

BANCO MUNDIAL 2000

En el umbral del siglo **XXI**

Informe sobre el desarrollo mundial, 1999-2000



B
A
N
C
O

M
U
N
D
I
A
L



Public Disclosure Authorized

Public Disclosure Authorized

Public Disclosure Authorized

Public Disclosure Authorized

En el
umbral
del siglo **XXI**

Informe sobre el desarrollo mundial,
1999-2000

PUBLICADO PARA EL BANCO MUNDIAL POR
EDICIONES MUNDI-PRENSA
Madrid • Barcelona • México

Grupo Mundi-Prensa

- Mundi-Prensa Libros, s. a.
Castelló, 37 - 28001 Madrid
Tel. 914 36 37 00 - Fax 915 75 39 98
E-mail: libreria@mundiprensa.es
Internet: www.mundiprensa.com
- Mundi-Prensa Barcelona
 - Editorial Aedos, s. a.
Consell de Cent, 391 - 08009 Barcelona
Tel. 934 88 34 92 - Fax 934 87 76 59
E-mail: barcelona@mundiprensa.es
- Mundi-Prensa México, s. a. de C. V.
Río Pánuco, 141 - Col. Cuauhtémoc
06500 México, D. F.
Tel. (+52)-5-533 56 58 - Fax (+52)-5-514 67 99
E-mail: 101545.2361@compuserve.com

© 2000 Banco Internacional
de Reconstrucción y Fomento/BANCO MUNDIAL
1818 H Street, N.W., Washington, D.C. 20433, EE.UU.

Publicado por Ediciones Mundi-Prensa
Castelló, 37 • 28001 Madrid
Ediciones Mundi-Prensa es una
marca registrada de Mundi-Prensa Libros, S. A.

Diseño de la portada: W. Drew Fasick, ULTRAdesigns.
Ilustraciones y caligrafía: Jun Ma. La portada representa el carácter del
idioma chino que significa *portón* o *puerta*.
Diseño del interior y composición:
Barton Matheson Willse & Worthington, Baltimore.

El Informe es un estudio realizado por el personal del Banco Mundial y los
juicios que se formulan en él no son, necesariamente, reflejo de la opinión del
Directorio de la institución ni de los países representados en éste. El Banco
Mundial no garantiza la exactitud de los datos que figuran en esta publicación
ni acepta responsabilidad alguna de las consecuencias que su uso pudiera tener.
No se permite la reproducción total o parcial de este libro ni el almace-
namiento en un sistema informático, ni la transmisión de cualquier forma o
cualquier medio, electrónico, mecánico, fotocopia, registro u otros medios sin
el permiso previo y por escrito de los titulares del Copyright.

ISBN 0-8213-4622-9 (Banco Mundial)
ISBN 84-7114-851-X (Mundi-Prensa)
Depósito Legal: M. 43.427-1999
Imprime: A. G. Cuesta, S. A.



Texto impreso en papel ecológico.

Índice del Informe sobre el desarrollo mundial, 1999-2000

Panorama general

Las fronteras del concepto de desarrollo
Globalización y localización
Cuestiones supranacionales
Cuestiones subnacionales
De las políticas a la acción

Introducción Nuevo rumbo del concepto de desarrollo

Aprovechar las experiencias del pasado
Las numerosas metas del desarrollo
Contribución de las instituciones al desarrollo
Pasado y futuro del desarrollo en sentido amplio
Un mundo en transformación

Capítulo 1 Un mundo en transformación

Comercio internacional
Flujos financieros internacionales
Migración internacional
Los problemas del medio ambiente mundial
Nuevas tendencias políticas en los países en desarrollo
Nueva dinámica subnacional
Imperativos urbanos
Consecuencias para la política de desarrollo

Capítulo 2 El sistema de comercio mundial: el camino pendiente

Beneficios del sistema de comercio mundial para los países en desarrollo
Mecanismos de la OMC para promover y mantener regímenes de comercio liberales
Apoyo a la reforma del comercio
Comercio internacional y política de desarrollo: los próximos 25 años

Capítulo 3 Los países en desarrollo y el sistema financiero mundial

Aceleración del ritmo de la integración financiera internacional
Hacia un sistema bancario más robusto y diversificado
Secuencia ordenada de la liberalización de la cuenta de capital
Atracción de la inversión extranjera
Revitalización de la cooperación macroeconómica internacional

Capítulo 4 Protección del patrimonio común de la humanidad

Vínculo entre las cuestiones ambientales de alcance nacional y mundial
De la acción nacional a la intervención internacional

El éxito de los tratados sobre el ozono

Cambio climático

Biodiversidad

Aprovechamiento de las relaciones entre los problemas ambientales mundiales

Capítulo 5 La descentralización, una nueva dimensión del Estado

¿Qué está en juego?

Del gobierno centralizado a la descentralización

Equilibrio político entre los intereses centrales y locales

Estructura, funciones y recursos de los gobiernos subnacionales

Los gobiernos subnacionales, obligados a rendir cuentas

Políticas para la transición

Enseñanzas para el futuro

Capítulo 6 El dinamismo de las ciudades, motor del crecimiento

¿Qué hace crecer a las ciudades?

Función del gobierno nacional en el proceso de urbanización

Políticas locales para el crecimiento urbano

Capítulo 7 Ciudades más habitables

El programa urbano inacabado

Aprender del pasado

El suministro de servicios en los países en desarrollo

Una mirada al futuro

Capítulo 8 Estudios de casos y recomendaciones

Cómo aprovechar al máximo la liberalización del comercio: Egipto

Reforma de los sistemas bancarios deficientes: Hungría

Macrogestión en situaciones de descentralización fiscal: Brasil

Cómo mejorar las condiciones de vida en las ciudades: Karachi

Cómo fomentar las sinergias urbano-rurales: Tanzania

Nuevo panorama del desarrollo en el umbral del siglo XXI

Nota bibliográfica

Apéndice: Indicadores seleccionados sobre descentralización, urbanización y medio ambiente

Indicadores seleccionados sobre el desarrollo mundial

Índice

Panorama general

Las fronteras del concepto de desarrollo	2
Globalización y localización	4
Cuestiones supranacionales	5
Cuestiones subnacionales	9
De las políticas a la acción	11

Introducción Nuevo rumbo del concepto de desarrollo

Aprovechar las experiencias del pasado	14
Las numerosas metas del desarrollo	18
Contribución de las instituciones al desarrollo	21
Pasado y futuro del desarrollo en sentido amplio	24
Un mundo en transformación	28

Capítulo 1 Un mundo en transformación

Comercio internacional	33
Flujos financieros internacionales	34
Migración internacional	38
Los problemas del medio ambiente mundial	40
Nuevas tendencias políticas en los países en desarrollo	43
Nueva dinámica subnacional	45
Imperativos urbanos	46
Consecuencias para la política de desarrollo	49

Capítulo 2 El sistema de comercio mundial: El camino pendiente

Beneficios del sistema de comercio mundial para los países en desarrollo	52
Mecanismos de la OMC para promover y mantener regímenes de comercio liberales	53
Apoyo a la reforma del comercio	56
Comercio internacional y política de desarrollo: los próximos 25 años	61

Capítulo 3 Los países en desarrollo y el sistema financiero mundial

Aceleración del ritmo de la integración financiera internacional	70
Hacia un sistema bancario más robusto y diversificado	75
Secuencia ordenada de la liberalización de la cuenta de capital	79
Cómo atraer la inversión extranjera	81
Revitalización de la cooperación macroeconómica internacional	84

Capítulo 4 Protección del patrimonio común de la humanidad

Vínculo entre las cuestiones ambientales de alcance nacional y mundial	90
De la acción nacional a la intervención internacional	93
El éxito de los tratados sobre el ozono	95
Cambio climático	97

Biodiversidad	102
Aprovechamiento de las relaciones entre los problemas ambientales mundiales	104
Capítulo 5 La descentralización de poderes, una nueva dimensión del Estado	
¿Qué está en juego?	107
Del gobierno centralizado a la descentralización	111
Equilibrio político entre los intereses centrales y locales	112
Estructura, funciones y recursos de los gobiernos subnacionales	114
Los gobiernos subnacionales, obligados a rendir cuentas	121
Políticas para la transición	123
Enseñanzas para el futuro	124
Capítulo 6 El dinamismo de las ciudades, motor del crecimiento	
¿Qué hace crecer a las ciudades?	126
Función del gobierno nacional en el proceso de urbanización	130
Políticas locales para el crecimiento económico urbano	132
Capítulo 7 Ciudades más habitables	
El programa urbano inacabado	140
Aprender del pasado	142
El suministro de servicios en los países en desarrollo	144
Una mirada al futuro	153
Capítulo 8 Estudios de casos y recomendaciones	
Cómo aprovechar al máximo la liberalización del comercio: Egipto	157
Reforma de sistemas bancarios deficientes: Hungría	160
Macrogestión en situaciones de descentralización fiscal: Brasil	163
Cómo mejorar las condiciones de vida en las ciudades: Karachi	166
Cómo fomentar las sinergias urbano-rurales: Tanzania	169
Nuevo panorama del desarrollo en el umbral del siglo XXI	172
Nota bibliográfica	175
Apéndice Indicadores seleccionados sobre descentralización, urbanización y medio ambiente	213
Indicadores seleccionados del desarrollo mundial	223
Recuadros	
1. Enseñanzas de Asia oriental y Europa oriental	17
2. Patrimonio social, desarrollo y pobreza	18
3. Explicación de los resultados de los proyectos de energía eléctrica en África al sur del Sahara	18
4. El Marco Integral de Desarrollo	21
5. Concepción global del desarrollo en las últimas ediciones del Informe sobre el desarrollo mundial	22
6. Instituciones, organizaciones e incentivos	23
7. Tendencias de las enfermedades y la atención de salud	27
8. Desarrollo sostenible	28
9. La creciente amenaza de la escasez de agua	29
1.1 Macroeconomía mundial del envejecimiento	35
1.2 La red internacional china	40
2.1 Los acuerdos comerciales regionales y el sistema de comercio mundial: ¿Complementariedad o sustitución?	54
2.2 Desarrollo de los conocimientos técnicos especializados sobre política comercial: El Marco integrado para la asistencia técnica relacionada con el comercio de los países menos adelantados	58
2.3 Trabajo infantil: Alcance, daños y posibles medidas	62
3.1 La ayuda continúa siendo importante	73
3.2 ¿Cuál es la causa del contagio financiero?	75

3.3	Los problemas de incumplimiento de los compromisos pueden plantearse también con los gobiernos subnacionales	83
3.4	Cómo reducir los problemas de incumplimiento: Papel del Banco Mundial	83
4.1	Cuestiones relativas al medio ambiente mundial	88
4.2	La conservación del patrimonio común de los océanos: Lucha contra la pesca excesiva	92
4.3	El Fondo para el Medio Ambiente Mundial	94
4.4	Las ONG y las iniciativas para conservar el medio ambiente internacional	96
4.5	Costos decrecientes de la energía renovable	98
4.6	Impuestos y cuotas para reducir las emisiones	99
4.7	Las medidas comerciales en los acuerdos internacionales sobre el medio ambiente	104
5.1	La descentralización como delegación de poderes	108
5.2	Sudáfrica y Uganda: La descentralización, instrumento de unificación	108
5.3	Bosnia y Herzegovina y Etiopía: La descentralización, respuesta al problema de la diversidad étnica	109
5.4	La India, ¿una federación en proceso de descentralización?	110
5.5	La descentralización en China	113
5.6	Financiamiento de los niveles intermedios de gobierno	118
5.7	La carreta delante de los bueyes: El proceso de descentralización en Rusia	123
6.1	Ciudades y zonas urbanas: Algunas definiciones	127
6.2	Vinculaciones entre lo rural y lo urbano	128
6.3	Dispersión de la industria en Corea	129
6.4	Africa: Urbanización sin crecimiento	130
6.5	Desarrollo urbano y mercados inmobiliarios	135
6.6	Regionalismo y desarrollo económico local: Enseñanzas de Europa	137
6.7	Conoce tu economía: Importancia de la información económica local	138
7.1	Desequilibrio espacial: Los <i>kampung</i> de Yakarta	147
7.2	Haiphong: Asociación con los consumidores	149
7.3	Manila: La buena imagen de la empresa, incentivo para reducir la contaminación	151
7.4	Shenyang: Bienestar social en una ciudad industrial en dificultades	152
7.5	Bangalore: Libretas de calificaciones emitidas por los ciudadanos	154
8.1	Cinco estudios de casos	158
8.2	República Árabe de Egipto: Datos básicos	159
8.3	Hungría: Datos básicos	161
8.4	Brasil: Datos básicos	163
8.5	Pakistán: Datos básicos	167
8.6	Tanzania: Datos básicos	170

Gráficos

1	Las computadoras están interconectando al mundo entero	4
2	Con pocas excepciones, todos los regímenes democráticos han descentralizado en parte el poder político	4
3	El comercio exterior crece mucho más rápidamente que el ingreso nacional en los países en desarrollo	5
4	Cada vez son más los países miembros de la OMC	6
5	Los flujos de capital privado a los países en desarrollo han registrado un impresionante aumento	7
6	Ha aumentado el número de países y de regímenes democráticos	9
7	La población urbana está creciendo, particularmente en los países en desarrollo	10
8	Continúa aumentando la diferencia entre los ingresos de los países ricos y pobres	14
9	La inversión no puede explicar por sí sola la divergencia en el crecimiento	15
10	Entre 1980 y 1995 la mortalidad infantil descendió en la mayor parte de los países en desarrollo, incluso en los que no registraron un aumento del ingreso	19
11	Ha aumentado en todo el mundo el número absoluto de personas pobres y, en algunas regiones, también su proporción	25
12	La esperanza de vida ha aumentado enormemente en algunos países, pero en otros ha retrocedido	26
1.1	Las exportaciones de servicios comerciales han crecido fuertemente en la mayor parte de las regiones desde 1990	34

1.2	Cada vez es mayor el número de países en desarrollo comprometidos con la reforma del comercio	34
1.3	Los préstamos improductivos pueden representar hasta el 50% de todos los préstamos bancarios en el punto álgido de una crisis bancaria	36
1.4	La resolución de las crisis bancarias puede costar hasta el 40% del PIB	37
1.5	La inversión extranjera directa fue menos inestable que los préstamos bancarios comerciales y el total de los flujos de cartera, 1992-97	37
1.6	Las temperaturas ascienden a medida que aumentan las concentraciones de gases de efecto invernadero	41
1.7	Aumenta el número de países democráticos	43
1.8	La mayor parte de la población urbana reside en países en desarrollo	47
1.9	Asia y África están comenzando la transición urbana	47
1.10	El mayor aumento de las poblaciones urbanas durante 1980-2020 tendrá lugar en África y Asia	48
2.1	El comercio exterior ha aumentado en la mayor parte de las regiones en desarrollo desde 1970	52
2.2	Aumenta la parte de las exportaciones mundiales contempladas en las disciplinas de la OMC, sobre todo las exportaciones de los países en desarrollo	53
2.3	En los años noventa entraron en vigor más acuerdos comerciales regionales (ACR) que en ningún otro decenio anterior	54
2.4	Muchos países en desarrollo comenzaron la liberalización antes del final de la Ronda Uruguay	56
2.5	¿Participantes en condiciones de igualdad? Representantes africanos en la OMC	57
2.6	La composición de las exportaciones de muchos países en desarrollo se transformó en poco más de 10 años	59
2.7	Los nuevos usuarios incoaron un número cada vez mayor de demandas antidumping durante 1987-97	60
2.8	Cuando inician investigaciones antidumping, los países industriales y en desarrollo se eligen mutuamente como blanco en proporciones muy semejantes	61
2.9	Muchos países consolidaron sus aranceles agrícolas en la Ronda Uruguay en niveles muy superiores a los aranceles efectivos estimados en 1986-88	63
2.10	Las exportaciones de servicios comerciales aumentaron en todas las regiones entre 1985 y 1997	64
3.1	Desde 1980 las entradas netas de inversión extranjera directa y de cartera en las economías en desarrollo han crecido enormemente	70
3.2	Las empresas de los países en desarrollo emiten ahora más deuda internacional que antes	71
3.3	Aumenta el volumen de fondos administrados por instituciones que se invierten en el extranjero	71
3.4	Algunos países en desarrollo se hicieron con la parte del león de la IED invertida fuera de los países industriales en 1997	73
3.5	La intermediación bancaria suele representar una parte más considerable del sector financiero en los países en desarrollo	76
4.1	El cambio climático pone en peligro el rendimiento de los cultivos, especialmente en los países en desarrollo	89
4.2	Las concentraciones atmosféricas de sustancias que agotan la capa de ozono primero aumentaron y luego empezaron a disminuir	95
4.3	Una elevación de un metro del nivel del mar reduciría a la mitad aproximadamente la producción de arroz de Bangladesh	100
4.4	Se prevé que el consumo de energía en los países en desarrollo superará al de los países industriales . . .	100
4.5	Los países de alto ingreso hacen un uso de la energía más intensivo que los países de las regiones de bajos ingresos	101
5.1	Los gastos subnacionales constituyen sólo un pequeño porcentaje del gasto público, salvo en los países industriales y en las grandes federaciones	111
5.2	Los gobiernos locales nunca controlan un gran porcentaje de recursos públicos	112
6.1	La urbanización está estrechamente relacionada con el crecimiento económico	126
6.2	En 1995, la mayor parte de la población urbana mundial vivía en ciudades pequeñas y medianas	128
6.3	Entre 1970 y 1990, el crecimiento demográfico más rápido correspondió a las ciudades pequeñas y el más lento a las megalópolis	130
6.4	Cuanto mayor es el nivel de desarrollo de los países, menor es la parte del gobierno central en el total de la inversión pública	133

7.1 Incluso los países de ingreso bajo pueden lograr un alto nivel de servicios básicos de agua potable y saneamiento 140

7.2 La accesibilidad económica de la vivienda varía considerablemente cuando los niveles de ingreso son bajos 141

8.1 El proceso de urbanización se intensifica en Tanzania 171

Cuadros

1.1 Total mundial de la inversión extranjera directa, 1997 38

1.2 La descentralización política y funcional en las grandes democracias, 1997 45

2.1 Medidas antidumping registradas de miembros del GATT y la OMC, 1987-97 60

2.2 Parte de las piezas y componentes en las exportaciones, 1995 66

5.1 Estructura de los gobiernos subnacionales en las grandes democracias 116

5.2 Controles del endeudamiento subnacional en algunos países 119

7.1 Tasa de mortalidad infantil, Bangladesh, 1990 142

Definiciones y notas sobre los datos

Los países incluidos en las agrupaciones regionales y de ingreso que se utilizan en este Informe figuran en el cuadro sobre clasificación de los países, que aparece al final de los Indicadores seleccionados del desarrollo mundial. Las clasificaciones por niveles de ingreso se basan en el PNB per cápita; los umbrales de las clasificaciones por niveles de ingreso utilizadas en el presente Informe pueden verse en la Introducción a los Indicadores seleccionados del desarrollo mundial. Salvo indicación en contrario, los promedios de los grupos que figuran en los gráficos y cuadros son los promedios sin ponderar de los países incluidos en el grupo.

El uso del término *países* al hacer referencia a las economías no supone juicio alguno por parte del Banco Mundial en cuanto a la situación jurídica o de otra índole de un territorio. El término *países en desarrollo* incluye a economías de ingreso bajo y mediano y, por lo tanto, es posible que por razones de conveniencia en esa categoría se incluyan economías en transición de un sistema de planificación centralizada. El término *países avanzados* puede utilizarse por motivos de comodidad para designar las economías de ingreso alto.

Las cifras en dólares se expresan en dólares estadounidenses corrientes, salvo indicación en contrario. *Billón* significa un millón de millones.

En el Informe se emplean las siglas siguientes:

GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
IED	Inversión extranjera directa
MID	Marco Integral de Desarrollo
OCDE	Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos
OMC	Organización Mundial del Comercio
ONG	Organización no gubernamental
PIB	Producto interno bruto
PNB	Producto nacional bruto
PPA	Paridad del poder adquisitivo
SIDA	Síndrome de inmunodeficiencia adquirida



Panorama general



El panorama del desarrollo está en plena transformación, lo que obliga a las autoridades competentes a afrontar nuevos retos a nivel tanto mundial como local. En este Informe se intenta describir el camino pendiente, para lo cual se analiza el mapa topográfico de este nuevo entorno y se extraen las enseñanzas del pasado. Se examina asimismo la dinámica que se está perfilando en los ámbitos supranacional y subnacional. Finalmente, se proponen nuevas normas y estructuras que sirvan de base para las políticas de desarrollo en el siglo XXI.

Del examen del desarrollo en estos 50 últimos años se desprenden cuatro corolarios de fundamental importancia. Primero, la estabilidad macroeconómica es condición imprescindible para alcanzar el crecimiento y el desarrollo. Segundo, el crecimiento no se contagia en forma automática; es necesario abordar directamente las necesidades humanas a través del proceso de desarrollo. Tercero, no hay una política capaz, por sí sola, de impulsar el desarrollo; para lograr este objetivo es preciso adoptar un enfoque integral. Cuarto, las instituciones son importantes; un desarrollo sostenido debe asentarse en procesos que favorezcan la integración social y se adapten a las nuevas circunstancias.

Estas ideas resumen la visión del Banco Mundial sobre su misión en el siglo XXI y su enfoque para abordar los

principales desafíos del desarrollo, es decir, además de la reducción de la pobreza, las cuestiones relacionadas con la seguridad alimentaria, la escasez de agua, el envejecimiento de la población, las pérdidas culturales y la degradación del medio ambiente.

Estos retos tendrán que abordarse al mismo tiempo que el panorama del desarrollo se modifica bajo la acción de numerosos factores: innovaciones tecnológicas, difusión de conocimientos, crecimiento de la población y su concentración en las ciudades, integración financiera a nivel mundial y nuevas reivindicaciones de derechos políticos y humanos. Algunas de esas fuerzas, como el crecimiento demográfico, actúan en forma gradual, y las autoridades tendrán tiempo suficiente para tomar las medidas oportunas. Otras, como el contagio financiero, pueden abatirse sobre economías aparentemente saludables sin previo aviso, a menos que se tomen medidas preventivas. Otras, como el financiamiento de los programas de asistencia social, presentarán desafíos que la mayoría de las naciones-Estado podrán atender por sí mismas. Por último, otras, como el cambio climático a nivel mundial, desborden la capacidad de cualquier Estado y sólo se podrán resolver mediante acuerdos internacionales.

Todos esos factores, si se abordan con eficacia, podrían revolucionar las pers-

pectivas del desarrollo y del bienestar humano. Pero también podrían provocar problemas de inestabilidad y sufrimiento que ninguna nación-Estado estará en condiciones de solucionar por sí sola.

En este Informe se consideran los cambios iniciados en cuanto explicación —y manifestación— de dos fenómenos: la globalización y la localización. La globalización, consecuencia de la integración progresiva de las economías de todo el mundo, hace que la búsqueda de interlocutores internacionales represente para los gobiernos nacionales la mejor forma de abordar las innovaciones registradas en el comercio internacional, en los flujos financieros y en el medio ambiente mundial. La localización, expresión del creciente deseo de la sociedad de hacerse escuchar en los círculos gubernamentales, se manifiesta en la reivindicación de las identidades regionales. En consecuencia, los gobiernos nacionales tienen que descender al nivel de las regiones y ciudades, como medio más eficaz de enfrentar los cambios registrados en la política interna y en las pautas de crecimiento. En el nivel tanto supranacional como subnacional, las instituciones con competencia en los ámbitos de la administración, las negociaciones, la coordinación y la reglamentación contribuirán de forma decisiva a promover un nuevo equilibrio entre los diversos países y dentro de cada uno de ellos y a instaurar un entorno estable que posibilite la ejecución de programas de desarrollo.

Las fronteras del concepto de desarrollo

Al aproximarse el final del siglo XX, el concepto de desarrollo ha evolucionado hacia una actitud general de pragmatismo. Como sucede con muchos otros temas, el mejor conocimiento del desarrollo lleva al reconocimiento de que las afirmaciones absolutas con frecuencia resultan incompletas, de que hay capas de complejidad enterradas no lejos de la superficie y de que el acierto a menudo depende de las condiciones existentes en un momento y lugar determinados. En los últimos decenios tanto la teoría como la práctica han llevado al convencimiento de que la reflexión sobre el desarrollo debe renunciar a los debates sobre la función del Estado y del mercado y a la búsqueda de una única solución global en materia de políticas.

Las inversiones en capital físico y humano, por ejemplo, deberían estimular el crecimiento económico y, en general, las pruebas empíricas confirman esta idea. Sin embargo, en ciertos casos no han bastado unas tasas elevadas de inversión y de servicios educativos para impulsar un rápido crecimiento. Algo similar sucede en el caso de las políticas industriales. Después de experimentar con la subvención de las exportaciones, muchos países han llegado a la conclusión de que las subvenciones enriquecían a los empresarios pero contribuían poco a acelerar el crecimiento económico. En esos países, unas subvenciones industriales bien intencionadas se convirtieron

en una forma costosa de asistencia social para el sector empresarial, en un modo antieconómico de gravar a los contribuyentes para crear empleo en una estrecha gama de industrias privadas. No obstante, las economías de Asia oriental, que han utilizado activamente los mecanismos de subvención de las exportaciones y asignación del crédito, han logrado el crecimiento económico más elevado y sostenido que se haya registrado en los últimos decenios. Por otra parte, China, país donde vive el 40% de todos los habitantes de los países de ingreso bajo, ha alcanzado impresionantes avances económicos aplicando una estrategia de desarrollo que incluye sólo un grado limitado de liberalización de los mercados y de privatización.

El hecho de que las economías de planificación centralizada no hayan podido mantenerse a la par de las orientadas al mercado ha demostrado en forma bastante patente que la planificación central de toda una economía no es una forma productiva de alcanzar el desarrollo a largo plazo. Sin embargo, la experiencia del Japón, los países de Asia oriental y China indica con claridad que un país puede tener un gobierno intervencionista y aun así alcanzar un crecimiento económico sumamente rápido durante varios decenios.

El Brasil también creció a un ritmo acelerado en los años sesenta, en parte gracias a la amplia utilización de políticas de sustitución de las importaciones. Dichas políticas parecen haber ayudado al país en aquella coyuntura —al menos, no impidieron un período de rápido crecimiento—, pero esta experiencia positiva no significa que el empleo de procedimientos similares hubiera sido acertado en otros países, ni siquiera en el propio Brasil 30 años después. Asimismo, las medidas que contribuyeron al desarrollo del Japón en los años cincuenta y sesenta, impulsaron el crecimiento de los países de Asia oriental en los decenios de 1970 y 1980, y estimularon el auge económico de China en los 20 últimos años respondían a las circunstancias de una época y un lugar dados. Es posible que no hubieran dado buenos resultados en otros países, y no es probable que sean las más indicadas para los primeros decenios del siglo XXI.

En todo país el progreso depende de un sinnúmero de factores concretos y de los cambios que se producen en sus mutuas relaciones a lo largo del tiempo. Lo que se necesita es ir más allá de los debates acerca del papel del Estado y el mercado, reconociendo que tienen que complementarse mutuamente, y dejar de lado la idea de que la aplicación de determinadas políticas —por ejemplo, en sectores como la educación, la salud o los mercados de capital— constituye una fórmula mágica para estimular el desarrollo en todas las épocas y en todos los lugares. Este cambio de orientación del pensamiento acerca del desarrollo puede resumirse en cuatro enunciados:

El desarrollo sostenible persigue múltiples objetivos. El incremento del ingreso per cápita es sólo uno de los

muchos objetivos del proceso de desarrollo. Es preciso alcanzar metas más específicas para elevar la calidad de la vida, entre otras, el mejoramiento de los servicios de salud y las oportunidades educativas, una mayor participación en la vida pública, la descontaminación del medio ambiente y la equidad intergeneracional.

Las políticas de desarrollo están vinculadas entre sí. Cuando el marco general de políticas es desfavorable, ninguna política de desarrollo puede por sí sola conseguir grandes resultados. Es preciso que los países adopten un conjunto integrado de políticas y estructuren un entorno institucional que recompense los resultados positivos, minimice los incentivos contraproducentes, fomente la iniciativa y propicie la participación.

El Estado desempeña un papel vital en el desarrollo, pero no existe una normativa sencilla que indique cómo debe proceder. Más allá de las normas generalmente aceptadas, el papel del Estado en la economía varía en función de la capacidad, nivel de competencia y grado de desarrollo del país, de las condiciones externas y de un sinnúmero de otros factores.

Los procesos son tan importantes como las políticas. Los resultados de las políticas fundamentadas en procesos consensuales, participativos y transparentes son los que pueden mantenerse más fácilmente. Las instituciones de gobierno bien orientadas, que incorporen esos procesos, revisten importancia crítica para el desarrollo y deben establecer relaciones con todos los elementos de la sociedad civil.

Nuevas directrices para el desarrollo

Habida cuenta de esos enunciados, el Banco Mundial ha adoptado un marco integral de desarrollo con las siguientes finalidades: promover una búsqueda más selectiva de las grandes metas, poner de relieve el carácter integral del proceso de formulación de políticas, destacar los factores institucionales imprescindibles y coordinar las iniciativas en esta esfera.

Este marco subraya la conciencia cada vez más clara sobre la necesidad de planificar en forma simultánea y coordinada los múltiples elementos que conforman el proceso de desarrollo a fin de obtener los resultados óptimos, y, en algunos casos, sencillamente para conseguir algo. Un proyecto de construcción de escuelas es un buen ejemplo. Los edificios son sólo el punto de partida. La elevación de los niveles educativos depende de muchos otros factores, como la existencia de mecanismos eficaces para la selección, formación y remuneración del personal docente y la disponibilidad de recursos suficientes para adquirir los libros de texto y suministros necesarios.

Lo mismo que ocurre con los proyectos de construcción de escuelas sucede también con los programas de privatización, de creación de sistemas de protección social y de generación sostenible de energía. La complementariedad entre proyectos y procesos es condición

imprescindible para el éxito. La adopción de un marco integral permite hacer explícitas esas relaciones poniendo de relieve los vínculos existentes entre los aspectos humanos, físicos, sectoriales y estructurales del desarrollo.

Los dos primeros componentes —humanos y físicos— son de sobra conocidos. Los aspectos sectoriales resaltan la importancia de elementos que influyen en diversos ámbitos, como la coordinación, gestión y mantenimiento de un clima realmente favorable a la empresa privada y a las iniciativas comunitarias. Las dimensiones estructurales centran la atención en la necesidad de una buena administración, un proceso transparente de adopción de decisiones, sistemas jurídicos y judiciales eficientes y una reglamentación sólida. La identificación de normas y procesos como fundamento clave del desarrollo sostenido añade una nueva dimensión a las ideas tradicionales sobre este proceso.

Esta enumeración no pretende ser una lista exhaustiva de todos los aspectos que debe involucrar el desarrollo. Las cuestiones relativas a la diferencia entre sexos y a la equidad están incorporadas en todos los componentes de ese marco integral. Además, como ya se ha señalado, la estabilidad macroeconómica es una condición necesaria para el éxito de las iniciativas de desarrollo. La importancia de cada uno de esos aspectos en los distintos países está condicionada por las circunstancias cronológicas y geográficas. Pero todos ellos saldrán beneficiados si logran identificar sus necesidades y determinar su orden de prioridad, tarea que permitirá revelar las deficiencias económicas o gubernamentales existentes y los problemas institucionales que obstaculizan el logro de un pleno desarrollo.

Fomento de las instituciones y de las relaciones de asociación

Todo proceso de desarrollo eficaz requiere una estrecha asociación entre los diversos niveles de gobierno, el sector privado, los grupos de donantes y la sociedad civil. La aplicación de una estrategia global es una tarea demasiado compleja para un solo nivel o área de gobierno o para un solo donante. Los gobiernos nacionales tienen que brindar la orientación que necesitan las instituciones y organizaciones para coordinar sus esfuerzos a fin de eliminar los obstáculos que impiden el desarrollo.

La existencia de una sólida base de organizaciones eficaces e instituciones apropiadas es un requisito previo esencial para el desarrollo. En este contexto, por “instituciones” se entienden los conjuntos de normas que rigen las acciones de los individuos y organizaciones, así como la interacción de todas las partes interesadas y las negociaciones entre los participantes. En concreto, los países precisan instituciones que contribuyan al fortalecimiento de las organizaciones y fomenten el buen gobierno, ya sea a través de leyes y normas o de la coordinación de las acciones de muchas partes interesadas, como hacen los tratados internacionales y las asociaciones de intereses públicos y privados. Los procesos basados en normas hacen

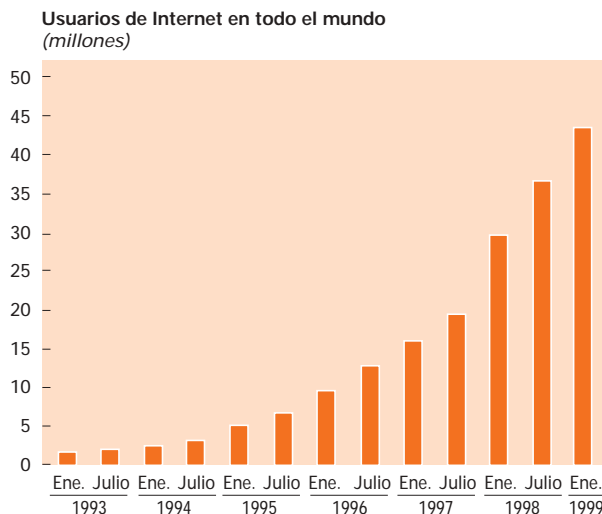
más transparentes las políticas orientadas a la obtención de determinados resultados y las organizaciones responsables de la aplicación de esas políticas.

El mensaje que quiere transmitir este Informe es que en un mundo en que priman la globalización y la localización se necesitan nuevas iniciativas institucionales. Por una parte, la globalización exige que los gobiernos nacionales traten de llegar a acuerdos con diversos socios —otros gobiernos nacionales, organizaciones internacionales, organizaciones no gubernamentales (ONG) y corporaciones multinacionales— por medio de instituciones supranacionales. Por la otra, la localización requiere que los gobiernos nacionales, a través de instituciones subnacionales, concierten con las regiones y ciudades acuerdos sobre cuestiones como la forma de compartir la responsabilidad de aumentar los ingresos fiscales. Tanto la globalización como la localización precisan, en muchas ocasiones, la adopción de medidas que escapan del control de un solo gobierno nacional. No obstante, las autoridades nacionales seguirán desempeñando un papel clave en la configuración de las políticas de desarrollo, y deberán hacerlo en un contexto que circunscribe, limita y redefine su cometido. En un mundo interconectado, en el que es posible que prosiga la fragmentación de los países, los programas de desarrollo deberán responder a imperativos tanto globales como locales.

Globalización y localización

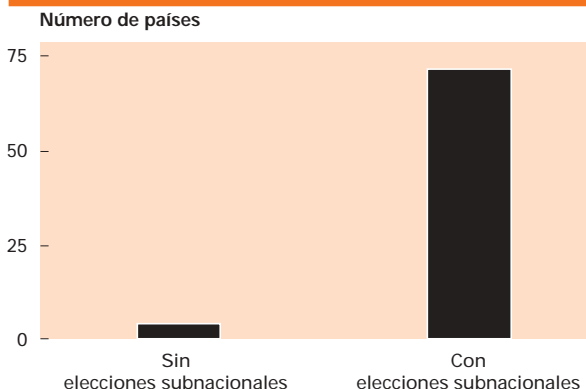
Gracias a los avances tecnológicos registrados en las comunicaciones, es posible saber instantáneamente lo

Gráfico 1
Las computadoras están interconectando al mundo entero



Fuente: Network Wizards, *Internet Domain Survey*, enero de 1999 (www.nw.com).

Gráfico 2
Con pocas excepciones, todos los regímenes democráticos han descentralizado en parte el poder político



Nota: En este gráfico se incluyen todos los países clasificados como regímenes democráticos con pluralidad de partidos sobre los que se disponía de datos.

Fuente: Freedom House, *Freedom in the World*, 1998; Apéndice, cuadro A.1.

que sucede en un hogar o una fábrica o en un mercado de valores situado en las antípodas. Dada la importancia creciente de los servicios y la información en la economía mundial, una proporción cada vez mayor del valor económico es intangible, es decir, puede transmitirse por medio de cables de fibra óptica y no tiene que transportarse en embarcaciones de contenedores. Al mismo tiempo, las mejoras introducidas en las redes de transportes y en la tecnología están reduciendo el costo del transporte de mercancías por vía marítima, terrestre y aérea, y los avances en la tecnología de la información han facilitado la gestión de las nuevas interconexiones (Gráfico 1). Las empresas multinacionales utilizan ahora sistemas de producción dispersos en muchos países. Puede ocurrir que las materias primas y los componentes provengan de dos países diferentes y que el montaje tenga lugar en otro distinto, sin perjuicio de que las actividades de comercialización y distribución se lleven a cabo en otras naciones. Las decisiones de los consumidores de Londres o Tokio, por ejemplo, se convierten en información que produce un efecto casi inmediato en los productos que se están fabricando en todo el mundo, y en las modas que influyen en ellos.

La elevación de los niveles de instrucción, las innovaciones tecnológicas que permiten la circulación de las ideas y el fracaso económico de la mayoría de las economías de planificación centralizada son otros tantos factores de localización. Los gobiernos nacionales han reaccionado en diversas formas ante esta tendencia. Ha aumentado el número de países con un régimen democrático y se ha ampliado la participación en la política a través del proceso electoral a nivel tanto nacional como subnacional. En medida creciente, los gobiernos nacionales comparten sus responsabilidades e ingresos fiscales con

los gobiernos de nivel subnacional, que están más cercanos a las personas afectadas por las decisiones en materia de políticas (Gráfico 2). También se están creando ONG orientadas a la consecución de objetivos como la reforma política, la protección del medio ambiente, la igualdad entre sexos y el progreso de la educación.

Los conceptos de globalización y localización provocan enérgicas reacciones, tanto positivas como negativas. La globalización es ensalzada como fuente de nuevas oportunidades —por ejemplo, de acceso a los mercados y de transferencia de tecnología—, oportunidades que prometen el incremento de la productividad y mejores niveles de vida. Pero la globalización también despierta temores y suscita muchas voces de condena, pues en ocasiones produce inestabilidad y cambios a peor. Expone a los trabajadores a la competencia de las importaciones, que pueden poner en peligro sus empleos; asimismo, puede socavar las instituciones bancarias e incluso toda la economía de un país debido al impacto arrollador de las corrientes de capital extranjero.

La localización, por su parte, eleva los niveles de participación en el proceso de adopción de decisiones y da a la población más posibilidades de determinar el entorno en que van a vivir. Además, descentraliza la labor de gobierno para que las decisiones sean adoptadas cada vez más por instancias subnacionales y, en consecuencia, promueve un sistema de gobierno más eficiente y atento a las necesidades de la ciudadanía. Pero también puede ser perjudicial para la estabilidad macroeconómica. Es posible, por ejemplo, que los gobiernos locales obtengan cuantiosos fondos en préstamo y los gasten en forma desafortunada, y que después tengan que ser rescatados por los gobiernos nacionales.

En el presente informe no se apoyan ni se condenan la globalización y la localización. Se considera más bien que se trata de fenómenos que ningún programa de desarrollo puede soslayar. Aunque los gobiernos nacionales seguirán desempeñando un papel fundamental en el desarrollo, la globalización y la localización les obligarán a establecer instituciones fundamentales con competencias por encima y por debajo del nivel nacional; sólo así podrán aprovechar los beneficios del crecimiento en el siglo XXI.

Cuestiones supranacionales

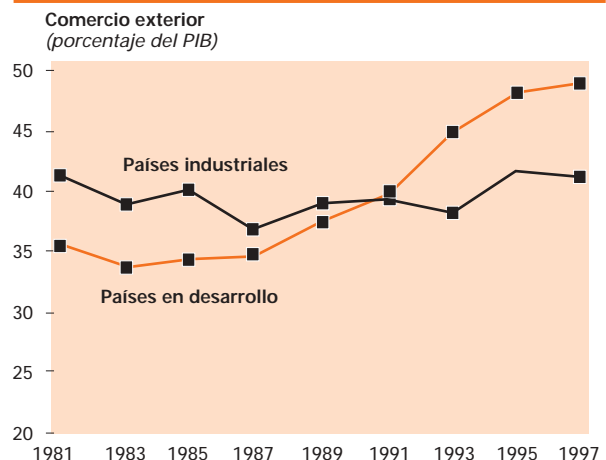
Inevitablemente, los gobiernos nacionales sufrirán frustraciones en relación con la globalización, y esas frustraciones se multiplicarán en los países en desarrollo pequeños. Éstos, por otro lado, pueden obtener mayores beneficios de la internacionalización del comercio y las finanzas, pues tienen más problemas de recursos y de mercado. Al mismo tiempo, pueden sentir con mucha mayor intensidad cualquier trastorno generado por la economía mundial. Una conmoción económica que en una economía tan enorme como la de Estados Unidos, o incluso en una economía en desarrollo relati-

vamente grande como la del Brasil, puede tener efectos sólo superficiales podría representar un golpe muy duro para una economía del tamaño de la de Ghana o Bangladesh. En el plano ambiental, los propios gobiernos nacionales pueden tratar de llegar a una solución de los problemas cuando éstos son de carácter interno, por ejemplo, determinando la forma en que se aplicarán las normas de lucha contra la contaminación en las regiones que están totalmente dentro de su territorio. Pero cuando se trata de problemas ambientales de alcance global, como la amenaza que representa el cambio climático, los países en desarrollo no pueden lograr muchos resultados a menos que actúen en el marco de convenios internacionales. En este Informe se analizan tres aspectos de la globalización: el comercio, los flujos financieros y los problemas ambientales.

Comercio

En los últimos años el comercio exterior ha crecido a un ritmo más rápido que la economía mundial, y es probable que esta tendencia persista (Gráfico 3). Para los países en desarrollo el comercio exterior es la principal vía de acceso a los beneficios de la globalización. Las importaciones crean más competencia y variedad en los mercados nacionales, lo que redundaría en beneficio de los consumidores, y las exportaciones permiten ampliar los mercados externos, lo que redundaría en beneficio del sector empresarial. Pero quizás lo más importante es que el comercio permite a las empresas nacionales familiarizarse con las prácticas óptimas utilizadas por las empresas extranjeras y con las preferencias de otros compradores más exigentes, estimulando así una mayor eficiencia.

Gráfico 3
El comercio exterior crece mucho más rápidamente que el ingreso nacional en los países en desarrollo

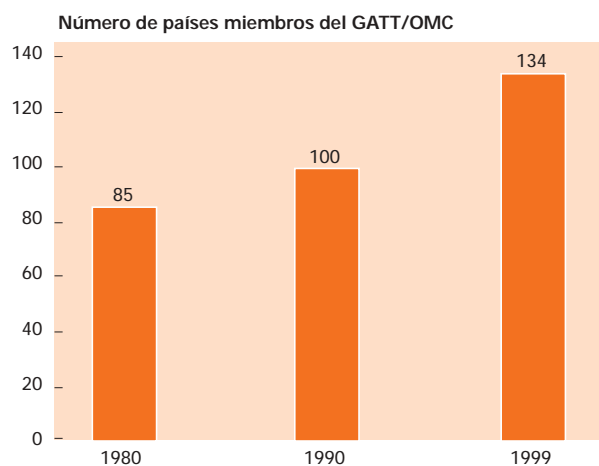


Nota: El comercio exterior es la suma de las exportaciones e importaciones de bienes y servicios.

Fuente: Banco Mundial, *World Development Indicators*, 1999.

Gráfico 4

Cada vez son más los países miembros de la OMC



Fuente: OMC, Informe anual, varios años.

Asimismo, al ofrecer acceso a mejores insumos de capital, como máquinas herramientas, también contribuye a incrementar la productividad de las empresas. El comercio alienta la redistribución de la mano de obra y del capital hacia los sectores relativamente más productivos. En particular, ha contribuido al actual desplazamiento de algunas actividades manufactureras y de servicios de los países industriales hacia los países en desarrollo, lo que crea nuevas oportunidades de crecimiento.

La Organización Mundial del Comercio (OMC), que se estableció en 1995 sobre la base del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), es el mecanismo multinacional más reciente instituido con objeto de crear condiciones propicias para el intercambio de bienes y servicios (Gráfico 4). Deberán tomarse otras importantes medidas en esta esfera para evitar que se pierda el impulso en pro de la reforma.

Para que las próximas conversaciones comerciales puedan repetir los éxitos del pasado en la apertura de los mercados, deberá adoptarse un programa abierto al futuro, que prevea una mayor liberalización del comercio. La Ronda del Milenio, cuyo inicio está previsto para noviembre de 1999 bajo los auspicios de la OMC, podría representar la primera prueba en relación con un temario de esta índole. La reducción de los obstáculos al comercio en los sectores de la agricultura y de los servicios debería recibir atención prioritaria. El comercio de productos agrícolas puede brindar excelentes oportunidades a muchos países en desarrollo, siempre que las naciones ricas no erijan obstáculos al comercio. También será necesario abordar el tema del comercio de servicios, que, impulsado por los avances en la tecnología de la información y las comunicaciones, está experimentando un crecimiento explosivo: nada menos que un 25% en el breve período comprendi-

do entre 1994 y 1997. Este tipo de comercio también ofrece oportunidades a los países en desarrollo, que pueden suministrar sin dificultad muchos servicios para los que hay gran demanda.

Los países deberán utilizar más ampliamente los mecanismos de la OMC. Por ejemplo, un país que desee intensificar su compromiso de reducir sus obstáculos al comercio (y mantenerlos en un nivel bajo) puede “consolidar” sus aranceles incorporando la decisión de reducirlos en sus obligaciones internacionales en el marco de la OMC. Cuanto mayor sea la medida en que los países consideren que la OMC y las normas comerciales internacionales constituyen mecanismos que les permiten avanzar hacia la consecución de sus metas nacionales (y no obstáculos a su autodeterminación), mayor será el apoyo que les brindarán.

Las políticas públicas deben tener en cuenta la difícil situación de los trabajadores desplazados por la evolución del comercio. Estas políticas deben abordar los problemas de los trabajadores desplazados en general, pues muchos de ellos achacarán al comercio exterior la pérdida de sus trabajos y los recortes salariales, aun cuando en algunos casos quizá la causa sea muy distinta. La mayor liberalización del comercio mediante la aplicación de políticas laborales que faciliten el ajuste de los trabajadores a los efectos del comercio mundial aminorará las presiones en favor del cierre de los mercados nacionales a las mercancías procedentes del exterior.

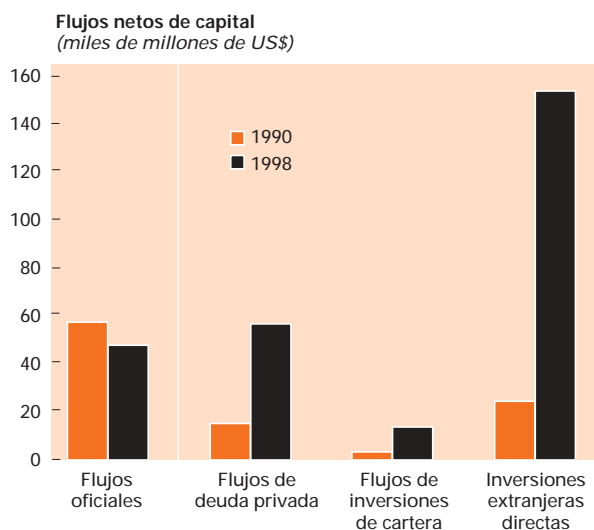
Los gobiernos deben modificar aquellas políticas que, si bien están permitidas en virtud de la normativa comercial vigente, obstaculizan el comercio en vez de estimularlo. Por ejemplo, la legislación antidumping está permitida por la OMC. La finalidad de esta legislación es asegurar que los productos no se vendan en los mercados nacionales por debajo de un precio que se considere “justo”. Pero sus disposiciones pueden convertirse fácilmente en obstáculos a la importación, que reducen el acceso a los mercados y anulan los logros alcanzados a través de convenios comerciales anteriores. Una solución posible es aplicar los mismos criterios a las decisiones sobre precios adoptadas por los importadores y por las firmas nacionales. En tales casos, sólo se emplean medidas directas contra comportamientos monopolísticos, como la fijación de precios predatorios.

Flujos financieros

En los últimos años los flujos financieros que atraviesan las fronteras nacionales han aumentado mucho más rápidamente que el comercio. Estas corrientes pueden dividirse en inversiones extranjeras directas, inversiones extranjeras de cartera, préstamos bancarios y asistencia oficial para el desarrollo. Las inversiones extranjeras directas tienen como finalidad conseguir una participación en la administración de una empresa o instalación manufacturera. Las inversiones extranjeras de cartera comprenden la compra de activos de “papel”, como

Gráfico 5

Los flujos de capital privado a los países en desarrollo han registrado un impresionante aumento



Nota: Los Flujos de deuda privada comprenden los préstamos bancarios y los bonos. Los datos correspondientes a la República de Corea se han incluido en las cifras de los países en desarrollo.

Fuente: Banco Mundial, *Global Development Finance*, 1999.

acciones y bonos (por debajo del umbral requerido para dar a los propietarios el control administrativo de activos físicos), préstamos bancarios y asistencia oficial para el desarrollo. El aumento registrado en las inversiones extranjeras directas y en las inversiones extranjeras de cartera ha sido particularmente notable (Gráfico 5).

Las corrientes de capital extranjero ofrecen ventajas económicas sustanciales a todas las partes involucradas. Los inversionistas extranjeros diversifican sus riesgos invirtiendo fuera de sus mercados nacionales y obtienen acceso a oportunidades lucrativas en todo el mundo. Las economías que reciben el capital se benefician en muchas formas. Inicialmente la afluencia de capital eleva el nivel de la inversión. En el caso de las inversiones extranjeras directas, el capital muchas veces viene acompañado de conocimientos especializados de gestión, programas de capacitación y vínculos importantes con proveedores y mercados internacionales. Al mismo tiempo, las corrientes de capital internacional, especialmente las de inversiones inestables a corto plazo, exponen también a los países en desarrollo a ciertos riesgos. Entre ellos figuran la posibilidad de bruscos cambios de actitud en los sentimientos de los inversionistas y las oleadas de especulación que pueden crear trastornos en los regímenes cambiarios, poner en peligro a bancos y grandes empresas, y hacer enormes estragos en las economías. No es posible —ni, en último término, aconsejable— volver a meter en la lámpara maravillosa al genio representado por el capital extranjero. Dicho capital plantea el desafío de formular políticas y establecer instituciones que permitan inclinar la

balanza de forma que la movilidad del capital beneficie a las economías en desarrollo en vez de perjudicarlas.

Los gobiernos de los países en desarrollo pueden poner en marcha este proceso mediante la reforma del sector bancario y el fomento de los mercados de capital. Debido a la escasez de fondos mutuos y cajas de pensiones y a la debilidad de los mercados de acciones y bonos, en los países en desarrollo los bancos son los principales intermediarios financieros. El establecimiento de una sólida normativa para la banca produce importantes ventajas económicas. Esta normativa permite crear condiciones propicias para que se asuman riesgos prudentes. Dicta también cuáles son las condiciones para la creación de instituciones bancarias, qué servicios pueden prestar, qué nivel de capital deben tener y cuál es la información que han de divulgar. Además, especifica las medidas cautelares que los responsables de la reglamentación deberán adoptar si no se cumplen sus disposiciones.

El incremento de la competencia en el sector financiero mejora los incentivos tanto para los bancos como para sus clientes. La competencia aumenta a medida que se desarrolla el sector financiero interno, y los mercados de valores y otros intermediarios empiezan a desempeñar un papel más importante. Cuando se permite a los bancos extranjeros actuar en un determinado país, particularmente si las naciones de origen de estas instituciones tienen una sólida normativa bancaria, el régimen reglamentario se fortalece gracias a la importación de normas de gestión de riesgos, prácticas de reglamentación y personal gerencial de alta calidad.

Los bancos de los países en desarrollo deben tener en cuenta un doble riesgo. Con frecuencia, obtienen fondos a corto plazo en los mercados mundiales en una moneda, como el dólar estadounidense o el yen japonés, y después prestan ese dinero a plazo más largo en moneda nacional. Estos bancos corren el peligro de perder el acceso a las divisas a corto plazo, si se agota su disponibilidad en los mercados, y de perder gran parte del valor de sus activos, si el tipo de cambio evoluciona negativamente. Los países pueden protegerse contra estos riesgos en cierta medida, pero ante todo necesitan normas para moderar la demanda de empréstitos externos a corto plazo. Una de ellas podría consistir en exigir que una parte de los flujos de capital no destinados a la compra de activos físicos productivos se mantenga en reserva durante un período determinado, con lo que se incrementaría el costo de los empréstitos externos a corto plazo.

En un mundo caracterizado por la tendencia hacia la globalización de los mercados financieros, los países en desarrollo tienen que esforzarse por ofrecer condiciones favorables para las inversiones externas a largo plazo. La creación de estas condiciones exige el compromiso de adoptar un sistema transparente de derechos de los inversionistas y una normativa en esa esfera, un régimen jurídico que brinde igualdad de trato y protección

a los inversionistas extranjeros y a los nacionales, sólidos elementos macroeconómicos fundamentales e inversiones en capital humano. Cuando las inversiones se integran en una economía local que funciona en forma satisfactoria, si un inversionista decide retirarse, siempre habrá otros dispuestos a ocupar su lugar.

Las instituciones internacionales deben ayudar a los países en desarrollo a promover la estabilidad financiera y las inversiones. Los convenios bancarios internacionales, como los Acuerdos de Basilea, pueden ser un modelo para las normas contables de la banca local. El Fondo Monetario Internacional (FMI) puede vigilar el desempeño de la economía y coordinar la asistencia a corto plazo para atender problemas de liquidez, y atenuar así la gravedad de las crisis financieras. Los acuerdos comerciales pueden ayudar a evitar que las medidas para hacer frente a las conmociones financieras degeneren en un ciclo de proteccionismo que redunde en detrimento de los países vecinos. Finalmente, las conversaciones de nivel regional e internacional sobre la coordinación de las políticas macroeconómicas pueden buscar medios de evitar la adopción de medidas que favorezcan a una economía a expensas de las otras.

Problemas ambientales de alcance mundial

Al igual que la economía de un país se ve a veces abrumada por fuerzas económicas mundiales que no puede ni contrarrestar ni eludir, su medio ambiente puede verse amenazado por actividades que quedan fuera de sus fronteras y escapan de su control. En algunos países de ingreso bajo, estas amenazas son tan graves que ponen en peligro la continuidad del desarrollo sostenible. El cambio climático, por ejemplo, puede hacer que suba el nivel de los mares y provocar la inundación de los hogares de millones de personas en países bajos como Bangladesh. Dejados a sus propias fuerzas, ni los gobiernos ni las organizaciones regionales pueden abordar eficazmente este tipo de problema ecológico. La solución tiene que ser de carácter global. Las naciones industriales son las responsables de la mayoría de los actuales problemas ambientales de ámbito mundial, en particular de los gases de efecto invernadero producidos por el hombre, pero los países en desarrollo se les están aproximando rápidamente. A medida que estos países crecen, aumenta su capacidad de contribuir a los daños futuros al medio ambiente.

Nuestro mundo ha conocido ya una iniciativa ecológica que ha tenido verdadero éxito, el Protocolo de Montreal de 1987, que agrupó a todos los países para luchar contra una amenaza ecológica común. Este Protocolo tiene por objeto resolver el problema de las emisiones de clorofluorocarburos, que reducen la concentración de ozono en la parte superior de la atmósfera. En el decenio de 1980 los científicos se percataron de que estas emisiones, si no se controlaban, harían aumentar a niveles peligrosos las radiaciones ultravioletas en las latitudes más altas, lo que incrementaría los

casos de cáncer de la piel y cataratas y tendría un efecto perjudicial en el medio ambiente. Gracias al Protocolo de Montreal y a otros acuerdos concertados con posterioridad, la producción mundial de clorofluorocarburos ha disminuido considerablemente, y la cooperación internacional para reducir el agotamiento de la capa de ozono parece estar dando resultados positivos.

Hay otros apremiantes problemas ambientales que constituyen una amenaza para el patrimonio natural de la humanidad. Quizá el más conocido sea el cambio climático, que está relacionado con el aumento de las emisiones de dióxido de carbono en la atmósfera. Otros son la pérdida de biodiversidad que se intensifica a un ritmo alarmante, la desertificación, el agotamiento de las poblaciones de peces, la propagación de contaminantes orgánicos persistentes y las amenazas para la ecología de la Antártida.

El éxito logrado en el caso de la capa de ozono constituye un modelo para futuros convenios internacionales sobre problemas ambientales de alcance mundial. Los argumentos científicos en favor de la adopción de medidas encaminadas a la eliminación de los riesgos para el medio ambiente tienen que exponerse enérgicamente y sin ambages en un debate público. Todos los pueblos del mundo y sus gobiernos deben convencerse de que los costos que entrañan los daños ecológicos son tan considerables que justifican la adopción de medidas inmediatas. Las alternativas para el comportamiento actual deben ser técnicamente viables y tener un costo razonable, y todos los países han de estar dispuestos a adherirse a convenios internacionales. En algunas ocasiones, esta adhesión tiene un precio, por ejemplo, cuando los países de ingreso alto tienen que pagar a los de ingreso bajo para cumplir lo dispuesto en un acuerdo, o cuando grupos de signatarios imponen multas a los países infractores. Por último, las propias normas tienen que ser flexibles, pues casi nunca hay una solución única que sea apropiada para abordar todos los problemas de alcance mundial.

Dadas las circunstancias que rodean a la biodiversidad y al cambio climático, la concertación de convenios internacionales en estas áreas será más compleja que en el caso del agotamiento de la capa de ozono. No obstante, la comunidad internacional ya ha comenzado la búsqueda de soluciones para estos problemas. El Convenio sobre la Diversidad Biológica y la Convención Marco sobre el Cambio Climático, que se formularon en la Cumbre para la Tierra celebrada en Río de Janeiro en 1992, constituyen una base para la acción futura. El Fondo para el Medio Ambiente Mundial (FMAM), iniciativa conjunta del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente y el Banco Mundial, proporciona donaciones y financiamiento en condiciones concesionarias para sufragar los costos adicionales en que incurrir un país cuando un proyecto de desarrollo también contiene medidas de lucha contra problemas ecológicos

de alcance mundial en alguna de las cuatro esferas siguientes: cambio climático, pérdida de biodiversidad, contaminación de las aguas internacionales y agotamiento de la capa de ozono. Los gobiernos nacionales pueden tomar diversas medidas para mejorar el bienestar de su población y al mismo tiempo ayudar a preservar el patrimonio natural de la humanidad. La eliminación de los subsidios a los combustibles y el mejoramiento del transporte público, por ejemplo, son medidas que no sólo redundan en beneficio de las respectivas economías sino que, además, contribuyen a reducir las emisiones de dióxido de carbono que afectan a otros países.

Cuestiones subnacionales

Mientras que la globalización hace que los gobiernos nacionales tengan que prestar atención a acontecimientos, factores e ideas de fuera de sus fronteras, la localización hace hincapié en las opiniones y aspiraciones de grupos y comunidades del propio país. En este Informe se analizan especialmente dos aspectos de la localización: la descentralización y la urbanización.

Pluralismo político y descentralización

La localización ha propulsado el pluralismo político y la autodeterminación en todo el mundo. Una de sus manifestaciones es el aumento del número total de países, a medida que algunas regiones consiguen su independencia. Otra es el cambio registrado en el tipo de gobierno escogido por los países. Apenas hace 25 años, vivían en democracia menos de un tercio de los países del mundo. A fines del decenio de 1990, la proporción es superior al 60% (Gráfico 6).

La posibilidad de que el pueblo participe en la adopción de las decisiones que le afectan es un elemento

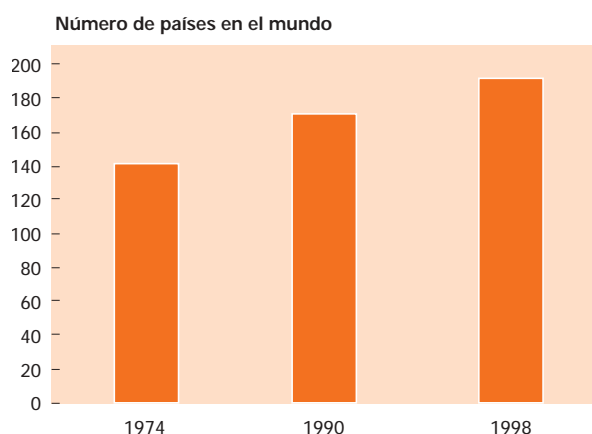
clave de todo intento de elevar los niveles de vida, y por ende también de un desarrollo eficaz. Sin embargo, las medidas políticas relacionadas con la localización, como la descentralización, pueden tener éxito o fracasar según la forma en que se apliquen. A continuación se mencionan varias enseñanzas importantes que los gobiernos deben considerar cuando emprenden el camino de la descentralización.

La descentralización casi siempre tiene una motivación política. Con frecuencia su objetivo principal es mantener la estabilidad política y reducir el riesgo de conflictos violentos reuniendo a una amplia gama de grupos en un proceso formal de negociaciones sujeto a reglas específicas. En gran medida, los argumentos sobre si debe procederse o no a la descentralización son irrelevantes; lo que determinará su mayor o menor éxito será la forma en que ésta se lleve a cabo.

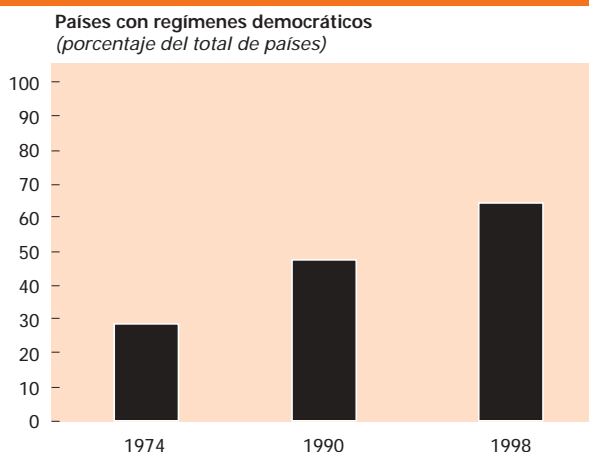
La formulación de una estrategia de descentralización eficaz es una tarea compleja, ya que los responsables de la adopción de decisiones no siempre controlan plenamente este proceso. La descentralización supone la modificación del sistema de gobierno y la creación de nuevas instituciones políticas, fiscales, reglamentarias y administrativas. No sólo exige que se tome la decisión de permitir la celebración de elecciones locales, sino también que se adopten otras medidas sobre las elecciones y la actuación de los partidos, que influirán en las opciones que tendrán los votantes. La descentralización entraña algo más que la decisión de transferir una determinada responsabilidad —la educación, por ejemplo— al nivel local. Exige además que se determine qué nivel de gobierno será responsable del financiamiento de los servicios educativos (particularmente en las regiones pobres), cuál se encargará de formular los pla-

Gráfico 6

Ha aumentado el número de países . . .



. . . y de regímenes democráticos



Fuente: Freedom House, *Freedom in the World*, 1998; Larry Diamond, "Is the Third Wave Over?" *Journal of Democracy*, 1996.

nes de estudios y de preparar los materiales docentes, y cuál se ocupará de la administración efectiva de las escuelas, incluidas las funciones de contratación, ascenso y despido del personal docente. A fin de que la descentralización no vaya en contra de la equidad, es preciso que se proporcionen fuentes de ingresos fiscales a las autoridades subnacionales y que se establezca un sistema de transferencias fiscales intergubernamentales para complementar los recursos locales. También habrá que formular normas que rijan la obtención de empréstitos a nivel subnacional. Por último, deberán tomarse medidas para incrementar la capacidad de los gobiernos subnacionales de cumplir sus nuevas responsabilidades.

Es preciso sincronizar todos los aspectos de la reforma. El ímpetu político que con frecuencia impulsa la descentralización lleva a los gobiernos centrales a hacer concesiones en forma apresurada, y la autorización de las elecciones locales es una medida que puede tomarse con relativa rapidez y facilidad. Pero la formulación de una nueva relación reglamentaria entre el gobierno central y los gobiernos subnacionales es una tarea lenta y difícil, como lo es también la transferencia de activos y personal del nivel central a los niveles locales. Igualmente ardua es la conversión de un sistema basado en transferencias presupuestarias anuales entre unidades de una administración centralizada a un sistema basado en la transferencia de los impuestos y gastos a niveles diferentes de gobierno.

Los gobiernos nacionales tienen que demostrar su compromiso de observar las nuevas reglas que rigen las relaciones intergubernamentales desde el principio. Los precedentes son importantes porque influyen en las expectativas. Uno de los precedentes más significativos que un gobierno central puede sentar para los gobiernos subnacionales de reciente democratización es el de

mantener estrictamente las limitaciones del presupuesto central. Los gobiernos locales tienen que saber que, si gastan en exceso, el gobierno nacional no vendrá a rescatarlos, y que serán los contribuyentes y políticos locales quienes habrán de soportar la carga del ajuste.

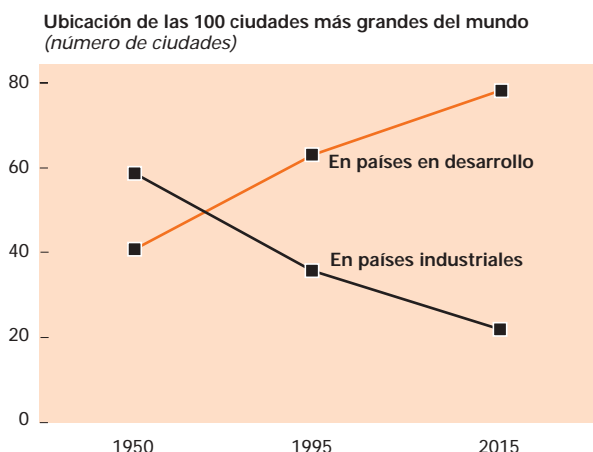
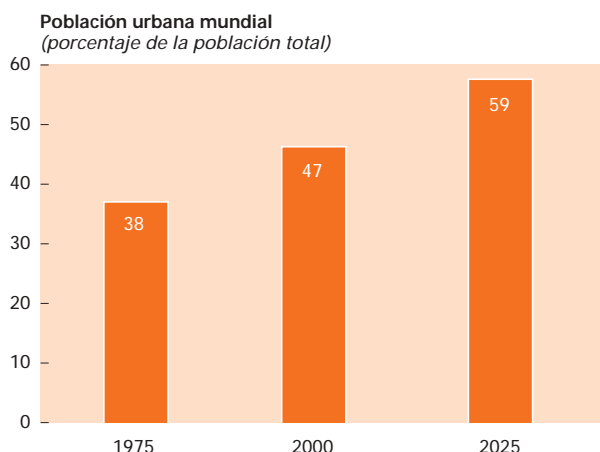
Urbanización

Una proporción cada vez mayor de la población mundial está desplazándose de las zonas rurales a las urbanas. Hace 25 años, menos del 40% de la población mundial vivía en ciudades; dentro de 25 años esta proporción podría ser de cerca del 60%. Casi el 90% de esta futura población urbana corresponderá a países en desarrollo. Medio siglo atrás, apenas 41 de las 100 ciudades más grandes del mundo se encontraban en países en desarrollo. En 1995 esa cifra había aumentado a 64, y continúa aumentando (Gráfico 7).

Algunos gobiernos nacionales, so pretexto de que así estimulan la economía “moderna”, gravan a las zonas rurales o imponen restricciones a los precios de sus productos con objeto de ayudar a las ciudades. Otros gobiernos, preocupados con el aumento de la población pobre en las zonas urbanas, han tratado de desalentar la migración del campo a la ciudad, en ocasiones exigiendo la obtención de un permiso oficial para trasladarse a un centro urbano. Ninguno de estos enfoques ha dado muy buenos resultados. Las políticas que tratan de evitar que las personas se desplacen, cuando tienen incentivos para hacerlo, en general suelen fracasar, pues los gobiernos nacionales no han demostrado ser competentes para decidir dónde deben ubicarse los hogares y las empresas. A los gobiernos les conviene más seguir políticas de desarrollo que benefician tanto a las zonas urbanas como a las rurales, reconocer que con

Gráfico 7

La población urbana está creciendo, particularmente en los países en desarrollo



Fuente: Departamento de Asuntos Económicos y Sociales Internacionales de las Naciones Unidas, *World Urbanization Prospects*, 1998.

el tiempo el proceso de desarrollo estimulará la urbanización y ajustar sus planes a esta realidad.

Los gobiernos locales pueden tomar medidas que permitan a las ciudades ofrecer condiciones más propicias para el desarrollo económico. Una de ellas es mantener un nivel suficiente de inversiones en instalaciones esenciales de infraestructura, como abastecimiento de agua, saneamiento, sistema vial, teléfonos, electricidad y viviendas. En medida creciente, los gobiernos locales colaboran con el sector privado, que puede desempeñar un papel importante en esferas como la vivienda, la infraestructura y los servicios públicos municipales. No obstante, las municipalidades tendrán que obtener un volumen cuantioso de fondos para financiar las inversiones de capital, particularmente en el período de transición de las zonas rurales a las urbanas. Los mercados privados de capitales son una fuente prometedora de este financiamiento, pero para que puedan cumplir esa función se precisa un marco jurídico adecuado y un firme compromiso del gobierno central de no sacar de apuros financieros a los gobiernos locales. La planificación del uso de la tierra es un instrumento importante y útil, pero las reglas que se apliquen deben responder específicamente a las condiciones locales.

Los países no tienen que esperar a ser ricos para mejorar sus servicios urbanos. La adopción de innovadores enfoques institucionales puede permitirles brindar servicios mucho mejores, incluso en casos en que el nivel de ingreso es bajo. Las tendencias recientes registradas en el suministro de servicios esenciales indican el enorme potencial de la vinculación entre el sector público y el privado.

- **Vivienda.** Es preciso que los promotores inmobiliarios privados, las organizaciones de voluntarios, las instituciones comunitarias y las ONG hagan un aporte mayor en este sector. Por su parte, el sector público debe centrar la atención en los derechos de propiedad, el financiamiento y las subvenciones, los códigos de construcción y la infraestructura primaria.
- **Abastecimiento de agua.** En las grandes ciudades se tiende hacia el suministro de agua por el sector privado. En Buenos Aires, Yakarta y Manila las concesiones privadas han reemplazado ya a las empresas públicas. Al Estado le corresponde regular este sector y fomentar la competencia.
- **Alcantarillado.** Con frecuencia, las autoridades públicas no pueden financiar las considerables inversiones iniciales que se precisan para atender las necesidades de toda una ciudad. Pero las comunidades, con ayuda de ONG, están logrando aplicar soluciones cuyo costo pueden afrontar y que constituyen modelos para el futuro.
- **Transporte.** La contaminación del aire puede reducirse mediante campañas de información pública y relaciones de asociación innovadoras. Pero en este sentido es probable que los mejores resultados se

obtengan encauzando el crecimiento urbano hacia las zonas con transporte público a fin de crear corredores de transporte más eficientes.

En ocasiones, se alega que el alivio de la pobreza es una responsabilidad que recae exclusivamente sobre el gobierno nacional. Si bien es cierto que éste debe desempeñar un destacado papel en el suministro de subsidios a los pobres, los gobiernos locales son los que están en mejores condiciones de administrar muchos de los servicios que más afectan a este segmento de la población — abastecimiento de agua, salud, educación y transporte— y hacerlo de acuerdo con sus necesidades.

De las políticas a la acción

La globalización y la localización, si bien brindan excepcionales oportunidades, también pueden tener efectos desestabilizadores. En el presente informe se indican algunas medidas que los gobiernos pueden tomar, en forma aislada y en conjunto, para minimizar el alcance de las posibles crisis. A los gobiernos nacionales les corresponde desempeñar un papel prominente en este sentido, pero las organizaciones internacionales, los gobiernos de nivel subnacional (incluidos los de las ciudades), el sector privado, las ONG y las organizaciones de donantes también tienen que cumplir funciones vitales de apoyo. Son estas agrupaciones las que están creando las instituciones —las normas formales e informales— que determinarán la evolución de los procesos de globalización y localización. Al final del informe se presentan cinco estudios de casos que permiten apreciar la forma en que los gobiernos y las organizaciones pueden captar algunos de los beneficios de estos dos fenómenos y hacer frente a posibles trastornos. En dichos estudios se consideran los siguientes temas: la liberalización del comercio en la República Árabe de Egipto; la reforma del sector bancario en Hungría; los esfuerzos del Brasil por estructurar las relaciones fiscales entre los gobiernos regionales y el gobierno nacional; las iniciativas de grupos comunitarios y promotores locales por mejorar el nivel de vida en Karachi (Pakistán), y la creación de una sinergia urbana-rural en Tanzania.

Son muchos los desafíos que deberá superar el proceso de desarrollo: pobreza, hambre, mala salud, falta de viviendas y analfabetismo, por nombrar sólo algunos. Se han logrado muchos progresos, lo que ha hecho posible que algunas regiones, como Asia oriental, estén en condiciones mucho mejores que hace algunos decenios. Incluso en los países de África al sur del Sahara, a pesar de sus lamentables resultados económicos en los últimos decenios, la esperanza de vida y los niveles de instrucción se han elevado. No obstante, está aumentando el número de personas que subsisten con menos de un dólar diario. Esta tendencia podrá invertirse, en beneficio de toda la población del mundo, si se consiguen encauzar las fuerzas de la globalización y la localización en el siglo XXI.

Nuevo rumbo del concepto de desarrollo



Una meta principal de las políticas de desarrollo es conseguir mejoras sostenibles en la calidad de vida de todas las personas. Si bien el aumento de los ingresos per cápita y del consumo constituyen elementos importantes en ese sentido, hay también otros grandes objetivos, como la reducción de la pobreza, un mayor acceso a los servicios de salud y unos niveles más elevados de instrucción. Para conseguir todas esas aspiraciones se requiere una concepción integral del desarrollo.

El medio siglo pasado se ha caracterizado por una combinación de pesimismo y optimismo sobre las perspectivas del desarrollo. La Revolución Verde ofreció la esperanza de vencer la amenaza malthusiana, y países como la India lograron la seguridad alimentaria. Pero el imparable crecimiento demográfico mundial, unido a un aumento relativamente lento de la productividad de los cereales destinados a la alimentación humana durante los años noventa, está suscitando de nuevo temores sobre una posible escasez de alimentos. Algunos planteamientos del desarrollo, como las políticas brasileñas de sustitución de importaciones, parecieron funcionar durante algún tiempo pero luego fracasaron. El desmoronamiento del éxito económico más notable de todos –el de

Asia oriental– ha obligado a plantearse nuevos interrogantes sobre las políticas de desarrollo; la lentitud de las respuestas a las reformas del mercado en las economías en transición ha llevado al mismo resultado. No obstante, se está llegando a un consenso sobre los elementos de las futuras políticas de desarrollo. Son los siguientes:

- *El desarrollo sostenible tiene numerosos objetivos.* El aumento del ingreso per cápita, si bien mejora sin duda las condiciones de vida, constituye sólo uno de los muchos objetivos del desarrollo. La aspiración general de mejorar las condiciones de vida comprende varias metas más específicas: ofrecer nuevas oportunidades de salud y educación, dar a cada uno la oportunidad de participar en la vida pública, ayudar a conseguir un medio ambiente limpio, promover la equidad intergeneracional, etc.
- *Las políticas de desarrollo son interdependientes.* Cuando una política no funciona bien, lo que está en juego es algo más que una estrategia concreta. Sin medidas complementarias, las políticas no pueden dar todos los resultados apetecidos e incluso podrían fracasar por completo.
- *El Estado desempeña un papel fundamental en el desarrollo, pero no hay un*

conjunto sencillo de normas que le indique lo que debe hacer. Es opinión común que el Estado debe ocuparse de los aspectos fundamentales de la actividad normativa pero, fuera de ello, su cometido depende de su capacidad de tomar decisiones eficaces, de su competencia administrativa, del nivel de desarrollo del país, de las condiciones externas y de muchos otros factores.

- *Los procesos son tan importantes como las políticas.* Un desarrollo sostenido requiere instituciones de gobierno que asuman procesos transparentes y basados en la participación y que establezcan asociaciones y otros mecanismos de relación entre el Estado, el sector privado, las organizaciones no gubernamentales (ONG) y otros elementos de la sociedad civil.

La idea de que el desarrollo tiene múltiples metas y de que las políticas y procesos que harán posible su aplicación son complejos y están mutuamente relacionados ha provocado un acalorado debate sobre el concepto tradicional del desarrollo. En esta introducción se sigue el hilo conductor de ese debate para examinar las perspectivas futuras y las enseñanzas extraídas de las actividades de desarrollo en el pasado. Se pone de relieve la necesidad de ir más allá de la economía para abordar las cuestiones relacionadas con la sociedad en forma global. Luego, se considera el papel de las instituciones en el desarrollo y se señalan los cambios institucionales que serán necesarios para conseguir el desarrollo sostenible en el siglo XXI. Si bien el desarrollo deberá superar todavía numerosos obstáculos, son también igualmente numerosas las oportunidades prometedoras que se ofrecen en el nuevo siglo.

Aprovechar las experiencias del pasado

Los últimos decenios demuestran que el desarrollo es posible, ciertamente, pero que no es ni inevitable ni fácil. Los éxitos han sido lo bastante frecuentes como para justificar una sensación de confianza en el futuro. Por otro lado, si bien es cierto que esos logros se pueden reproducir en otros países, el fracaso de muchas iniciativas de desarrollo parece indicar que la tarea va a ser de proporciones gigantescas.

Un indicador del desarrollo es el PIB per cápita, que muchas veces se pone en relación con otros indicadores del bienestar y, por lo mismo, puede constituir un útil punto de partida. El nivel medio del PIB per cápita en los países en desarrollo sobre los que hay información subió entre 1960 y 1997 a un ritmo del 2,1% al año —crecimiento que, si se mantuviera, permitiría duplicar el PIB medio per cápita cada 35 años, aproximadamente.

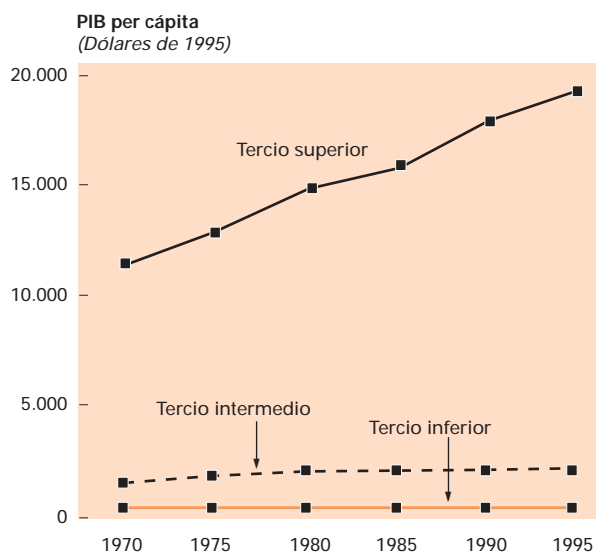
Pero estos datos agregados ocultan invariablemente toda una serie de diferencias temporales y espaciales. Por ejemplo, la tasa de crecimiento del ingreso per cápita en los países en desarrollo creció con relativa rapidez en los años sesenta y setenta y se estabilizó en los ochenta. Un optimista podría ver señales de una nueva fase de rápido

crecimiento en la primera mitad de los noventa, pero después de la crisis financiera de Asia oriental, comenzada en 1997, las perspectivas no son tan brillantes. Además, Asia oriental es la única región del mundo donde la renta de los países de ingreso bajo y mediano se está aproximando a los niveles de los países más ricos.

En comparación con ese éxito regional, la situación general del desarrollo resulta preocupante. El ingreso medio per cápita del tercio más pobre y el tercio intermedio de todos los países ha retrocedido de forma constante durante los últimos decenios en comparación con el ingreso medio del tercio más rico (Gráfico 8). El promedio del PIB per cápita del tercio intermedio ha bajado del 12,5 al 11,4% del tercio más rico, y el del tercio más pobre ha pasado del 3,1 al 1,9%. Desde la Revolución Industrial de mediados del siglo XIX, los países ricos han crecido más aprisa que los pobres. Según estimaciones recientes, el coeficiente entre el ingreso per cápita de los países más ricos y el de los más pobres se multiplicó por seis entre 1870 y 1985¹. Estas observaciones suscitan grave preocupación, ya que revelan lo difícil que es para los países pobres salvar el abismo que les separa de los más ricos.

Las teorías económicas clásicas prevén que, en igualdad de condiciones, los países pobres crecerán más rápidamente que los ricos. Por ejemplo, parece lógico suponer que los países en desarrollo tendrán menos dificultades para aplicar las nuevas tecnologías y procesos de producción, imprescindibles para el desarrollo económico, que los países industriales para generarlos.

Gráfico 8
Continúa aumentando la diferencia entre los ingresos de los países ricos y pobres



Fuente: Banco Mundial, *World Development Indicators*, 1999.

El capital, el personal especializado y los conocimientos deberían circular de los países más ricos, que disponen de esos recursos en abundancia, hacia las economías en desarrollo, donde escasean –y donde deberían ser todavía más productivos.

La reflexión sobre el desarrollo, en el pasado y en el presente, ha tratado por todos los medios de explicar por qué los países de ingreso bajo tienen dificultades para reproducir esa pauta². Varios estudios revelan cómo los países de ingreso bajo pueden crecer más rápidamente que los de ingreso alto (aproximadamente un 2% más al año), con lo que se les irían aproximando poco a poco, si adoptan una combinación adecuada de políticas de crecimiento³. El conocimiento cada vez mayor de los resultados del desarrollo permite comprender mejor la complejidad del proceso y el enfoque polivalente necesario para conseguir ese crecimiento⁴.

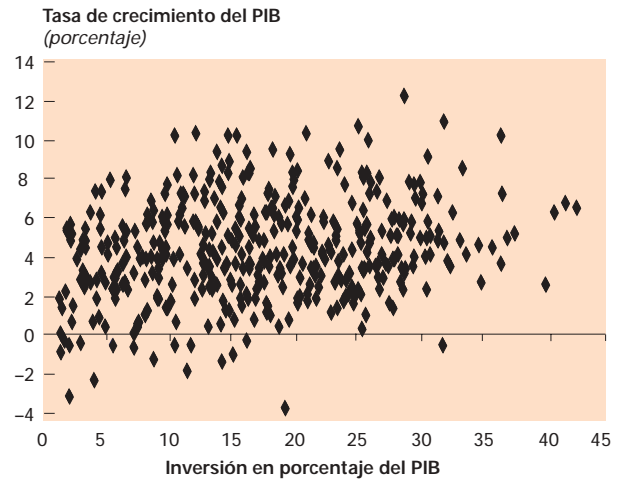
La complejidad del proceso de desarrollo es un hecho admitido desde hace tiempo. El estudio clásico de Arthur Lewis *The Theory of Economic Growth*, de 1955, contiene capítulos sobre los incentivos relativos a las utilidades, el comercio y la especialización, la libertad económica, el cambio institucional, el desarrollo del conocimiento, la aplicación de nuevas ideas, el ahorro, la inversión, la población y la producción, el sector público y el poder, y la política⁵. Pero, con los años, varios procesos de desarrollo han conseguido acceder a la categoría de «primero entre iguales», en lo que a sus repercusiones se refiere. Los marcos teóricos del desarrollo en los 50 últimos años, sobre todo en sus versiones más divulgadas, tendieron a concentrarse en exceso en la búsqueda de una sola «llave» que abriera la puerta al desarrollo. Cuando una de estas llaves no funcionaba en todo lugar y momento, se rechazaba y se buscaba una nueva.

Los modelos de desarrollo más extendidos en los años cincuenta y sesenta llamaron la atención sobre los obstáculos impuestos por la limitada acumulación de capital y la ineficiencia de la asignación de los recursos⁶. Esta atención hizo del crecimiento de la inversión (mediante transferencias del exterior o el ahorro interno) un objetivo fundamental. Pero lo ocurrido en los últimos decenios revela que esa concentración ha hecho olvidar otros aspectos importantes del proceso de desarrollo. Las tasas de inversión y crecimiento de los distintos países entre 1950 y 1990 mostraron considerables diferencias (Gráfico 9). Algunos países con bajo nivel de inversión crecieron rápidamente, mientras que otros con inversiones considerables registraron bajas tasas de crecimiento⁷. Aunque la inversión es, probablemente, el factor más estrechamente correlacionado con las tasas de crecimiento económico en estos cuatro decenios, no lo explica todo⁸.

Las teorías iniciales sobre el desarrollo, en especial las asociadas con Simon Kuznets, insistían también en que la desigualdad aumenta en general durante las primeras fases del crecimiento. Los testimonios de los últimos

Gráfico 9

La inversión no puede explicar por sí sola la divergencia en el crecimiento



Nota: En este gráfico pueden observarse los promedios decenales de las tasas de inversión con respecto al promedio decenal de crecimiento del PIB entre 1950 y 1990 en una muestra de 160 países.

Fuente: Kenny y Williams, 1999.

decenios no han confirmado esas teorías, y ahora parece probable que el crecimiento, la igualdad y la reducción de la pobreza puedan avanzar al unísono, como lo han hecho en gran parte de Asia oriental. Muchas políticas promueven el crecimiento y la igualdad simultáneamente. Por ejemplo, el mayor acceso a la educación incrementa el capital humano y ayuda a los pobres, y la entrega de tierras a los agricultores necesitados aumenta no sólo la igualdad sino también la productividad. Los países de Asia oriental han demostrado también que las naciones pueden tener tasas elevadas de ahorro sin necesidad de altos niveles de desigualdad.

Los teóricos del desarrollo de los años cincuenta y sesenta han ofrecido también una gran variedad de explicaciones para justificar por qué las economías abiertas y una intervención limitada no bastan para estimular el crecimiento. Muchos economistas del desarrollo trataron de planificar al menos una solución parcial a los actuales problemas de falta de inversión y lentitud en la industrialización, sobre todo cuando el recuerdo de la Gran Depresión hizo que muchas autoridades desconfiaran de las ventajas de las fuerzas de mercado dejadas a su propio albedrío. Otros dos factores parecieron aconsejar una dinámica intervención estatal en el desarrollo: la atenta gestión de la producción por parte del Gobierno de los Estados Unidos durante la segunda guerra mundial, y la inversión y los niveles de PIB de la Unión Soviética, que estaba consiguiendo por entonces importantes avances bajo un régimen comunista, a pesar de unos enormes costos humanos.

No obstante, con el tiempo, resultó evidente que, si bien el Estado debe desempeñar sin duda un papel fundamental en el proceso de desarrollo, sólo un reducido número de países han conseguido tener empresas estatales eficientes. Los rendimientos de la inversión en la Unión Soviética se redujeron casi a cero. Los gobiernos permitieron la hipertrofia de la administración pública, y el exceso de personal, unido a la ineficiencia, produjo grandes déficits que impusieron una carga fiscal y desviaron los recursos necesarios para otros fines. Aumentaba también la preocupación de que los gobiernos de los países en desarrollo estuvieran tomando decisiones equivocadas en la esfera macroeconómica, lo que daría lugar a problemas como la inflación y las crisis de la deuda en América Latina⁹.

En los últimos años sesenta, la atención de las autoridades comenzó a centrarse en el capital humano, que muchas veces se cuantifica teniendo en cuenta la tasa de matrícula escolar (como variable sustitutiva de la educación) y la esperanza de vida (en sustitución de la salud). En los dos últimos decenios la inversión en capital humano ha conseguido resultados impresionantes. Las tasas de rentabilidad de la educación primaria en los países de bajo ingreso han alcanzado hasta el 23% al año¹⁰. Pero, igual que la inversión en capital físico, la inversión en salud y educación no basta para garantizar el desarrollo. Por ejemplo, en África al sur del Sahara las tasas de esperanza de vida y de matrícula han subido de forma espectacular en los últimos decenios, pero el conjunto de las economías de la región ha registrado un crecimiento lento y hasta negativo desde los primeros años setenta.

Ya en el decenio de 1980, el clima intelectual había tomado un nuevo rumbo. La confianza en la planificación gubernamental como fórmula de solución había disminuido dramáticamente. Las preocupaciones dominantes eran, de hecho, las distorsiones de precios inducidas por los poderes públicos (como las asociadas con los aranceles) y las ineficiencias resultantes de la producción estatal.

No obstante, se siguió reconociendo al Estado como pieza fundamental del proceso de desarrollo. En el *Informe sobre el desarrollo mundial 1991* se sostenía lo siguiente: "Sin embargo, el mercado no puede funcionar en un vacío y necesita un marco jurídico y normativo que sólo el Estado puede establecer. Además, en otras muchas tareas, los mercados resultan a veces deficientes o fallan por completo. No se trata de elegir entre el Estado y el mercado, sino que cada uno de ellos tiene una función importante e irremplazable que cumplir"¹¹. Al mismo tiempo, las investigaciones estaban poniendo de manifiesto que las imperfecciones del mercado, elemento central en el debate de los años cincuenta y sesenta, eran más generales (al menos teóricamente) de lo que se creía con anterioridad. No obstante, en respuesta a la ineficiencia

del sector público, los debates sobre políticas se centraron en soluciones basadas en las fuerzas del mercado: eliminación de las distorsiones asociadas con el proteccionismo, las subvenciones y la propiedad estatal. Se propuso también una solución al problema de la acumulación excesiva de la deuda, que suponía medidas de ajuste fiscal y monetario y de la balanza de pagos que repercutían negativamente en la estabilidad de los precios y el crecimiento. Como había ocurrido en decenios anteriores con la intervención y la inversión públicas en educación y salud, el programa de desarrollo asumió como elementos centrales la reducción de las distorsiones y una mayor austeridad.

Las pruebas relativas a los dos últimos decenios siguen confirmando la necesidad de estabilidad macroeconómica y de reforma sectorial. No obstante, una vez más, la atención exclusiva a esas cuestiones demostró ser insuficiente. Algunos países adoptaron políticas de liberalización, estabilización y privatización, pero el crecimiento fue inferior a las expectativas. Varios países africanos adoptaron políticas macroeconómicas acertadas, pero aun así sólo alcanzaron una tasa media de crecimiento del 0,5% anual¹². Los países con baja inflación y pequeños déficits presupuestarios siguen expuestos a numerosas causas de inestabilidad económica, por ejemplo, la debilidad e insuficiencia de las instituciones financieras reguladas, como descubrió Asia oriental.

Las enseñanzas extraídas sobre las ventajas y desventajas relativas de la intervención y abstención estatal fueron menos claras de lo previsto. En la Federación de Rusia, el paso de la ineficiente planificación central y la propiedad estatal a los mecanismos de mercado descentralizados, la propiedad privada y la búsqueda del beneficio debería haber aumentado la producción, quizá al mismo tiempo que se intensificaba la desigualdad. Por el contrario, la economía de Rusia se ha contraído nada menos que un tercio, según algunas estimaciones, y la desigualdad de los ingresos ha crecido de forma dramática. Los niveles de vida han descendido al mismo tiempo que el PIB, y los indicadores de salud se han deteriorado¹³.

Otros países, con un nivel de intervencionismo relativamente considerable, consiguieron no obstante un crecimiento rápido. Los gobiernos de los países de Asia oriental no llegaron a aplicar los principios de la liberalización en las fases iniciales de desarrollo y, a pesar de ello, sus sociedades se han transformado en los últimos decenios¹⁴. Incluso con algunos años de crecimiento nulo o negativo a fines del decenio de 1990, su PIB per cápita al final del siglo es varias veces superior al de hace 50 años y mucho mayor que el de los países que siguieron estrategias de desarrollo alternativas. Los gobiernos de Asia oriental adoptaron con frecuencia políticas industriales que promovían sectores concretos. Intervinieron en el comercio (aunque más para promover las exportaciones que para frenar la importación). Regularon los mercados financieros, limitando las opciones de

inversión a disposición de los particulares, alentando el ahorro, reduciendo las tasas de interés e incrementando la rentabilidad de los bancos y empresas¹⁵. Sus políticas hicieron gran hincapié en la educación y en la tecnología con el fin de superar las diferencias de conocimientos que los separaban de los países más avanzados. Más recientemente, China ha seguido su propia versión del camino hacia el desarrollo inspirado en el modelo de Asia oriental. Su estrategia de transición para sustituir la economía de planificación centralizada por un régimen orientado al mercado ha conseguido beneficios extraordinarios para centenares de millones de las personas más pobres del mundo.

Los numerosos cambios de orientación en las políticas y la naturaleza de los éxitos y fracasos registrados en todo el mundo revelan la dificultad de ofrecer una interpretación del fenómeno del desarrollo. Las situaciones en que se producen los éxitos y los fracasos difieren hasta el punto de que algunas veces no es claro qué enseñanzas se pueden extraer o si se pueden aplicar en otros países. Por ejemplo, el papel que desempeña el Estado depende de numerosos factores, entre ellos la

capacidad administrativa, el nivel de desarrollo del país y las condiciones externas.

A pesar de la dificultad de extraer del pasado enseñanzas de fácil aplicación, los estudios realizados han conseguido aprovechar las experiencias de los países para proponer una serie de políticas concretas al respecto. Éstas, si se aplican en forma conjunta y teniendo en cuenta la situación de cada uno de los países, ofrecen probabilidades de alentar el desarrollo. Varios factores que determinaron el éxito más espectacular de los 50 últimos años –el de los países de Asia oriental– contribuyen también, sin duda, al crecimiento y al desarrollo en general: unas tasas de ahorro elevadas, una fuerte rentabilidad de la inversión, la educación, el comercio y una política macroeconómica acertada. Al mismo tiempo, los fracasos del desarrollo demuestran la importancia de las estructuras institucionales, la competencia y la lucha contra la corrupción (Recuadro 1).

Los estudios sobre los proyectos del Banco Mundial ilustran los numerosos elementos necesarios para un desarrollo eficaz¹⁶. En ellos se observa que los proyectos realizados en países que se mantienen fieles a los princi-

Recuadro 1 Enseñanzas de Asia oriental y Europa oriental

El éxito de Asia oriental permite extraer importantes enseñanzas sobre las estrategias de desarrollo eficaces:

- **Ahorro.** Todos los países de Asia oriental tuvieron tasas de ahorro mucho más elevadas que los demás países en desarrollo. Por ejemplo, de 1990 a 1997 el ahorro interno bruto de los países de Asia oriental y el Pacífico representó el 36% del PIB, mientras que en América Latina y el Caribe fue el 20% y en África al sur del Sahara, el 17%.
- **Inversión.** Los países de Asia oriental consiguieron invertir los ahorros en forma productiva, por lo que la rentabilidad de la inversión de capital fue más elevada que en la mayor parte de los demás países en desarrollo (al menos hasta mediados de los años noventa).
- **Educación.** Estas economías invirtieron considerablemente en educación –incluida la educación femenina. Con ello se consiguió un gran impulso para el crecimiento económico.
- **Conocimientos.** Los países de Asia oriental consiguieron reducir la diferencia de conocimientos que los separaba de los países de alto ingreso, realizando para ello grandes inversiones en educación científica y técnica y alentando la inversión extranjera directa.
- **Integración mundial.** La experiencia de las economías de Asia oriental demuestra que la capacidad de los países en desarrollo de introducirse en los mercados mundiales de productos manufacturados es mucho mayor de lo que parecía posible hace varios decenios.
- **Política macroeconómica.** Los países de Asia oriental aplicaron políticas macroeconómicas acertadas que ayudaron a contener la inflación y evitar las recesiones. Indonesia y Tailandia tuvieron tasas positivas de crecimiento del PIB real desde 1970 hasta 1996. Durante ese mismo período, Malasia y la República de Corea registraron un solo año de crecimiento negativo del PIB real.

Cada uno de estos puntos plantea otros nuevos interrogantes. Por ejemplo, la alta tasa de ahorro podría haber sido generada por las preferencias personales, las políticas estatales o una combinación de ambas. Y, si bien estos países invirtieron sabiamente sus ahorros, muchos otros no consiguen hacerlo. No obstante, estos elementos de unas políticas claramente fructíferas indican el camino hacia lo que podría constituir una parte del programa de desarrollo.

Los fracasos, lo mismo que los éxitos, pueden ayudar a extraer enseñanzas positivas. Entre los ejemplos más recientes (y algunas veces espectaculares) de estos fracasos cabe citar los de Rusia, los de algunas de las economías en transición de Europa central y oriental y los de varios países de Asia oriental afectados por la crisis económica y financiera de mediados de los años noventa. Sus experiencias revelan otros factores que pueden influir en el crecimiento económico, como el sistema de gobierno público y de gestión de empresas y la competencia.

- **Marcos jurídicos.** Un marco jurídico bien orientado puede hacer que los administradores y los accionistas mayoritarios dediquen sus esfuerzos a fortalecer las empresas en vez de a saquearlas.
- **Corrupción.** La lucha contra la corrupción en la esfera estatal hace que un país resulte más atractivo para los inversionistas. Muchos intentos de privatización han fracasado por culpa de la corrupción, que lleva a desconfiar de las autoridades gubernamentales y de la economía de mercado. En Rusia, el plan de préstamos para acciones fue percibido por muchos como un ejemplo tan escandaloso de corrupción que gran parte de la riqueza conseguida en ese contexto se considera como ilegítima.
- **Competencia.** La competencia es imprescindible. Alienta la eficiencia y ofrece incentivos a la innovación, pero los monopolios tratan a veces de eliminarla si el Estado no interviene.

pios fundamentales de la macroeconomía –baja inflación, limitado déficit presupuestario y apertura a las corrientes comerciales financieras– consiguen mejores resultados que los que se llevan a cabo en países cerrados, con desequilibrios macroeconómicos. Pero los proyectos necesitan algo más que una macroeconomía estable. Por ejemplo, las iniciativas sociales tienen más probabilidades de prosperar si dan cabida a la participación de los beneficiarios y se muestran atentas a los problemas de la diferencia entre sexos. Se ha comprobado también que la « identificación » de los gobiernos con los proyectos es requisito imprescindible y que el grado de credibilidad estatal está estrechamente relacionado con los resultados de los proyectos. En los países de ingreso bajo la existencia de instituciones sólidas está asociada a un aumento del 20% en la probabilidad de que el proyecto reciba la calificación de «satisfactorio»¹⁷. Se ha observado también la importancia del patrimonio social; nunca se insistirá demasiado en la trascendencia de las redes de confianza y de asociación

Recuadro 2 Patrimonio social, desarrollo y pobreza

Por patrimonio social se entienden las redes y relaciones que fomentan la confianza y la reciprocidad y determinan la calidad y cantidad de las interacciones sociales¹⁹. El nivel del patrimonio social tiene importantes repercusiones en una gran variedad de procesos de desarrollo, entre los que cabe citar los siguientes:

- En la educación, el personal docente muestra mayor compromiso, los alumnos consiguen mejores resultados y las instalaciones escolares se utilizan mejor en aquellas comunidades en que los padres y los ciudadanos se interesan activamente por la educación de los niños²⁰.
- En los servicios de salud, es más probable que los doctores y enfermeras acudan al trabajo y desempeñen sus funciones con dedicación cuando sus acciones son respaldadas y supervisadas por grupos de ciudadanos²¹.
- En lo que se refiere al desarrollo rural, las aldeas con mayor patrimonio social utilizan más el crédito y los productos agroquímicos y actúan con mayor espíritu de cooperación en la construcción de caminos²².

El patrimonio social sirve como mecanismo de garantía para los pobres que no tienen posibilidades de acceder a alternativas basadas en el mercado. Por ello, es importante facilitar la formación de nuevas redes cuando las antiguas se desintegran –por ejemplo, durante un proceso de urbanización.

Por otro lado, el patrimonio social puede tener efectos negativos considerables. Las comunidades, grupos o redes aislados, encerrados en sí mismos o contrarios a los intereses colectivos de la sociedad (por ejemplo, los cárteles de la droga) pueden llegar a obstaculizar el desarrollo económico y social²³. Ello ha dado lugar al establecimiento de una distinción entre capital social vertical (en general, negativo, como en el caso de las bandas de delincuentes) y horizontal (normalmente positivo, como en las asociaciones comunitarias).

para un desarrollo sostenible (Recuadro 2). Finalmente, los estudios ponen de manifiesto la importancia de la coordinación entre los gobiernos y donantes¹⁸.

En términos generales, el efecto de los proyectos del Banco Mundial depende de una serie de factores ajenos a aquellos. Un examen reciente de sus proyectos de energía en África al sur del Sahara presenta algunos ejemplos reveladores de esos factores, a saber, el sistema de gobierno, el capital humano y un buen marco de políticas (Recuadro 3). Estas conclusiones son igualmente válidas en lo que se refiere a los programas de privatización. Su resultado está condicionado en buena parte por las estructuras de gobierno, los factores macroeconómicos estructurales, la competitividad del mercado, la sostenibilidad social, los regímenes normativos, el derecho mercantil y de sociedades, la reforma del sector financiero y el grado de desarrollo de la contabilidad comercial²⁴. A su vez, las conclusiones sobre los proyectos de energía y privatización se pueden aplicar igualmente a los esfuerzos por crear sistemas de protección social, construir escuelas o mejorar el medio ambiente.

Las numerosas metas del desarrollo

La experiencia obtenida por el Banco Mundial gracias a los proyectos de construcción de grandes presas pone de

Recuadro 3 Explicación de los resultados de los proyectos de energía eléctrica en África al sur del Sahara

Hasta mediados del decenio de 1990 el historial de los proyectos de energía eléctrica patrocinados por el Banco Mundial en África al sur del Sahara fue comparativamente poco brillante. De un total de 44 proyectos realizados en esa región entre 1978 y 1996, los que merecieron calificaciones satisfactorias fueron el 64%, frente a un promedio mundial del 79%. En un estudio reciente en el que se analizaban las causas de esta diferencia se señalaban numerosos factores que habían influido en la evolución de los distintos proyectos y sectores. Los principales son los siguientes:

- *Factores externos*, como la subida de los precios de los combustibles, las tasas de interés internacionales y los cambios bruscos de las relaciones de intercambio;
- *Estructuras reguladoras y jurídicas*, en particular la falta de transparencia en los procesos de reglamentación;
- *Escasa capacidad técnica*, especialmente una limitada base de recursos humanos;
- *Falta de intervención del sector privado*, tanto en lo que respecta a la propiedad como a la contratación de los servicios;
- *Limitada identificación de los poderes públicos* con los procesos de reforma, y
- *Escasa coordinación* entre los organismos donantes y falta de liderazgo gubernamental.

Esta enumeración sirve únicamente para demostrar la complejidad e interrelación de los distintos elementos que constituyen en la práctica el proceso de desarrollo.

Fuente: Covarrubias, 1999.

manifiesto la importancia de adoptar una perspectiva amplia al considerar los resultados. En los años cincuenta y sesenta, las grandes presas eran casi sinónimo de desarrollo. Actualmente, el mejor conocimiento de sus efectos en el medio ambiente y en el bienestar de los grupos desplazados demuestra que en esos casos se debe actuar con suma cautela si se quiere avanzar hacia el desarrollo sostenible. Se precisa un enfoque basado en la participación, que permita exponer en forma clara y exhaustiva los posibles costos²⁵. Este planteamiento es válido también para otros proyectos. Para que éstos sean eficaces, deben aplicarse siempre teniendo muy presentes sus repercusiones sociales, civiles, ambientales, políticas e internacionales.

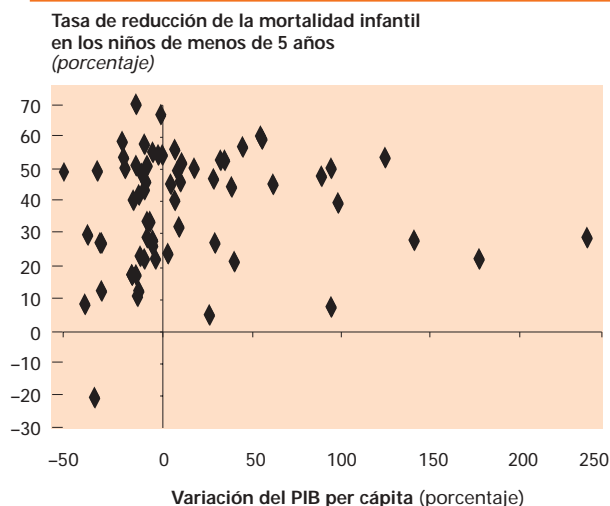
Las conclusiones que se pueden extraer del examen del desarrollo en el plano macroeconómico son semejantes. Si bien el aumento de los ingresos es sin duda un componente importante del nivel de vida, su relación con otras características del bienestar es compleja. Por ejemplo, quienes viven con menos de un dólar diario tienen cinco veces más probabilidades de morir antes de cumplir los cinco años que quienes superan ese umbral²⁶. No obstante, los estudios recientes revelan que las tasas de crecimiento económico en los últimos años no enseñan demasiado sobre las mejoras conseguidas en los indicadores fundamentales del desarrollo, como la estabilidad política, la educación, la esperanza de vida, la mortalidad infantil y la igualdad entre sexos. La reducción de la mortalidad de niños de menos de cinco años, por ejemplo, tiene al parecer poco que ver con la tasa de crecimiento económico (Gráfico 10). Si bien los resultados económicos fueron decepcionantes en muchos países en desarrollo durante los años ochenta y primeros noventa, sólo un país de la muestra utilizada (Zambia) registró un aumento de la mortalidad de lactantes y niños pequeños.

Una de las probables razones de esta escasa relación es que los países y comunidades otorgan diferente prioridad a la educación y la salud. Por ejemplo, los gastos públicos en atención sanitaria representan el 63% del PIB en los países de América Latina y el Caribe y el 5% en los de Asia meridional, y sólo el 2,7% en los de África al sur del Sahara. Sri Lanka se cita muchas veces como ejemplo de país pobre que ha invertido generosamente en atención primaria de salud, con grandes beneficios para la población. En 1997 la esperanza de vida media en los países de ingreso bajo era de 59 años, y la mortalidad infantil de 82 por mil nacidos vivos. Pero a pesar de su bajo nivel de PIB per cápita, la esperanza de vida de Sri Lanka era de 73 años y la mortalidad infantil de sólo 14 por mil nacidos vivos –niveles inferiores a los de los países de ingreso alto, pero no mucho más bajos²⁷.

Además, como todas las iniciativas de desarrollo, los progresos en la salud y la educación están mutuamente relacionados, y pueden repercutir también en otros programas gubernamentales. Los países que optan por estrategias de crecimiento igualitario –por ejemplo, basadas

Gráfico 10

Entre 1980 y 1995 la mortalidad infantil descendió en la mayor parte de los países en desarrollo, incluso en los que no registraron un aumento del ingreso



Nota: Cálculos basados en una muestra de países en desarrollo tomada de Banco Mundial, *World Development Indicators*, 1988. PIB per cápita ajustado en función de la paridad del poder adquisitivo. Fuente: Cálculos del personal del Banco Mundial.

en la educación y la reforma agraria– tienen mayores probabilidades de conseguir buenos resultados en los indicadores del bienestar. Por ello, la forma más eficaz de avanzar en el sector de la salud es, quizá, gastar directamente en mejorar la nutrición y desincentivar el consumo de tabaco, drogas y alcohol, en vez de orientar los recursos expresamente a la atención de salud. En algunos lugares, lo mejor que se puede hacer para elevar los resultados de la educación infantil quizá sea gastar no en los libros de texto o personal docente sino más bien en la construcción de caminos rurales o puentes para facilitar el acceso a los centros escolares. Los países que prestan atención a estas relaciones descubren a veces progresos inesperados en sus indicadores de bienestar.

El caso de los progresos en el terreno de la salud es un ejemplo elocuente de los impresionantes efectos indirectos que se pueden conseguir cuando se eligen metas de gran amplitud. Los estudios efectuados indican que hasta el 30% del crecimiento per cápita estimado en el Reino Unido entre 1870 y 1979 podría estar asociado con los progresos en la salud y la nutrición. Algunos microestudios confirman esas conclusiones –en Indonesia, por ejemplo, la anemia redujo la productividad masculina un 20%²⁸.

La igualdad entre sexos es otra meta de gran amplitud que contribuye al logro de objetivos más concretos. Los bajos niveles de educación y capacitación, de salud y nutrición, y la falta de acceso a los recursos perjudican la calidad de vida de la mujer en todo el mundo en desa-

rollo. Por otro lado, la discriminación en función del sexo puede ser también muy nociva para otros elementos del programa de desarrollo sostenible. Las mujeres constituyen una parte considerable de la mano de obra en los países en desarrollo: por ejemplo, son aproximadamente el 60% del sector informal en África y el 70% de la mano de obra agrícola de la región. La discriminación reduce su productividad. Según estimaciones referentes a Kenia, se puede decir que si las mujeres tuvieran el mismo acceso a los factores e insumos de producción que los hombres, el valor de su producción aumentaría casi un 22%. La discriminación tiene además varios efectos negativos en otros indicadores del desarrollo. En un estudio se ha comprobado que una subida del 10% en la alfabetización de la mujer reduce la mortalidad infantil un 10% (los efectos son pequeños cuando el aumento corresponde a la alfabetización masculina)²⁹. En todo el mundo en desarrollo, los progresos en el nivel de instrucción de las mujeres en el período 1960-90 podían explicar nada menos que el 38% del descenso de la mortalidad infantil durante esos años, y el 58% de la caída de la tasa total de fecundidad³⁰. Los avances en la igualdad entre el hombre y la mujer tendrán también, probablemente, efectos espectaculares; se trata además de una meta válida cualquiera que sea el nivel de desarrollo.

Los ingresos no están necesariamente relacionados con una mayor calidad de vida. Además, el crecimiento económico tiene algunos efectos negativos –por ejemplo, la producción de dióxido de carbono y de azufre y desechos³¹. Ello revela la importancia de la búsqueda de soluciones de compromiso en una estrategia general de desarrollo. Las autoridades deben tomar en ocasiones decisiones difíciles, cuando un proyecto o política ofrece la posibilidad de avanzar en un sentido pero implica un retroceso en otro terreno. Estas alternativas no se plantean únicamente en los proyectos que suponen una gran rentabilidad económica y graves efectos ambientales. En educación, por ejemplo, la enseñanza primaria puede ser la que más contribuya al logro de la equidad, pero la educación terciaria podría ser la más productiva cuando lo que se desea es aproximarse al nivel de conocimientos de los países industriales.

En consecuencia, el desarrollo debe aspirar al logro de una serie de resultados diferentes, como la igualdad, la educación, la salud, el medio ambiente o la cultura del bienestar social, entre otros. Además, es preciso comprender a la perfección las vinculaciones entre esos resultados –tanto positivos como negativos³². En cooperación con el Banco Mundial y las Naciones Unidas, el Comité de Asistencia para el Desarrollo (CAD), de la OCDE, ha elaborado indicadores que establecen objetivos globales para las metas más amplias del desarrollo que deberán alcanzarse en el año 2015, o antes. Esas metas son las siguientes:

- reducir a la mitad la pobreza extrema;

- conseguir la educación primaria universal y eliminar la diferencias entre el hombre y la mujer en la educación;
- lograr una reducción de dos tercios de la mortalidad en los primeros años de vida y de tres cuartas partes de la mortalidad materna, al mismo tiempo que se ofrece acceso universal a los servicios de salud reproductiva, y
- aplicar en todo el mundo estrategias para el desarrollo sostenible e invertir la tendencia hacia la pérdida de recursos ambientales.

Las metas de desarrollo del CAD representan un paso importante hacia el reconocimiento de la necesidad de un enfoque integrado. Más recientemente, el Banco Mundial ha comenzado a experimentar una estrategia para ayudar a poner en práctica un programa de desarrollo polivalente –el Marco Integral de Desarrollo (MID) (Recuadro 4).

La historia económica y las enseñanzas deducidas de los proyectos del Banco Mundial confirman algunas de las conclusiones extraídas. El desarrollo sostenible es un proceso complejo, con numerosos instrumentos y metas. En algunos casos, esos instrumentos y metas son una sola y misma cosa, como cuando se aspira a reducir la diferencia entre sexos y a mejorar la salud y la educación. Existen fuertes relaciones mutuas entre esos objetivos, por lo que es difícil progresar en una dirección mientras no se avance en los otros ámbitos. La intervención estatal y la participación de la sociedad civil son fundamentales; también reviste gran importancia el orden establecido entre las distintas intervenciones y la complementariedad entre los proyectos de desarrollo. De ello se deduce que es imprescindible identificar los obstáculos –las deficiencias de la economía y el poder público que impiden una gran variedad de objetivos de desarrollo. Estas enseñanzas son un llamamiento a la humildad y se han aprendido amargamente durante los 50 últimos años. Obligan a modificar el planteamiento de la actividad del desarrollo en general, y sería un grave error olvidarlas.

Desde 1990 varios *Informes sobre el desarrollo mundial* han examinado muchos de los efectos de una estrategia de desarrollo de base amplia y han formulado recomendaciones para mejorar la prestación de los servicios estructurales, físicos, humanos y sectoriales (Recuadro 5). Si bien algunos de los detalles pueden haber cambiado a raíz de las experiencias recientes, los mecanismos comprobados y eficaces que se presentan en ellos continúan ofreciendo un punto de partida útil. En todos ellos se han examinado las relaciones que existen entre las distintas partes del proceso de desarrollo –pobreza, educación, salud, diferencias entre sexos, medio ambiente y prestaciones de servicios, por ejemplo. En éste y en sucesivos informes (en particular el correspondiente al año 2000/2001, sobre la pobreza) se continuará esa tradición, y se ofrecerá asesoramiento práctico sobre la aplicación de los numerosos componentes de un desarrollo de base amplia.

Recuadro 4

El Marco Integral de Desarrollo

El Banco Mundial ha preparado el Marco Integral de Desarrollo (MID) con el fin de hacer realidad una concepción global del desarrollo. Este Marco quiere servir como instrumento tanto de planificación como de gestión para coordinar las respuestas orientadas a superar los obstáculos y conseguir las metas del desarrollo. Para poder aplicar esta estrategia en cualquier país, primero hay que entablar consultas y conseguir el apoyo de una gran variedad de interlocutores de la sociedad civil, así como de las ONG, grupos de donantes y el sector privado. Bajo la dirección general del Estado, los diferentes organismos y organizaciones podrían coordinar sus esfuerzos para superar las trabas al desarrollo. El Marco permitiría a los poderes públicos elaborar una matriz de las responsabilidades dentro de cada área, en la que se indique qué debe hacer cada grupo para combatir la pobreza y favorecer el crecimiento³³.

El MID se propone conseguir una mayor eficacia en la lucha contra la pobreza. Está basado en los siguientes principios:

- El titular de la estrategia de desarrollo, en la que se determinan las metas, calendario y secuencia de los programas, no son los organismos de asistencia sino el país correspondiente.
- El Estado debe establecer relaciones de asociación con el sector privado, las ONG, los organismos de asistencia y las organizaciones de la sociedad civil para determinar las necesidades del desarrollo y aplicar los programas.
- Es preciso articular una visión colectiva y a largo plazo de las necesidades y soluciones, que suscite una amplia respuesta nacional.
- Las cuestiones estructurales y sociales deben tratarse en forma paralela y simultánea con los problemas macroeconómicos financieros.

Es importante señalar que el MID pretende ser una brújula, no un plano detallado. La aplicación práctica de los principios cambiará según los países, en función de las necesidades económicas y sociales y de las prioridades de las partes implicadas. Además, el MID se encuentra todavía en fase experimental y, en buena medida, en preparación. Los programas de desarrollo han conseguido en el pasado resultados de distinto signo, lo que aconseja actuar con cautela en su aplicación y dar muestras de realismo al fijar los resultados previstos. No obstante, el MID podría permitir a quienes participan en los programas de desarrollo del país adoptar una perspectiva más estratégica sobre el orden de aplicación de las políticas, programas y proyectos. Podría también mejorar el equilibrio sectorial, alentar

la utilización eficiente de los recursos e incrementar la transparencia cuando haya que tomar soluciones de compromiso y buscar relaciones de complementariedad en las esferas macroeconómica y social.

El nuevo marco propuesto está basado en cuatro áreas de desarrollo –estructurales, humanas, físicas y sectoriales.

- Los elementos *estructurales* comprenden la existencia de un gobierno íntegro, competente, empeñado en combatir la corrupción; una sólida legislación sobre los derechos personales y de propiedad, respaldada por un sistema jurídico y judicial eficiente e intachable; un sistema financiero bien supervisado que favorezca la transparencia, y un sólido sistema de protección social.
- El desarrollo *humano* incluye la educación primaria universal y un fuerte sistema de enseñanza secundaria y terciaria, así como un sistema de salud en que se preste gran atención a la planificación familiar y a la atención infantil.
- Las preocupaciones *físicas* se centran en torno a la prestación eficiente de servicios de abastecimiento de agua y alcantarillado, mayor acceso a un sistema fiable de energía eléctrica, servicios de telecomunicaciones y de transporte por carretera, por ferrocarril y por vía aérea; conservación del entorno físico, y empeño en conservar los lugares y construcciones que apuntalan los valores y culturas indígenas.
- Entre los elementos *sectoriales* cabe señalar una estrategia de desarrollo rural integrado, un proyecto sólido de gestión urbana y un entorno propicio para el sector privado.

El MID no intenta ser exhaustivo. Una macroeconomía estable, basada en políticas fiscales y monetarias prudentes, es condición fundamental para las iniciativas de desarrollo propuestas en el Marco. Este entorno macroeconómico estable ocupa la «otra mitad del balance», que complementa al MID. Por otro lado, los problemas acuciantes de la pobreza, la desigualdad entre sexos, las deficiencias de conocimiento y de información y la superpoblación se incorporan prácticamente en todos sus componentes. Por ejemplo, la diferencia entre sexos es fundamental para todos los aspectos de un marco global. Por otro lado, es probable que cada país tenga sus propias prioridades, que deberían incluirse en la matriz conforme se vaya elaborando. La prioridad que cada país otorga a las cuestiones comerciales, al mercado de trabajo y a los problemas del empleo dependerá de las condiciones específicas de la economía y de los resultados de un diálogo nacional sobre las prioridades de desarrollo y los programas necesarios para conseguirlos.

En varios sentidos, este Informe va más allá de los análisis efectuados en el pasado. Se analiza la reforma del sistema de gobierno en el contexto de la urbanización y la descentralización. Se examina la reforma del sistema normativo y se estudian los sistemas financieros desde una perspectiva global. Los elementos humanos impregnan el debate sobre las consecuencias del comercio y sobre la necesidad de un desarrollo urbano sostenible, y en la sección sobre la urbanización se insiste en la importancia de la prestación de servicios de infraestructura. Se abordan también los problemas ambienta-

les de alcance mundial y local. Además, se actualizan las enseñanzas que pueden extraerse de la experiencia y se presentan recomendaciones para la buena marcha de las estrategias desarrollo.

Contribución de las instituciones al desarrollo

La existencia de una sólida red de organizaciones eficaces y de instituciones complementarias es fundamental para lograr un desarrollo integral. El término *instituciones* se utiliza aquí para designar los conjuntos de normas formales e informales que regulan la actuación de

Recuadro 5**Concepción global del desarrollo en las últimas ediciones del *Informe sobre el desarrollo mundial***

Política macroeconómica y comercio. En el *Informe sobre el desarrollo mundial 1991: La tarea acuciante del desarrollo* se destacó la importancia de un marco macroeconómico estable y de un régimen comercial abierto, como condición para el desarrollo. Este mensaje se ha repetido en años posteriores. Por ejemplo, en el *Informe sobre el desarrollo mundial 1997* se señalaba la contribución de la OMC al fomento del comercio mundial (tema que se examinará con gran detenimiento en el presente Informe).

Estado, reglamentación y corrupción. En el *Informe sobre el desarrollo mundial 1996: De la planificación centralizada a la economía de mercado* se indicaban las posibles consecuencias económicas de la corrupción y se examinaban algunas políticas que pueden agudizar o mitigar sus efectos. Entre otras cosas, en el informe se insistía en la necesidad de un sistema judicial fuerte e independiente y se analizaban los métodos más indicados para fortalecer los sistemas financieros en las economías en transición mediante la reforma bancaria y el desarrollo de los mercados de capital. Se examinaban también mecanismos que aumentaban la eficacia del Estado, en particular el control del gasto, la gestión presupuestaria y la reforma de la política tributaria. En el *Informe sobre el desarrollo mundial 1997: El estado en un mundo en transformación* continuaba el examen de la reforma estatal y de la reglamentación, y se analizaban las instituciones necesarias para contar con un sector público competente, se indicaban algunos medios de combatir la corrupción y se proponían varios sistemas para acercar el Estado a la población.

Sistemas de protección social. En el *Informe sobre el desarrollo mundial 1990: La pobreza* se señalaba la necesidad de transferencias y sistemas de protección social en favor de los pobres, como complemento del programa de políticas orientado al mercado. Se resaltaba la importancia de una selección eficiente de los destinatarios, se describían los métodos más adecuados para mejorar los sistemas oficiales de seguridad social y se proponían mecanismos complementarios para las intervenciones relacionadas con los alimentos. En el *Informe sobre el desarrollo mundial 1995: El mundo del trabajo en una economía integrada* volvía a ocuparse de estos temas, así como de las medidas de seguridad de los ingresos en el sector formal y de los métodos para preparar a los trabajadores al cambio y para facilitar la movilidad de la mano de obra.

Salud. El *Informe sobre el desarrollo mundial 1993: Invertir en salud* estudiaba algunos mecanismos eficaces en función de los costos a través de los cuales el Estado puede contribuir a mejorar la atención de la salud. El programa, de gran amplitud, abarcaba la educación femenina y los derechos de la mujer, el aumento y reorientación de los gastos, las mejoras en la gestión y la descentralización y establecimiento de relaciones entre el sector público y privado. En todas las esferas, los mecanismos incluían las siguientes consideraciones: suministro de información, protección

frente a las enfermedades contagiosas y acceso universal a los servicios clínicos fundamentales.

Educación. El *Informe sobre el desarrollo mundial 1998/99: El conocimiento al servicio del desarrollo* proponía estrategias para mejorar la calidad de la educación desde el nivel primario al terciario mediante la descentralización, un mayor intercambio de información y una ayuda más selectiva.

Infraestructura. En el *Informe sobre el desarrollo mundial 1994: Infraestructura y desarrollo* se señalaba la necesidad urgente de conseguir una reestructuración más eficiente mediante una gestión comercial (asociación entre sector público y privado o privatización), la competencia y la intervención de las partes interesadas. En el Informe de 1998/99 se estudiaba la importancia de la reforma y el apoyo estatal para mejorar el acceso a las telecomunicaciones.

Medio ambiente. El *Informe sobre el desarrollo mundial 1992: Desarrollo y medio ambiente* contenía un análisis de los vínculos entre política económica, pobreza y situación del medio ambiente, y se examinaban los métodos para efectuar intervenciones que sean eficaces en función de los costos y contribuyan al desarrollo sostenible. Además, se estudiaban las normas y políticas de «cumplimiento automático», la función de la participación local y el perfeccionamiento de los conocimientos técnicos y la tecnología. En el Informe de 1998/99 se hacía especial hincapié en la conexión entre los problemas de información y la degradación ambiental.

Estrategia rural. En el *Informe sobre el desarrollo mundial 1990: La pobreza* se presentaba una estrategia eficaz para mejorar el acceso de la población rural a los servicios públicos. En especial, se insistía en la prestación de los servicios sociales y el acceso a la infraestructura, el crédito y la tecnología.

Estrategia para el sector privado. En el *Informe sobre el desarrollo mundial 1996* se describía el marco para la creación de instituciones en apoyo del sector privado. Se examinaba la necesidad de definir claramente los derechos de propiedad y de promulgar leyes que regulen el funcionamiento de las empresas, los contratos, la competencia, las quiebras y la inversión extranjera, y se esbozaban algunos métodos de privatización. En el *Informe sobre el desarrollo mundial 1997* se ofrecía una nueva panorámica sobre la importancia de la liberalización, la reglamentación y la política industrial para el fomento de los mercados.

Diferencias entre el hombre y la mujer. En el *Informe sobre el desarrollo mundial 1990* se señalaban las altas tasas de rentabilidad de la educación femenina y la importancia de la atención de salud comunitaria y de los servicios de planificación familiar para una maternidad sin riesgo. Estas cuestiones se examinaban de nuevo en el Informe de 1993, en el que se analizaba el problema más general de la igualdad. En el Informe del año pasado se destacaba el importante papel de los planes de microcrédito para las

los individuos y organizaciones y las interacciones de cuantos participan en el proceso de desarrollo (Recuadro 6). La infraestructura institucional de una economía contiene dos áreas fundamentales. La primera comprende el patrimonio y las normas sociales –las normas de comportamiento no escritas que hacen posible la cooperación y la solución de diferencias, con bajos costos de transacción. La segunda está integrada por las normas jurídicas oficiales, que garantizan el cumplimiento de los contratos, la observancia de los derechos de propiedad, la liquidación de los bancarrotas y el mantenimiento de la competencia.

La eficacia del mercado –otra forma de institución– depende de la firmeza de las instituciones que ayudan a configurar las expectativas de los agentes en relación con los procedimientos que regulan sus transacciones. Dichas instituciones influyen en las formas de participación y negociación entre los grupos y, a través de los incentivos, contribuyen a determinar la naturaleza de las respuestas y relaciones de los agentes.

Las instituciones de gobierno y regulación pueden desempeñar un papel fundamental en toda la gama de actividades comprendidas en el concepto amplio de desarrollo –incluidos los elementos estructurales,

Recuadro 6**Instituciones, organizaciones e incentivos**

En este Informe se adopta el concepto de institución utilizado en la nueva economía institucional, que interpreta las instituciones como normas³⁴. Estas normas pueden ser formales, en cuyo caso se presentan como constituciones, leyes, reglamentos y contratos. Pueden ser también informales, como los valores y reglas sociales. Las instituciones favorecen y, al mismo tiempo, limitan las acciones de los individuos y organizaciones. Las reformas institucionales especifican nuevas normas o modifican las ya existentes, con el fin de transformar el comportamiento individual y empresarial. Por ejemplo, los mercados requieren normas sociales que ofrezcan al menos un cierto nivel de respeto por los contratos y los derechos de propiedad y un sistema legislativo que pueda resolver con rapidez y bajo costo los conflictos que puedan plantearse al respecto. Los mercados necesitan también normas para acabar con los retrasos innecesarios en la tramitación de los casos y con las decisiones parciales que pueden hacer que los inversionistas desconfíen y se abstengan de contribuir a la inversión y al crecimiento. Por esta razón, la reforma judicial es una de las grandes prioridades para muchos países.

Las organizaciones tienen sus propias normas internas, que determinan los requisitos que deben reunir los miembros, las responsabilidades, sanciones y recompensas. La eficacia y fidelidad con que los miembros persiguen los objetivos de la organización dependen de esas normas. Las grandes empresas adaptan continuamente sus normas internas, centralizan algunas de sus funciones, descentralizan otras, permiten mayor libertad cuando las circunstancias lo aconsejan y modifican los criterios de recompensa cuando ello puede contribuir a mejorar el rendimiento. En muchos países, las reformas de la administración pública establecen normas internas de vigilancia y responsabilidad, que ocupan un lugar importante en el marco del programa normativo. Otras reformas semejantes de las instituciones locales tratan de mejorar la prestación de los servicios urbanos y su reglamentación.

Es mucho lo que queda todavía por aprender sobre los determinantes del cambio institucional. Las instituciones se transforman de forma lenta pero constante, bien en respuesta a los cambios que se producen en el entorno exterior o como resultado de conflictos y negociaciones colectivas³⁵. De todas formas, es posible proponer instituciones que puedan ayudar a estabilizar la economía mundial y mejorar las perspectivas del desarrollo –y aconsejar mecanismos que faciliten su aplicación estableciendo incentivos que favorezcan resultados deseables. En este Informe, la reforma institucional suele implicar la modificación y establecimiento de normas formales que determinen los objetivos e incentivos para el comportamiento de las personas y organizaciones.

humanos, físicos y sectoriales que se recogen en el MID³⁶.

Las instituciones en el plano estructural

Una administración pública bien gestionada y un poder judicial eficiente son requisitos imprescindibles para una acción de gobierno eficiente. Cuando el Estado suministra bienes de forma directa, muchas veces lo hace a través de monopolios. En tales casos, no debe aprovechar esa situación privilegiada para ofrecer servicios de baja calidad. Lo que ha de hacer, más bien, es

estructurarse de tal manera que se incentive una producción eficiente y el aumento constante de la productividad. En el *Informe sobre el desarrollo mundial 1997: El Estado en un mundo en transformación* se esbozaban los métodos para mejorar la intervención de los organismos normativos y ejecutivos y evitar, en lo posible, que los políticos y funcionarios puedan aprovechar en beneficio propio la propiedad y control público de los suministros. En él se observaba que los Estados con gobiernos estables, métodos previsibles de enmienda legislativa, derechos de propiedad garantizados y un fuerte poder judicial tienen mayores tasas de crecimiento que los países que carecen de esas instituciones.

Una política normativa sólida constituye una primera necesidad para muchos sectores. En el informe de este año se examina su papel en la prestación de servicios públicos urbanos imprescindibles de alcance local, en la resolución de los problemas del medio ambiente mundial y en la búsqueda de estabilidad para el sector financiero. Por ejemplo, sin normas contables y reglamentos adecuados, ni los depositantes ni los inversionistas externos pueden conocer el grado de riesgo que asumen los bancos cuando conceden préstamos. En el *Informe sobre el desarrollo mundial* del año pasado se señaló la existencia de problemas semejantes que dificultan la relación entre inversionistas y compañías en los mercados de valores en un contexto más general, por lo que los reglamentos que intentan resolver esos problemas de información representan una ayuda considerable.

Instituciones y prestación de servicios de desarrollo humano

Las instituciones de gobierno son también de importancia trascendental para determinar qué es lo que puede hacer la sociedad para conseguir el desarrollo humano. En el área de la educación, por ejemplo, la capacidad de elección de los consumidores, que constituye un fuerte incentivo para los proveedores de otros mercados, tiene varias limitaciones. Los alumnos, e incluso los padres, raramente pueden saber de antemano la calidad y validez de la enseñanza ofrecida, y para los alumnos el cambio de centro implica siempre costos. Las reformas institucionales suelen tener como objetivo ayudar a los profesores y a las escuelas y ofrecer a los padres y alumnos mayor acceso a la información. En Minas Gerais (Brasil), las reformas llevadas a cabo desde 1991 han incrementado la autonomía escolar y la participación de los padres, al mismo tiempo que han mejorado la evaluación de los alumnos. Estas reformas, unidas a las medidas adoptadas para aumentar la capacidad y la competencia profesional del personal docente, han contribuido a mejorar las calificaciones obtenidas en las pruebas³⁷.

Para poder establecer un sistema de protección social que favorezca especialmente a los pobres, se requieren programas bien concebidos que beneficien

sobre todo a quienes más lo necesitan. En el *Informe sobre el desarrollo mundial 1998/99* se mencionaba un estudio realizado en Jamaica en el que se comprobaba que los bonos para alimentos distribuidos a través de los dispensarios de salud llegaba al 94% de los niños malnutridos. Más del 30% del total de los beneficios de los bonos así distribuidos llega al 20% más pobre de la sociedad de Jamaica, mientras que las subvenciones alimentarias de carácter general benefician más a los ricos que a los pobres.

Instituciones y prestación de servicios físicos

Una característica esencial de los servicios públicos es que los costos medios de las prestaciones de servicios tienden a disminuir y la utilidad de los servicios tiende a aumentar a medida que se desarrolla el sistema. Por ejemplo, una red telefónica con sólo dos conexiones tiene enormes costos de instalación por usuario y su utilidad es escasa incluso para las dos partes interesadas, ya que sólo pueden llamarse entre sí. En cambio, una red con muchas conexiones cuesta menos y ofrece mayores beneficios a todos los interesados. Esta peculiaridad de las redes crea situaciones que tienden a la propiedad monopolística y, cuando no hay competencia, las empresas suelen cobrar en exceso a los usuarios y operar de manera ineficiente. El sector de las telecomunicaciones necesita una reglamentación para imponer la competencia, en especial normas que obliguen a las compañías a establecer conexiones entre los clientes con un precio eficiente. Una reglamentación bien concebida ha conseguido efectos espectaculares en Chile, donde un decenio de competencia regulada ha permitido la triplicación del número de líneas telefónicas per cápita³⁸.

La dimensión física del desarrollo abarca también el medio ambiente. Sin una u otra forma de reglamentación, las compañías no pagarían los daños sanitarios ni ambientales causados por las fábricas. Muchas veces, los individuos y organizaciones contaminan de manera indiscriminada si nadie se lo impide, dejando que otros paguen los costos. En algunos casos, las instituciones pueden conseguir notables efectos en la lucha contra la contaminación, simplemente recopilando información y distribuyéndola. Buen ejemplo de ello es un programa de descontaminación de los ríos en Indonesia, que aprovechó el deseo de las empresas de conseguir una buena imagen ante la opinión pública para animarlas a evitar la emisión de productos contaminantes. El programa publicaba la información sobre las emisiones de las distintas fábricas y, de esa manera, entre 1989 y 1994 consiguió reducir en un tercio el total de las descargas de las 100 fábricas participantes.

Instituciones y cuestiones sectoriales

Las zonas rurales tienen con frecuencia problemas porque los mercados formales tradicionales no les ofrecen

servicios adecuados, por ejemplo, un buen sistema bancario. Esta dificultad se puede resolver con estructuras institucionales innovadoras, como se examinó en el *Informe sobre desarrollo mundial 1998/99*. En Bangladesh, el programa de crédito colectivo del Banco Grameen ha ofrecido a las campesinas acceso al crédito. El banco otorga préstamos a los miembros de un grupo, que se obligan a reembolsarlos en forma colectiva, lo que crea un incentivo para que los miembros se supervisen mutuamente.

Las ciudades ofrecen una gran variedad de externalidades, tanto positivas como negativas. Necesitan instituciones suficientes, por un lado, para poder beneficiarse de las consecuencias positivas asociadas a las economías de concentración y, por el otro, para reducir las repercusiones negativas de la congestión y los daños ambientales generados por la concentración demográfica. En el *Informe sobre desarrollo mundial 1997: El Estado en un mundo en transformación* se hizo referencia al tema del gobierno municipal eficiente, que en el presente informe se examina con más detalle.

El desarrollo sostenible es una labor compleja en la que desempeñan un papel fundamental las instituciones. Estas no surgen de forma espontánea. Además, crecen y cambian a lo largo del tiempo, y la evolución no siempre produce las instituciones socialmente más valiosas. El cambio institucional es con frecuencia resultado de conflictos sobre la asignación de los recursos de la sociedad, más que de un proceso de planificación destinado a multiplicar los beneficios sociales. Por ello, si bien las instituciones son imprescindibles para conseguir un desarrollo de base amplia, igualmente importante es comprender qué cambios institucionales van a garantizar el desarrollo sostenible en el nuevo siglo. Para ello, es preciso tener una concepción clara no sólo del progreso conseguido sino también de los desafíos que presentará el futuro. Es precisamente lo que se intenta en las dos próximas secciones.

Pasado y futuro del desarrollo en sentido amplio

¿Cuál ha sido el historial del desarrollo hasta la fecha? ¿Qué va a ocurrir en el futuro? Para dar respuesta a esas dos preguntas es preciso encontrar una serie de indicadores del bienestar económico, humano y ambiental. Los testimonios disponibles parecen indicar que, si bien se han conseguido notables progresos en algunas áreas, en otras el desarrollo se ha rezagado. Las actuales tendencias revelan que incluso los progresos conseguidos podrían ser efímeros, en ausencia de políticas e instituciones nuevas.

Algunas zonas del mundo en desarrollo han conseguido niveles de crecimiento suficientes para reducir la pobreza en los últimos decenios. Incluso en aquellos lugares donde las tasas de pobreza continúan siendo elevadas, el porcentaje de la población más pobre —quienes viven con menos de \$1 al día (umbral de

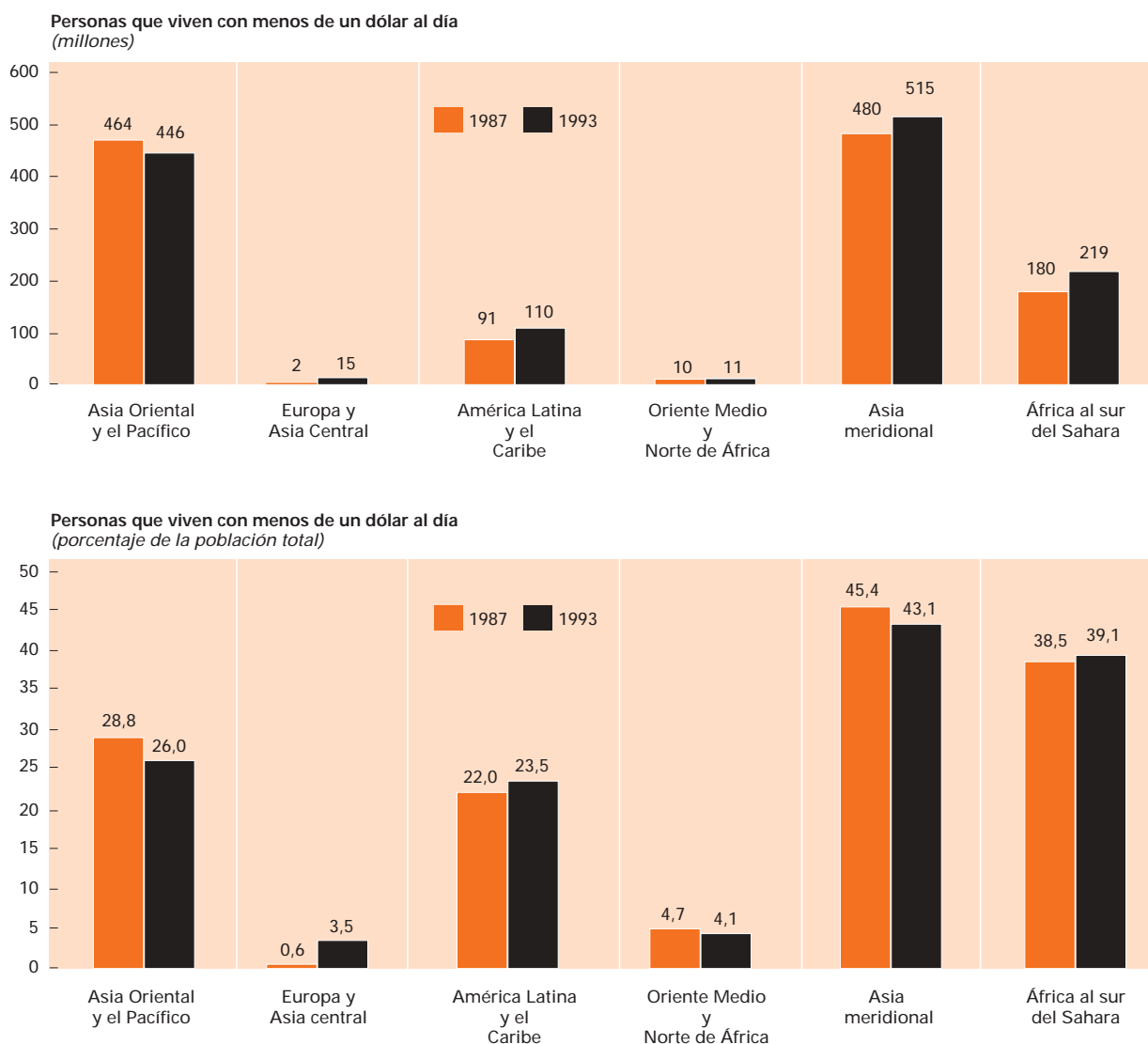
pobreza frecuentemente utilizado)– ha descendido. En Asia meridional, por ejemplo, la proporción de la población que vive por debajo del umbral de pobreza bajó desde el 45,4% en 1987 hasta el 43,1% en 1993. Pero esa proporción está aumentando en algunas regiones. En América Latina, subió del 22,0% en 1987 al 23,5% en 1993, y en África al sur del Sahara pasó del 38,5 al 39,1% (Gráfico 11).

Dado el constante aumento de la población, el número absoluto de quienes viven con \$1 al día, o menos,

continúa aumentando. El total mundial ha subido de 1.200 millones de personas en 1987 a 1.500 millones en la actualidad y, si continúan las actuales tendencias, alcanzará los 1.900 millones para el año 2015.

Como consecuencia de la actual crisis de Asia oriental, las tasas de pobreza han subido de nuevo, incluso en esa región que tan brillantes resultados había conseguido en el pasado. Según las previsiones, si el umbral de pobreza se sitúa en \$2 al día, en Tailandia la pobreza aumentará un 19,7% entre 1997 y el año 2000³⁹.

Gráfico 11
Ha aumentado en todo el mundo el número absoluto de personas pobres y, en algunas regiones, también su proporción



Fuente: Banco Mundial, *World Development Indicators*, 1998.

Normalmente, no es fácil corregir la desigualdad en breve plazo, por lo que, aun cuando cambie el nivel de ingresos, el número de personas en situación de pobreza no evolucionará en forma paralela. Según un cálculo aproximado, se considera que el mínimo necesario para reducir la pobreza con rapidez es una tasa de crecimiento per capita del 3% o más⁴⁰. Por desgracia, la tasa media de crecimiento a largo plazo de los países en desarrollo es más baja. Entre 1995 y 1997 solamente el 21% de los países en desarrollo (12 de ellos de Asia) alcanzaron o superaron esa marca. Del total de 48 países menos adelantados, sólo seis lo consiguieron⁴¹.

Las medidas orientadas a mejorar la salud y la educación ofrecen otra perspectiva sobre el desarrollo y los niveles de vida. En términos generales, el aumento del ingreso durante los 50 últimos años ha ido acompañado de progresos en varios indicadores del bienestar humano –longevidad, mortalidad infantil y nivel de instrucción. Incluso muchos de los países de ingreso bajo con crecimiento económico muy lento han conseguido mejoras significativas de la calidad de vida de sus ciudadanos. En lo que se refiere al conjunto de los países de ingreso bajo, las tasas de mortalidad infantil han descendido de 104 por 1.000 nacidos vivos en 1970-75 a 59 en 1996, y la esperanza de vida ha aumentado cuatro meses al año desde 1970. Las tasas de matrícula en la escuela primaria han conocido significativos aumentos, y la alfabetización de los adultos ha subido del 46% al 70%. La diferencia entre sexos se ha reducido, y el coeficiente medio entre niños y niñas matriculados en enseñanza secundaria ha subido de 70:100 en 1980 a 80:100 en 1993. Estas tendencias demuestran los enormes progresos conseguidos en la duración y calidad de

vida para miles de millones de las personas más pobres de todo el mundo⁴².

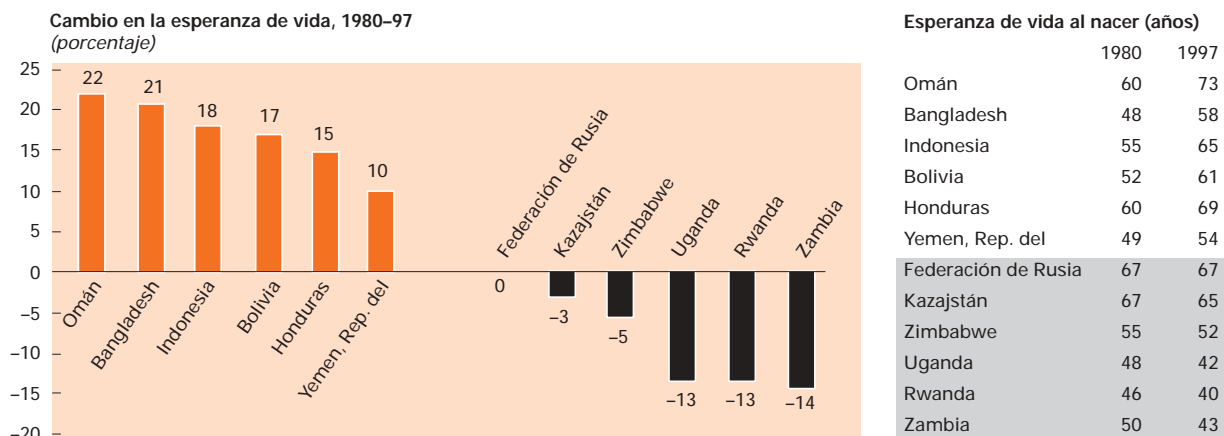
No obstante, algunos de esos progresos están resultando frágiles. Varios factores –por encima de todo, las prolongadas crisis y depresiones económicas– han comenzado a contrarrestar algunos de los progresos de la esperanza de vida. En los países africanos con lento crecimiento económico y un número cada vez mayor de personas con SIDA, la esperanza de vida descendió en 1997 a los niveles anteriores a 1980. Se observa también un descenso de la esperanza de vida en los países de la antigua Unión Soviética y en Europa oriental (Gráfico 12).

Algunos otros indicadores fundamentales, como la ingestión suficiente de calorías, una vivienda aceptable y el acceso a los servicios básicos, continúan dejando mucho que desear. De los 4.400 millones de personas que viven en los países en desarrollo, casi tres quintas partes carecen de saneamiento básico; un tercio no tiene acceso a agua potable; una cuarta parte no dispone de vivienda adecuada, y una quinta parte no recibe servicios modernos de salud. Aproximadamente el 20% de los niños estudia menos de cinco años, y un porcentaje semejante no recibe calorías y proteínas suficientes.

El progreso en la lucha contra las enfermedades infecciosas durante los 40 últimos años ha sido espectacular. Si bien la erradicación mundial de la viruela es quizá el éxito más conocido, la polio está también en retroceso. El último caso conocido provocado por el poliovirus salvaje en el hemisferio occidental fue el 23 de agosto de 1991; en el Pacífico occidental, el último episodio tuvo lugar en marzo de 1997. Por desgracia, la mayoría de los países africanos están todavía expuestos al poliovirus, así como a

Gráfico 12

La esperanza de vida ha aumentado enormemente en algunos países, pero en otros ha retrocedido



Fuente: Banco Mundial, *World Development Indicators*, 1999.

Recuadro 7

Tendencias de las enfermedades y la atención de salud

Las normas de salud influyen profundamente en la economía y en la calidad de vida. En los últimos 50 años los países en desarrollo han conseguido enormes progresos en las ciencias médicas y en la atención de salud. No obstante, en el umbral de un nuevo siglo, las estadísticas epidemiológicas presentan una situación contradictoria. Muchas enfermedades infecciosas están retrocediendo gracias a los progresos conseguidos en el saneamiento, la nutrición, las medicinas y las vacunas y, en consecuencia, está aumentando la esperanza de vida⁴⁴. La urbanización podría reducir la incidencia de enfermedades parasitarias y transmitidas por el agua, si mejora el acceso al agua potable y los servicios de alcantarillado. Por otro lado, ese entorno continúa siendo muy hostil para ciertos insectos vectores⁴⁵. Pero la virulencia de antiguas plagas infecciosas, como la tuberculosis y la malaria, han resistido a la ciencia moderna, y en los últimos años el SIDA se ha convertido en importante causa de mortalidad y discapacidad entre los adultos de 15 a 59 años de edad⁴⁶. Además, en los países de ingreso mediano y en muchos de los de ingreso bajo, las bajas causadas por enfermedades infecciosas cada vez son menores si se comparan con las asociadas a enfermedades no transmisibles como el cáncer, los traumatismos y las dolencias neuropsiquiátricas. La contribución futura de la salud al desarrollo sostenible dependerá del éxito con que se actúe en esos frentes⁴⁷.

Si se utiliza el concepto de años de vida ajustados en función de la discapacidad (AVAD) –que expresa los años de vida perdidos como consecuencia de fallecimientos prematuros y los años vividos con una discapacidad–, los traumatismos representan el 16% de todos los AVAD, seguidos de las enfermedades psiquiátricas (10%) y no transmisibles (10%) y el VIH/SIDA, la tuberculosis y las enfermedades maternas (7%). Las grandes enfermedades infantiles causadas por infecciones diarreicas y respiratorias y por la malaria son otro gran componente de los AVAD⁴⁸.

A medida que los países se urbanizan y se extiende el uso del automóvil, los riesgos de traumatismos aumentan también —los accidentes del tráfico son ya la novena causa de AVAD en todo el mundo, y la quinta en los países industriales⁴⁹. Como consecuencia de la mayor esperanza de vida y del envejecimiento de las poblaciones, muchos países de ingreso mediano y algunos de ingreso bajo sufrirán un aumento de la incidencia de las enfermedades crónicas y trastornos psiquiátricos. En consecuencia, aumentarán los gastos de diagnóstico y tratamiento. Además, la concentración de las poblaciones de las zonas urbanas podría exacerbar la difusión de enfermedades infecciosas como la tuberculosis y el VIH/SIDA y, quizá, la fiebre del dengue, cuyo vector, el mosquito *aedes*, encuentra condiciones ideales en el entorno urbano⁵⁰.

En muchos países en desarrollo, los traumatismos, el VIH/SIDA y la tuberculosis⁵¹ podrían reducir el número de adultos en edad de producir y, en consecuencia, recortar en varios puntos la tasa de crecimiento del PIB. Esas enfermedades, junto con el mayor gasto en las personas que sufren trastornos crónicos y psiquiátricos, podrían elevar notablemente los gastos en atención de salud. Según estimaciones sobre los efectos del VIH/SIDA en los países de África más castigados por el SIDA⁵², donde la tasa de infección es cada vez más alta, las posibles pérdidas del PIB debidas únicamente a esta enfermedad podrían ser del orden del 10 al 15% en el curso de un decenio⁵³.

Aunque las investigaciones sobre vacunas que ofrecen una protección eficaz frente al VIH/SIDA⁵⁴ y la malaria continúan progresando (con avances alentadores en el caso de esta última)⁵⁵, en otras esferas se está retrocediendo debido a la aparición de

cepas polifarmacorresistentes del bacilo de la tuberculosis y de la peste⁵⁶, y algunas cepas de estreptococos y estafilococos que están comenzando a resistir a los antibióticos más potentes, como la vancomicina⁵⁷. En 1997, la tuberculosis causó 2,9 millones de defunciones⁵⁸. En las condiciones de pobreza y hacinamiento de las zonas urbanas, esas cifras podrían aumentar, sobre todo cuando los servicios de salud no están a la altura de las circunstancias. El problema no se limitará, probablemente, a los países de ingreso bajo, pues en un mundo integrado en que la movilidad demográfica es elevada, las nuevas cepas patógenas se difunden con rapidez, convirtiendo brotes locales en problemas mundiales⁵⁹. La velocidad con que se han propagado en todo el mundo las nuevas cepas de la gripe y el cólera pone de manifiesto este aspecto de la globalización.

En el plano nacional, los países de ingreso bajo y mediano deberán optar por una estrategia polivalente, cuyas prioridades estén determinadas por el nivel de ingreso, la capacidad de financiamiento, el perfil de edades, las circunstancias sociales y la capacidad de organización. Las medidas preventivas propagadas por las campañas de educación serán, probablemente, las más eficaces en función de los costos para combatir el VIH/SIDA, el tabaquismo, las complicaciones maternas y las enfermedades de los niños. Tecnologías sencillas pero eficaces, como los incrementos de vitamina A y de zinc⁶⁰ y los mosquiteros tratados con insecticidas⁶¹, dadas a conocer mediante campañas bien concebidas, son quizá, a mediano plazo, la medida más eficaz contra la malaria, cuya difusión en latitudes y alturas superiores podría aumentar con el cambio climático⁶².

La lucha contra las enfermedades infecciosas, como la tuberculosis, requerirá un esfuerzo más amplio en el que se contemplen los problemas de vivienda e infraestructura y los servicios salud. En un entorno descentralizado, ello requerirá la coordinación entre las entidades subnacionales, con cierta actividad centralizada de supervisión y financiamiento. Para conseguir progresos significativos, se necesitará, cuando menos, un tratamiento medicamentoso más sencillo y de menor duración –además de la organización necesaria para localizar a las personas infectadas, aplicar el tratamiento durante varias semanas y mantener un registro de los pacientes⁶³. En el tratamiento de enfermedades como la tuberculosis, el personal médico tendrá que utilizar con sumo cuidado la potencia de los antibióticos disponibles, con el fin de frenar la amenaza de cepas resistentes de la bacteria.

A más largo plazo, la respuesta a muchas de las antiguas y nuevas enfermedades, incluidas quizá las dolencias cardíacas, podría estar en las nuevas vacunas basadas en el ADN, en fármacos de mejor calidad que aprovechen los avances de la ciencia genética y en formas nuevas e ingeniosas de seleccionar y destruir los agentes patógenos dentro del cuerpo⁶⁴. Pero las enfermedades crónicas, los traumatismos y los problemas de salud mental que explicarán una parte cada vez mayor de los AVAD, se podrán controlar mejor mediante esfuerzos constantes de educación orientados a influir en los hábitos de vida y alimentación y combatiendo los peligros ambientales.

Las iniciativas de alcance nacional se reforzarán considerablemente mediante actuaciones bien orquestadas en el plano internacional, con una división coordinada del trabajo entre las organizaciones internacionales y otras instituciones. De esa manera se garantizará la prestación de bienes públicos y la gestión de las externalidades relacionadas con la salud, cuya probabilidad se ha multiplicado por efecto de la globalización⁶⁵.

la malaria y la tuberculosis. Nuevas enfermedades, como el SIDA, se han propagado con alarmante velocidad (Recuadro 7)⁴³. Sólo en 1995 más de 9 millones de niños de menos de cinco años murieron en los países en desarrollo por causas evitables.

El crecimiento demográfico está también relacionado con el éxito o fracaso de un programa de desarrollo sostenible. Las previsiones a largo plazo revelan que la población mundial puede estabilizarse hacia mediados del siglo XXI. Pero, antes de que eso ocurra, el número de habitantes podría subir de los actuales 6.000 millones a más de 10.000 millones. Este crecimiento planteará difíciles problemas en esferas como la educación, la capacitación de los trabajadores, la estabilidad cultural, los programas de jubilación, las mayorías políticas y muchas otras.

En algunos lugares del mundo con sistemas ecológicos frágiles, amenazados ya por la falta de recursos hídricos y la degradación de la tierra, el crecimiento de la población podría dar lugar a catástrofes ambientales. Los suministros alimentarios mundiales deberán duplicarse en los próximos 35 años, habida cuenta del crecimiento demográfico (y económico). Si bien estos suministros se han duplicado de hecho en los 25 últimos años, los agrónomos advierten de que será mucho más difícil lograr duplicarlos de nuevo –sobre todo si se quiere hacer en forma ambientalmente sostenible. En el Nepal, por ejemplo, donde el crecimiento demográfico está reduciendo la superficie media de las explotaciones agrícolas, los campesinos se han visto obligados a deforestar y cultivar las laderas montañosas con el fin de mantener sus ingresos, y la erosión se está convirtiendo en un problema cada vez más grave.

La duplicación de la producción de alimentos tendrá que conseguirse en circunstancias muy difíciles: 800 millones de personas de todo el mundo están ya malnutridas, cada año se pierden 25.000 millones de toneladas de tierra cultivable, y casi tres cuartas partes de las poblaciones ícticas del océano están sobreexplotadas. Los costos actuales de los daños provocados en el medio ambiente, entre los que se incluyen la erosión, los efectos negativos sobre la salud y otras consecuencias de la contaminación, se ha estimado en un 5% o más del PNB a escala mundial –cifra que aumentará rápidamente si el mundo no adopta un programa de desarrollo sostenible (Recuadro 8).

La escasez de agua representa también una amenaza para las posibilidades de continuar introduciendo mejoras en la calidad de vida de la población más pobre. Actualmente, cerca de un tercio del mundo se encuentra en situación de estrés por falta de agua, que puede calificarse entre moderado y grave, y al menos 19 países reciben del exterior más de 50% de sus recursos hídricos superficiales. Para el año 2050 la proporción de personas que sufrirán cuando menos una situación de estrés mode-

Recuadro 8 Desarrollo sostenible

Todo programa de desarrollo sostenible debe abordar el problema de la equidad intergeneracional –es decir, garantizar que las generaciones futuras tengan la misma capacidad de desarrollo que la generación actual. Un instrumento de desarrollo sólo es sostenible si garantiza que el conjunto de activos de capital se mantiene constante o aumenta con el pasar del tiempo. Entre esos activos se incluyen las manufacturas (como maquinaria o carreteras), el capital humano (conocimientos y técnicas), el patrimonio social (relaciones e instituciones) y el capital ambiental (bosques y arrecifes de coral). El medio ambiente es importante no sólo por su efecto en el bienestar psíquico y no económico sino también por su repercusión en la producción a largo plazo.

La sostenibilidad ambiental está también estrechamente relacionada con la equidad intergeneracional. Si bien los ricos consumen más recursos en general, los pobres dependen más de la explotación directa de los recursos naturales. Cuando no tienen acceso a recursos no ambientales –y, por lo tanto, su capacidad de adaptación es limitada–, a veces no tienen otra opción que utilizar los recursos ambientales en forma insostenible.

Fuente: Pearce y Warford, 1993; Watson y colaboradores, 1998.

rado por escasez de recursos hídricos podría duplicarse (Recuadro 9). La gran mayoría se encontrará en países en desarrollo, donde las limitaciones técnicas, financieras y administrativas complicarán los intentos de buscar una solución⁶⁶. Cuando escasea el agua, los rendimientos agrícolas disminuyen al agotarse los recursos hídricos disponibles para el riego, y se producen problemas de salud debido a que aumenta el número de personas que se verán obligadas a utilizar agua insalubre para beber y lavar. Aumentará también la posibilidad de conflictos internacionales por los derechos ribereños.

El estancamiento o hundimiento de la economía, las nuevas crisis de salud, el constante crecimiento demográfico y una serie de problemas ambientales representan otras tantas amenazas para los progresos conseguidos en el programa de desarrollo desde hace medio siglo, y plantearán un desafío para el desarrollo en el nuevo milenio. Estos problemas deberán afrontarse en un mundo muy distinto del actual, que creará una nueva serie de retos y oportunidades.

Un mundo en transformación

Lo único que se puede decir con certeza sobre el futuro es que será distinto del presente. Todo intento de enumeración de los cambios importantes que se producirán en los presuntos decenios es en cierta forma arbitrario. No obstante, en esa enumeración, podrían figurar las siguientes posibilidades.

Recuadro 9

La creciente amenaza de la escasez de agua

La población mundial se ha duplicado desde 1940, pero la utilización del agua dulce se ha multiplicado por cuatro. Según estimaciones sobre el límite superior de agua dulce utilizable, no es probable que su uso vuelva a cuadruplicarse de nuevo⁶⁷. La perspectiva de la escasez de agua es una amenaza real, con repercusiones en la paz regional, la seguridad alimentaria mundial, el crecimiento de las ciudades y la ubicación de las industrias. El problema se agrava por la enorme irregularidad de la distribución. La mayor parte del agua dulce disponible se encuentra en los países industriales, que representan sólo el quinto de la población mundial. No obstante, casi la totalidad de los 3.000 millones de personas que, según las previsiones, se agregarán a la población mundial para el año 2025, se encontrarán en países en desarrollo donde el agua es ya escasa.

La desaceleración de las tasas de crecimiento demográfico representan ya cierto alivio, en cuanto que han permitido un descenso espectacular en la proyección del número de personas que vivirán en países con estrés por falta de recursos hídricos o escasez de agua (es decir, respectivamente, con menos de 1.700 y 1.000 metros cúbicos de agua por persona y año) en el año 2050. De los 3.500 millones (más de diez veces la cifra de 1990) previstos inicialmente se ha pasado a 2.000 millones. Pero, en cualquier caso, el problema se agravará todavía antes de que llegue a mejorar. En la actualidad, sólo 166 millones de personas de 18 países están sufriendo esta escasez, mientras que casi 270 millones más en otros 11 países están en situación de estrés por falta de agua.

Las consecuencias se dejarán sentir especialmente en las zonas áridas y semiáridas, en las regiones costeras en rápido crecimiento y en las megalópolis de los países en desarrollo. La urbanización aumentará la demanda de los suministros disponibles, debido al aumento del consumo de agua per cápita en las zonas urbanas. Hace 25 años, menos del 40% de la población mundial vivía en ciudades. Dentro de 25, la proporción podría ser el 60%. La capacidad de ofrecer servicios de abastecimiento de agua potable y de saneamiento, ya sometida a dura prueba, sufrirá presiones todavía mayores.

Un resultado importante, con consecuencias regionales y quizá hasta mundiales, es la mayor probabilidad de conflictos por

el agua, en gran parte por imperativos geográficos. Casi el 47% de la superficie terrestre del mundo, excluida la Antártida, se encuentra en cuencas hidrográficas internacionales compartidas por dos o más países. Hay 44 países con al menos el 80% de su superficie dentro de cuencas internacionales. Las cuencas fluviales y lacustres compartidas por dos o más países son más de 300.

La escasez de agua será especialmente nociva para la agricultura, que absorbe entre el 70 y el 80% del agua dulce disponible. La seguridad alimentaria podría sufrir las consecuencias, ya que el crecimiento del suministro de alimentos en los últimos decenios se ha visto impulsado en gran manera por el riego –que ha permitido aumentar la superficie y multiplicar la productividad. De acuerdo con los actuales coeficientes de las prácticas óptimas, se necesitará un 17% más de agua para alimentar a la población mundial en el año 2025. Por otro lado, la agricultura está ya compitiendo con las grandes ciudades y la industria, que necesitan esos mismos recursos, y el paso del tiempo sólo contribuirá a agudizar esa competencia. Los avances tecnológicos están haciendo de la desalinización una posibilidad para usos municipales e industriales en las zonas costeras, pero los costos continúan siendo demasiado elevados para la agricultura.

Para evitar las crisis, los enfrentamientos regionales y sus efectos derivados se requiere una combinación de medidas económicas e institucionales. La creciente competencia por el agua indica que se pueden conseguir beneficios si este recurso se trata y se cobra como un bien económico. Por otro lado, la geografía de las cuencas hidrográficas hace inevitable la búsqueda de acuerdos de cooperación. Tanto dentro de los países como entre ellos, la asignación del agua y su utilización dentro de un marco de leyes y políticas claramente definidas y el desarrollo conjunto de la infraestructura para almacenamiento y distribución del agua evitarían las ineficiencias económicas asociadas a las soluciones autárquicas. Finalmente, y sobre todo, sólo las estrategias basadas en soluciones para cuencas hidrográficas enteras y no sólo para los problemas nacionales resultarán sostenibles y ventajosas para la mayoría de los habitantes afectados.

Extensión de la democracia. La proporción de países considerados democráticos se ha duplicado con creces desde 1974. Ese fenómeno mundial demuestra que la población desea que los poderes públicos tengan en cuenta su opinión. Además, las tendencias democráticas van con frecuencia acompañadas de una reivindicación de mayor descentralización del poder.

Urbanización. La agricultura representa una proporción mayor de la producción de los países de ingreso bajo que en las economías con ingresos más elevados. En África al sur del Sahara, por ejemplo, la agricultura constituye en la actualidad aproximadamente una cuarta parte del PIB –cifra no muy diferente de la registrada en los Estados Unidos al comienzo del siglo. No obstante, dos características del desarrollo económico están contribuyendo a alentar la migración de las zonas rurales hacia las ciudades: la mayor productividad agrícola (que permite producir más alimentos con menos agricultores) y las nuevas oportunidades económicas de las manufacturas y los servicios. La población urbana mundial aumentará casi 1.500 millones de personas en los próximos 20 años, y en los países en desarrollo la

parte de la población que vive en zonas urbanas pasará probablemente de la mitad a cerca de dos tercios no más tarde del año 2025. Este crecimiento tendrá consecuencias importantes en el poder político de las ciudades, por lo que las políticas municipales del futuro serán todavía más importantes que en la actualidad.

Presiones demográficas. Es probable que la población mundial registre un crecimiento de al menos otros 4.000 millones de personas para el año 2050 –número ingente de personas a las que habrá que ofrecer alimentos, vivienda y trabajo. La composición por edades de la población cambiará también a medida que disminuyan las tasas de natalidad y aumenten las expectativas de vida. La transición será especialmente rápida en los países industriales, donde en 30 años una de cada cuatro personas tendrá más de 65 años edad –mientras que hoy la proporción es de sólo uno de cada siete⁶⁸. Esta evolución influirá notablemente en los flujos financieros mundiales, a medida que un número cada vez mayor de jubilados deje de ahorrar y comience a gastar los activos acumulados.

La revolución en la tecnología de la información y de las comunicaciones. Tradicionalmente se ha considerado que

la producción económica se reduce a los productos básicos y mercancías –trigo, café, camisas o automóviles. Esta visión económica resulta cada vez más alejada de la realidad. En las economías industriales el sector de los servicios representa desde hace varios decenios más de la mitad del total de la producción, y en los países en desarrollo se está observando un desplazamiento semejante. La creciente importancia de este sector significa que los conocimientos –cómo hacer las cosas, cómo comunicarse, cómo trabajar con otras personas– adquieren cada vez mayor importancia, en detrimento de la base de recursos naturales. Significa también que la inversión en capital humano, incluidas la salud y la educación, podría adquirir carácter más urgente que la inversión en capital físico, y que la producción económica es cada vez más «móvil», pues muchos servicios e informaciones se pueden transmitir por cable telefónico o fibra óptica o incluso por el espectro radioeléctrico, lo que aumenta las posibilidades de dispersar la producción. Los progresos en la tecnología de las comunicaciones –y las constantes mejoras en la eficiencia del transporte internacional– han facilitado también el rápido aumento del comercio mundial y de los flujos financieros⁶⁹.

Amenazas al medio ambiente. Varios problemas ambientales representarán una amenaza creciente para el desarrollo sostenible si no se interviene oportunamente. El cambio climático debido a las concentraciones atmosféricas de gases de efecto invernadero y la tasa creciente de extinción de especies en todo el mundo son dos de los problemas más acuciantes, pero hay también otros que necesitan atención, como las enfermedades, la escasez de agua y la degradación de la tierra.

En este Informe se mantiene que los cambios que el mundo está ya experimentando aumentarán enormemente la importancia de las instituciones mundiales y locales (en otras palabras, supranacionales y subnacionales). En muchos casos, las respuestas a los cambios económicos, sociales y ambientales requerirán la cooperación internacional en el marco de estructuras institucionales remodeladas o de nueva planta. Al mismo tiempo, el Estado se descentralizará en forma progresiva, delegando mayores facultades a las autoridades municipales y regionales. Si bien la autoridad central continuará desempeñando un papel importante en lo que respecta a la coordinación y aplicación de las actua-

ciones basadas en la cooperación, las decisiones que influyen en la vida de las personas serán tomadas cada vez más por instancias internacionales y locales.

La evolución hacia un mundo en el que adquirirán gran relieve las cuestiones planetarias y locales, con un número mucho mayor de protagonistas y opiniones procedentes de niveles supranacionales o subnacionales, ofrece nuevas oportunidades para el desarrollo y nuevos desafíos para los gobiernos. Para aprovechar aquellas y resolver éstos, es preciso establecer instituciones que configuren y encaucen las fuerzas del cambio para que sirvan mejor a la causa del desarrollo sostenible.

• • •

En los últimos 50 años el concepto de desarrollo ha seguido un camino sinuoso. Según las ocasiones, el centro de atención han sido las deficiencias o los éxitos del mercado, el intervencionismo directo del Estado o su mera función pasiva de facilitador, la apertura al comercio, el ahorro y la inversión, la educación, la estabilidad financiera, la divulgación de los conocimientos o la estabilidad macroeconómica, por citar sólo algunos. La lista de políticas aceptadas como válidas para el desarrollo sostenible es ahora incluso más larga que hace 10 años, y algunas de las preferencias han cambiado. La inflación continua siendo un motivo de preocupación, por ejemplo, pero hay pocas pruebas convincentes de que unas tasas bajas o moderadas de inflación tengan importantes efectos negativos en el crecimiento. Por otro lado, cada vez se reconoce más la importancia de unas instituciones financieras sólidas, y en la esfera normativa la atención se ha desplazado de la desreglamentación a la constitución de un marco normativo eficaz.

Sería presuntuoso tratar de predecir cuáles de estos temas ocuparán el primer plano en los programas de políticas dentro de uno o dos decenios. Pero, a medida que crece y evoluciona la comprensión general del desarrollo, una enseñanza es clara. Para entender el proceso de desarrollo hay que reconocer tanto su complejidad como el contexto en que se produce. Las soluciones sencillas –la inversión en capital físico humano, por ejemplo, y la total libertad de los mercados– no funcionan en forma aislada. El Estado, el sector privado, la sociedad civil y las organizaciones de donantes deben unir sus fuerzas en apoyo de un desarrollo de amplia base.

Un mundo en transformación



En el siglo XXI, los responsables de la adopción de políticas deberán perseguir las metas del desarrollo en un entorno que ha sufrido grandes transformaciones económicas, políticas y sociales. Dos fuerzas principales configuran el mundo en el que habrán de formularse y aplicarse las políticas de desarrollo: la globalización (constante integración de los países del mundo) y la localización (deseo de autodeterminación y delegación del poder).

Al final del siglo XX la globalización ha demostrado ya que las decisiones económicas, cualquiera que sea el lugar del planeta donde se adopten, deben tener en cuenta factores internacionales. Si bien la circulación transfronteriza de bienes, servicios, ideas y capitales no es un fenómeno nuevo, su aceleración en el último decenio representa una ruptura cualitativa con el pasado¹. El mundo no es ya una serie de vecindarios autónomos conectados únicamente de forma marginal (gracias al comercio, por ejemplo) y, en general, inmunes, a cuanto acontece fuera de ellos. En cualquier lugar del planeta basta apretar un botón para tener acceso a la información y a las nuevas ideas. El orden económico internacional se está transformando en un sistema fuertemente integrado y electrónicamente interconectado. Estos vínculos son tan

estrechos que un vendedor al por menor puede describir a los productores de varios otros países los productos que desean sus consumidores, poniendo así en marcha revisiones inmediatas en el diseño y la producción. Los mercados financieros están tan sólidamente entrelazados que los tipos de cambio, las tasas de interés y los precios de las acciones guardan fuertes relaciones mutuas, y el volumen del capital privado que circula en los mercados financieros supera con creces los recursos de muchos países.

Al mismo tiempo que la globalización está integrando a los países de todo el mundo, las fuerzas de la localización están inclinando el equilibrio de fuerzas dentro de ellas. La demanda de autodeterminación puede adoptar numerosas formas, en particular la sustitución del gobierno autoritario o de partido único por el pluralismo político, una mayor autonomía de las unidades políticas subnacionales y la participación de grupos comunitarios y organizaciones no gubernamentales (ONG) en el sistema de gobierno. Aun cuando las empresas privadas muchas veces se fusionan para conseguir un mayor control sobre el mercado mundial, muchos países están yendo en la dirección contraria, fragmentándose, poniendo en tela de juicio la autoridad establecida y buscando a

tientas nuevos mecanismos para coordinar sus actividades internas.

A primera vista, la globalización y la localización pueden parecer fuerzas contradictorias, pero de hecho muchas veces tienen la misma procedencia y se refuerzan mutuamente. Por ejemplo, los mismos avances en la tecnología de la información y de las comunicaciones, que tan importantes han sido para la difusión de las fuerzas económicas mundiales, muchas veces permiten a los grupos locales conseguir información, visibilidad e incluso financiamiento sin necesidad de recurrir a las autoridades centrales. En conjunto, estas presiones mundiales y locales están revolucionando las formas tradicionales de gobierno centralizado y transformando radicalmente la reflexión sobre el desarrollo.

La economía del desarrollo, surgida después de la segunda guerra mundial, apareció en un época en que los Estados fuertes y autónomos eran los principales mecanismos de decisión. Pero esa autonomía se está recortando gradualmente. El mercado, por ejemplo, puede ahora disciplinar al Estado, castigar sus errores y obligarle a descubrir sus cartas. La globalización ha limitado la capacidad de muchos gobiernos centrales de obtener ingresos gravando a las empresas, que ahora tienen la capacidad de trasladar parte o la totalidad de su actividad económica a lugares con impuestos más bajos. Al mismo tiempo que los gobiernos centrales tienen que buscar nuevas fuentes de ingresos, las comunidades regionales y urbanas se están agrupando para defender sus propios intereses, ejerciendo todavía más presión sobre las formas tradicionales de gobierno. El resultado ha sido la aparición de nuevas ideas sobre cómo administrar las economías mundiales y el deseo paralelo de crear nuevas instituciones para ello. La necesidad de estas instituciones se hace patente en tres planos: supranacional, nacional y local.

En el plano supranacional, están ya en marcha algunas instituciones que permiten configurar y canalizar las fuerzas de la globalización. La Organización Mundial del Comercio (OMC), los Acuerdos de Basilea y el Protocolo de Montreal, que se ocupan, respectivamente, del comercio, el sistema bancario y la emisión de productos químicos que agotan la capa de ozono en todo el mundo, son representativos del tipo de instituciones que el mundo necesitará en el siglo XXI. Los acontecimientos de los años ochenta y noventa han demostrado que las actuales instituciones distan mucho de ser suficientes para resolver los problemas económicos y ambientales del futuro: se necesitan muchas más. Las catástrofes económicas, como las crisis de la deuda de América Latina en el decenio de 1980 y el hundimiento de las economías de Asia oriental en los últimos años noventa, pueden continuar produciéndose, quizá en forma todavía más

dramática. Y mientras que los países han comenzado a dar respuesta a importantes problemas ambientales, como el cambio climático y la conservación de biodiversidad, estas iniciativas son sólo las primeras de una larga serie que deberán adoptarse para proteger el patrimonio común de la humanidad (véase el Capítulo 4). La falta de consenso sobre muchas cuestiones de gran trascendencia y las dificultades inevitables de unas negociaciones prolongadas constituyen otros tantos obstáculos para un proceso significativo de creación de instituciones internacionales.

En el plano nacional, muchos países están aprendiendo qué políticas funcionan y cuáles deben evitarse para conseguir la estabilidad macroeconómica. Muchas economías industriales aprendieron los posibles peligros asociados a los ciclos de auge y depresión del capitalismo a raíz de acontecimientos como la Gran Depresión y, en consecuencia, han establecido todo un conjunto de políticas e instituciones nacionales. Estas políticas tratan de moderar la inestabilidad económica con intervenciones macroeconómicas anticíclicas que se proponen los siguientes fines: reducir la posible inestabilidad de los flujos de capital; regular el comportamiento de los agentes privados; proteger a los inversionistas, depositantes y consumidores; difundir la información necesaria para la evaluación de riesgos y la toma de decisiones prudentes, y ofrecer seguro social para sortear las crisis temporales. Estas instituciones se han convertido en parte integrante del sistema capitalista de los países industriales, ya que determinan las posibles expectativas y modifican de manera fundamental el proceso de toma de decisiones del sector privado. A medida que las economías en desarrollo se ven más expuestas a la nueva economía mundial, van estableciendo instituciones semejantes en sus propios países. Es probable que comprueben que algunas políticas concretas ofrecen una rentabilidad excepcional. Un entorno macroeconómico estable, un sector nacional de servicios empresariales liberalizado y una estructura jurídica que induzca la transparencia y proteja los derechos de los inversionistas permiten al país disfrutar de una situación ventajosa. Por el contrario, las deficiencias en las políticas financieras y prácticas comerciales llevan inevitablemente a la catástrofe —como se comprobó amargamente tras las crisis bancarias y monetarias de finales del siglo XX.

En lo que respecta al plano subnacional, la localización ha impulsado a muchos gobiernos centrales a otorgar a las autoridades locales facultades políticas, fiscales y administrativas. No obstante, los mecanismos orientados a mantener relaciones intergubernamentales viables no han avanzado al mismo ritmo que la descentralización. En teoría, ésta se basa en la existencia de instituciones eficaces que determinan los procedimien-

tos de votación, permiten la divulgación de la información, garantizan la responsabilidad en el plano local y definen un sistema de asignación de recursos y responsabilidades a las autoridades subnacionales. Pero en muchas ocasiones la delegación de la autoridad y de las funciones del gobierno central ha seguido su propio ritmo –muchas veces aprendiendo con la práctica, por no decir, con los fracasos. No hay prácticamente ningún modelo acertado de descentralización. La reciente inestabilidad macroeconómica resultante en parte de las tensiones entre el gobierno central y las entidades subnacionales (aunque los casos son muy diferentes) en el Brasil y Rusia demuestran la importancia de unas relaciones armoniosas entre las autoridades centrales y locales para conseguir y mantener la confianza de los mercados. Los gobiernos de todos los niveles han comenzado a comprender la importancia de adoptar decisiones y asignar los recursos respetando las reglas del juego y adoptando mecanismos integradores, participativos y basados en el consenso.

En el presente capítulo se definen las fuerzas de la globalización y la localización, que se examinarán con mayor detalle en los capítulos siguientes. Se estudian cuestiones como el comercio, los flujos de capital y las consecuencias del crecimiento económico. Se tienen también en cuenta los cambios institucionales necesarios para conseguir un desarrollo sostenible, sentando así las bases para un examen más detallado en los capítulos siguientes del Informe.

Comercio internacional

Los flujos del comercio internacional están penetrando cada vez con mayor profundidad en el mecanismo habitual de las economías en desarrollo e influyendo en la estructura económica global, en general, y en la distribución de los ingresos, en las prácticas de empleo y en el crecimiento de la productividad, en particular². El comercio de bienes y servicios ha registrado un crecimiento dos veces más rápido que el PIB mundial en los años noventa, y la parte atribuible a los países en desarrollo ha subido del 23 al 29%. Estas cifras agregadas no reflejan los importantes cambios de composición registrados en los 10 últimos años, que ofrecen a las economías en desarrollo nuevas oportunidades de crecimiento. En el Capítulo 2 se analizan en profundidad estos desafíos y oportunidades.

Los desplazamientos en la composición del comercio han creado una nueva pauta en los intercambios internacionales de bienes, servicios e ideas. El comercio de componentes forma parte de esta nueva estructura. La “contratación” de esos componentes en el exterior es una práctica cada vez más extendida, y el uso de Internet contribuirá sin duda a ampliar este proceso, alentando el ingreso de nuevos productores en todo el

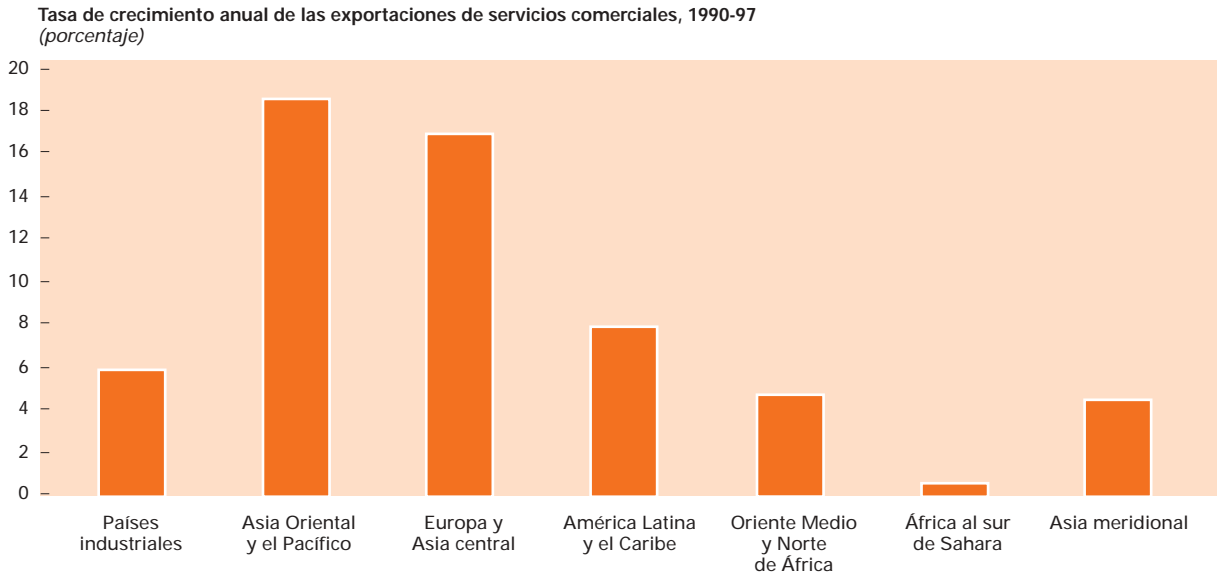
mundo en desarrollo. Si bien es difícil conocer las cifras precisas, se puede decir que en los primeros años noventa un tercio de todo el comercio de manufacturas (aproximadamente \$800.000 millones) estuvo integrado por piezas y componentes. Este tipo de comercio ha generado una red mundial cada vez más amplia que conecta a las filiales de las empresas transnacionales con otras empresas independientes de diseño, producción y distribución de componentes. Estas redes ofrecen a las empresas que las integran acceso a nuevos mercados y relaciones comerciales y facilitan la transferencia de tecnología. Los avances en la tecnología de la información ayudan a integrar a las compañías de los países en desarrollo en la red de producción mundial. General Electric, por ejemplo, publica información sobre sus necesidades de componentes en Internet, y recibe ofertas de abastecimiento de empresas de todo el mundo.

El enorme crecimiento del comercio de servicio y, más recientemente, del comercio electrónico forma parte también de esta nueva estructura de los intercambios. Las exportaciones de servicios comerciales han crecido en todos los continentes (en particular, en Asia) durante todo el decenio de 1990 (Gráfico 1.1). Este cambio tiene un significado especial, ya que con frecuencia los servicios se utilizan en la producción de bienes e incluso de otros servicios. La mayor competencia internacional en el sector de los servicios supone una reducción de los precios y mejoras de la calidad, que incrementarán la competitividad en todos los niveles. Tanto las economías industriales como los países en desarrollo tienen mucho que ganar con la apertura de sus mercados. Estos últimos conseguirían enormes beneficios de la reducción de los obstáculos a los productos agrícolas y a los servicios marítimos y de construcción, que requieren gran concentración de mano de obra³. A más largo plazo, el comercio electrónico será una de las áreas en que, por la misma expansión de las oportunidades de intercambio, habrá que ampliar la estructura normativa⁴.

En la base de este auge de los flujos comerciales se encuentra el compromiso cada vez mayor de las economías en desarrollo por liberalizar sus regímenes comerciales. Esta determinación ha adoptado múltiples formas: ingreso en la OMC (110 de los 152 países en desarrollo eran miembros en 1999), participación en los acuerdos comerciales regionales y reformas unilaterales (Gráfico 1.2)⁵. Pero esta búsqueda de la reforma comercial está encontrando cada vez mayor resistencia, sobre todo en las economías industriales, donde el ajuste a la presión competitiva del mercado internacional puede resultar un proceso doloroso. Para poder prosperar, la reforma del comercio debe ir acompañada de una reasignación de recursos entre los grupos económicos, y este ajuste puede resultar costoso para algunos. Cada vez más, los gobiernos

Gráfico 1.1

Las exportaciones de servicios comerciales han crecido fuertemente en la mayor parte de las regiones desde 1990



Nota: La tasa de crecimiento anual de la Unión Europea fue nula en 1997. En las cifras correspondientes a la Unión Europea no se incluye el comercio intracomunitario.
Fuente: OMC, Informe anual, varios años.

se convencen de que para avanzar en este terreno se requiere flexibilidad en las instituciones del mercado de trabajo, como se examina con más detalle en el Capítulo 2. Las empresas que compiten con las importaciones se resisten también al progreso de la reforma del comercio, utilizando para ello la legislación antidumping con el fin de invertir los progresos realizados en el acceso a los mercados gracias a las reformas anteriores. Al menos 29 países habían aplicado estas leyes hasta 1997, y muchos más las estaban considerando.

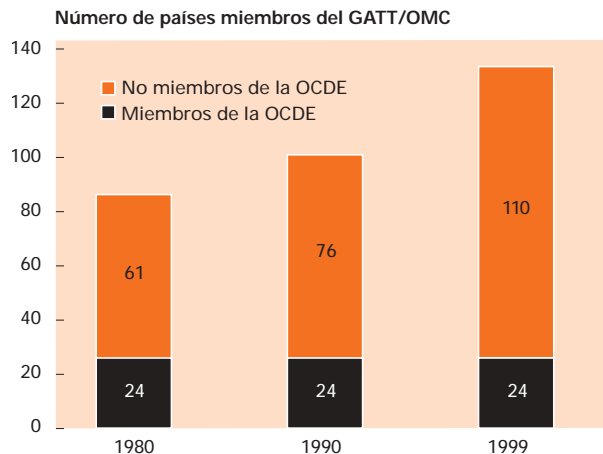
Aunque el decenio de 1990 se caracterizó por el impresionante progreso de la liberalización de los regímenes comerciales, resultará más difícil mantener ese impulso durante los próximos 25 años. La Ronda del Milenio, iniciada en noviembre de 1999, ofrecerá a la comunidad internacional una oportunidad de responder a ese desafío. Los países en desarrollo deberán comprometerse plenamente a utilizar la experiencia técnica a su disposición con el fin de llegar a resultados favorables en esferas como la liberalización del comercio agrícola y el de los servicios de mayor interés para su desarrollo futuro. El reconocimiento de que la reforma del comercio crea tanto ganadores como perdedores (y más de aquellos que de éstos) es el punto de partida. La prueba de la verdad será convencer a los ganadores de que renuncien a parte de sus logros con el fin de compensar a perdedores influyentes que, de lo contrario, podrían obstruir el proceso de reforma.

Flujos financieros internacionales

Las crisis financieras de 1997-99 han puesto en primer plano la creciente interdependencia entre los países y obligado a realizar un examen a fondo. Los flujos internacionales de capital con destino a los países en desarrollo,

Gráfico 1.2

Cada vez es mayor el número de países en desarrollo comprometidos con la reforma del comercio



Nota: El número de miembros de la OCDE corresponde a 1999.
Fuente: OMC, Informe anual, varios años.

aunque concentrados todavía en una docena de países receptores, se están convirtiendo rápidamente en una fuerza considerable, que da carácter prioritario al establecimiento, reglamentación y liberalización eficaz de los mercados financieros. Los flujos financieros se multiplicaron rápidamente en los años noventa, estimulados por una mayor disposición de los países a liberalizar las transacciones de la cuenta de capital. Aun cuando retrocedieron en 1998, estos flujos están recuperando su tendencia ascendente⁶. Se han conseguido grandes progresos en la utilización de los avances tecnológicos de computación y telecomunicaciones que están reduciendo el costo de las transacciones. Además, se ha prestado considerable atención a la posibilidad de que los fondos de cobertura y el uso de nuevos productos derivados pueda aumentar la inestabilidad de los flujos de capital⁷. Al mismo tiempo, la innovación financiera ha contribuido notablemente a detener los nuevos riesgos y a crear una amplia gama de

posibilidades de inversión –otra tendencia que no se detendrá, debido al enorme atractivo de sus posibles recompensas⁸. Sobre todo, el suministro de recursos financieros crecerá durante los dos próximos decenios, fomentado por los fondos de pensiones y fondos mutuos en las sociedades industriales (Recuadro 1.1). El valor de los activos de las pensiones a escala mundial subió de \$6 billones en 1992 a \$9,7 billones en 1997. Aunque la tasa de crecimiento de esos activos en el Reino Unido y en los Estados Unidos podría descender entre un 6 y un 7% al año a mediano plazo, el valor previsto del total de los activos mundiales en el año 2002 sería nada menos que de \$13,7 billones. Estos recursos buscarán agresivamente una fuerte rentabilidad en todo el mundo.

El aumento de la demanda de fondos será equivalente, si no superior, a lo que pueda aumentar la oferta. Aproximadamente el 85% de la población mundial reside en países en desarrollo, en la mitad de los casos en las

Recuadro 1.1

Macroeconomía mundial del envejecimiento

El envejecimiento de las poblaciones en los países industriales y en algunas de las economías de Asia oriental en proceso de industrialización podría reducir gravemente el suministro internacional de capital para el año 2025. Tres factores determinarán exactamente la gravedad de esa reducción: el efecto del envejecimiento y del ascenso de los coeficientes de dependencia sobre el ahorro de los hogares, la edad de jubilación y la cobertura ofrecida por los sistemas de seguridad social.

En el supuesto más sombrío, se prevé una caída sustancial del ahorro de los hogares en las economías industriales y de Asia oriental, ya que el número de personas de más de 65 años continúa aumentando. Se prevé una tendencia creciente de la población a jubilarse después de los 50 años pero antes de los 60, como hacen ya muchos en Europa. Finalmente, los actuales sistemas de reparto utilizados en los programas de seguridad social se declararán en quiebra o al menos se verán sometidos a gran presión.

La edad mediana de la población en Asia nororiental subirá de 28 a 36 años entre 1995 y el año 2015⁹. Sólo el 12,5% de la población estadounidense y el 11,8% de la japonesa tenía más de 65 años en 1990, mientras que para el año 2025 las proporciones serán del 18,7 y el 26,7%, respectivamente. Entre 1990 y 2025 el rápido proceso de envejecimiento hará que la parte correspondiente a la cohorte de más de 65 años pase del 6 al 13,3% en China y del 5 al 15% en la República de Corea.

A medida que las poblaciones comienzan a envejecer, el número de hombres de 60 a 64 años que forman todavía parte de la población activa disminuye de forma vertiginosa. En los 35 años anteriores a 1995 el porcentaje de hombres en ese grupo de edad que estaban todavía trabajando bajó del 80 al 55% en los Estados Unidos, del 80 al 20% en Italia y del 70 al 15% en Francia. Según este escenario, se producirá una grave escasez de capital mundial que aumentará las tasas de interés y reducirá el crecimiento, el comercio y los precios de los productos básicos –perspectiva nada halagüeña.

Según otro escenario, mucho más optimista, es posible evitar la contracción del ahorro. Las encuestas sobre hogares indican que el envejecimiento quizá no llegue al fuerte descenso del ahorro que prevén algunos estudios internacionales. El número creciente de mujeres que se suman a la fuerza de trabajo compensará en

parte el descenso de trabajadores varones de más edad. Finalmente, las políticas e instituciones reducirán (o incluso enjugarán) el déficit de ahorro en algunos países industriales y evitarán situaciones de escasez en las economías en desarrollo.

Las investigaciones realizadas sobre el Japón y Asia oriental confirman la opinión de que el ahorro podría descender a medida que envejezcan las poblaciones pero que el descenso de las tasas de inversión compensará con creces la reducción del ahorro¹⁰. Además, al descender la fecundidad en Asia meridional y América Central y del Sur, los coeficientes de dependencia disminuirán durante los dos próximos decenios, el ahorro podría aumentar –y los países de la región podrían convertirse gradualmente en exportadores de capital, como el Japón¹¹. De hecho, algunas investigaciones recientes sobre el Reino Unido y los Estados Unidos apuntan a la probabilidad de una creciente tasa de ahorro a medida que la generación del auge demográfico de la posguerra se acerque a la jubilación en los dos próximos decenios¹².

Algunos sociólogos creen que la edad de jubilación dejará de descender en los dos próximos decenios e incluso podría comenzar a subir¹³. Si así fuera –aunque muchos opinan lo contrario, basados en el atractivo de la jubilación y en el precio descendente del ocio–, la escasez de ahorro en los países industriales representaría un problema menos acuciante¹⁴. Pero aun cuando este escenario favorable resulte más probable, los países industriales y en desarrollo con poblaciones en proceso de envejecimiento deben acelerar la reforma. Los sistemas de reparto utilizados en los planes de seguridad social de los países industriales se declararán en quiebra en los dos o tres próximos decenios, a no ser que el Estado aumente el financiamiento, reduzca las prestaciones y mantenga o eleve la edad de jubilación. El aumento de las contribuciones y la reducción de las prestaciones suscitarán fuerte resistencia, pero este ajuste es inevitable. El gasto total durante los próximos 30 años en concepto de pensiones y atención médica de los ancianos ascenderá, según las estimaciones, a \$64 billones¹⁵. Para poder sufragar la parte de estos gastos que les corresponden, los países industriales deben crear un marco institucional que reduzca la amenaza de falta de ahorro exigiendo la plena capitalización de los planes de seguridad social y desalentando la jubilación anticipada¹⁶.

ciudades. Una proporción considerable (cerca de 1.500 millones en el año 2000) vive con menos de un dólar al día (umbral de pobreza muchas veces utilizado). Para modernizar, industrializar y urbanizar, los países en desarrollo necesitarán enormes aportaciones de capital. Este procederá en su mayor parte del ahorro interno, pero los países en desarrollo bien gobernados que ofrezcan una sólida rentabilidad podrán completar sin duda su ahorro con recursos procedentes de todo el planeta¹⁷. Los países en desarrollo son también los mercados de más rápido crecimiento para los productos de las compañías multinacionales¹⁸. A medida que aumenten estos mercados, atraerán cantidades cada vez mayores de inversión extranjera directa, que ofrece empleo y posibilidades de capacitación técnica y administrativa, además de capital. No obstante, los gobiernos de los países en desarrollo deben adoptar medidas para atraer esas inversiones, ya que no les van a llegar de forma automática. En 1996, los inversionistas enviaron sólo una cuarta parte de sus recursos al mundo en desarrollo¹⁹.

La globalización de los mercados financieros influye en el desarrollo, ya que los aspectos financieros desempeñan un papel importante en el crecimiento económico y la industrialización²⁰. La globalización financiera repercute en el crecimiento de dos maneras: aumenta el suministro mundial de capital y promueve un desarrollo financiero interno que mejora la eficiencia en la asignación, crea nuevos instrumentos financieros²¹ y eleva la calidad de los servicios bancarios²². La competencia viene no sólo de otros bancos internos sino también de bancos extranjeros y de un próspero sector de intermediarios financieros no bancarios. Ambos actúan como complemento de los bancos y, en el caso de los mercados de valores y otros organismos de supervisión, incrementan la disciplina, ya que evalúan ininterrumpidamente la información sobre las carteras y sus resultados²³. Además, la experiencia revela que las instituciones financieras extranjeras no ponen en peligro los sistemas bancarios internos; casi nunca adquieren un papel predominante y suelen mantener su compromiso por largo tiempo²⁴.

Los resultados financieros de los mercados emergentes en los años noventa han hecho de la liberalización de la cuenta de capital una posibilidad atractiva para los países en desarrollo. Los mercados parecían en general estables y bastante disciplinados, y muchos países comenzaron a considerar que la secuencia recomendada de las medidas de liberalización (en primer lugar, la adquisición de capacidades de reglamentación y el fortalecimiento de los mercados bancario y financiero) era menos importante de lo que habían indicado las investigaciones anteriores²⁵. Varios países en desarrollo, impulsados por la fuerza de la opinión en algunas economías industrializadas, empezaron a suavizar los con-

troles de las entradas y salidas de capital y, si bien la mayor parte de ellos conservaron ciertas restricciones, hubo algunos que las abolieron en su totalidad²⁶. Además, la apertura continuó siendo la opción más atractiva a medida que se hacía más difícil contener las salidas de capital y resultaban más patentes las ventajas del crecimiento de las entradas.

La crisis de Asia oriental en 1997 hizo que las autoridades comenzaran a desconfiar de una mayor liberalización financiera. Varias de las economías en desarrollo que más éxito han conseguido han salido muy mal paradas de la turbulencia financiera asociada a la crisis de Asia oriental. De hecho, los costos de la crisis han sido mucho mayores que los asociados a anteriores catástrofes financieras (Gráfico 1.3). Pero los costos fiscales palidecen en comparación con las oportunidades perdidas de crecimiento y con el aumento de la pobreza y la desigualdad que pueden provocar estas crisis, sobre todo en las zonas urbanas (Gráfico 1.4)²⁷. La crisis de Asia oriental ha situado en el primer plano del debate el problema de la secuencia de las medidas de liberalización. En este sentido, se plantean varios interrogantes. ¿Cómo pueden contribuir los controles de capital a reducir la exposición a los cambios repentinos de opinión de los inversionistas de cartera? ¿Son convenientes, y posibles, los controles de las salidas de capital? Dado el creciente número de transacciones internacionales de bienes y servicios, ¿con qué facilidad se pueden eludir esos controles?

Gráfico 1.3

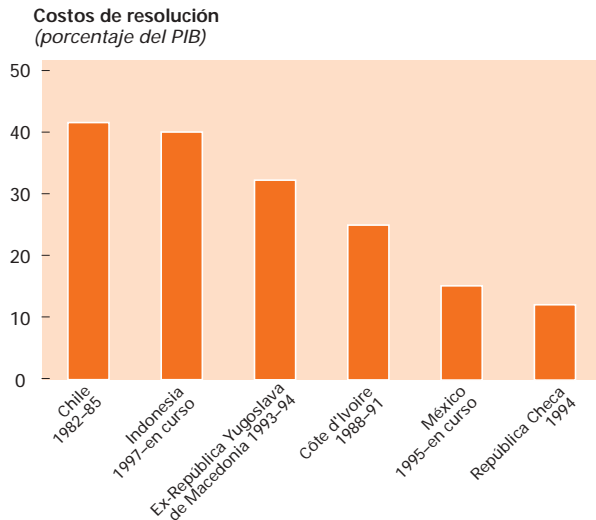
Los préstamos improductivos pueden representar hasta el 50% de todos los préstamos bancarios en el punto álgido de una crisis bancaria



Fuente: Las cifras correspondientes a Indonesia, Malasia y Tailandia son de fuentes oficiales; las de otros países están tomadas de *Wall Street Journal*, 9 de diciembre de 1998.

Gráfico 1.4

La resolución de las crisis bancarias puede costar hasta el 40% del PIB



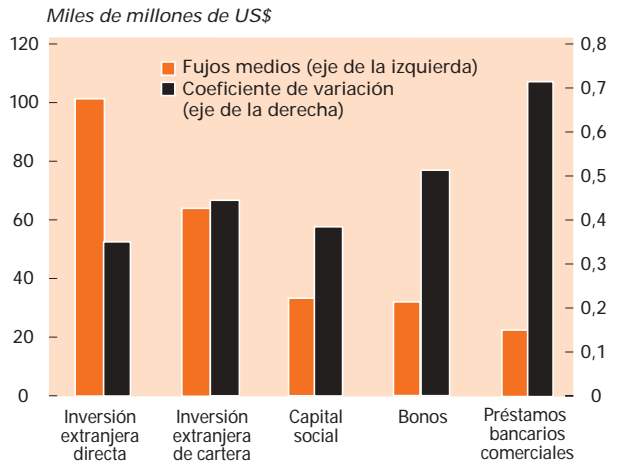
Nota: En los costos de resolución se incluyen los costos directos contraídos por la administración así como los costos cuasifiscales, como las subvenciones al tipo de cambio, según la definición del FMI
Fuente: Caprio y Klingebiel, 1999.

Como en casos anteriores, la crisis de Asia oriental ha aumentado el atractivo de las inversiones de capital a largo plazo, con una diferencia. Hasta hace poco, los gobiernos preferían el financiamiento mediante endeudamiento al basado en las inversiones de capital o a la inversión extranjera directa, tanto porque no querían que empresas extranjeras controlaran importantes segmentos de la economía como porque los propietarios de las grandes empresas temían perder el control²⁸. El talante comenzó a cambiar a medida que los países fueron comprendiendo que la inversión extranjera directa aporta no sólo capital sino también tecnología, acceso a los mercados y capacidades de organización²⁹. Los estudios sobre los episodios recientes de agitación financiera se han centrado en la inestabilidad de algunos flujos financieros privados y en la forma en que ésta contribuye a crear un entorno incierto y perjudica el desarrollo económico. El análisis del período 1992-97 revela que la inversión extranjera directa fue menos inestable (en función del coeficiente de variación) que los préstamos de los bancos comerciales y los flujos de inversiones en cartera procedentes del exterior (Gráfico 1.5).

En 1997, los países en desarrollo representaban el 30% del total de la inversión extranjera directa, es decir, \$1,04 billones (un 90% del cual procedía de países industriales) (Cuadro 1.1). Cinco países –Argentina, Brasil, China, México y Polonia– recibieron la mitad del total enviado a países en desarrollo³⁰. Las

Gráfico 1.5

La inversión extranjera directa fue menos inestable que los préstamos bancarios comerciales y el total de los flujos de cartera, 1992-1997



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report*, 1998.

compañías multinacionales protagonizaron gran parte de esa actividad. Su inversión estimula el crecimiento impulsado por las exportaciones en las economías bien situadas, gracias a los efectos derivados de la contratación externa de sus productos y la distribución de sus centros productivos³¹. Por ejemplo, Philips Electronics tiene más trabajadores en China que en los Países Bajos. Las alianzas entre las multinacionales continúan fusionando los mercados a medida que las empresas aprovechan las economías de escala y de alcance y hacen frente al creciente costo de la innovación tecnológica³². En el Capítulo 3 se analiza de qué manera los países en desarrollo pueden reformar sus instituciones y políticas para atraer más inversión extranjera directa.

La crisis de Asia oriental obligó también a preguntarse si con acciones macroeconómicas y normativas coordinadas se podría haber evitado o mitigado la catástrofe y reducido el contagio. En el Capítulo 3 se analizan varias posibilidades institucionales. Una coordinación de políticas más estrecha entre las principales economías de la región de Asia y el Pacífico podría haber mantenido dentro de límites razonables las fluctuaciones del tipo de cambio y las correspondientes tasas de interés, lo que habría permitido una intervención más oportuna para frenar la crisis³³. Podría haberse conseguido también una mayor coordinación y uniformidad en la reglamentación financiera. Los organismos regionales y, quizá también los internacionales, podrían haber examinado las prácticas bancarias nacionales para determinar su observancia de las normas cautelares básicas establecidas para los bancos por los acuerdos de Basilea (en principio, los países pueden

Cuadro 1.1**Total mundial de la inversión extranjera directa, 1997**

Región	Monto (miles de millones de US\$)	Porcentaje del total
Total mundial	3.455,5	100,0
Países industriales	2.349,4	68,0
Europa occidental	1.276,5	36,9
América del Norte	857,9	24,8
Otros países industriales	215,1	6,2
Países en desarrollo	1.043,7	30,2
Argentina, Brasil, y México	249,2	7,2
Otros países de América Latina	126,2	3,7
China (con inclusión de Hong Kong)	244,2	7,1
Asia meridional ^a	253,1	7,3
Otros países de Asia	96,3	2,8
África	65,2	1,9
Otros países en desarrollo	9,4	0,3

a. Filipinas, Indonesia, Malasia, la República de Corea, Singapur, Tailandia y Taiwán (China).
Fuente: UNCTAD, *World Investment Report*, 1998.

adoptar normas unilaterales y regionales más estrictas que las previstas en los Acuerdos de Basilea, incluidas las enmiendas de los acuerdos propuestos en 1999)³⁴.

Migración internacional

Lo mismo que los bienes, servicios e inversiones, las personas están también atravesando las fronteras en cifras sin precedentes. Cada año emigran entre 2 y 3 millones de personas, la mayoría de ellas hacia cuatro grandes países de destino: Estados Unidos, Alemania, Canadá y Australia, por ese orden³⁵. Al iniciarse el siglo XXI, más de 130 millones de personas viven fuera de su país natal, y ese número ha crecido aproximadamente un 2% al año. En términos relativos, el número de migrantes es sólo el 2,3% de la población mundial, pero se concentra en unas cuantas regiones –América del Norte, Europa occidental, Oceanía y Oriente Medio³⁶. En América del Norte y Europa occidental, el total de la población migrante creció un 2,5% al año entre 1965 y 1990, con lo que superó ampliamente el crecimiento de las poblaciones autóctonas. Si se incluye a Oceanía en este grupo, 1 de cada 13 personas que viven en esas regiones ha nacido en el extranjero³⁷. Si bien los beneficios netos son positivos para los países receptores y para muchos de los países de origen, las tensiones resultantes de carácter étnico y laboral en las zonas urbanas han dado lugar a un endurecimiento de las leyes de inmigración en algunos países.

Los conflictos y las catástrofes naturales han multiplicado dramáticamente el número de refugiados.

Hasta 1975, habían atravesado las fronteras nacionales un total de 2,5 millones de refugiados; para 1995 el total había ascendido a 23 millones³⁸. A esa cifra hay que añadir los más de 20 millones de personas desplazadas internamente que han migrado dentro de sus propios países³⁹. Los efectos de este fenómeno no son temporales, y suelen afectar indirectamente a muchas otras personas. Por ejemplo, la considerable salida de habitantes del sudoeste de Afganistán provocó fuertes daños en el sistema de cultivos allí practicado⁴⁰. Fueron tantas las personas que abandonaron el lugar que la población cayó por debajo de los niveles necesarios para mantener la infraestructura agrícola básica del país.

La migración transfronteriza, unida a la “fuga de cerebros” de los países en desarrollo a los industriales será una de las principales fuerzas que configurará el panorama del siglo XXI, al menos por tres motivos. Primero, porque la migración está causando transformaciones dramáticas en el perfil demográfico de los países tanto industriales como en desarrollo. Segundo, porque la salida de personas altamente especializadas de los países en desarrollo resulta perjudicial para los países de bajo ingreso y también para los destinatarios. Tercero, porque las comunidades de migrantes internacionales ofrecen enormes posibilidades económicas.

En los próximos decenios, muchos países sufrirán profundos cambios en sus tasas de crecimiento de la población y perfiles demográficos. Las poblaciones autóctonas están disminuyendo en la mayor parte de los países industriales y de Europa oriental, donde las tasas de fecundidad son bajas. Por otro lado, las tasas de crecimiento demográfico continúan siendo elevadas en Asia y en África al sur del Sahara, aunque han comenzado a disminuir. La escasez de tierra agrícola y el desempleo urbano son dos preocupaciones importantes, y debido a la migración podrían provocar problemas en otras economías. En África, en algunas partes del Oriente Medio y en Asia meridional la intensa competencia por el empleo podría crear incentivos adicionales a la emigración. La reducción y el envejecimiento de la población en Europa, el Japón y los Estados Unidos podrían multiplicar también la demanda de trabajadores migrantes, como ocurrió en Europa occidental entre mediados de los años cincuenta y de los setenta⁴¹.

Si las condiciones futuras son favorables, las reformas adoptadas por los países en desarrollo, la mayor integración financiera y comercial, la migración a corto plazo generada por la liberalización de los servicios de construcción y las mayores posibilidades de emigrar a los países industriales podría permitir a los países de ingreso bajo hacer frente a las presiones de la transición demográfica. La inversión extranjera y el comercio pueden desempeñar también un papel considerable en los países en desarrollo,

ya que aceleran el crecimiento, aumentan las oportunidades de empleo y, por lo tanto, reducen los incentivos a la emigración⁴². De todas formas, no conviene dejarse llevar por un optimismo exagerado, ya que los nuevos migrantes sin conocimientos especializados tropiezan con serias dificultades para introducirse en los mercados de trabajo de los países industriales⁴³.

Si las condiciones son menos favorables, la globalización se detendrá, los países en desarrollo tendrán menos acceso al capital y a los mercados internacionales y la migración transfronteriza encontrará nuevas dificultades, ya que los países industriales se resistirán a liberalizar el comercio de servicios que implica la circulación transfronteriza de mano de obra por breves períodos de tiempo y adoptará políticas para reducir significativamente la inmigración. Si bien algunos países de ingreso bajo pueden responder con eficacia –reduciendo la fecundidad y promoviendo el crecimiento mediante la movilización de los recursos internos y el fomento de la innovación–, la mayoría de ellos sufrirán probablemente una mayor inestabilidad y un ritmo menor de crecimiento de los ingresos.

Una segunda preocupación es la emigración de los trabajadores especializados de los países en desarrollo, sobre todo de África y Asia meridional. Esta fuga de cerebros puede mermar la capacidad de los países en desarrollo de encauzar la moderna tecnología agrícola e industrial. Algunos países de África al sur del Sahara, el Caribe, América Central y Asia meridional han perdido de hecho un tercio de sus trabajadores especializados⁴⁴. Por otro lado, las investigaciones recientes señalan también los beneficios de la migración hacia otros países. El más importante son los fondos que los migrantes envían a sus países de origen, y que pueden representar cifras considerables. Las remesas de los trabajadores extranjeros suman aproximadamente \$75.000 millones anuales, un 50% más que el total de la asistencia oficial para el desarrollo⁴⁵. Esas transferencias se utilizan para ayudar a los miembros de la familia pero a veces se invierten (sobre todo en vivienda), con lo que estimulan otras formas de gasto⁴⁶.

De todos los posibles inversionistas externos en un país, probablemente son los emigrantes los mejor informados sobre las prácticas comerciales y laborales y las normas jurídicas. Los países que adoptan medidas para incrementar la inversión extranjera directa y se integran con las redes mundiales de producción manteniendo en niveles bajos y previsibles los obstáculos al comercio suelen generar beneficios adicionales. Si aumenta la calidad y la complejidad tecnológica de las exportaciones de un país en desarrollo, es posible que los emigrantes más especializados decidan regresar. Varias economías de Asia oriental se han beneficiado de este reflujo.

No obstante, la experiencia indica que el regreso de los emigrantes no siempre es beneficioso para el país. Un estudio sobre la migración de retorno en Turquía ha permitido comprobar que sólo la mitad de los migrantes regresados eran económicamente activos en 1988⁴⁷. De ellos, el 90% trabajaba por cuenta propia y muchos habían utilizado los fondos ahorrados en el exterior para establecer nuevas empresas. Los pocos repatriados que tenían un buen nivel de instrucción encontraron poca demanda de esa capacidad en Turquía. No obstante, los gobiernos nacionales pueden adoptar varias medidas para conseguir mayores beneficios de la migración de regreso. Por ejemplo, pueden ofrecer incentivos a los emigrantes para que mantengan sus vínculos con el país de origen y facilitar información y asesoramiento antes y después de su regreso.

El mercado de la mano de obra altamente especializada se integrará todavía más a escala mundial en los próximos decenios, y es posible que la rentabilidad creciente de la especialización favorezca la concentración espacial. Los profesionales que ofrecen sus conocimientos atravesarán las fronteras libremente, lo que facilitará la circulación de la tecnología, inducirá el crecimiento de las industrias con mayor concentración tecnológica (como en Israel) y ayudará a crear un mercado de conocimientos especializados verdaderamente mundial⁴⁸. Como el desarrollo requiere una mano de obra altamente calificada, la educación primaria y secundaria continuarán siendo importantes. Los países que no puedan o no quieran crear esta mano de obra, competir por los trabajadores especializados y establecer un entorno propicio al desarrollo tecnológico se encontrarán siempre en el grupo de ingreso más bajo. Para reducir la diferencia con los países ricos, las economías en desarrollo deben elaborar también políticas que, mediante la capacitación de nivel terciario, multipliquen el número de trabajadores especializados y les den empleo, como han hecho la República de Corea y Taiwán (China). Sin esas políticas, las actividades manufactureras y de servicios con alto valor añadido no arraigarán en los países donde más urgente es su necesidad.

Un tercer aspecto de la migración internacional en el siglo XXI será la expansión de las grandes comunidades de emigrantes procedentes de los países en desarrollo –otro factor de interconexión mundial (Recuadro 1.2). Esos colectivos sirven como cauces oficiosos para poner en circulación conocimientos generales y técnicos, información sobre los mercados y capitales. Pueden servir como complemento de los cauces oficiales basados en las instituciones de mercado, y ofrecer a los migrantes un medio de efectuar transacciones en una atmósfera de confianza. En este sentido, contribuyen a corregir las asimetrías de la información y otras deficiencias del mercado.

Recuadro 1.2**La red internacional china**

La diáspora china cuenta con más de 50 millones de personas, dispone de enormes recursos y es una fuerza impulsora del desarrollo en la región de Asia y el Pacífico⁵⁰. Esta comunidad, con sus numerosos vínculos sociales y comerciales de carácter informal y sus asociaciones formales de ultramar, es una fuente de dinamismo para muchas economías de Asia oriental. Ha permitido corregir algunas deficiencias del mercado, crear mercados donde no los había y ayudar a las economías emergentes a ser más competitivas en un período de tiempo notablemente breve. Estos éxitos son fruto de la colaboración con las comunidades y gobiernos locales de la región. La combinación de contactos informales y formales de tipo comercial se mantendrá en el futuro y quizá llegue a superar en importancia a los contactos oficiales.

Además de producir, montar y distribuir mercancías mediante amplias cadenas de fabricación en la región de Asia y el Pacífico, la diáspora china ha adquirido derechos de ciudadanía y títulos de propiedad en muchos lugares. Los derechos de ciudadanía son un complejo mecanismo para protegerse frente al riesgo de cambios bruscos de la situación económica, los regímenes políticos y los reglamentos. Ese riesgo disminuye cuando las economías en desarrollo de la región adoptan regímenes basados en normas para el comercio, la inversión y otras políticas, lo que induce a los miembros de la diáspora a orientar sus carteras de inversiones hacia la inversión directa, en detrimento de los mecanismos de cobertura de riesgos.

De hecho, la respuesta de la diáspora a los nuevos regímenes basados en normas podría ser mucho más rápida y, al menos inicialmente, más firme que la de las empresas multinacionales no chinas. Los inversionistas chinos tienen una venta-

ja sobre los de otros países, ya que éstos no tienen el profundo conocimiento de la situación económica y las empresas de la región. Pero conviene hacer una advertencia importante. Los gobiernos subnacionales deben participar en la elaboración de instituciones basadas en normas con el fin de alentar la continuidad de la inversión. Los países de la región de Asia y el Pacífico sólo podrán hacer realidad los numerosos beneficios ofrecidos por la diáspora china si todos los niveles importantes de gobierno garantizan una mayor previsibilidad de sus leyes y reglamentos.

Mientras tanto, la población de etnia china ha efectuado considerables inversiones en Europa y los Estados Unidos, sobre todo en el sector de la informática. En 1997 las empresas de Taiwán (China) invirtieron en 55 proyectos de manufacturas en toda Europa, 44 de los cuales estaban relacionados con las computadoras⁵¹. El deseo de proximidad al lugar de producción y elaboración ha impulsado también un aumento del número de empresas con propietarios de etnia china en el Silicon Valley de California. Al mismo tiempo, otras comunidades migrantes están intensificando su orientación empresarial y comercial. La diáspora de Asia meridional, con una red que llega desde Asia sudoriental hasta el Oriente Medio, el Reino Unido y América del Norte, tiene un patrimonio neto valorado entre 150.000 millones de dólares y 300.000 millones de dólares. Su potencial continuará aprovechándose en los primeros años del siglo XXI. Finalmente, en todo el territorio de las Américas, la población hispana está estableciendo redes que tienen profundas repercusiones en el comercio y el desarrollo industrial.

Las diásporas modernas, como las que tuvieron lugar anteriormente en el Mediterráneo, agilizan las transacciones comerciales, ya que resuelven los problemas de supervisión, reducen el oportunismo y favorecen la buena reputación y la confianza étnica basada en la interconexión⁴⁹. En la medida en que continúe la migración, las diásporas se ampliarán, llegando a vincular a regiones y continentes enteros. Aun cuando los gobiernos traten de frenar este proceso, las comunicaciones, la tecnología y las relaciones humanas mantendrán esta tendencia.

Los gobiernos de Asia meridional, América Central y del Sur y África al sur del Sahara no se han esforzado demasiado por aprovechar el potencial de las redes extraterritoriales para promover el desarrollo. El impulso en favor de las asociaciones de este tipo procede a veces de los gobiernos locales, por ejemplo en China, mientras que las autoridades centrales han procurado crear un entorno propicio a esa interacción. Los principales obstáculos en este proceso son los problemas de apertura y reglamentación. Mientras que las economías continúen estando orientadas hacia el interior, mantengan su afición a regular las actividades económicas y se muestren dispuestas a tomar medidas arbitrarias, es posible que las comunidades de emigrantes no consigan convertirse en redes económicas que refuercen los mercados y alienten el desarrollo. No obstante, en los pró-

ximos decenios los países con comunidades numerosas y crecientes de migrantes dispersas por todo el mundo tendrán la oportunidad de aprovechar las posibilidades de desarrollo de sus diásporas.

Los problemas del medio ambiente mundial

Las cuestiones ambientales merecen desde hace tiempo la atención internacional, en parte por el fuerte crecimiento de la población. No obstante, al final del siglo XX, las preocupaciones mundiales han adquirido nueva urgencia. En los 20 últimos años, el contenido y calidad del debate sobre el medio ambiente se ha transformado por completo. Aunque sólo fuera por su volumen, las autorizadas pruebas científicas disponibles sobre los problemas ambientales reciben igualmente la atención de los gobiernos y de la opinión pública. Además, el proceso de globalización ha ido acompañado de un nuevo reconocimiento de la responsabilidad común por el medio ambiente. Han aparecido numerosas organizaciones –internacionales, gubernamentales y no gubernamentales– muy interesadas por este tema. Dichos organismos han aprovechado plenamente el sistema de las Naciones Unidas y las capacidades de la nueva tecnología de las comunicaciones para llegar a la población de todo el mundo⁵².

El cambio climático, la pérdida de biodiversidad y otros temas relacionados con el patrimonio mundial

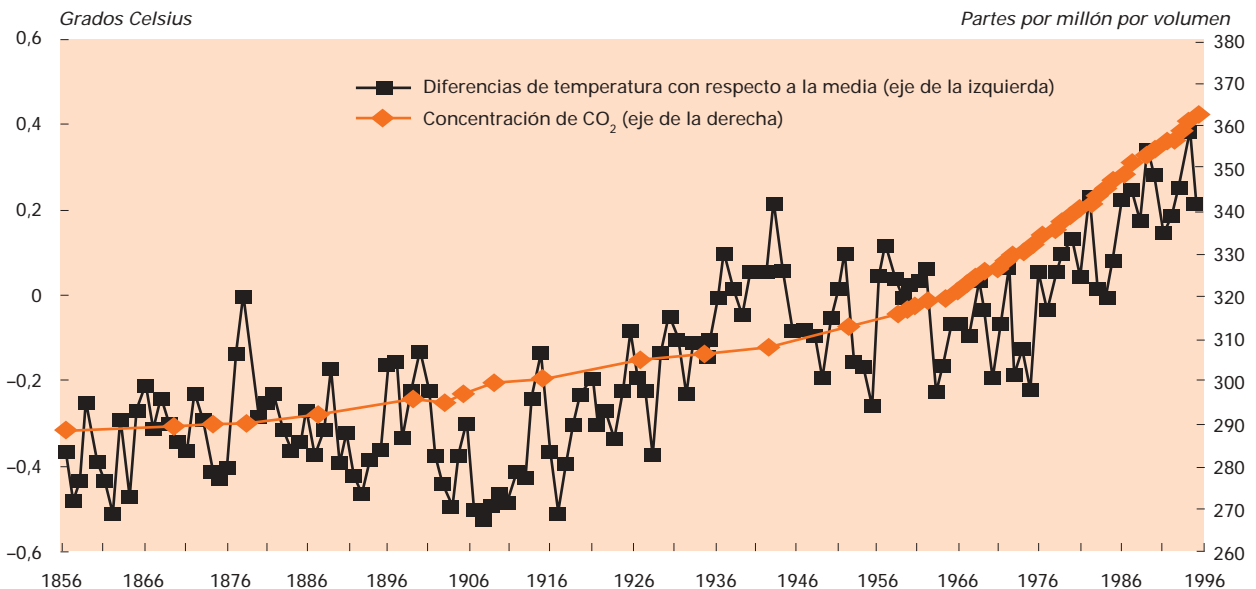
figuran cada vez más entre los problemas que la comunidad de naciones debe plantearse en forma colectiva. Si no se interviene, se irán agravando a medida que el planeta se pueble cada vez más y la sobrepoblación ejerza una presión mayor sobre los recursos naturales. Muchas de estas cuestiones están estrechamente vinculadas con el posible éxito de las iniciativas de desarrollo en los países pobres, y el creciente reconocimiento de estos vínculos forma parte del constante desplazamiento en las perspectivas del desarrollo. Hace sólo 10 años, los interesados por el desarrollo muchas veces dejaban de lado las cuestiones ambientales, haciendo en cambio hincapié en la primacía del crecimiento, la estabilidad y la reducción de la pobreza. En el centro del debate sobre la sostenibilidad ambiental al comienzo del siglo XXI se encuentra el problema de cómo formular mecanismos que distribuyan equitativamente las cargas de las reformas sin desalentar la participación de todos los países que cuentan con la capacidad de provocar daños ambientales. Este desafío resulta especialmente acuciante debido a que las economías en desarrollo tienen que compaginar muchas veces las preocupaciones ambientales con el deseo de su población de progresar económicamente. En el Capítulo 4 se examinan los prerrequisitos para los acuerdos internacionales que apoyan la sostenibilidad ambiental. Dos áreas merecen especialmente un esfuerzo internacional coordinado: el cambio climático y la pérdida de biodiversidad.

Cambio climático

El cambio climático se está produciendo con un ritmo sin precedentes, debido a las enormes cantidades de dióxido de carbono, metano y otros gases de efecto invernadero que se depositan en la atmósfera diariamente (Gráfico 1.6). Las temperaturas mundiales han subido poco a poco desde 1800. El siglo XX ha sido el más caluroso de los 600 últimos años, y el 14% de los años con temperaturas más altas desde el decenio de 1860 ha correspondido a los dos últimos decenios. Las temperaturas de 1998 fueron superiores a la media de los 118 años de los que existe información, incluso una vez descontados los efectos de El Niño⁵³. Los datos recibidos por satélite confirman ahora una elevación semejante de las temperaturas en la atmósfera superior⁵⁴. Además, la temperatura de las aguas marinas situadas al norte de los 45° de latitud ha subido 0,5° C desde los años ochenta. En consecuencia, la presencia de hielo marino en las vías de navegación de los Grandes Bancos ha disminuido y, en 1999, por primera vez desde el hundimiento del *Titanic* en 1912, la Patrulla Internacional de Hielo no registró ni un solo iceberg al sur de los 48° de latitud⁵⁵. La concentración de dióxido de carbono en la atmósfera ha subido de 280 partículas por millón (ppm) en 1760 a 360 en 1990, y se prevé que se llegará a 600 ppm en el año 2100. Las temperaturas medias podrían subir unos 2° Celsius⁵⁶. La causa del aumento del dióxido de carbono, como todo el aumento de los clorofluorocarburos atmosféricos cau-

Gráfico 1.6

Las temperaturas ascienden a medida que aumentan las concentraciones de gases de efecto invernadero



Fuente: Carbon Dioxide Information Analysis Center (CDIAC).

santes del agotamiento de la capa de ozono, es hasta ahora antropogénica⁵⁷.

Estos hechos son hoy admitidos prácticamente por todos. Otras cuestiones no se comprenden tan claramente: qué gravedad revestirán las fluctuaciones del tiempo en un mundo que se está recalentando, cómo se distribuirán en todo el mundo los efectos del cambio climático en la agricultura y en las condiciones de vida, con qué rapidez se producirá el cambio y de qué manera las personas desplazadas por la subida del nivel del mar en países como Bangladesh podrán alojarse en otros lugares⁵⁸. Estas incógnitas hacen muy difícil una cuantificación precisa de los efectos económicos del cambio climático. No obstante, las repercusiones serán enormes, y se harán sentir fundamentalmente en los países en desarrollo⁵⁹.

Un acuerdo internacional para frenar el cambio climático tropezaría con numerosos obstáculos. No se sabe con certeza cuál es la magnitud de los posibles beneficios ni el margen de adaptación. Hay resistencia a sufragar los costos necesarios para detener drásticamente unas tendencias con larga tradición. Existe además preocupación por la dificultad de supervisar la observancia de las normas sobre emisiones y de imponerla con sanciones realistas. Otra traba es la relacionada con la distribución. Los países industriales protagonizan el 60% de todas las emisiones de dióxido de carbono relacionadas con la energía, y en 1998 sólo los Estados Unidos emitieron el 25%. Por otro lado, en ausencia de políticas correctoras, en el plazo de 20 años los países en desarrollo emitirán una proporción mayor de todos los gases de efecto invernadero, y China llegará a superar a los Estados Unidos en el año 2015⁶⁰. Hasta los primeros años noventa se consiguieron pocos avances hacia un acuerdo que recogiera las preocupaciones de los países tanto en desarrollo como industriales. Los primeros mantenían que, como los gases de efecto invernadero eran resultado de la industrialización en los países más ricos, estos últimos debían cargar con la responsabilidad de los problemas derivados. Tenían también que acometer una ardua tarea para desarrollar la capacidad normativa que les permitiera combatir la emisión de gases y otras sustancias contaminantes⁶¹. Esta parálisis se había extendido a otras cuestiones ambientales, por ejemplo, a los esfuerzos por desacelerar la pérdida de biodiversidad. No obstante, en el frente internacional se están logrando algunos progresos en relación con el cambio climático, y hay una mayor conciencia sobre el enorme retraso acumulado en el intento de detener unas tendencias cuyos efectos son ya aparentes, como la acumulación de gases de efecto invernadero, y una mayor sensibilidad hacia los riesgos que plantean.

Se han concertado dos acuerdos internacionales para reducir las emisiones de los gases de efecto invernadero, uno en Río en 1992 y otro en Kioto en 1997. En el pri-

mero, los países industriales se comprometieron voluntariamente a reducir su nivel de emisiones en el año 2000 al nivel de 1990. El acuerdo de 1997 estableció metas más ambiciosas y compromisos más vinculantes (aunque carecía también de medidas eficaces para imponer su observancia). Los países en desarrollo se han resistido a contraer compromisos obligatorios, y varios países industriales, como los Estados Unidos, utilizan ese rechazo como argumento para no contraer obligaciones por su parte. Además, sin un sistema adecuado de observancia mundial (con inclusión de actividades de vigilancia) los países con estructuras jurídicas más estrictas acabarían soportando una carga desproporcionada una vez ratificados los acuerdos.

La Convención de Río fijó unos niveles de emisión acordes con el historial anterior de los respectivos países. En consecuencia, los países que más habían contaminado hasta entonces pudieron seguir haciendo otro tanto. Las economías en desarrollo lo consideraron una injusticia: ¿por qué las naciones industriales iban a poder emitir más contaminantes per cápita (aunque menos por unidad de PIB) sencillamente porque así lo habían hecho en el pasado?

Si bien estos problemas de equidad no se abordaron eficazmente en Kioto, la Convención allí aprobada representó un importante paso adelante para tratar de reducir con mayor eficiencia las emisiones, a través del mecanismo de “desarrollo no contaminante”. Este plan permitiría a los países industriales ayudar a los países en desarrollo a reducir sus emisiones, al mismo tiempo que concedería a los primeros cierto “crédito” por esa reducción. En el Capítulo 4 se examinan estos problemas y un posible proceso de desarrollo institucional.

Proteger la biodiversidad

Las pruebas sobre la pérdida de biodiversidad son cada vez más convincentes. El Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA) estima que al final del siglo XX existen unos 22 millones de especies. De ellas, se han descrito aproximadamente 1,5 millones. Unos 7 millones, es decir, cuatro veces más que el total de las especies ya descritas, corren peligro de extinción en los próximos 30 años. En lo que se refiere a los animales de orden superior, tres cuartas partes de las especies de aves de todo el mundo son cada vez menos numerosas, y algunos observadores mantienen que casi una cuarta parte de las especies de mamíferos corren peligro de extinción⁶². En la agricultura, todos los años desaparecen variedades de plantas de cultivo, pero pocas de ellas están representadas en las colecciones mundiales de material genético. Las variedades silvestres están todavía peor representadas. Sólo 12 de las 38 colecciones de base de arroz enumeradas en la guía de material genético de la Junta Internacional

de Recursos Fitogenéticos comprenden variedades silvestres, y únicamente cinco de las colecciones tienen instalaciones de almacenamiento a largo plazo⁶³.

Las principales causas de pérdida de la biodiversidad son las técnicas agrícolas modernas, la deforestación y la destrucción de las tierras húmedas y de los hábitats oceánicos, fenómenos todos ellos estrechamente vinculados con las actividades de desarrollo. Entre todas las naciones del mundo, los países en desarrollo son los que tienen mayor riqueza de biodiversidad, en parte porque muchos se encuentran en climas tropicales. La presión sobre estos países para que protejan la biodiversidad es muy intensa. Sólo una quinta parte de los bosques originales de todo el planeta sigue estando dentro de grandes ecosistemas relativamente naturales, o bosques de frontera. Setenta y seis países han perdido la totalidad de este tipo de bosques, y el 70% de lo que queda se encuentra en sólo 3 países –Brasil, Canadá y Rusia. El 90% de todas las actuales especies de cultivo están en África, Asia y América Latina⁶⁴. No obstante, a pesar de estas tendencias dominantes, sólo se observa un incipiente acuerdo internacional sobre la necesidad de conservar la biodiversidad. De todas formas, el Convenio sobre la Diversidad Biológica y el Fondo para el Medio Ambiente Mundial son dos primeros pasos importantes en esa dirección.

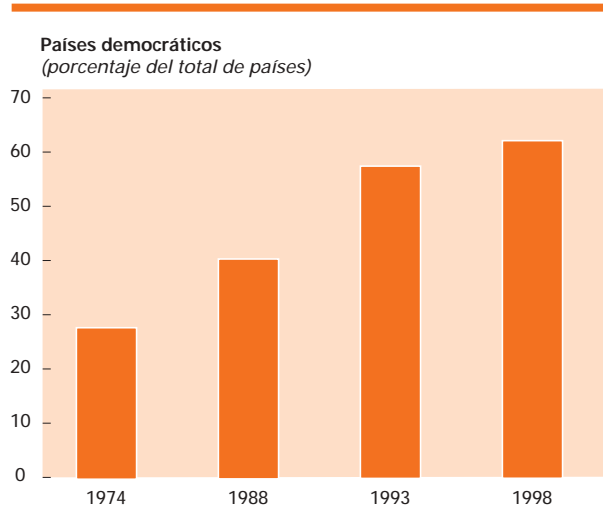
Nuevas tendencias políticas en los países en desarrollo

Junto con la oleada de globalización en el comercio, las finanzas y el medio ambiente, hay otra fuerza de alcance mundial que está remodelando las actividades de desarrollo en todo el planeta: la localización. Ésta representa el impulso a ampliar la participación popular en la política y aumentar la autonomía local en la toma de decisiones. El movimiento hacia la autonomía local procede en parte de otra tendencia universal: la urbanización.

¿Cuáles son los principales elementos de este nuevo panorama local? Uno de ellos es la sustitución del gobierno autoritario o de partido único por el pluralismo político y una mayor participación ciudadana a través de los grupos comunitarios y las ONG. Otro es la creciente demanda de poder y autonomía por parte de las unidades subnacionales. Los gobiernos nacionales han respondido delegando facultades y responsabilidades a las autoridades locales.

El pluralismo político y la participación popular de base amplia se están extendiendo con rapidez por todo el mundo. La proporción de los países con alguna forma de gobierno democrático pasó del 28% en 1974 al 61% en 1998 (Gráfico 1.7). La mayoría de los gobiernos han adoptado compromisos jurídicamente vinculantes de respetar los derechos civiles y políticos de sus ciudadanos. Hasta ahora, 140 países han ratificado el Pacto

Gráfico 1.7
Aumenta el número de países democráticos



Fuente: Diamond 1996; Freedom House, *Freedom in the World*, 1998.

Internacional de Derechos Civiles y Políticos y 42 han firmado el Protocolo Facultativo, en el que se reconoce la autoridad del Comité de Derechos Humanos, de las Naciones Unidas, para atender las demandas de quienes alegan violaciones de sus derechos.

A medida que crece la participación popular en la sociedad, aumenta también el número de organizaciones cuyo objetivo es hacer valer sus opiniones. Las ONG y los movimientos cívicos están en auge, y contribuyen cada vez más a manifestar las aspiraciones de la sociedad y a presionar a los gobiernos para que respondan adecuadamente. Esta avalancha de la participación promete llegar a tener más importancia que las elecciones. Influirá en el proceso de creación de instituciones y determinará qué políticas tendrán más posibilidades de resultar eficaces. Con un poder descentralizado y un gobierno central menos capaz de imponer sus propias soluciones, aumentará la demanda de políticas de orientación social.

¿Cómo influirá en el desarrollo este auge de la participación ciudadana y del pluralismo político? Es probable que se produzcan cuatro cambios. Primero, la decidida actividad política, con participación de muchos grupos organizados y firmemente arraigados en unas sociedades reivindicativas, reducirá sustancialmente el margen de acción gubernamental autónoma. El gobierno central tendrá que relacionarse y negociar con la sociedad, recibir peticiones y presiones de frentes muy distintos y tratar de legitimarse consiguiendo que la opinión pública apruebe su actuación. Habrá menos espacio para tratos cerrados, una mayor exigencia de rendición de cuentas y un alejamiento constante del autoritarismo practicado en varios lugares del mundo entre el decenio de 1960 y el de 1980.

Este cambio tiene consecuencias de gran alcance. Puede ocurrir que cada vez resulte más difícil tomar soluciones normativas inmediatas si se presenta una crisis. Los esfuerzos por promover sectores que, siendo de importancia estratégica, pueden beneficiar también a algunos grupos de presión serán objeto de minucioso examen –y no sólo por parte del electorado. La comunidad de empresarios, los sindicatos y otras instancias pueden contribuir a moderar la autoridad del gobierno central. En Corea, el Gobierno experimentó el poder de estos grupos cuando trató de imponer un nuevo código laboral, en 1997, y de reestructurar los grandes conglomerados industriales, en 1998-99.

Los recientes acontecimientos demuestran la importancia del nuevo panorama político y las dificultades que encuentran las organizaciones financieras internacionales para negociar acuerdos que puedan tener consecuencias negativas para algunos segmentos de la población de un país, al menos a corto plazo. Los parlamentos de Rusia y el Brasil se negaron a aceptar los compromisos internacionales adoptados por sus presidentes durante la crisis de Asia oriental. Esta reacción llevó al Secretario del Tesoro de los Estados Unidos, Robert Rubin, a comentar que, cuando se trata de salvar a los países de la implosión económica, “la verdadera clave no está en la economía ni en las finanzas, sino en la política”. Los gobiernos deben aprender a conseguir apoyo a sus políticas más ambiciosas, sobre todo cuando éstas requieren sacrificios inmediatos en beneficio de las generaciones futuras⁶⁵.

Segundo, la apertura política colocará en el primer plano la necesidad de mayor transparencia y dará lugar a la aparición de entidades privadas de vigilancia, reglamentación y tratamiento de la información, fundamentales para una economía dinámica. Entre ellas pueden figurar mecanismos privados para el cumplimiento de la legislación pública, como los propuestos para los países de la antigua Unión Soviética⁶⁶. Los regímenes autoritarios tienden a las prácticas abusivas y, con raras excepciones, no han conseguido crear burocracias eficientes y tecnocráticas ni promover resueltamente el desarrollo. Estas deficiencias se pueden atribuir en parte a la tentación de clientelismo, de injerencia política en las actividades de los organismos públicos y de politización de los burócratas en todos los niveles. El pluralismo político y la participación cívica pueden invertir esas tendencias, e impedir los peores excesos de los sistemas autoritarios. Pero las buenas intenciones no son garantía de progreso rápido, como demuestra el caso de la India⁶⁷. Queda todavía por ver si existen oportunidades de reformas institucionales que contribuyan a ese proceso de inversión.

Tercero, la política basada en la participación, por el hecho de tener más en cuenta la opinión popular, agili-

zará la descentralización en algunos países. Esta tendencia se dejará sentir con mayor probabilidad en los países grandes y en los que tienen claras divisiones étnicas e identidades locales firmemente arraigadas. La consolidación de las regiones urbanas podría acelerar la distribución de la autoridad central entre los organismos subnacionales, lo que obligaría al gobierno nacional a buscar el consenso para alcanzar las grandes metas del desarrollo a largo plazo. Por otro lado, se podría delegar a los gobiernos subnacionales una mayor responsabilidad en las actividades de desarrollo.

Cuarto, la mayor participación en la vida política y la limitada movilidad laboral internacional podrían favorecer la reivindicación de políticas que intenten resolver los problemas sociales⁶⁸. Mientras los gobiernos regionales y mundiales no comiencen a coordinar las políticas para reducir los riesgos planteados por las crisis con posibles consecuencias a largo plazo, los gobiernos nacionales deberán encargarse de proteger a su población frente al riesgo de tribulaciones económicas extremas. Esta situación obligará a plantearse más de un dilema. Con el fin de financiar los sistemas de protección social, los gobiernos deberán ajustar la composición del gasto público, quizá con efectos negativos para el crecimiento a corto plazo. Los intentos de movilizar recursos adicionales podrían topar con la resistencia de los contribuyentes, desconfiados de la capacidad gubernamental de prestar servicios y acostumbrados a una cultura de evasión de impuestos⁶⁹. En los Capítulos 5 y 6 se estudian algunos testimonios provisionales sobre la movilización local y los recursos financieros y fiscales.

De todas formas, no se pueden olvidar las diferencias entre países. Una inestabilidad económica y social como la de Rusia y Ucrania podría aminorar el deseo de cambio. En África al sur del Sahara el escaso desarrollo de la clase media, los enfrentamientos étnicos y la reciente historia regional de clientelismo político obstaculizan la difusión del pluralismo y la búsqueda de objetivos de desarrollo. La presión demográfica está sometiendo a dura prueba a los países de África y del Oriente Medio. En los próximos 20 años, estos países deberán dar trabajo a un gran número de jóvenes. La población de Etiopía, por ejemplo, se duplicará probablemente para el año 2030, alcanzando un total de 120 millones de habitantes, y en el Irán más de la mitad de los habitantes tiene ya menos de 25 años. Para respaldar el crecimiento económico, las instituciones políticas y sociales deberán adaptarse rápidamente a esos cambios. Si bien la tendencia basada en la participación se manifiesta con fuerza en los años noventa, es posible que las reformas institucionales necesarias para la estabilidad futura no se desarrollen con la misma rapidez.

Nueva dinámica subnacional

Al terminar el siglo XX, la población de las unidades subnacionales, como las provincias y los estados, exigen el derecho a la autodeterminación y el autogobierno. Estas peticiones forman parte del proceso de localización. Su origen puede ser el descontento con el gobierno central, la resistencia a subvencionar a otras partes de un mismo país o el conflicto entre grupos étnicos. Cualquiera que sea la causa, la localización da lugar por lo general a una redistribución del poder dentro del país. En algunos lugares (por ejemplo, en Europa sudoriental y Asia central), puede dar lugar a la creación de nuevos Estados⁷⁰. El número de países se ha duplicado con creces en los tres últimos decenios, pasando de 96 en 1960 a 192 en 1998. El total de países con menos de 1 millón de habitantes casi se ha triplicado, ya que se ha pasado de 15 a 43. La localización, cuando se inserta en un contexto democrático, supone un cambio en el centro de toma de decisiones, en la estructura y calidad de gobierno y en la aplicación de las políticas. Por esta razón, se prevé que tendrá considerables efectos en el futuro del desarrollo.

Localización y descentralización

Los gobiernos han respondido a la demanda de mayor autogobierno delegando en parte su poder y autoridad a otras instancias de rango inferior. Algunas veces lo han hecho a regañadientes; en otras, no han mostrado demasiada resistencia (sobre todo cuando los gobiernos centrales, en apuros financieros, desean que otros compartan la responsabilidad de los gastos). Pero la tendencia continúa, sin duda, y los números hablan por sí solos. En 1980 se habían celebrado elecciones nacionales en 12 de los 48 mayores países del mundo, 10 de los cuales habían convocado elecciones locales. Ya en 1998, eran 34 los que habían organizado elecciones de alcance tanto nacional como local. En la mitad de los casos en que hubo descentralización política, se descentralizaron también las principales responsabilidades funcionales (Cuadro 1.2)⁷¹. Polonia ha delegado la responsabilidad de la enseñanza primaria y secundaria, por ejemplo, mientras que Filipinas ha descentralizado la atención primaria de salud y el mantenimiento del sistema vial local. Muchas veces, la descentralización se traduce en un considerable aumento de la parte subnacional del gasto público. En México, ésta subió del 11% en 1987 al 30% en 1996, y en Sudáfrica del 21% al 50%⁷².

La descentralización no es característica exclusiva de los países grandes y ricos. En el Oriente Medio y el Norte de África, Jordania, Líbano, Marruecos y Túnez han elegido gobiernos locales. En Europa y Asia central, las constituciones de Albania, Bosnia, Bulgaria, Croacia, Georgia, Hungría, Kazajstán, Rusia, Tayikistán y Ucrania

Cuadro 1.2

La descentralización política y funcional en las grandes democracias, 1997

Descentralización política únicamente	Descentralización política y funcional
Bangladesh	Argentina
Corea, Rep. de	Brasil
Irán, Rep. Islámica de	Colombia
Kenya	Etiopía
Marruecos	Federación de Rusia
Nepal	Filipinas
Nigeria	México
Pakistán ^a	Polonia
Rumania	Sudáfrica
Tailandia	Uganda
	Ucrania
	Venezuela

Nota: En la muestra se incluyen todos los países con más de 20 millones de habitantes en 1997 que introdujeron sistemas electivos pluralistas y competitivos en el plano subnacional entre 1980 y 1995. a. En Pakistán, no se han celebrado elecciones locales periódicas, por lo que los gobiernos locales están muchas veces en manos de administradores.

Fuente: Freedom House, *Freedom in the World*, 1996; U.S. Central Intelligence Agency, *The World Factbook*, 1998; fuentes relacionadas con cada país.

tienen en cuenta los derechos y responsabilidades de los gobiernos subnacionales, aunque ello no garantice automáticamente la autonomía. Los países bálticos y la República Kirguisa han adoptado también importantes medidas para reforzar a los gobiernos locales⁷³. En África, 25 de los 38 países que convocaron elecciones nacionales en los años noventa tuvieron también elecciones locales –y entre ellos se incluyen algunos países muy pequeños como Cabo Verde, Mauricio y Swazilandia. En América Latina, todos los países tienen alcaldes elegidos mediante votación. Si se excluyen Argentina, Brasil, Colombia y México (grandes federaciones, en los cuatro casos), los gobiernos locales acaparan el 20% del gasto público en los países sobre los que se dispone de datos⁷⁴.

El final de la guerra fría ha constituido un factor importante en la reciente oleada de descentralización. En la antigua Unión Soviética, la caída del régimen de partido único permitió a los gobiernos subnacionales intensificar sus reivindicaciones de autonomía. En Europa oriental, la desaparición del comunismo hizo que acabara la ayuda militar externa que había mantenido en el poder a gobiernos impopulares. Los gobiernos locales adquirieron nuevo vigor –tanto como reacción a la centralización forzosa de la política en los regímenes anteriores como para levantar un baluarte frente al posible regreso del autoritarismo. La reducción de la amenaza de grandes conflictos internacionales, unida a una mayor apertura al comercio, ha hecho

menos atractiva para las pequeñas economías la pertenencia a una gran federación⁷⁵.

El fin de la guerra fría ha tenido efectos menos directos pero no menos importantes en otras regiones. En América Latina, al reducirse la amenaza de violencia de grupos de izquierda (la razón inicial de los golpes militares), se ha producido un retroceso de los regímenes autoritarios en la mayor parte de la región (en el Perú, donde dicha amenaza siguió vigente, la mayor parte de las decisiones de gasto continúan en manos de la presidencia). En África y en algunas zonas de Asia oriental (Corea y Filipinas), tanto los Estados Unidos como Rusia han suspendido su apoyo a los gobiernos autoritarios. En varios países africanos, la reducción de la ayuda externa, junto con el hundimiento económico interno, han echado por tierra la capacidad de los gobiernos autoritarios de utilizar el gasto público para mantener el apoyo de los grupos de interés dominantes. Las minorías gobernantes se han visto obligadas a ceder parte del poder, aunque en muchos casos sólo lo han hecho en la medida imprescindible para poder mantener su posición⁷⁶.

El ritmo de la descentralización y el tipo de reformas aplicadas varían de unos países a otros. La India, democracia multipartidista en el plano federal y estatal, tiene gobiernos locales relativamente débiles (véase el Recuadro 5.4). China es todavía un Estado oficialmente centralizado con un partido dominante, aunque los gobernadores provinciales y los alcaldes tienen una autonomía y una autoridad de gestión considerablemente mayores desde las reformas iniciadas en 1978 (véase el Recuadro 5.5). En algunos países, el gobierno central ha conservado gran parte del control a pesar de la descentralización⁷⁷. Ghana, Malawi y Zambia han creado consejos locales, pero el gobierno central continúa controlando casi todas las decisiones de gasto y de gestión. De la misma manera, el partido nacional que gobierna en Tanzania conserva casi todos los cargos subnacionales. Pakistán convoca elecciones locales, pero lo hace con tan poca frecuencia que el país sólo cuenta excepcionalmente con gobiernos locales elegidos democráticamente⁷⁸.

Desafíos institucionales

La localización plantea complejos problemas institucionales y de políticas, que los gobiernos tendrán que resolver en los futuros decenios. El mayor poder de los gobiernos subnacionales repercute no sólo en el crecimiento y la estabilidad macroeconómica sino también en el sistema de gobierno, en la coordinación y en la reglamentación. Condicionará (y se verá condicionado por) la disponibilidad de financiamiento internacional, la prestación de los servicios públicos, la gestión de los sistemas de protección social y la capacidad de redistribución, cuya merma podría dar lugar a una mayor desi-

gualdad. Es preciso formular normas que asignen la responsabilidad, regulen las relaciones entre los distintos niveles de gobierno y consigan un conjunto aceptable de concesiones mutuas entre la autoridad central y local. Los tipos de normas examinados en el Capítulo 5 tienen como finalidad conseguir que los gobiernos den cuenta de su administración y actúen con eficiencia, y reducir el riesgo de que un excesivo endeudamiento y déficit fiscal en el plano subnacional provoque la inestabilidad económica⁷⁹.

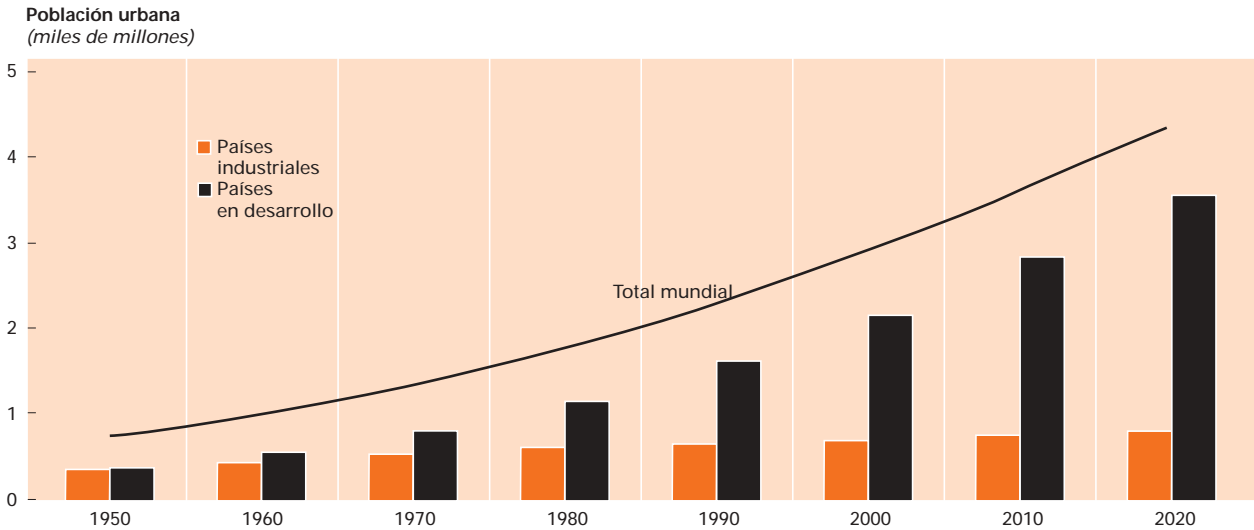
El desarrollo avanzará en las economías localizadas únicamente si las unidades subnacionales ofrecen un sistema de gobierno sólido y eficaz. Todo gobierno local bien concebido debe ofrecer a la población la posibilidad de hacerse escuchar y contar con normas que garanticen la responsabilidad de los empleados públicos. Al ofrecer a los ciudadanos la oportunidad de expresar sus puntos de vista, alentándoles a supervisar la actuación del gobierno local y solicitando su participación, un sistema de gobierno eficaz crea una mejor disposición a obedecer las leyes y pagar impuestos⁸⁰. Con el tiempo, el resultado es una mayor confianza y un enriquecimiento del patrimonio social. Lo mismo en Tanzania que en el norte de Italia, las comunidades bien gobernadas están dotadas de capital social y perciben rentas suficientes.

En muchos casos, los gobiernos locales deben adquirir nuevas capacidades y recursos para ofrecer servicios de alta calidad que respondan a las demandas de la población⁸¹. Estos servicios (junto con unos recursos fiscales y financieros suficientes) son lo que permite a las ciudades conseguir buenos resultados económicos y ofrecer a sus residentes condiciones de vida satisfactorias. En la mayor parte de los casos, el sector privado deberá intervenir en la prestación de servicios, sobre todo en los países con poco acceso a los recursos internacionales de capital⁸². Por otro lado, para conseguir la participación del sector privado, el gobierno debe contar con estructuras normativas que reduzcan los costos de transacción y los obstáculos al ingreso de nuevos participantes pero que también garanticen que el sector privado cumpla los debidos requisitos en cuanto a calidad, costo y volumen. Por fortuna, si aumenta la capacidad administrativa y reguladora y mejora el sistema de gobierno, las unidades subnacionales podrán apropiarse de los beneficios del crecimiento impulsado por el mercado.

Imperativos urbanos

Al comienzo del siglo XXI, la mitad de la población mundial vivirá en zonas clasificadas como urbanas. Todavía en 1975 esta proporción era poco más de un tercio, pero para el año 2025 ascenderá a casi dos terceras partes. Los cambios más rápidos de la demografía urbana

Gráfico 1.8
La mayor parte de la población urbana reside en países en desarrollo



Fuente: Departamento de Asuntos Económicos y Sociales Internacionales de las Naciones Unidas (DAESI), *World Urbanization Prospects*, 1998.

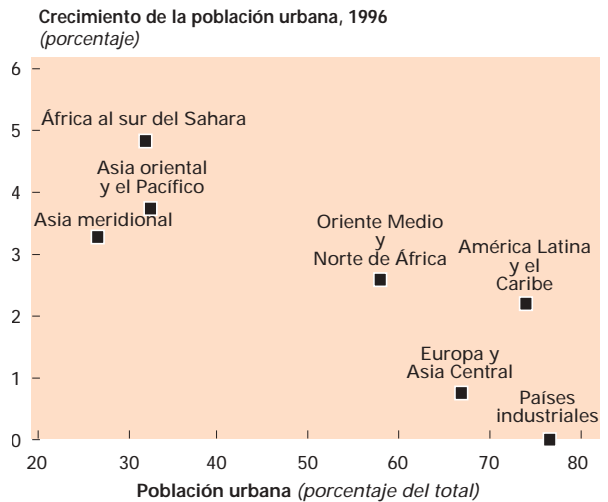
tendrán lugar en los países en desarrollo (Gráfico 1.8). Si bien la tasa de urbanización ha superado ya su punto máximo en los países de ingreso relativamente alto de América Latina, Europa oriental y Oriente Medio, la transición acaba de comenzar en Asia y África (Gráfico 1.9). Según las previsiones, la población urbana aumentará casi 1.500 millones de personas en los próximos 20 años (Gráfico 1.10). El ritmo de la urbanización y la magnitud del fenómeno lo convierten en uno de los principales desafíos del desarrollo en el siglo XXI.

A pesar de los problemas que presenta, la urbanización debe constituir una tendencia positiva. En los países industriales, la urbanización fue acompañada del crecimiento económico y la transformación estructural. A medida que los sectores agrícolas se modernizaban, mecanizaban y adquirían mayor eficiencia, el número de empleos agrícolas disminuía. Los trabajadores buscaban empleo en los sectores no agrícolas, que generalmente están ubicados en lugares con densidad demográfica mayor que las comunidades campesinas –es decir, en las ciudades. Las sociedades con mayores ingresos a finales del siglo XX tienen cuatro quintas partes de la población en las ciudades y obtienen menos del 3% de su PIB de la agricultura, mientras que en los países de ingreso bajo la agricultura representa todavía el 30% o más del PIB.

¿Puede repetirse este fenómeno en los países en desarrollo? Conviene tener en cuenta que la urbanización y el crecimiento económico de los países industriales tuvo lugar durante un largo período de tiempo y afectó a un número de personas mucho más reducido. Estas econo-

mías fueron pioneras, su crecimiento se vio obstaculizado por normas externas y códigos relativos al trabajo, los derechos humanos y el medio ambiente. Las condiciones en que los países en desarrollo están intentando convertirse en sociedades urbanas son totalmente diferentes y, gracias a los continuos avances de la tecnología de las comunicaciones, continuarán cambiando.

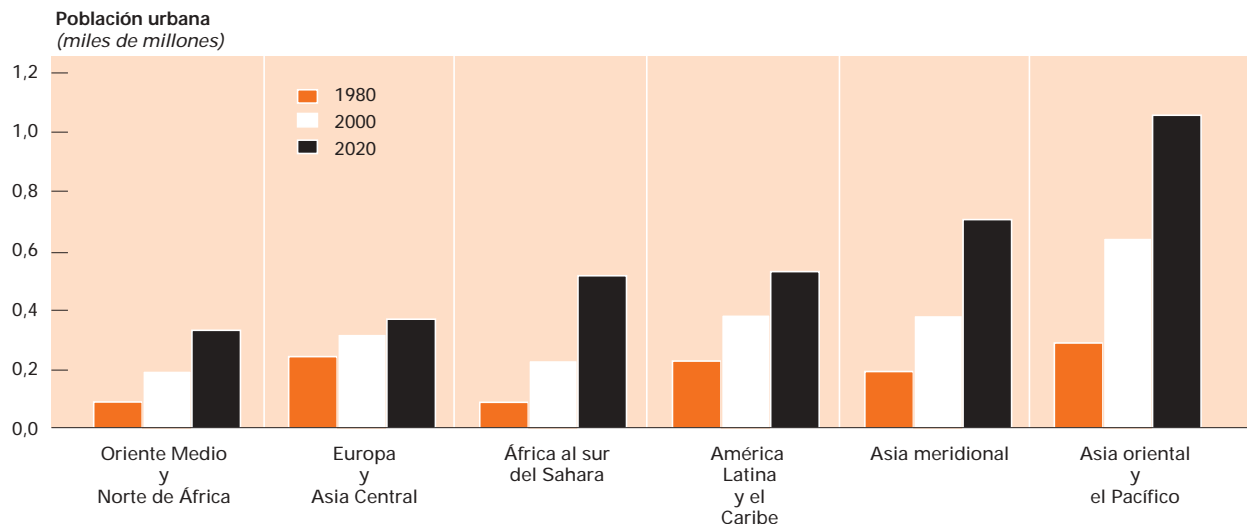
Gráfico 1.9
Asia y África están comenzando la transición urbana



Fuente: Banco Mundial, *World Development Indicators*, 1998.

Gráfico 1.10

El mayor aumento de las poblaciones urbanas durante 1980-2020 tendrá lugar en África y Asia



Fuente: Departamento de Asuntos Económicos y Sociales Internacionales de las Naciones Unidas (DAESI), *World Urbanization Prospects*, 1996.

El crecimiento económico sostenido y los éxitos del desarrollo rural en Asia oriental parecen indicar la posibilidad de que se repita la experiencia del pasado. Corea tardó sólo 40 años en transformarse de una sociedad con un 80% de población rural en un país con un 80% de población urbana. En consecuencia, la parte de la agricultura en el PIB descendió desde un máximo del 37% en 1965 al 6% en 1996. Pero en otros lugares, la relación entre urbanización y crecimiento ha sido menos patente. El hambre, las guerras civiles, los conflictos étnicos, el estancamiento de la agricultura, la ausencia de desarrollo rural o sencillamente la eliminación de los obstáculos a la movilidad pueden empujar a la población hacia las zonas urbanas, aunque a veces éstas carecen de recursos para absorberlas en forma productiva. Regiones como África al sur del Sahara y Asia meridional, donde el crecimiento del PIB per cápita ha sido lento o nulo, han tenido enormes dificultades para absorber a estos recién llegados. La relación entre crecimiento económico y urbanización se analiza detalladamente en el Capítulo 6.

En general se espera que los centros urbanos ofrezcan mejor acceso que las zonas rurales a servicios tan fundamentales como el abastecimiento de agua y el alcantarillado, la atención de salud y la educación. La calidad de las condiciones de vida urbana se ha manifestado tradicionalmente en un descenso de la morbilidad y de la mortalidad infantil y un aumento de la esperanza de vida. No obstante, desde mediados del decenio de 1980, estas ventajas de las zonas urbanas (sobre todo de las grandes urbes) han disminuido. En África al sur del Sahara, las tasas de mortalidad son casi

iguales en las zonas rurales que en las pequeñas ciudades –90 por 1.000–, y en las grandes urbes de América Latina han ascendido a niveles semejantes a los de las zonas urbanas menores⁸³.

El problema de la vivienda urbana se ha agravado. Aproximadamente 100 millones de personas –entre ellas un gran número de niños– no tienen hogar permanente y se limitan a utilizar los espacios urbanos disponibles. Más de 700.000 personas duermen en las calles de Mumbai⁸⁴. El crecimiento de las *favelas* en Rio de Janeiro y São Paulo es representativo de lo que ocurre en otras grandes ciudades del mundo en desarrollo⁸⁵. El recrudecimiento de la violencia está vinculado a la creciente desigualdad observable en las zonas urbanas, muy especialmente en América Latina, pero también en Asia meridional⁸⁶. La inmigración puede agravar esta tendencia⁸⁷. La población adinerada vive en reductos fortificados, abandonando barrios enteros a los pobres –característica cada vez más habitual de las ciudades donde el deterioro de los servicios públicos y de las oportunidades de vida ha creado un entorno urbano cada vez más diferenciado⁸⁸.

En muchos aspectos, estas tendencias son la reproducción del declive de las condiciones de la vida urbana que se registró en Europa occidental durante la rápida industrialización de la primera mitad del siglo XIX⁸⁹. En la segunda mitad del siglo se produjo una notable inversión de la tendencia. ¿Pueden unas estrategias de reforma históricamente semejantes ayudar a invertir las tendencias de los países en desarrollo, o el deterioro urbano se va a convertir en característica permanente de las áreas municipales?

La comunidad del desarrollo es consciente desde hace tiempo de los desafíos que plantea el rápido proceso de urbanización⁹⁰. Pero la descentralización, la globalización y la industrialización añadirán nuevos problemas a los ya existentes⁹¹. Algunas de las cuestiones más importantes para el siglo XXI son el endeudamiento de las autoridades subnacionales para la realización de obras de infraestructura pública, la coordinación de la infraestructura interregional y la asignación de las grandes inversiones indivisibles. La competencia por los capitales mundiales es otro tema que las autoridades locales deberán plantearse, sin olvidar por ello que las políticas favorables a los negocios no pueden adquirir prioridad sobre el bienestar social. Las políticas nacionales que impiden la movilidad del capital y la mano de obra son otro de los grandes temas. Los gobiernos deben examinar la posibilidad de revisar esas políticas con el fin de promover una industrialización eficiente que permita a las empresas de los sectores arraigados trasladarse de las grandes ciudades a otras de menor magnitud.

Durante los tres decenios transcurridos entre 1960 y 1990, la concentración de las actividades económicas en las zonas urbanas coincidió con el aumento del PIB per cápita. Esta tendencia no pasó desapercibida pero no dejó ninguna señal en las políticas ni en el diseño institucional⁹². Ahora que la globalización y la descentralización están remodelando el panorama geográfico y económico, no es posible pasar por alto la relación entre crecimiento y urbanización.

Una urbanización acelerada tiene también importantes consecuencias sociales y políticas. Las instituciones, el patrimonio social y las políticas que resultaron útiles para una población rural estable y dispersa no se adaptan bien a las ciudades. Gran parte del patrimonio social se pierde y es preciso sustituirlo, reconstruirlo y aumentarlo. La economía moral de una sociedad rural jerárquica, que ofrecía cierta seguridad frente al riesgo, debe sustituirse por redes urbanas de seguridad, tanto formales como informales⁹³. Las clases medias aparecen y se multiplican en las ciudades y están expuestas a los efectos de demostración de los países industriales⁹⁴. La población urbana de segunda y tercera generación muchas veces comienza a organizarse y a formular sus reivindicaciones con mayor firmeza. Los gobiernos necesitan nuevos mecanismos políticos y sociales para poder atender estas nuevas expectativas.

Consecuencias para la política de desarrollo

Si los gobiernos no establecen las políticas e instituciones necesarias para regular la urbanización y ofrecer la infraestructura complementaria, las áreas urbanas podrían conocer un período de desaceleración del crecimiento económico y malestar social, y se derrocha-

rían preciosos recursos. Unas ciudades mal administradas, con recursos insuficientes y procesos políticos ineficaces no resultan atractivas para las nuevas industrias. No pueden mejorar la calidad de vida, y no desarrollan el capital humano ni atraen nuevos talentos. Además, a no ser que los gobiernos ofrezcan condiciones equitativas, las ciudades pequeñas y medianas no pueden competir eficazmente con las grandes urbes en lo que se refiere a las actividades manufactureras.

La ausencia de reglamentación adecuada en las zonas urbanas de rápido crecimiento puede crear pautas ineficientes de explotación de la tierra que alentarían la dependencia del automóvil privado. Los sistemas de transporte urbano bien concebidos no sólo influyen en la utilización de ese recurso sino que mejoran también las perspectivas de crecimiento mediante una integración más adecuada del mercado de trabajo urbano⁹⁵. La calidad de vida, que muchas veces se mide en función de la disponibilidad y eficiencia de los servicios públicos es también un tema importante⁹⁶. La inversión insuficiente en sistemas de alcantarillado y saneamiento puede crear graves problemas de salud. La debilidad de las instituciones del mercado inmobiliario, manifestada en su impotencia para aclarar y reforzar el sistema de tenencia y los derechos de propiedad, puede perjudicar la calidad de la vivienda. Karachi (Pakistán) y Lagos (Nigeria), que están experimentando un descenso del volumen y calidad de los servicios sociales y de infraestructura, son ejemplos ilustrativos de grandes ciudades donde el sector público está al borde del colapso. Estos problemas requieren soluciones innovadoras, incluida la asociación del sector público y privado, la privatización selectiva de las funciones locales y la participación comunitaria en la reglamentación.

Las ciudades deben hacer también frente a nuevos desafíos industriales. El aumento de las oportunidades de exportación y la aparición de “aglomeraciones industriales” supone una planificación esmerada para establecer la infraestructura necesaria y la mano de obra especializada que requieren las modernas industrias de alta tecnología⁹⁷. La mala calidad de los servicios urbanos de capacitación ha perjudicado el crecimiento de estas industrias en América Latina. Por otro lado, la especialización es sólo parte del problema. En Kerala, donde se encuentra la mano de obra con mayor nivel de instrucción de la India, la industrialización se ve frenada por la militancia laboral, los problemas de tenencia de la tierra y la escasez de energía eléctrica⁹⁸.

La reforma institucional y reglamentaria de los mercados financieros nacionales debe tener en cuenta no sólo los imperativos nacionales y mundiales sino también las necesidades de inversión en infraestructura urbana y vivienda. Los gobiernos estatales y locales con nuevas atribuciones deben encontrar los medios de

financiar esas inversiones⁹⁹. Al mismo tiempo, deberán formular nuevas medidas para hacer frente al desempleo, la pobreza y la desigualdad. Para superar el problema de la pobreza urbana habrá que realizar actividades de capacitación industrial y crear una economía urbana competitiva. Los trabajadores especializados podrían desplazarse en búsqueda de empleo, consideración importante porque la movilidad es en algunos casos el único recurso para los trabajadores de las ciudades con una base industrial escasa y en descenso. Muchas áreas urbanas de China, Europea oriental y la antigua Unión Soviética, por ejemplo, tienen numerosas industrias en quiebra y una tasa de desempleo cada vez más elevada.

Las ciudades que desean competir por la inversión extranjera directa deben cumplir las normas mundiales de producción. Conformarse con soluciones mediocres puede representar una condena a altas tasas de desempleo y una pobreza cada vez mayor¹⁰⁰. La facilidad de contratación internacional en un entorno competitivo, con muchos abastecedores especializados, ha transformado los mercados de trabajo. Como las tareas se pueden combinar de manera flexible, los centros urbanos de producción de todo el mundo están cada vez más divididos entre los que pueden cumplir las difíciles normas de un sistema de producción mundial y los que carecen de la capacitación necesaria para ello. Este entorno abierto de producción elimina implacablemente los centros que no reúnen las debidas condiciones en cuanto a situación macroeconómica, servicios y flexibilidad del mercado laboral.

La población urbana necesita también sistemas oficiales de protección social. En las aldeas rurales, los vínculos de parentesco o las relaciones clientelistas desempeñaban con frecuencia esa función, pero a medida que las personas se desplazan a las ciudades, esos vínculos con la aldea natal se debilitan. La prestación de servicios básicos y de garantía del ingreso será un objetivo gubernamental prioritario en el siglo XXI. Las autoridades locales y las comunidades quizá deban tomar la iniciativa para ayudar a construir esas redes de protección social. Pero el éxito depende de la capacidad de

organización, la responsabilidad y la confianza. Lo mismo que ocurrió con las sociedades de socorros mutuos de Gran Bretaña a comienzos del siglo XX, los servicios privados y comunitarios pueden desempeñar un papel importante, pero sólo si cuentan con suficiente apoyo gubernamental. Las iniciativas comunitarias, respaldadas por gobiernos locales atentos a sus necesidades, pueden complementar también los recursos públicos en otras esferas¹⁰¹.

Los países en desarrollo entran en el siglo XXI en un mundo que se está transformando bajo el impulso de la globalización y la localización. Se trata de un mundo sometido, por un lado, a los múltiples efectos del cambio demográfico y del desplazamiento de las poblaciones hacia otros países y a las zonas urbanas y, por el otro, al cambio climático y a la pérdida de biodiversidad. Estas fuerzas están modificando la función y obligaciones de los gobiernos nacionales. No obstante, los países en desarrollo no deben ni pueden conformarse con un papel meramente pasivo. El análisis de los capítulos siguientes y los estudios de casos específicos que se presentan en el Capítulo 8 revelan la existencia de una serie de medidas institucionales enérgicas que se pueden adoptar para aprovechar las oportunidades ofrecidas por esas tendencias, y para limitar los riesgos. En este proceso, las respuestas unilaterales de los gobiernos nacionales no serán suficientes. Debe haber una interrelación constante de compromisos y responsabilidades. Los gobiernos subnacionales asumirán nuevas responsabilidades pero serán supervisados por el gobierno central. El gobierno central adquirirá compromisos, que serán vigilados por los gobiernos subnacionales y las organizaciones internacionales competentes. Las fuerzas del mercado desempeñarán un papel importante y vital, pues actuarán como motor del crecimiento económico y permitirán dar respuesta a los incentivos y obstáculos creados por los diferentes niveles de gobierno. Finalmente, y quizá sobre todo, los ciudadanos de los países en desarrollo se asociarán con los gobiernos y las organizaciones no gubernamentales y actuarán a través de instituciones abiertas y participativas para configurar su propio futuro.

El sistema de comercio mundial: El camino pendiente



A lo largo del decenio de 1990 son muchos los aspectos de la globalización que han suscitado interés mundial –los flujos de capital, la migración y el medio ambiente, por ejemplo. Pero, durante más de un siglo, el motor que ha impulsado la globalización ha sido la expansión del comercio de mercancías y servicios. Por otro lado, en los primeros decenios del siglo XXI, el comercio continuará promoviendo la integración, sobre todo entre los países en desarrollo.

El comercio es importante para los países en desarrollo por cuatro razones. En primer lugar, es con frecuencia el vehículo principal para alcanzar los beneficios de la globalización. Los países ganan cuando consiguen mercados para sus exportaciones y nuevas tecnologías mediante transferencias internacionales, y cuando la mayor presión competitiva lleva a una mejor asignación de los recursos. La parte creciente de las importaciones y exportaciones en el producto interno bruto (PIB) de los países de América Latina y Asia sudoriental durante el período 1980-97 demuestra su mayor apertura al comercio internacional (Gráfico 2.1). Las economías africanas están experimentando también desde hace algún tiempo los efectos de esos intercambios transfronterizos. Aunque la parte del continente

descendió durante los años ochenta, el punto de partida era elevado¹.

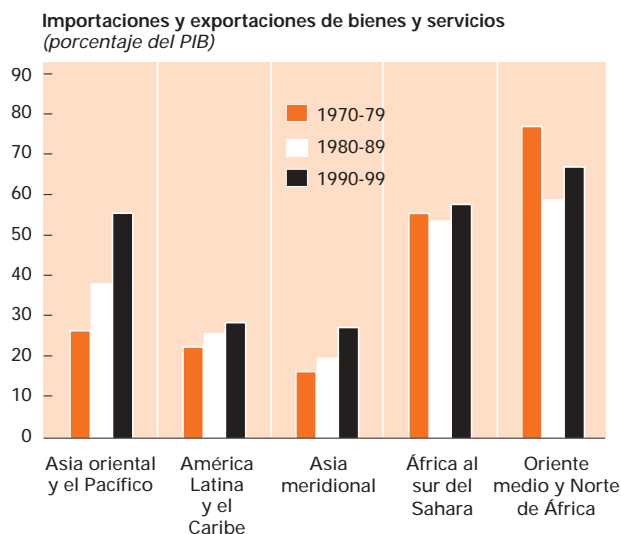
En segundo lugar, el constante desplazamiento de las actividades manufactureras de los países industriales hacia las economías en desarrollo ofrece importantes oportunidades de ampliar el comercio no sólo de mercancías sino también de servicios –cada vez más comerciables. Es muy posible que en pocos decenios el comercio mundial de servicios supere al de mercancías.

En tercer lugar, el comercio está mutuamente relacionado con otro elemento de la globalización: la extensión de las redes internacionales de producción. Éstas descomponen los procesos de producción secuencial, que tradicionalmente se han concentrado en un solo lugar, y los distribuyen en distintos países. Esta dinámica dará como resultado una mayor dispersión geográfica de la producción y un crecimiento del comercio entre ciudades, regiones y países. Cada vez más, el destino de los nuevos lugares de producción está mutuamente relacionado, gracias al comercio.

En cuarto lugar, el comercio cuenta con el firme apoyo de instituciones internacionales con una gran tradición. La Organización Mundial del Comercio (OMC), levantada sobre el legado del Acuerdo General sobre Aranceles Adua-

Gráfico 2.1

El comercio exterior ha aumentado en la mayor parte de las regiones en desarrollo desde 1970



Nota: Los datos son promedios correspondientes a cada decenio.
Fuente: Banco Mundial, *World Development Indicators*, 1999.

neros y Comercio (GATT), es el último paso en la creación de un entorno comercial más propicio al intercambio multilateral de mercancías y servicios². El GATT y la OMC han contribuido a consolidar los progresos conseguidos en el pasado a través del comercio multilateral y la liberalización. Pero, sobre todo, la OMC puede funcionar como punto de partida para la formulación de normas capaces de promover una mayor apertura al comercio. Para que éste pueda continuar creciendo con la misma rapidez que en el pasado y para que redunde en mayor beneficio de los países en desarrollo, la comunidad internacional debe mantener el proceso de liberalización y de reformas institucionales.

El presente capítulo comienza con una descripción de los beneficios percibidos por los países en desarrollo a través del comercio mundial y con un examen de los impresionantes avances de la liberalización del comercio durante los últimos 15 años. No obstante, la falta de atención prestada a las consecuencias sociales de la reforma ha representado una amenaza de brusco retroceso del comercio, que podría paralizar este impulso reformista. Más adelante se describe cómo una nueva liberalización en dos sectores –la agricultura y los servicios– puede beneficiar especialmente a los países en desarrollo. El auge de las redes mundiales de producción y de las ciudades tendrá también profundas repercusiones para el sistema de comercio mundial: una participación más amplia y una mayor integración de sus participantes. El capítulo finaliza analizando la influencia futura de esos acontecimientos

en el ritmo de la liberalización del comercio en los países en desarrollo y en el apoyo a la misma.

Beneficios del sistema de comercio mundial para los países en desarrollo

La liberalización del comercio produce beneficios de dos tipos. En primer lugar, cuando disminuyen los aranceles y cambian los precios relativos, los recursos se reasignan a actividades de producción que permiten aumentar los ingresos nacionales. Los recortes arancelarios aplicados después de la Ronda Uruguay incrementaron el ingreso nacional un 0,3-0,4%³. En segundo lugar, una parte mucho más considerable de los beneficios se consigue a largo plazo, a medida que las economías se ajustan a las innovaciones tecnológicas, a las nuevas estructuras de producción y a las nuevas pautas de la competencia. Estos logros continuarán siendo tan importantes en el futuro como lo han sido en el pasado.

La liberalización del comercio tiene otros efectos de gran trascendencia. En primer lugar, modifica considerablemente el comportamiento de las empresas. Las pruebas sobre su repercusión en las compañías nacionales ponen de manifiesto las ventajas que las economías en desarrollo pueden conseguir con el acceso a los mercados mundiales.

- Como se ha podido comprobar, el aumento de las importaciones ha contribuido a disciplinar a las empresas nacionales de Côte d'Ivoire, la India y Turquía, obligándolas a establecer precios más próximos a los costos marginales, lo que ha permitido reducir las distorsiones creadas por las situaciones de monopolio⁴.
- La liberalización del comercio puede aumentar de manera permanente la productividad de las empresas, ofreciendo acceso a bienes de capital avanzados y a insumos intermedios de mayor calidad a precios relativamente bajos. Algunas empresas de la República de Corea y Taiwán (China), por ejemplo, elevaron su productividad diversificando su utilización de los insumos intermedios⁵.
- El nivel de productividad de las empresas aumenta también cuando entran en contacto con clientes internacionales exigentes y con las "prácticas óptimas" de los competidores del exterior. Las empresas nacionales pueden beneficiarse también de la oportunidad de adaptar los productos de las empresas extranjeras. De hecho, las diferencias en los niveles de productividad de las empresas exportadoras y no exportadoras disminuye con frecuencia una vez que estas últimas cambian de rumbo y comienzan a vender productos en el exterior, como revelan estudios realizados en Colombia, México, Marruecos y Taiwán (China)⁶.

En segundo lugar, la liberalización del comercio puede desencadenar una serie de acontecimientos que concentran la actividad económica en una ciudad o

región⁷. Cuando los costos caen al aumentar la producción, las empresas tienen un incentivo para ubicar las actividades de producción en lugares concretos, sentando así las bases para las “aglomeraciones” de actividad económica. A medida que la demanda de los compradores extranjeros impulsa la producción en esos lugares, los costos medios disminuyen y las utilidades aumentan. Ello atrae nuevas empresas que ofrecen productos semejantes, lo que las convierte en nuevo factor de aglomeración. El aumento de los productores de bienes finales alienta más adelante el ingreso de nuevos productores de insumos intermedios, con productos (como servicios no comerciables) adoptados específicamente a las necesidades de los primeros. Los nuevos insumos permiten una producción todavía más eficiente de los bienes finales, que a su vez reduce los costos y aumenta la calidad (y quizá los ingresos). La producción de bienes finales resulta todavía más rentable, y atrae a más productores. El ciclo continúa hasta que se producen problemas de congestión –es decir, cuando la producción aumenta más rápidamente de lo que permite la infraestructura local. Estos procesos de acumulación dan lugar a mayores niveles de productividad, característicos de las zonas urbanas (véase el Capítulo 6)⁸.

Mecanismos de la OMC para promover y mantener regímenes de comercio liberales

El sistema de comercio internacional debe su sólido desarrollo a la existencia de instituciones bien arraigadas que han sabido compaginar con acierto los niveles internacionales y nacionales –durante muchos decenios, el GATT y ahora su sucesora, la OMC. Una OMC eficaz contribuye a promover los intereses de los países en desarrollo de cuatro maneras:

- Facilita la reforma del comercio.
- Ofrece un mecanismo para la solución de diferencias.
- Aumenta la credibilidad de las reformas comerciales.
- Promueve regímenes de comercio transparentes que disminuyen los costos de transacción.

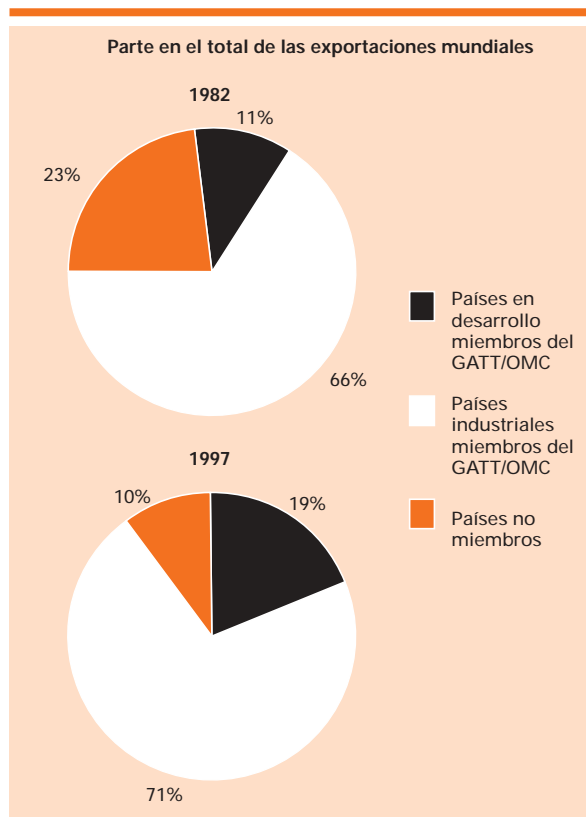
Estos beneficios explican la disposición de los países en desarrollo a adherirse a la OMC en número cada vez mayor. En 1987 eran 65 los países en desarrollo miembros del GATT⁹. En 1999, el número de países no pertenecientes a la OCDE que eran miembros de la OMC había ascendido a 110, que representaban aproximadamente el 20% de las exportaciones mundiales (Gráfico 2.2)¹⁰.

Facilitar la reforma comercial

La reducción unilateral de los obstáculos internos a la importación redundan en beneficio de los propios países. No obstante, en un dilema clásico de las iniciativas de reforma, los costos de la liberalización unilateral del comercio se concentran entre un pequeño grupo de

Gráfico 2.2

Aumenta la parte de las exportaciones mundiales contempladas en las disciplinas de la OMC, sobre todo las exportaciones de los países en desarrollo

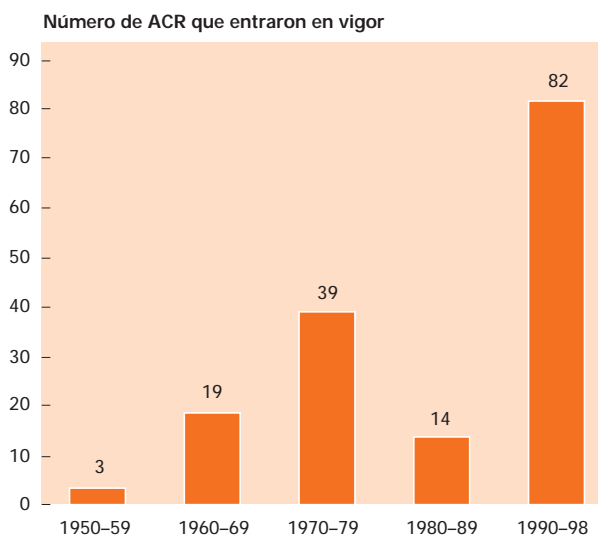


Fuente: OMC, Informe Anual, 1997.

empresas que compiten con las importaciones, mientras que los beneficios se distribuyen muy ampliamente entre numerosos consumidores. Los posibles beneficiarios de la liberalización del comercio tienen pocos incentivos para actuar contra los que se oponen a ella. La OMC se ha instaurado precisamente para superar este problema –es decir, para facilitar la reforma del comercio cambiando la ecuación política con el fin de generar apoyo a los acuerdos comerciales multilaterales. Estos acuerdos crean en los Estados miembros un conjunto de “vencedores” concentrados –las empresas importadoras, que se benefician de la reducción de los aranceles en los posibles mercados de exportación y que, por lo tanto, tienen interés en oponerse a las empresas que compiten con las importaciones. Para multiplicar al máximo el número de vencedores, las negociaciones comerciales multilaterales suelen involucrar a numerosos sectores y países.

Las negociaciones comerciales multilaterales no son el único medio de inclinar la balanza política en favor de la liberalización del comercio. Un número cada vez mayor de países industriales y en desarrollo están firmando

Gráfico 2.3
En los años noventa entraron en vigor más acuerdos comerciales regionales (ACR) que en ningún otro decenio anterior



Fuente: Banco Mundial, 1999g.

Recuadro 2.1

Los acuerdos comerciales regionales y el sistema de comercio mundial: ¿Complementariedad o sustitución?

La creciente divulgación de los acuerdos comerciales regionales (ACR) ha suscitado la preocupación de que puedan representar un peligro para el sistema de comercio mundial, ya que discriminarían a las importaciones e inversiones de los países no miembros. Los críticos de los acuerdos regionales mantienen que esta práctica es incompatible con un principio básico de la Organización Mundial del Comercio (OMC): que todas las importaciones de los Estados miembros deben encontrar los mismos obstáculos al comercio. Además, la eliminación de los aranceles aplicados a las mercancías importadas de algunos países pero no a las de otros puede resultar contraproducente. Si las importaciones de los países que son parte en el acuerdo y tienen altos costos de producción sustituyen a las mercancías de los países que no pertenecen al acuerdo pero cuyos costos de producción son bajos, el país importador no sólo perderá los ingresos arancelarios sino que acabará recibiendo importaciones que cuestan casi tanto como antes.

Los partidarios de los ACR mantienen que éstos han permitido a los países liberalizar el comercio y reducir los obstáculos a la inversión en mayor medida que las negociaciones comerciales multilaterales. Argumentan también que los acuerdos regionales han ido más allá de la liberalización del comercio, ya que han adoptado importantes medidas para armonizar los reglamentos, adoptar normas mínimas de regulación y reconocer las normas y prácticas de otros países –tendencias que facilitan el acceso a los mercados. Se encuentran pruebas empíricas en favor de ambos puntos de vista. Así, en un estudio reciente se llegó a la conclusión de que los acuerdos regionales parecen haber generado mayor bienestar para los participantes, con pequeñas consecuencias indirectas –quizá negativas– para el resto del mundo¹⁵.

Si futuras investigaciones llegaran a demostrar que los ACR producen efectos negativos en el sistema del comercio mundial, los acuerdos deberán acomodarse al principio de no discriminación. Una

repuesta es una mayor liberalización del comercio multilateral para limitar el margen de preferencia creado por los acuerdos regionales. Si las autoridades nacionales llegan a convencerse de que sus países están sufriendo como consecuencia de la aparición de ACR en otros lugares, tendrán así mayores incentivos para respaldar la liberalización del comercio multilateral.

Una segunda respuesta es modificar las disposiciones del Acuerdo de la OMC sobre los ACR y conseguir que los miembros se comprometan a reducir gradualmente todas formas de acceso preferencial a los mercados en un determinado plazo de tiempo. Con esta disposición se garantizaría que esa forma de acceso preferencial fuera una característica sólo temporal de las iniciativas regionales. Para que este planteamiento resulte más atractivo a los miembros de un acuerdo regional, la reducción de los obstáculos al comercio se les podría imputar como crédito, que luego podrían utilizar en futuras negociaciones comerciales multilaterales.

Una tercera respuesta consiste en negociar un “modelo de cláusula de adhesión” para los principales tipos de ACR. Dichas cláusulas contienen una serie de condiciones que los países no miembros deben cumplir para conseguir la adhesión. El cumplimiento de las condiciones previstas desencadena automáticamente un proceso de negociación para la admisión en el acuerdo regional. Estas cláusulas podrían garantizar también que los obstáculos al comercio con que se encuentran los países no aumenten cuando se establezca un ACR o cuando se admitan nuevos miembros.

Alentar a los países a resolver sus diferencias mediante negociación

El mecanismo de solución de diferencias de la OMC ofrece ventajas para las economías en desarrollo¹³. Inicialmente, los miembros de la OMC se comprometen a resolver sus diferencias de forma bilateral. Pero si este proceso no consigue el resultado previsto, las diferencias pueden someterse a la decisión de un grupo especial internacional. Si éste decide apoyar el recurso, puede recomendar la eliminación de la medida infrac-

Fuente: Baldwin y Venables, 1995; Bhagwati, 1991; Fernández y Portas, 1998; Frankel, 1997; Panagariya, 1999; Panagariya y Srinivasan, 1997; Primo Braga, Safadi y Yeats, 1994; Schiff y Winters, 1998; Serra y colaboradores, 1998; Wei y Frankel, 1996; Banco Mundial, 1999g; Yeats, 1996.

tora¹⁴. Si el país contra el que se ha formulado el recurso no cumple la resolución del grupo especial, el demandante puede solicitar permiso para tomar medidas de represalia retirando las concesiones comerciales.

En principio, el mecanismo de solución de diferencias facilita la aplicación de los numerosos acuerdos comerciales comprendidos bajo el ámbito de la OMC. Pero, debido a los costos y personal especializado necesarios para incoar un caso y dadas las escasas repercusiones que se consiguen impidiendo a un interlocutor comercial el acceso a un pequeño mercado, la mayoría de las veces el mecanismo de solución de diferencias beneficia sobre todo o a los grandes países en desarrollo o a varios pequeños países que actúan de consuno. No obstante, en algunas esferas el mecanismo favorece sobre todo a las economías en desarrollo. Por ejemplo, muchas de las iniciativas de liberalización que pueden influir en el mercado de productos textiles y que se aprobaron durante la Ronda Uruguay se aplicarán durante el primer decenio del siglo XXI¹⁶. En este caso, el mecanismo de solución de diferencias puede contribuir en forma significativa a garantizar que los países en desarrollo sean todavía capaces de ampliar sus exportaciones de textiles. Puede también utilizarse para evitar que se adopten contra esos países medidas prohibidas de cierre de mercados, como la presión para que acepten limitaciones “voluntarias” de sus exportaciones, o la utilización indebida de procedimientos autorizados, por ejemplo, la utilización de las medidas sanitarias para obstaculizar el comercio más que para proteger la salud pública¹⁷.

Reforzar la credibilidad de la liberalización del comercio

Los países que en el pasado han adoptado políticas de sustitución de las importaciones –es decir, de imposición de obstáculos a las exportaciones con el fin de producir los mismos artículos en el interior– a veces desean hacer ver que han optado por una nueva política comercial, más liberal. En este caso, puede resultar especialmente útil la opción de consolidación de aranceles prevista por la OMC¹⁸. Un miembro de esta Organización puede reducir unilateralmente los obstáculos al comercio y prometer que, en el futuro, los obstáculos a las importaciones de todos los demás miembros de la OMC no superarán ese nuevo límite más bajo. Esta promesa, conocida con el nombre de “consolidación”, se incorpora a las obligaciones contraídas por el país en el marco de la OMC. Con ello se refuerza la voluntad política de mantener un régimen comercial más liberal, incluso cuando las empresas que compiten con las importaciones intentan oponerse a las reformas. Si un país incumple sus obligaciones, las normas de la OMC exigen que ofrezca alguna indemnización a los interlocutores comerciales cuyos intereses se hayan visto perjudicados¹⁹.

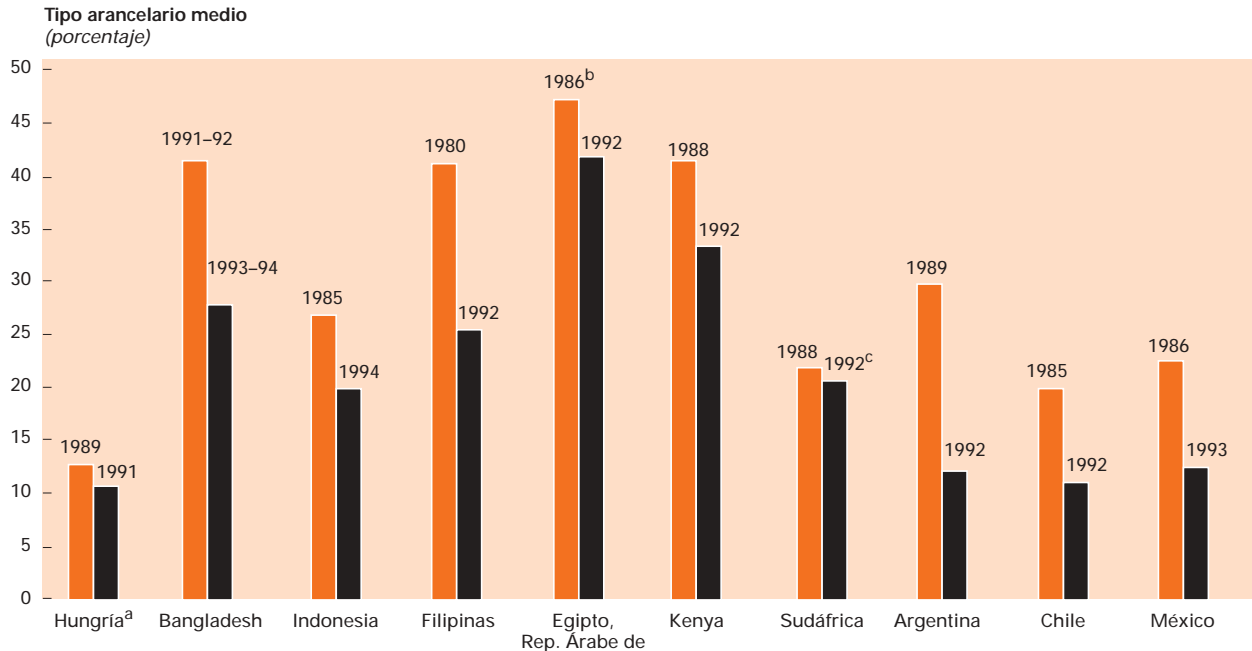
En los 15 últimos años, en gran parte gracias al

entorno creado por el GATT y la OMC, muchas economías en desarrollo han reducido unilateralmente sus obstáculos al comercio. La tendencia a la adopción de políticas comerciales orientadas al exterior no es exclusiva de un continente o región, y es anterior a la conclusión de la Ronda Uruguay (Gráfico 2.4). Por ejemplo, entre 1988 y 1992 Kenya redujo su tipo arancelario medio del 41,7% al 33,6%. La credibilidad de estas reformas comerciales unilaterales es fundamental para su buena marcha. El sector privado y los inversionistas internacionales reaccionan menos favorablemente ante un plan de liberalización del comercio cuando creen que las reformas se paralizarán a la primera señal de aumento de las importaciones, dificultades de la cuenta corriente o recesión.

Sólo un número limitado de países han consolidado sus reformas comerciales unilaterales, generalmente durante una ronda posterior de negociaciones comerciales multilaterales²⁰. Como incentivo adicional, en las sucesivas negociaciones se podría reconocer expresamente el esfuerzo de los países en desarrollo que hayan “consolidado” sus reformas unilaterales previamente. La ventaja de estas medidas de estímulo se hizo patente en las negociaciones de la Ronda Uruguay, en las que, de manera informal, se reconocieron esas consolidaciones. Las economías en desarrollo que consolidaron importantes reformas unilaterales recibieron concesiones arancelarias de \$1,50 por cada \$1 ofrecido, proporción significativamente superior a la del \$1,10 recibida por los países que no habían emprendido reformas unilaterales²¹. La codificación de este sistema informal reduciría la incertidumbre sobre los beneficios que se podrían conseguir utilizando este mecanismo de compromiso.

Promover políticas comerciales transparentes

El Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales de la OMC, creado en 1989, tiene como finalidad lograr una mayor transparencia en los regímenes comerciales de todo el mundo. Según la cuota correspondiente a cada país en el total del comercio mundial, sus políticas se examinan cada dos, cuatro o seis años. Los representantes de los Estados miembros debaten los resultados de esos exámenes y analizan esas prácticas en forma amistosa²². Este proceso reduce el incentivo de los gobiernos a adoptar y conservar medidas de política comercial que contravengan las normas internacionales, en especial en el caso de los países con una mayor participación en el comercio mundial. Estos mecanismos convencen a los gobiernos de que deben cumplir los compromisos contraídos en el marco de la OMC y reducen las tensiones entre los miembros.

Gráfico 2.4**Muchos países en desarrollo comenzaron la liberalización antes del final de la Ronda Uruguay**

Nota: En este gráfico se tienen en cuenta los tipos arancelarios anteriores a 1994 debido a que las reducciones que se introdujeron posteriormente pudieron ser consecuencia de la aplicación de la Ronda Uruguay.

a. Datos procedentes de la base de datos sobre el acceso a los mercados, de la Comisión Europea.

b. Promedio ponderado en función del comercio.

c. Promedio del sector manufacturero.

Fuente: Drabek y Laird, 1998.

Desarrollar la capacidad técnica para el comercio en los países menos adelantados

El creciente número y complejidad de las cuestiones negociadas en la OMC han obligado a plantearse algunos interrogantes sobre la idoneidad de la capacidad técnica de que disponen los países en desarrollo en sus capitales nacionales y en sus misiones en Ginebra²³. En 1997, los países industriales tenían una media de 6,8 funcionarios encargados de seguir las actividades de la OMC en esa ciudad. Los países en desarrollo enviaban una media de 3,5 (Gráfico 2.5); al no estar tan bien representados, tienen a veces dificultades para negociar los acuerdos comerciales más favorables y para utilizar con eficacia el mecanismo de solución de diferencias. Para resolver este problema, el Banco Mundial, en colaboración con otras instituciones multilaterales, ha establecido el Marco integrado para la asistencia técnica relacionada con el comercio de los países menos adelantados. Su objetivo es preparar a los países en desarrollo a participar eficazmente en la OMC (Recuadro 2.2).

Apoyo a la reforma del comercio

La conclusión de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales y la multiplicación de los

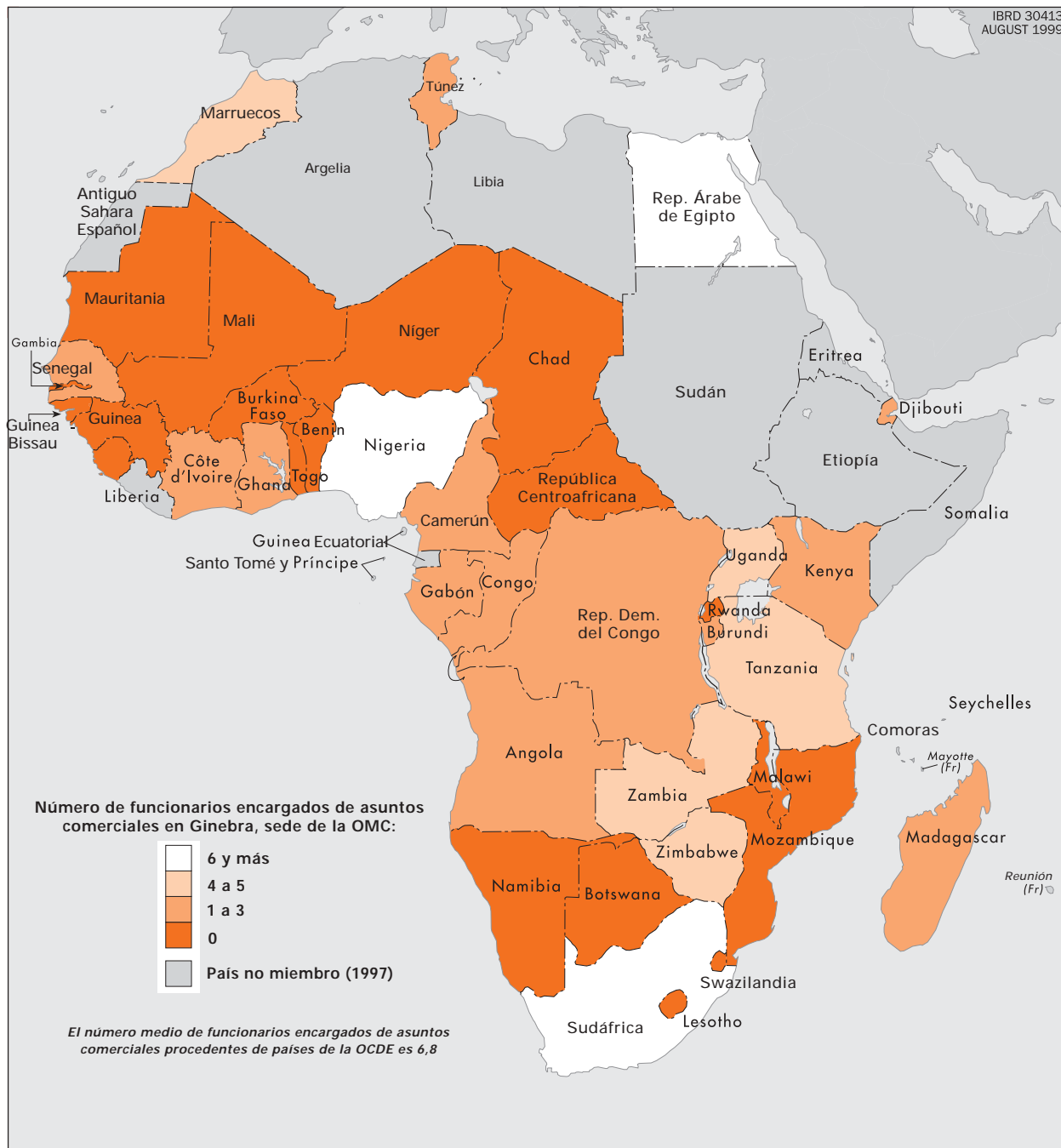
acuerdos comerciales regionales han supuesto un fuerte impulso hacia la integración de los países en el sistema comercial mundial. Las autoridades de los países industriales y en desarrollo deben ahora mantener este impulso. En los últimos años, se ha prestado gran atención a los posibles efectos negativos del comercio –desigualdad, pobreza, deterioro del medio ambiente y problemas de financiamiento de los sistemas de protección social²⁴. Aunque las pruebas empíricas disponibles no confirman esos temores, las autoridades se han mostrado cada vez más preocupadas al respecto.

Preocupaciones recientes sobre el ritmo de la reforma comercial

Los países en desarrollo efectúan cada vez más exportaciones destinadas a las naciones industriales. Ya en 1990 muchas de éstas habían observado un considerable aumento en el coeficiente importaciones-producción de mercancías, lo que había dado lugar a una competencia todavía mayor por las ventas en sus mercados²⁵. Ha cambiado también la composición de las exportaciones de los países en desarrollo, que ha creado una mayor competencia en el sector de los productos manufacturados, en particular, las mercancías de media y alta tecnología. Por

Gráfico 2.5

¿Participantes en condiciones de igualdad? Representantes africanos en la OMC



Nota: Los datos corresponden a 1997. Mauricio, que no aparece en el mapa, tenía cuatro representantes en Ginebra.

Recuadro 2.2**Desarrollo de los conocimientos técnicos especializados sobre política comercial: El Marco integrado para la asistencia técnica relacionada con el comercio de los países menos adelantados**

El Marco integrado para la asistencia técnica relacionada con el comercio de los países menos adelantados, asociación entre organismos multilaterales y países menos adelantados, ofrece asistencia para integrar a estos países en la economía mundial. Fue puesto en marcha por la declaración ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC) de 1996, en la que se pedía a los miembros que ofrecieran mayor acceso a los mercados a esos países. En la declaración se pedía también que las instituciones multilaterales implicadas –la OMC, el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo y el Centro de Comercio Internacional– ofrecieran un marco integrado para la asistencia relacionada con el comercio.

El Marco comprende iniciativas para desarrollar la infraestructura, racionalizar el entorno empresarial, garantizar la eficiencia y transparencia de la administración aduanera, incrementar la capacidad gubernamental de elaborar políticas comerciales eficaces y mejorar la competencia del sector público para identificar y utilizar los mercados de exportación. Otro de los objetivos es aumentar la participación de los países menos adelantados en la OMC, para que puedan intervenir más activamente en las actividades cotidianas de la organización y ayudar a establecer el programa para la ronda de negociaciones multilaterales.

Al establecer el Marco, la OMC invitó a todos los países menos adelantados a que presentaran una evaluación de las necesidades de asistencia en relación con el comercio, con inclusión de la infraestructura física, el desarrollo de los recursos humanos y el fortalecimiento de la capacidad institucional. En sus evaluaciones de los principales obstáculos a la expansión del comercio, la mayor parte de los países señalaron problemas relacionados con la oferta y la falta de capacidad técnica. Los países actualizarán y clasificarán las necesidades para obtener programas plurianuales de

asistencia relacionada con el comercio, que se presentarán en las consultas de donantes sobre las cuestiones comerciales. En relación con cada país participante, estas consultas representarán compromisos concretos que constituirán un firme programa de asistencia relacionada con el comercio.

De los 48 países menos adelantados, 40 han presentado ya su evaluación de las necesidades. Uganda ha puesto ya en marcha su programa, y otros 16 países están preparando otros semejantes para una consulta de donantes sobre cuestiones comerciales que tendrá lugar en 1999. En el examen del programa multianual que tuvo lugar en la reunión del Grupo Consultivo en Kampala, en diciembre de 1998, se analizó la estructura del Marco integrado. Varios donantes –entre ellos la Agencia para el Desarrollo Internacional de los Estados Unidos y el Departamento de Desarrollo Internacional del Reino Unido– están dispuestos a resolver algunos aspectos del programa. Los equipos de los organismos internacionales que trabajan en los países menos adelantados ofrecen su ayuda cuando se solicita.

Lo ocurrido en Uganda demuestra hasta qué punto puede ayudar este Marco a los países en desarrollo. Uganda presentó su programa multianual de asistencia relacionada con el comercio en la reunión del Grupo Consultivo celebrada en 1998. La misión residente del Banco Mundial en Uganda creó el proceso operacional para el programa, utilizando los proyectos ya existentes de inversión sectorial en educación, salud y carreteras. Un comité directivo presidido por el Ministerio de Comercio examinó la evaluación de las necesidades y clasificó éstas de acuerdo con las prioridades generales del país. La presencia de donantes y de representantes del sector privado en el comité directivo facilitó el consenso e hizo posible el total financiamiento de las prioridades que el programa había señalado.

ejemplo, la parte de los productos de alta tecnología exportada por las economías de Asia oriental aumentó considerablemente entre 1985 y 1996. Al mismo tiempo, los países de América Latina y la India han reducido sus exportaciones de manufacturas basadas en el aprovechamiento de los recursos naturales y aumentado las de alta y mediana tecnología (Gráfico 2.6). Durante los años noventa ha mejorado también la calidad de las exportaciones de productos de ingeniería, vestido, textiles y calzado procedentes de Hungría, Polonia, la República Checa y la antigua Yugoslavia²⁶.

Esta intensificación de las presiones competitivas contribuye a aumentar el bienestar nacional, pero no es bien recibida por las empresas que compiten con las importaciones. En consecuencia, está promoviendo una reacción contra la liberalización del comercio en los países en desarrollo e industriales. Además de ejercer presión sobre las autoridades, esas empresas utilizan las leyes antidumping –autorizadas todavía por la OMC– para acusar de prácticas comerciales desleales a los competidores extranjeros. Se dice que un producto es objeto de dumping cuando su precio de exportación es inferior a su precio de mercado interno o a su costo medio de producción. Las leyes antidumping permiten a los países imponer derechos compensatorios aplicables a los productos de

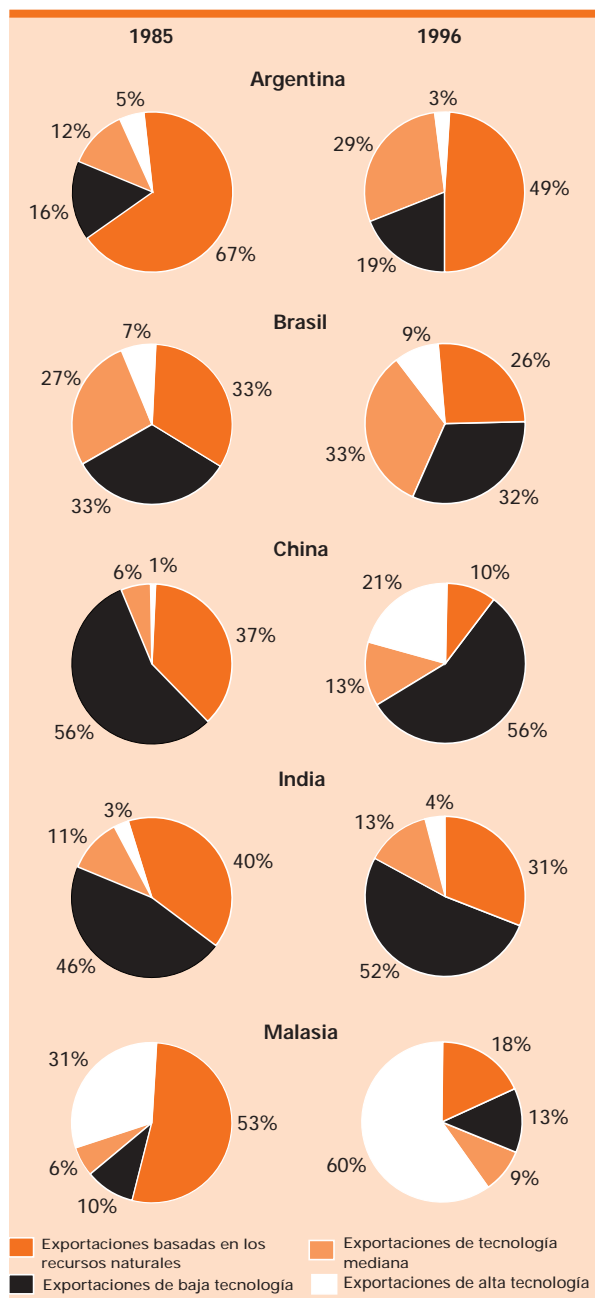
las empresas extranjeras que practican el dumping en el mercado interno y provocan un “daño importante” a una rama de producción nacional²⁷.

Hasta los primeros años noventa los principales usuarios de estas leyes fueron Australia, el Canadá, la Comunidad Europea (nombre utilizado en aquellas fechas), los Estados Unidos y Nueva Zelandia. Luego se han sumado otros nuevos usuarios, fundamentalmente economías en desarrollo como Argentina, Brasil, Corea, India, México y Sudáfrica (Cuadro 2.1). En los últimos años ochenta los países en desarrollo habían emprendido menos del 20% de todas las medidas antidumping. En los últimos años noventa, la proporción había subido a aproximadamente el 50% (Gráfico 2.7). Los países en desarrollo han sido también objeto de medidas antidumping en proporción semejante a las naciones industriales (Gráfico 2.8). La adopción de estas medidas se está convirtiendo en un fenómeno ampliamente generalizado, que contrarresta en parte el mayor acceso a los mercados y los beneficios de la liberalización del comercio²⁸.

La reacción contra la creciente competencia de las importaciones no se limita a las demandas antidumping. Se ha expresado el temor de que esa competencia influya negativamente en el mercado de trabajo y, en especial,

Gráfico 2.6

La composición de las exportaciones de muchos países en desarrollo se transformó en poco más de 10 años



Nota: Los grupos de exportaciones se han establecido teniendo en cuenta la utilización de científicos e ingenieros en la producción y la magnitud de las actividades de investigación y desarrollo necesarias. Las *exportaciones basadas en los recursos* consisten en productos brutos no acabados. Las *exportaciones de baja tecnología* suelen ser manufacturas que requieren poca concentración de mano de obra y poca especialización, como los textiles, las prendas de vestir y el calzado. Las *exportaciones de tecnología mediana* son productos que necesitan tecnologías de producción en rápida transformación y cierto esfuerzo de diseño, como los automóviles, los productos químicos, la maquinaria industrial y la electrónica de consumo. Las *exportaciones de alta tecnología* son los productos que combinan la utilización intensiva de trabajadores sumamente especializados con una considerable actividad de investigación y desarrollo, como los productos químicos especiales y farmacéuticos, la aeronáutica y los instrumentos de precisión.

Fuente: Lal, 1998.

favorezca la desigualdad creciente observada en algunas economías industriales²⁹. En consecuencia, algunos han solicitado que se adopten medidas para frenar, detener o incluso invertir el proceso de liberalización del comercio en las economías industriales –el resultado directo sería una reducción del número y magnitud de los mercados de exportación abiertos a los países en desarrollo.

La vinculación entre el aumento de las importaciones y la creciente desigualdad de los ingresos es muy discutible. Con pocas excepciones, las investigaciones empíricas han comprobado que las importaciones de los países en desarrollo tienen efectos relativamente limitados en los salarios y el empleo de los países industriales³⁰. Estas investigaciones no niegan que dicha desigualdad esté en aumento, pero apuntan que, como el crecimiento del comercio no es la causa principal, no es probable que el levantamiento de nuevos obstáculos al comercio contribuya a resolver este acuciante problema³¹.

Respaldar la reforma ofreciendo trato semejante a la competencia de las importaciones y a la competencia interna

La utilización creciente de las medidas antidumping contra empresas extranjeras amenaza con echar por tierra uno de los beneficios fundamentales de la ordenación del comercio mundial: el acceso estable y previsible a los mercados externos³². Aun cuando no hay ninguna justificación económica para ello, las leyes antidumping tratan los efectos de la competencia de las empresas extranjeras de diferente manera que cuando se trata de la competencia de compañías del mismo país. La paridad entre unas y otras podría restablecerse mediante un acuerdo internacional de eliminar las leyes antidumping y de aplicar a la competencia de las importaciones la legislación nacional sobre la política de competencia. En otras palabras, si existen razones para tomar medidas antimonopolio –por ejemplo, frente a prácticas predatorias–, se interviene puntualmente, pero de lo contrario cada empresa debería poder decidir los precios.

Respaldar la reforma facilitando el ajuste a la liberalización del comercio

Los partidarios de la liberalización del comercio deberían prestar mayor atención al establecimiento de sistemas de protección social y a las políticas de educación y reorientación profesional que facilitan el ajuste del mercado de trabajo a las conmociones internas y externas³³. Si las políticas de liberalización comercial se complementan con medidas sobre el mercado de trabajo que faciliten el ajuste, se reforzará la cohesión social y se ayudará a contrarrestar las inversiones que tratan de cerrar los mercados internos a las mercancías extranjeras³⁴.

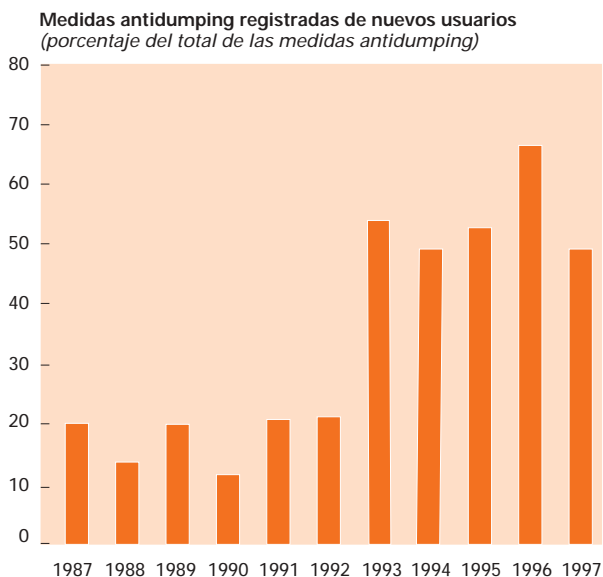
Continúa la búsqueda de políticas innovadoras para reducir el costo del ajuste económico. El “seguro de los

Cuadro 2.1**Medidas antidumping registradas de miembros del GATT y la OMC, 1987-97**

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Nuevos usuarios	24	17	19	20	48	70	162	114	83	148	115
Usuarios tradicionales	96	107	77	145	180	256	137	114	73	73	118

Nota: Los usuarios tradicionales de la legislación antidumping son Australia, Canadá, la Comunidad Europea (y su sucesora, la Unión Europea), Estados Unidos y Nueva Zelanda. Esta clasificación está tomada de la fuente que se indica a continuación. Los nuevos usuarios son Argentina, Brasil, India, México, la República de Corea y Sudáfrica.
Fuente: Miranda, Torres y Ruiz, 1998.

ingresos”, por ejemplo, ofrecería durante breve tiempo a los trabajadores una indemnización por el ingreso que pudieran perder como consecuencia del ajuste económico a la liberalización. Con ello se reducen los sufrimientos de la pérdida de empleo al mismo tiempo que se conserva el incentivo para buscar otro nuevo³⁵. No obstante, no hay fuertes razones económicas para tratar a los trabajadores afectados por la competencia comercial de distinta manera que a los que sufren la competencia interna, las conmociones macroeconómicas, la adopción de nueva tecnología o cualquier otra forma de ajuste económico. Este tipo de políticas deberían tratar de reducir los efectos negativos de todos los reajustes, cualquiera que sea su origen.

Gráfico 2.7**Los nuevos usuarios incoaron un número cada vez mayor de demandas antidumping durante 1987-97**

Nota: Los usuarios tradicionales de la legislación antidumping son Australia, Canadá, la Comunidad Europea (y su sucesora, la Unión Europea), Estados Unidos y Nueva Zelanda. Esta clasificación se ha tomado de la fuente que se indica a continuación. Los nuevos usuarios son Argentina, Brasil, India, México, la República de Corea y Sudáfrica.

Fuente: Miranda, Torres y Ruiz, 1998.

Respaldar la reforma revisando directamente las condiciones laborales en los países en desarrollo

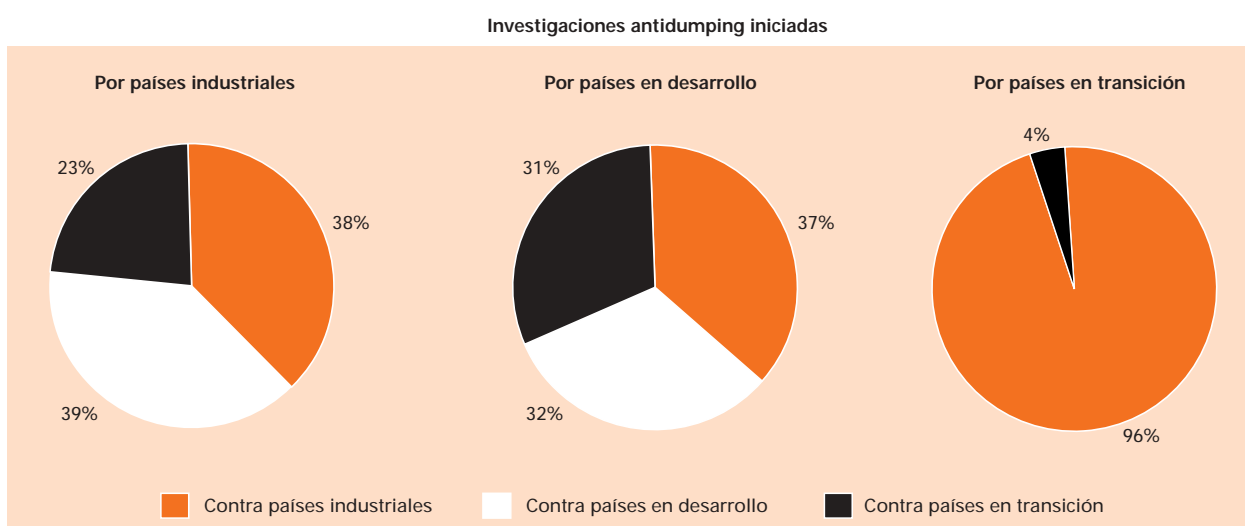
Las prácticas laborales en los países en desarrollo han recibido gran atención pública recientemente, gracias en buena parte a los esfuerzos de las organizaciones no gubernamentales (ONG). Se ha puesto en el candelero, sobre todo, el comportamiento de las corporaciones multinacionales. Se divulgan informaciones sobre jornaleros que, a cambio de una pequeña parte de lo que sería el salario mínimo en los países industriales, se ven obligados a trabajar en condiciones que no reúnen los requisitos mínimos de seguridad de los países de alto ingreso. Esta publicidad ha promovido fuertes llamamientos en favor de la incorporación de las normas internacionales de trabajo en el ámbito de la OMC, lo que permitiría imponer sanciones comerciales en caso de inobservancia³⁶. Se ha entablado un acalorado debate sobre las ventajas e inconvenientes de esta propuesta, pero hay pocas pruebas de que la mayor tolerancia de la legislación laboral favorezca las exportaciones³⁷. Además, la imposición de sanciones comerciales a las importaciones de los países en desarrollo –sobre todo en los sectores con gran concentración de mano de obra– hará descender los salarios y agravará las condiciones de trabajo en esos países, en lugar de suavizarlas. Existen alternativas más válidas que la imposición de sanciones, por ejemplo, los programas de ayuda para que se ofrezcan condiciones laborales más aceptables. Además, las economías en desarrollo pueden adoptar ellas mismas algunas medidas que alivien la situación de los trabajadores, en particular de los niños (Recuadro 2.3).

Respaldar la reforma conservando la legitimidad de las normas del comercio mundial

El número de conflictos entre países miembros de la OMC aumentará probablemente en el futuro, debido a la creciente competencia en el mercado de servicios y mercancías y a la mayor amplitud de las normas del comercio multilateral. Las ONG, los gobiernos subnacionales y hasta las empresas privadas desearán participar como miembros en el mecanismo de solución de diferencias³⁸. Si esta presión no se gestiona adecuadamente, se pondrá en tela de juicio la legitimidad de las normas del comercio mundial.

Gráfico 2.8

Cuando inician investigaciones antidumping, los países industriales y en desarrollo se eligen mutuamente como blanco en proporciones muy semejantes



Fuente: Miranda, Torres y Ruiz, 1998.

Un primer paso para garantizar esa legitimidad es poner más recursos a disposición de la OMC para que aplique su mecanismo de solución de diferencias. Conviene también examinar la posibilidad de introducir otras reformas³⁹. Se podría autorizar a los grupos especiales encargados de la solución de diferencias a aceptar pruebas presentadas por grupos distintos de los organismos estatales, para que se pueda escuchar a todas las partes interesadas. Además, las reuniones ministeriales periódicas de la OMC podrían examinar la jurisprudencia que se vaya formando como consecuencia de la intervención del mecanismo de solución de diferencias, y corregir las contradicciones que pudieran observarse en las disposiciones de los acuerdos de la OMC.

Comercio internacional y política de desarrollo: los próximos 25 años

Las instituciones comerciales internacionales y las políticas de liberalización del comercio son un medio para un fin. Impulsan el comercio de productos nuevos y tradicionales y, de esa manera, intensifican la competencia en los mercados, estimulan la productividad y favorecen la transferencia de tecnología. A su vez, todo ello aumenta el bienestar social. La experiencia de los últimos 50 años demuestra que las normas del comercio mundial multiplican los beneficios de la liberalización unilateral del comercio, ya que constituyen un incentivo adicional para reducir los obstáculos al intercambio y evitan políticas que lo restringen.

El régimen del comercio mundial debe abordar

desafíos (como se ha indicado antes) que es preciso superar para conseguir mayores progresos. Si se consiguen vencer esas dificultades, ¿qué alternativas ofrecen mayores garantías de favorecer el crecimiento? En los primeros decenios del siglo XXI las posibilidades más prometedoras eran, probablemente, el comercio agrícola, la inversión extranjera y el comercio de servicios, las redes internacionales de producción y el comercio asociado al desarrollo urbano⁴⁰. Otras oportunidades se han examinado ya en otros lugares. Por ejemplo, la concepción de un régimen adecuado de derechos de propiedad intelectual para los países en desarrollo se analizó en el *Informe sobre el desarrollo mundial, 1998/99: El conocimiento al servicio del desarrollo*⁴¹. El Banco Mundial no es el único que ha analizado estos problemas, como demuestra el estudio de 1998 de la OCDE titulado *Open Markets Matter*.

Estímulo del comercio de productos agrícolas

En los países en desarrollo, la agricultura ofrece oportunidades no sólo de ampliar el comercio de exportación sino también de mejorar los medios de vida de una gran parte de la población rural, como demuestra el estudio especial sobre Tanzania recogido en el Capítulo 8. La Ronda Uruguay de negociaciones comerciales hizo realidad sólo una pequeña parte de los posibles beneficios de la liberalización del comercio en el sector de la agricultura, ya que los países se resistieron a reducir los obstáculos⁴². Es probable que se encuentren oportunidades prometedoras asociadas a distintos acontecimientos:

Recuadro 2.3**Trabajo infantil: Alcance, daños y posibles medidas**

En los países en desarrollo aproximadamente 250 millones de niños con edades comprendidas entre 5 y 14 años trabajan, y al menos 120 millones de ese total lo hace a tiempo completo. En Asia, el 61% de todos los niños tiene ocupaciones de plena dedicación; en África, el 32%, y en América Latina, el 7%. Aproximadamente en el 70% de los casos se trata de niños que trabajan dentro de la familia sin ninguna remuneración. Menos del 5% están empleados en la producción destinada a la exportación. La inmensa mayoría de los niños que trabajan en zonas rurales se dedican a actividades agrícolas, mientras que en las ciudades suelen hacerlo en los servicios y las manufacturas.

Aunque las estadísticas oficiales parecen indicar que trabajan más niños que niñas, la principal diferencia es que los primeros suelen hacerlo en formas de empleo más visibles (en fábricas, por ejemplo), mientras que las niñas suelen realizar labores domésticas o trabajan como empleadas del hogar. Si se tiene en cuenta esta diferencia, los niños y niñas trabajan en proporciones semejantes. En cambio, hay diferencias en cuanto a las horas de dedicación, que suelen ser más en las niñas. Este hecho coincide con la observación común de que las niñas de los países en desarrollo generalmente tienen tasas de matrícula escolar más bajas que los niños.

No todo el trabajo infantil es nocivo. Los niños trabajadores que viven en un entorno estable con sus padres o bajo la protección de un tutor pueden beneficiarse de esa forma de educación informal y de capacitación en el trabajo. Muchos de ellos estudian también, y sus salarios ayudan a sus hermanos a ir a la escuela. No obstante, algunas formas de empleo, en particular la prostitución y el trabajo forzoso o en condiciones de servidumbre, implican condiciones laborales que representan un peligro para la salud, tanto física como mental de los niños.

La tasa de participación infantil en la mano de obra desciende a medida que aumenta el PIB per cápita del país. Si bien la mitad de todos los niños de los países más pobres trabajan, el número está disminuyendo rápidamente cuando el PIB per cápita alcanza en torno a los \$1.200. La incidencia del trabajo infantil tiende también a disminuir cuando aumenta la tasa de matrícula y la calidad del sistema escolar, aunque en este sentido existen grandes diferencias entre los países.

Las políticas orientadas a reducir el trabajo de los niños encuentran sólida confirmación en la teoría económica. Los niños que trabajan por largos períodos de tiempo cuando son todavía muy pequeños no suelen adquirir las habilidades necesarias para conseguir más adelante salarios superiores, y la sociedad pierde tan valioso capital humano. Cuando llegan a la edad adulta, estas personas tienen bajos niveles de productividad, lo que constituye un obstáculo para el crecimiento económico.

Se han propuesto varios planteamientos para reducir el trabajo infantil. No se excluyen mutuamente y es probable que resulten más productivos si se aplican conjuntamente. Son los siguientes:

- **Reducir la pobreza.** La pobreza es una de las grandes causas del trabajo infantil. En los hogares pobres, los salarios conseguidos por los niños pueden resultar fundamentales para la supervivencia de la familia. Aun cuando la reducción de la pobreza es un proceso a largo plazo, los programas que mejoran los ingresos de la población pobre, resuelven los obstáculos del mercado de capital y establecen sistemas de protección social pueden ayudar a reducir el trabajo infantil a corto plazo.
- **Educación de los niños.** El aumento de la tasa de matrícula en la enseñanza primaria tiende a reducir el trabajo infantil. En las zonas rurales, el planteamiento más indicado quizá sea ofrecer la posibilidad de estudiar y trabajar simultáneamente. No ob-

stante, en esas zonas el año escolar debe programarse cuidadosamente para evitar conflictos con la temporada alta en el sector agrícola. La reducción del costo de la educación mediante subvenciones, pagos directos y planes de alimentación escolar ofrecen también a los hogares un incentivo para enviar a los niños a la escuela, en vez de a trabajar.

- **Prestación de servicios de apoyo a los niños que trabajan.** Se trata de servicios como comidas, clases de alfabetización básica y refugios nocturnos. Como estos programas normalmente se concentran en los niños que trabajan abiertamente en la calle, su ámbito es algo limitado.
- **Campañas de sensibilización de la opinión pública.** Este planteamiento comprende un espectro muy amplio: sensibilización general sobre los riesgos a que están expuestos los niños que trabajan, mentalización de los padres sobre la pérdida del capital humano asociado al trabajo infantil y participación de los empleadores, sindicatos y la sociedad civil en los esfuerzos por reducir ese tipo de trabajo.
- **Aplicar la legislación y los reglamentos.** La mayor parte de los países cuentan con leyes y reglamentos que regulan el trabajo infantil, pero la observancia de los mismos es escasa. Es más, una observancia más estricta y general puede terminar perjudicando precisamente aquellos a quienes se desea proteger, ya que reduciría los ingresos de las familias pobres y obligaría a los niños a formas de empleo más peligrosas y ocultas. La alternativa es concentrar el rigor de la ley en los casos de mayor gravedad. En junio de 1999 se adoptó una nueva convención de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) orientada a combatir las manifestaciones más intolerables de trabajo infantil –la esclavitud, la prostitución, el trabajo forzoso, la servidumbre y los trabajos ilegales y peligrosos.

Muchas otras propuestas para reducir el trabajo infantil –incluidas las sanciones comerciales, las campañas de boicot de los consumidores, la certificación y las cláusulas sociales y los planes de etiquetado– presentan numerosos problemas. Por ejemplo, las exportaciones producidas en el sector formal son los productos que más acusan los efectos de las medidas comerciales, y una de las consecuencias puede ser la de obligar a los trabajadores –incluidos los niños– a pasar al sector informal, donde las condiciones de trabajo suelen ser todavía peores. Las sanciones comerciales, que en algunos casos son simplemente una manera de encubrir la introducción de medidas proteccionistas, se aplican a veces sin ninguna relación con el trabajo infantil. Finalmente, los planes de etiquetado y las cláusulas sociales presentan el inconveniente de que muchas veces es imposible la supervisión.

El Banco Mundial ha tratado de reducir las prácticas perjudiciales en este terreno mediante sus esfuerzos constantes de reducción de la pobreza y el programa sobre el trabajo infantil establecido en mayo de 1998, que se ha convertido en el centro de coordinación de todas las actividades del Banco relacionadas con este problema y respalda iniciativas como las evaluaciones sobre la reducción del trabajo infantil. Está basado en la experiencia internacional de los expertos del mundo académico, organizaciones no gubernamentales y otras instituciones multilaterales y bilaterales, como el Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF) y la OIT.

Fuente: Banco Mundial, 1999f; Fallon y Tzannatos, 1998; Grootaert y Kanbur, 1995; OIT, 1993.

cambios en los hábitos de consumo, reducción de los costos del transporte aéreo, avances de la biotecnología y liberalización de las normas del comercio mundial.

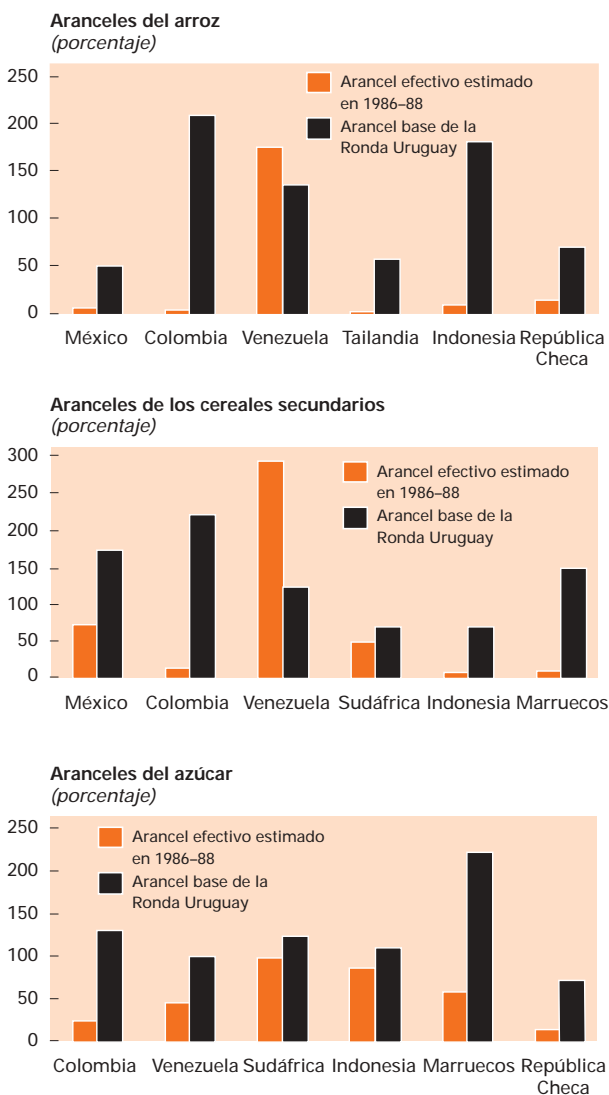
La elevación de los ingresos de los consumidores y el descenso de la demanda de alimentos congelados, en conserva y, en general, elaborados están creando la necesidad de productos de alto valor añadido más que de mercancías homogéneas a granel. La reducción de los costos del transporte aéreo y terrestre permite a las empresas abastecer nuevos mercados con nuevos productos. Los avances de la biotecnología, al incrementar la variedad de productos agrícolas, pueden ser especialmente valiosos para los países en desarrollo cuyos climas permiten únicamente una reducida variedad de cultivos básicos. Estos acontecimientos aumentan la gama de posibles exportaciones así como los mercados donde se pueden vender esos productos. Por otro lado, puede haber problemas cuando la infraestructura interna de un país y sus reglamentos comerciales no permiten una entrega rápida. Otro obstáculo al crecimiento de las exportaciones es el temor a los posibles daños causados por ciertos productos, que podría llevar a algunos a pedir que se prohíba la importación de determinados alimentos. El prolongado debate entre la Unión Europea y los Estados Unidos sobre las hormonas utilizadas en los piensos suministrados al ganado vacuno es sólo uno de los muchos ejemplos de este problema. En consecuencia, es probable que el conflicto sobre la política relativa al comercio de productos agropecuarios abarque no sólo el acceso a los mercados sino también los métodos de producción⁴³.

El acuerdo de la Ronda Uruguay sobre el comercio de productos agropecuarios sentó las bases de la futura liberalización. Los países decidieron convertir los obstáculos agrícolas no arancelarios en obstáculos arancelarios y fijar tipos que no superaran un determinado nivel (los tipos “consolidados”). Se aprobaron máximos semejantes para las subvenciones a la exportación y las subvenciones internas. La ventaja de este planteamiento es que reduce una gran diversidad de distorsiones del comercio a tres políticas comerciales observables, con niveles máximos cuya reducción se puede negociar más adelante⁴⁴. Por desgracia, muchos países aprovecharon esta oportunidad para convertir sus obstáculos no arancelarios en aranceles máximos sumamente elevados. En el caso de tres productos de gran importancia en el comercio –arroz, cereales secundarios y azúcar– muchos gobiernos decidieron establecer su arancel máximo permitido en el marco de la Ronda Uruguay muy por encima del arancel estipulado de hecho en 1986-88 (Gráfico 2.9).

Por varias razones, estos tipos arancelarios resultan muy perjudiciales. En primer lugar, establecen precios internos superiores a los mundiales y, por ende, elevan el costo de los alimentos para los consumidores. En segun-

Gráfico 2.9

Muchos países consolidaron sus aranceles agrícolas en la Ronda Uruguay en niveles muy superiores a los aranceles efectivos estimados en 1986-88



Nota: En el gráfico se recogen productos básicos a los que se aplicó la arancelización y que son objeto de salvaguardias.
Fuente: Hathaway e Ingco, 1996.

do lugar, incrementan el costo para las empresas internas dedicadas a la elaboración de alimentos, lo que perjudica a la competitividad de sus exportaciones. En tercer lugar, la expansión artificial del sector agrícola nacional incrementa la demanda de los recursos, lo que los hace más costosos para el resto de la economía⁴⁵. Estos costos económicos deben agregarse a los creados por las subvenciones a la exportación de productos agropecuarios y los impuestos que financian esas subvenciones. Por ello, la

próxima ronda de negociaciones comerciales debería tratar de negociar reducciones considerables tanto de los obstáculos al comercio de productos agrícolas como de las trabas creadas por los monopolios estatales que se encargan del comercio de esos productos⁴⁶.

Como los obstáculos al comercio agrícola distorsionan la asignación de los recursos nacionales, su eliminación inducirá algunos ajustes entre los que figura la migración de las zonas rurales a las urbanas. Además, la reforma puede suscitar el temor a la dependencia de las fuentes externas de alimentos. El reconocimiento del trastorno causado por la reforma del comercio confirma los argumentos en favor de una mayor flexibilidad de los mercados de trabajo nacionales y de una sólida red de protección social. Durante 1996-97 el Banco Mundial otorgó préstamos a más de 20 países para amortiguar los ajustes creados por la reforma. Por otro lado, se ofreció asistencia a naciones que atraviesan situaciones de escasez de alimentos y otras emergencias agrícolas⁴⁷.

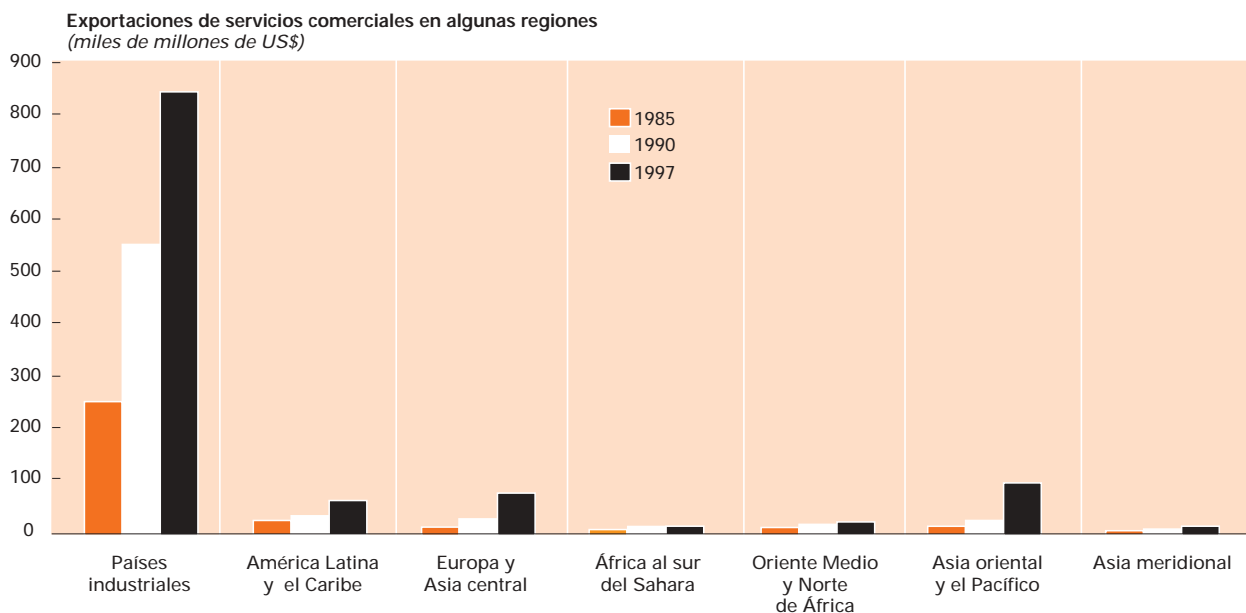
Los progresos de la tecnología han introducido un nuevo factor en la política relativa al comercio de productos agropecuarios –los reglamentos sanitarios y fitosanitarios. Algunas veces éstos constituyen instrumentos especialmente toscos, que imponen restricciones a la importación que van más allá de lo necesario para proteger la salud humana⁴⁸. Por otro lado, los gobiernos muchas veces están legítimamente preocupados

por la protección del bienestar de sus ciudadanos. El Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, establecido en el marco de la Ronda Uruguay, trata de conseguir un equilibrio entre esas preocupaciones y las restricciones innecesarias, para lo cual intenta evitar que las regulaciones sanitarias y fitosanitarias discriminen deliberadamente a los abastecedores extranjeros. Uno de los requisitos básicos es que las normas nacionales estén basadas en testimonios científicos, y nada impide que esas normas se sitúen en niveles superiores a lo que es habitual en el contexto internacional⁴⁹. Pero se pueden impugnar incluso reglamentos aparentemente irreprochables basados en testimonios científicos, y la aplicación del acuerdo representará una nueva carga para el mecanismo de solución de diferencias de la OMC. Es muy posible que los encargados de atender las demandas tengan que evaluar los argumentos científicos de cada parte así como las implicaciones para el comercio internacional⁵⁰.

Liberalización del comercio y de la inversión extranjera en servicios

Los cambios ocurridos en la tecnología, la demanda y la estructura económica harán del intercambio de servicios una forma cada vez más importante del comercio a lo largo del siglo XXI (Gráfico 2.10). La caída de los costos de las comunicaciones y el uso de normas inter-

Gráfico 2.10
Las exportaciones de servicios comerciales aumentaron en todas las regiones entre 1985 y 1997



Fuente: OMC, Informe anual 1996, 1998.

nacionales comunes en algunos servicios profesionales contribuyeron a la fuerte alza del comercio de servicios que tuvo lugar a mediados de los años noventa. Los países en desarrollo pueden obtener considerables beneficios de la liberalización de este comercio, sobre todo en los sectores con gran concentración de mano de obra, como la construcción y las actividades marítimas⁵¹. La liberalización de los servicios promoverá también la competitividad en sectores que utilizan éstos como insumos para la producción.

Durante 1994-97, las exportaciones mundiales de servicios crecieron más del 25%. Según los pronósticos sobre el crecimiento del comercio de servicios en los Estados Unidos, este ritmo se reanudará en la primera parte del siglo XXI, una vez que se hayan superado los efectos macroeconómicos de la crisis de Asia oriental. Gran parte de este crecimiento procederá de países en desarrollo de Asia y del Brasil, lo que pondrá en tela de juicio el predominio de las empresas de América del Norte y de Europa⁵². Además, el incremento de la comunicación electrónica ha creado nuevas posibilidades para el comercio de servicios. Por ejemplo, un importante fabricante de turbinas eólicas de Ucrania contrata ahora todas sus actividades de preparación de informes administrativos y financieros a una empresa contable del sur de Inglaterra⁵³.

La liberalización de los servicios puede tener importantes repercusiones, ya que la mayor parte de los sectores utilizan los servicios como insumos para la producción. Las industrias manufactureras necesitan acceso barato y fiable a las redes mundiales de comunicación y transporte para mantener su actividad exportadora. Como los productos son cada vez más vulnerables al paso del tiempo –debido a la fugacidad de los productos y al uso de sistemas de producción “justo a tiempo”–, los compradores extranjeros deben tener la seguridad de que los abastecedores podrán efectuar sus entregas puntualmente. Los sistemas ineficientes de transporte (véase el caso relativo a la República Árabe de Egipto, en el Capítulo 8) pueden impedir que las industrias nacionales se integren en las redes mundiales de producción.

Cuando las empresas de servicios reciben protección comercial frente a la competencia extranjera, pueden elevar los precios que cobran a los compradores, que se ven obligados así a soportar costos mayores. En tal caso, lo que consigue de hecho es dejar desprotegido al comprador –como ocurrió en Egipto en 1994, con resultados negativos para sectores como los de productos químicos, crudos y gas natural (donde los servicios adquiridos representaban el 89% del costo de los insumos), y del hierro y el acero⁵⁴.

Este mismo principio básico se aplica a la reforma de las políticas relativas al comercio tanto de bienes como

de servicios. Las medidas que otorgan a las empresas extranjeras mayor acceso a los mercados nacionales intensifican la competencia, reducen los precios, aumentan la calidad y mejoran el bienestar social. Pero en la política comercial relativa a los servicios debe tenerse en cuenta una cuestión importante que no se plantea en el comercio de mercancías. En general, el comercio de servicios supone el desplazamiento de personas o de capital más allá de las fronteras nacionales, con frecuencia en forma de establecimiento de nuevas filiales. En consecuencia, la apertura de los servicios a la competencia internacional puede requerir cambios en las políticas referentes a las medidas fronterizas (por ejemplo, en el caso de los aranceles), a la inversión extranjera directa (véase el Capítulo 3) o a la migración, tanto temporal como permanente. Los responsables de las futuras negociaciones comerciales, como los de la Ronda Uruguay, deberán realizar la difícil tarea de conseguir unas normas del comercio mundial de servicios que tengan en cuenta las relaciones mutuas entre esas políticas.

La Ronda Uruguay llevó a la concertación de un acuerdo sobre la reducción de los obstáculos al comercio de servicios, el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). La contribución principal de este acuerdo es el establecimiento de un marco en el que se dispone la aplicación de determinadas normas en todos los sectores de los servicios. Entre ellas figuran las que regulan el trato de nación más favorecida (NMF) y la prohibición de determinadas restricciones a los proveedores⁵⁵. En dicho marco se definen también cuatro modalidades de suministro de servicios: transfronterizo, que no requiere el movimiento físico del productor ni del consumidor; movimiento del consumidor al productor; movimiento permanente del productor (incluido el establecimiento de filiales) y movimiento temporal de personas.

De todas formas, el Acuerdo deja considerable margen para una futura liberalización. La cobertura de los sectores de servicios y los modos de suministro es limitada. Sólo se tiene en cuenta el 47% de los sectores (incluidos algunos de importancia fundamental, como los de las telecomunicaciones y las finanzas) en los países industriales y el 16% en los países en desarrollo, con numerosas excepciones. Un indicador revelador de los límites de la liberalización en virtud de este Acuerdo es el porcentaje de los sectores de servicios que estarán expuestos por completo a la competencia internacional: el 25% en los países industriales y sólo un 7% en los países en desarrollo⁵⁶.

Los países industriales suelen imponer más restricciones a los servicios que requieren el ingreso temporal de personal o el establecimiento provisional de empresas –por ejemplo, los servicios de construcción, sector en que los países en desarrollo tienen una ventaja comparativa⁵⁷.

Cuadro 2.2**Parte de las piezas y componentes en las exportaciones, 1995**

País	Porcentaje de las piezas y componentes en:		
	Total de las exportaciones	Exportaciones de manufacturas	Exportaciones de transporte y maquinaria
Singapur	18,2	21,7	27,8
Taiwán (China)	17,4	18,8	36,3
Malasia	14,3	19,1	25,9
Hong Kong (China)	13,6	14,5	46,2
México	13,0	16,8	24,9
Tailandia	10,9	15,0	32,5
Barbados	10,9	18,5	61,6
República Checa	10,6	13,0	36,2
República de Corea	10,0	11,0	19,1
Eslovenia	7,7	8,6	24,5
Filipinas	6,6	16,0	29,7
Brasil	6,4	12,1	33,9
China	6,0	7,2	28,8
Croacia	5,4	7,3	32,1
Nicaragua	5,0	24,6	81,6

Fuente: Yeats, 1998.

De cara al futuro, existe considerable margen para una mayor liberalización de numerosos sectores de servicios tanto en las economías en desarrollo como en las industriales. Como la competitividad de estos sectores no es la misma en todos los países, las negociaciones que abarcan una gran variedad de sectores, en vez de limitarse a un pequeño número de ellos en los que un país (o grupo de países) cuenta con una ventaja competitiva, ofrece las máximas posibilidades de conversaciones recíprocas y de acuerdos mutuamente beneficiosos⁵⁸.

Fusión de las empresas nacionales en redes mundiales de producción

La fragmentación transfronteriza de los procesos de producción es una nueva e importante tendencia, sobre todo para las economías en desarrollo. Esta “descomposición de la cadena del valor” supone la existencia de fases independientes de producción que se llevan a cabo en diferentes países⁵⁹. La caída del costo de las comunicaciones y el perfeccionamiento de los sistemas de transporte permiten la entrega justo a tiempo y la coordinación de la producción más allá de las fronteras⁶⁰. Las economías en desarrollo pueden agilizar su integración en los nuevos sistemas de producción liberalizando y mejorando sus telecomunicaciones y transportes. Las normas comerciales de alcance universal han fomentado las redes mundiales de producción, y un aumento paralelo del comercio intraempresarial, ya que han reducido progresivamente los obstáculos al comercio y la probabilidad de aumentos imprevisibles⁶¹.

Los datos sobre el comercio internacional son indicadores útiles del crecimiento de las redes mundiales de producción⁶². Más de la mitad de las exportaciones de las filiales extranjeras de compañías japonesas y estadouni-

denses se destinan a otros miembros de las redes de producción de esas empresas, y casi el 40% de las exportaciones de las empresas matrices se dirigen a sus filiales extranjeras. En total, una tercera parte del comercio mundial de mitad de los años noventa tuvo lugar dentro de las redes mundiales de producción. En algunas actividades productivas, esta tendencia es todavía más impresionante. En 1995 los componentes representaron más de un tercio de todo el transporte y de las importaciones de maquinaria en Filipinas, Honduras, Indonesia, México y Tailandia⁶³. De la misma manera, las piezas y componentes constituyeron más de un tercio del total del transporte y de las exportaciones de maquinaria de Barbados, Brasil, Hong Kong (China), Nicaragua, la República Checa y Taiwán (China) (Cuadro 2.2).

La creación de estas redes mundiales de producción, bien en forma de compañías en sentido estricto o en el marco de comunidades étnicas en el extranjero (véase el Capítulo 1), ayuda a fomentar un sistema de comercio abierto. Sus partidarios presionarán normalmente para mantener la liberalización en tres frentes principales. Primero, defenderán la eliminación de los aranceles aplicables a las piezas y productos semiacabados, porque cuando estos productos atraviesan varias veces las fronteras nacionales, los aranceles, aunque sean pequeños, se van acumulando, en detrimento de la rentabilidad. Segundo, promoverán mejoras en los sistemas nacionales e internacionales de transporte, porque la mala calidad de las comunicaciones y del transporte representa un gravamen sobre la productividad⁶⁴. Tercero, las nuevas redes de producción prosperan cuando encuentran políticas estables y previsibles de comercio e inversión, e incluso presuponen su existencia. Por esta única razón, las corporaciones multinacionales respal-

darán las disposiciones de observancia eficaz en los acuerdos comerciales regionales y multinacionales⁶⁵.

Los países en desarrollo pueden beneficiarse sustancialmente de la participación de sus empresas en las redes mundiales de producción. Por otro lado, deben ser también conscientes de las posibles repercusiones tributarias adversas. Una parte considerable del comercio que generan estas redes se produce entre empresas capaces de obtener utilidades en países con bajos tipos impositivos. Los países donde el impuesto sobre las sociedades son elevados pueden atraer inversión extranjera directa pero consiguen menos utilidades de las previstas⁶⁶. Los beneficios de estas redes para la economía se contrarrestan, pues, parcialmente por el menor volumen del impuesto sobre las sociedades, lo que da lugar a una mayor presión para elevar el impuesto sobre los ingresos con menor movilidad internacional, como los derivados de la mano de obra. A su vez, esta presión podría reducir el apoyo político a la apertura de los mercados. Al parecer, las compañías multinacionales son los principales beneficiarios de la liberalización, pero al mismo tiempo no contribuyen demasiado a la creación de una infraestructura que favorezca inicialmente el establecimiento de las redes de producción.

En respuesta a estas preocupaciones y a otras relacionadas con las consecuencias ambientales de algunos tipos de producción y los efectos competitivos de las fusiones de algunas de las mayores compañías, es posible que las compañías transnacionales se encuentren en el futuro con mayores obstáculos en sus actividades. Las grandes empresas multinacionales darían muestras de clarividencia si adoptaran un código de prácticas sobre las medidas tributarias y ambientales, en el que se incluyeran mecanismos de aplicación semejantes a los de los acuerdos comerciales internacionales. Otra posibilidad sería establecer, como objetivo a largo plazo, un sistema tributario unificado que distribuya entre los países los ingresos procedentes del impuesto sobre las utilidades, de acuerdo con una fórmula previamente establecida⁶⁷.

Desarrollo urbano, flujos comerciales y sistema de comercio mundial

El crecimiento previsto de las ciudades es objeto de gran atención en todo este Informe (sobre todo en los Capítulos 6 y 7), ya que es uno de los principales factores que contribuirán a configurar el futuro de las economías en desarrollo. El crecimiento urbano –geográfico y económico– afectará tanto a las corrientes comerciales como al sistema internacional que las regula. Uno de los desafíos ya mencionados es la necesidad de tener en cuenta una mayor variedad de opiniones en los foros sobre el comercio internacional –incluidos los de las autoridades urbanas– al mismo tiempo que se conservan los derechos de los gobiernos nacionales a iniciar negociaciones comer-

ciales, a participar en ellas y a llevarlas a conclusión. Pero se plantean también otras muchas cuestiones.

En primer lugar, la solidez económica de las ciudades está basada en las economías de concentración, que permiten a los productores funcionar con mayor eficiencia en las proximidades de una densa red de información, empleados, abastecedores y clientes. Esas economías pueden generar estructuras de producción urbana más especializadas. En consecuencia, las autoridades urbanas tienen también interés en conservar el acceso a los mercados tanto en el exterior como en el interior –en el exterior, para que sus ciudades puedan exportar; en el interior, para recibir los insumos intermedios que mejoran la productividad y los bienes de consumo que pueden ser más baratos en otros lugares. Así pues, es probable que el ascenso de las ciudades en cuanto potencias económicas y políticas fortalezca la apertura del sistema de comercio mundial.

En segundo lugar, para aprovechar las economías de concentración, las ciudades reconocerán cada vez más la necesidad de efectuar progresos en varias esferas normativas, además de la liberalización del comercio. Por ejemplo, la eficacia y el costo de los servicios de transporte y comunicaciones influyen sin duda en la capacidad de las ciudades de importar y exportar bienes y servicios⁶⁸. Las ciudades pueden convertirse en una fuerza a favor de la negociación simultánea de la liberalización en muchos sectores, contrarrestando así los intereses de los productores partidarios de las negociaciones por sectores específicos. Como el número de posibles compensaciones recíprocas entre los distintos sectores en las negociaciones comerciales internacionales es mayor que las que puedan establecerse dentro de cada uno de ellos, las ciudades quizá sean más partidarias de una liberalización del comercio de base amplia en el contexto de la OMC.

En tercer lugar, si bien la integración en el sistema de comercio mundial ofrece numerosas oportunidades a los productores y consumidores urbanos, las ciudades tendrán que multiplicar su capacidad de absorber las conmociones del comercio externo, como el posible hundimiento de los precios de las exportaciones. La variedad de las oportunidades de empleo en las ciudades es mayor que en las zonas rurales (donde la producción muchas veces se concentra en un reducido número de bienes y servicios) y, por lo tanto, ayuda a absorber algunos de los efectos de las crisis en el mercado de trabajo. No obstante, para evitar un aumento permanente del desempleo hay que evitar que los mercados de trabajo urbano estén tan estrictamente reglamentados que no puedan realizar esa función. La velocidad con que llega a los inversionistas la información sobre las oportunidades económicas rentables de las ciudades puede incrementar la capacidad de éstas de absorber las crisis. Una vez más, para hacer realidad esta ventaja es preciso que las políticas urbanas faciliten a las empresas, incluidas las extranjeras, la posibilidad de intro-

ducirse en el mercado o de salir de él. En último término, el auge de las ciudades –sobre todo de las ciudades que adoptan medidas para reducir los daños provocados por las crisis externas– puede estimular el ritmo de la liberalización del comercio y la integración de las economías en desarrollo en el sistema de comercio mundial.

• • •

Las impresionantes reformas del comercio emprendidas por los países en desarrollo en los últimos años han conseguido notables beneficios económicos. Pero el mantenimiento del impulso de esta reforma será uno de los principales desafíos a los que habrá que hacer frente en los próximos 25 años. La liberalización continuada de los sectores de la agricultura y los servicios, en particular, arrojará considerables beneficios para las economías en desarrollo.

Las consecuencias sociales de la nueva apertura al comercio se han asociado con una serie de ajustes económicos, como las disparidades regionales y sectoriales y la migración interna con destino a las ciudades. Las institu-

ciones del mercado de trabajo, incluidos los planes para incrementar la movilidad laboral y conseguir una mayor especialización, deben reforzarse con el fin de facilitar el ajuste a la reforma comercial. Las autoridades deben esforzarse por conseguir que los considerables progresos conseguidos gracias a la reforma del comercio se distribuyan ampliamente entre la población, para que las personas que tengan que sufrir inicialmente los efectos de la reforma tengan también la seguridad de que su bienestar a largo plazo no corre peligro.

Para aprovechar al máximo las oportunidades de desarrollo ofrecidas por la expansión del comercio internacional se requerirá un marco institucional estable y previsible. La codificación de los derechos, responsabilidades y políticas de todas las partes en instituciones de amplia base facilitará el camino hacia la liberalización del comercio y la reforma de las actividades de desarrollo durante los 25 próximos años. La próxima Ronda del Milenio de negociaciones comerciales ofrece una oportunidad excelente de emprender la reforma de la política comercial con un planteamiento de gran amplitud.

Los países en desarrollo y el sistema financiero mundial



n el decenio de 1990 se produjo una fuerte alza de las corrientes de capital privado desde los países industriales a las economías en desarrollo. Al comienzo del decenio, los flujos privados y oficiales eran aproximadamente iguales, pero sólo cinco años más tarde los primeros eran muy superiores a estos últimos. Desde finales del siglo XIX los flujos de capital internacional no habían adquirido un papel tan destacado¹. No obstante, hay fuertes diferencias entre la circulación de capital actual y la de un siglo antes. Estas diferencias tienen importantes repercusiones para las políticas de los países en desarrollo a medida que se integran en el sistema financiero mundial.

Al final del siglo XIX los flujos de capital financiaban proyectos de infraestructura, como los ferrocarriles, e inversiones directas en compañías extranjeras. Cien años más tarde, la inversión extranjera directa (IED) se encauza fundamentalmente a través de compañías multinacionales que establecen centros de producción y servicios en todo el mundo. Estas inversiones atraen a su vez más fondos. Facilitan el acceso a los mercados, permiten incorporar nuevas tecnologías y ofrecen a los trabajadores un medio de capacitación. Pero ha aparecido otro tipo de capital –una enorme

masa de recursos en efectivo sumamente móviles que se encauzan a través de los fondos mutuos, los fondos de pensiones y las personas con gran patrimonio, dispuesta a atravesar las fronteras sin previo aviso en busca de la rentabilidad a corto plazo más elevada.

Los países que se abren a estos flujos de capital a corto plazo están descubriendo el costo de esas inversiones. Los rápidos cambios en la opinión de los inversionistas pueden provocar una inestabilidad enorme, sobre todo en las economías en desarrollo. Ello ha obligado a revisar la arquitectura económica internacional, y a formular algunas preguntas importantes: ¿Bastan los beneficios de liberalización de las cuentas de capital para justificar los costos anexos? ¿Pueden los países en desarrollo encontrar medios para apropiarse de los beneficios derivados de la globalización financiera sin incurrir en riesgos enormes, que muchas veces ponen en peligro a las personas más pobres? La respuesta adecuada consiste en adoptar un enfoque secuencial que garantice la estabilidad en los países en desarrollo y, al mismo tiempo, aproveche las ventajas de la integración en los mercados de capital mundiales.

En este capítulo se destacan los cuatro componentes básicos de ese enfoque:

- Los países en desarrollo deben reforzar los reglamentos del sector bancario y, cuando sea posible, establecer mercados de valores complementarios y bien reglamentados, como condición para que se hagan realidad los beneficios de la liberalización financiera interna.
- Al mismo tiempo que se intensifica la reglamentación bancaria, las políticas deberán orientarse a reducir la demanda –y la inestabilidad– del endeudamiento exterior a corto plazo.
- Deberá examinarse la posibilidad de una mayor cooperación internacional en el establecimiento y aplicación de las políticas fiscales, monetarias y cambiarias.
- Deberá atraerse la inversión extranjera a largo plazo cultivando para ello un entorno económico sólido –lo que supone, entre otras cosas, la inversión en capital humano, unos mercados internos sin distorsiones innecesarias y el compromiso por un fuerte régimen de derechos y obligaciones de los inversionistas–, en vez de ofrecer subvenciones u otros alicientes.

En este capítulo se examina la desigual evolución de los países en desarrollo en lo que respecta a la integración en el sistema financiero internacional. Se toman como base experiencias muy diversas que permiten identificar los beneficios y riesgos principales de la integración financiera mundial. Además, y sobre todo, se proponen algunas posibles respuestas nacionales y mundiales que pueden impulsar los objetivos del desarrollo sin poner en peligro la estabilidad financiera.

Aceleración del ritmo de la integración financiera internacional

Los rápidos progresos de las tecnologías que permiten la recopilación, elaboración y difusión de la información, junto con la apertura de los mercados financieros nacionales, la liberalización de las transacciones de la cuenta de capital y el aumento del ahorro privado para la jubilación han estimulado la innovación financiera y creado una reserva de capital internacional móvil de muchos billones de dólares. Al mismo tiempo, la concentración del sector bancario mundial y la competencia de instituciones financieras no bancarias (incluidos los fondos mutuos y de cobertura) han atraído a nuevos agentes al ruedo financiero internacional. Estas tendencias se aceleraron en los años noventa, por lo que aumentaron las oportunidades de inversión de los ahorristas y se ofreció a los prestatarios una gran variedad de fuentes de capital². Es de prever que estas mismas tendencias se prolonguen hasta muy avanzado el siglo XXI.

Volumen creciente de capital financiero internacional

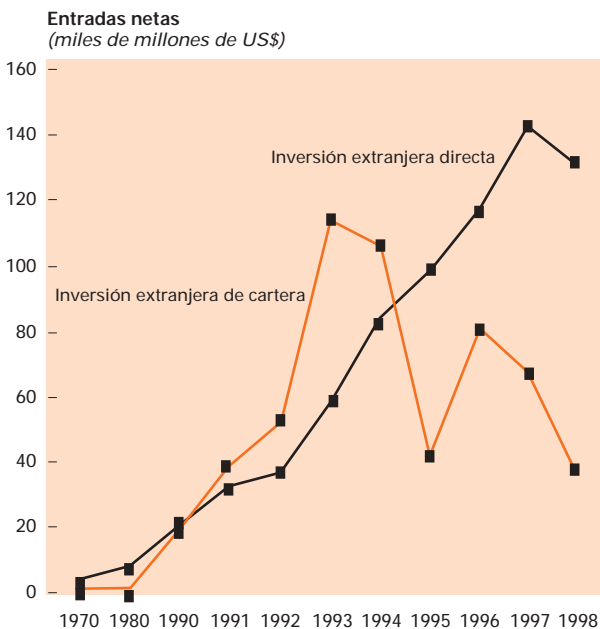
En los dos últimos decenios, los mercados financieros de los principales países industriales se han fundido en un sistema financiero mundial, que permite asignar sumas de capital todavía mayores con destino no sólo a su eco-

nomía sino a la de los países en desarrollo y en transición³. Desde 1980, el monto de la inversión extranjera directa neta en los países en desarrollo se ha duplicado con creces (Gráfico 3.1)⁴. Por el contrario, los flujos de inversiones de cartera netas han sido mucho más inestables a lo largo de todo el decenio de 1990, habiendo superado los 100.000 millones de dólares en 1993 y 1994 para caer luego de forma considerable.

Las empresas de los países tanto industriales como en desarrollo recaudan cada vez más fondos de los mercados de valores internacionales. Las compañías multinacionales cotizan su capital social en los mercados de valores de más de un país y obtienen fondos de los mercados financieros en diferentes economías. Desde 1993 la cuantía de la deuda internacional pendiente emitida por todas las empresas ha subido un 75%, habiendo alcanzado los 3,5 billones de dólares a comienzos de 1998. Aunque son las compañías financieras y no financieras constituidas en los países industriales las que emiten la mayor parte de esta deuda, las empresas de países como el Brasil, México y Tailandia han comenzado también a buscar capital en el mercado mundial –camino que otros seguirán sin la menor duda (Gráfico 3.2).

Este número creciente de transacciones internacionales de capital, junto con el considerable desarrollo del co-

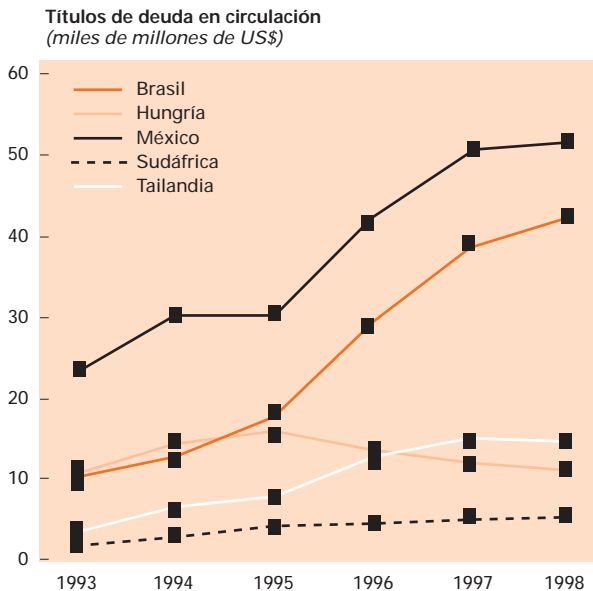
Gráfico 3.1
Desde 1980 las entradas netas de inversión extranjera directa y de cartera en las economías en desarrollo han crecido enormemente



Fuente: FMI, *Balance of Payments Statistics Yearbook*, 1998.

Gráfico 3.2

Las empresas de los países en desarrollo emiten ahora más deuda internacional que antes



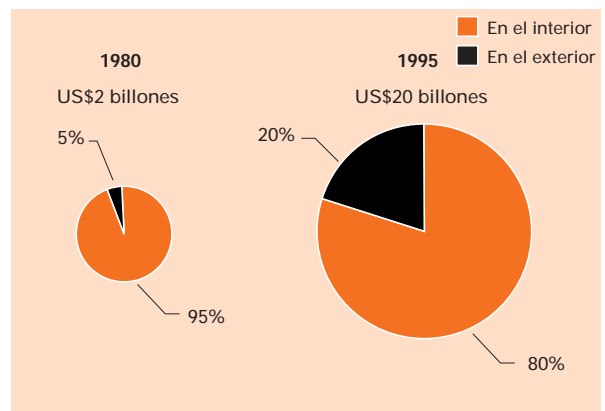
Fuente: FMI, *International Capital Markets*, 1998.

mercio internacional de bienes y servicios, ha multiplicado por ocho el volumen de negocio de los mercados de divisas. En 1998 el costo total se situaba en torno a 1,5 billones de dólares, cantidad equivalente a aproximadamente un sexto de la producción anual de la economía estadounidense. Los instrumentos financieros con riesgos muy semejantes pagan rendimientos similares independientemente del lugar donde estén ubicados, lo que constituye una prueba más de la integración de los mercados de capitales nacionales. La rentabilidad de estos instrumentos presentaba enormes diferencias en los distintos países hace tan solo 10 ó 20 años.

Los fondos mutuos, de cobertura o de pensiones y las compañías de seguros y otros administradores de inversiones y activos compiten ahora con los bancos por el ahorro nacional. Aunque por el momento este fenómeno se ha limitado fundamentalmente a las economías industriales, las consecuencias para los países en desarrollo podrían ser enormes. Los inversionistas institucionales han aprovechado la eliminación de parte de las restricciones en muchos países industriales para diversificar sus carteras en el exterior, aumentando así el volumen de capital financiero potencialmente disponible para las economías en desarrollo y en transición. En 1995 estos inversionistas controlaban 20 billones de dólares, el 20% de los cuales estaba invertido en otros países. En términos comparativos, esas cifras son, respectivamente, diez y cuarenta veces superiores a las de 1980 (Gráfico 3.3).

Gráfico 3.3

Aumenta el volumen de fondos administrados por instituciones que se invierten en el extranjero



Source: FMI, *International Capital Markets*, 1998.

Liberalización de los flujos de capital en las economías en desarrollo y en transición

En el decenio de 1990 se ha observado una fuerte tendencia hacia la flexibilización de los regímenes cambiarios y hacia la liberalización de las transacciones de la cuenta de capital. Esto último supone cambios en las políticas relativas a los diferentes tipos de flujos de capital privado, como la inversión extranjera directa, la inversión en bonos y capital social extranjeros y el endeudamiento a corto plazo con el exterior. Los países en desarrollo de Asia y el hemisferio occidental y las economías en transición han avanzado hacia un tipo de cambio único, en vez de mantener un doble tipo –uno para quienes cambian su moneda para realizar actividades de comercio exterior y otro para quienes lo hacen con la finalidad de invertir⁵. La antigua usanza, que obligaba a los exportadores a cambiar en el banco central nacional las divisas que recibían, se ha suavizado en los países en desarrollo de todos los continentes, sobre todo en el hemisferio occidental y en Europa oriental.

La velocidad y el alcance de la liberalización de la cuenta de capital no han sido idénticos en todos los países. La mayoría de ellos han avanzado hacia la convertibilidad de la cuenta de capital en el marco de un ambicioso programa de reforma económica gradual que incluye medidas para reforzar el sector financiero. En cambio, la Argentina, los países bálticos, Costa Rica, El Salvador, Jamaica, la República Kirguisa, Mauricio, Singapur, Trinidad y Tabago y Venezuela han abierto importantes partes de sus cuentas de capital de una sola vez⁶.

Además de los avances hacia la convertibilidad de la cuenta de capital, muchos países en desarrollo han adoptado otras políticas que los han convertido en un destino

mucho más atractivo para la inversión extranjera. Entre ellas cabe destacar las siguientes: estabilización macroeconómica y reformas estructurales, políticas de privatización, suavización de las normas sobre la inversión extranjera directa y reducción de las tasas de interés en los países industriales. Debido a la mayor confianza en las perspectivas económicas de los países en desarrollo durante los años noventa, la IED representó una proporción mayor de las entradas de capital, lo que demuestra un compromiso de inversión a más largo plazo que inversiones de cartera como las tenencias de capital⁷.

Ya en 1997, aproximadamente la mitad de todos los flujos de capital a los países en desarrollo estaba compuesta por IED⁸. Estas inversiones descendieron ligeramente en 1998 como consecuencia de la crisis de Asia oriental, cambio que quizá pueda animar a muchos países a reevaluar sus políticas hacia dichas inversiones –y las recomendaciones formuladas posteriormente en este capítulo representan un marco de acción al respecto. Por su parte, los países en desarrollo están comenzado también a efectuar inversiones en el exterior. En 1996 invirtieron 51.000 millones de dólares en otros países, aumentando así su parte en el total mundial de las salidas de IED al 15%. Igual que los países industriales, invierten sobre todo en economías de la misma región o continente.

La IED en los servicios representa casi dos tercios de dichos flujos de capital, mientras que su parte en el sector manufacturero no ha cesado de disminuir. Aunque estas cifras globales ocultan diferencias entre los distintos países, el cambio en favor de los servicios es significativo. Tradicionalmente, éstos se han encontrado menos expuestos al comercio internacional y, por lo tanto, tenían menos estímulo para controlar los costos, elaborar nuevos productos e introducir innovaciones. La IED compensa esta deficiencia incrementando el grado de competencia de los mercados de servicios internos y transfiriendo las mejores prácticas del exterior (véase el Capítulo 2). Además, las empresas de los países en desarrollo han aumentado su participación en las asociaciones transfronterizas con empresas extranjeras –empresas conjuntas con o sin participación en el capital, franquicias, licencias y acuerdos de subcontratación o de comercialización. Desde 1990 se han firmado más de 4.000 de estos acuerdos, que representan un complemento de los flujos de inversión extranjera⁹.

La continuada liberalización de los marcos nacionales reguladores de inversión extranjera ha incrementado estas entradas de capital y los acuerdos entre empresas. En 1997, al menos 143 naciones tenían en vigor estructuras para la IED. Aproximadamente el 94% de los cambios normativos ocurridos desde 1990 han ayudado de hecho a crear un entorno más favorable a esa inversión¹⁰.

La proliferación de acuerdos bilaterales reforzó estas reformas internas. Entre 1990 y 1997 los países en desarrollo fueron partes en 1.035 tratados bilaterales de inversión, que protegen los derechos de los inversionistas

extranjeros y crean un entorno que promueve esa actividad. Otros tratados reducen también el peligro de doble tributación –en el país de origen y en el destino de la inversión¹¹. Los países que han firmado más tratados son Argentina, China, Malasia, la República Árabe de Egipto y la República de Corea, seguidas de los países de Europa central y oriental. Más recientemente, las naciones de América Latina han comenzado también a hacer otro tanto, empezando, como es habitual, con los países de la misma región. Estos tratados, por el hecho de reforzar los compromisos con la estabilidad de los regímenes nacionales de inversión, alientan los flujos internacionales. Además, se ven reforzados por un grupo creciente de acuerdos regionales y sectoriales de inversión¹².

Un pequeño grupo de países en desarrollo ha atraído habitualmente la mayor parte de la inversión extranjera (Gráfico 3.4)¹³. Brasil, Indonesia, Malasia, México y Tailandia se han encontrado entre los 12 mayores destinatarios en los tres últimos decenios. China (con inclusión de Hong Kong) se sumó a este grupo en 1990 y ya en 1998 había recibido 265.700 millones de dólares de inversión extranjera directa, convirtiendo así al país en el destino más solicitado entre los países en desarrollo. Algunas naciones de África y el Medio Oriente han conseguido también atraer un volumen notable de inversión extranjera, pero el grupo de África y Oriente Medio ha recibido en conjunto menos del 10% del total. En 1999, el volumen de estas inversiones en África representaba menos del 2% del total mundial. Por esta razón, muchos países de África al sur del Sahara continuarán dependiendo de la ayuda multilateral y bilateral para fomentar los proyectos de inversión (Recuadro 3.1).

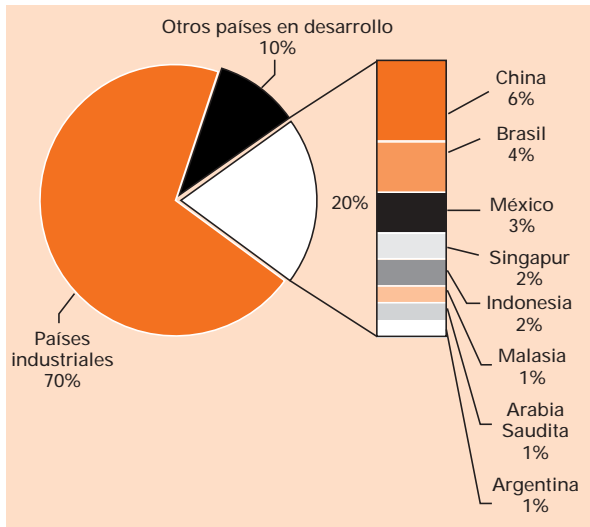
Aunque las compañías multinacionales suelen invertir en países extranjeros con el fin de vender en los mercados internos o de crear nuevas bases para la exportación, desde hace tiempo se muestran también interesadas en explotar los recursos naturales de los países en desarrollo, en particular el petróleo, los minerales y la madera. La inversión en recursos naturales se concentra muchas veces en pequeños nichos. Con ello se consigue enviar a un país el capital que necesita, pero no suelen conseguirse otros beneficios –nuevas tecnologías, nuevos mercados y mayor capital humano– que normalmente acompañan a la inversión en manufacturas. En muchos casos, las actividades económicas que siguen a estas inversiones se ubican en áreas relativamente remotas, lejos de otras áreas de actividad económica.

Los beneficios que pueden extraer los países en desarrollo con la inversión extranjera en la explotación de los recursos naturales no son muy claros, por varias razones. En primer lugar, los beneficios de un país en desarrollo son a veces menores de lo que podrían hacer pensar los indicadores del PIB, ya que éstos no tienen en cuenta el patrimonio que pierde el país cuando se extraen los recursos. En segundo lugar, el crecimiento económico resultante no siempre es sostenible. En algunos casos, el le-

Gráfico 3.4

Algunos países en desarrollo se hicieron con la parte del león de la IED invertida fuera de los países industriales en 1997

Total mundial de la IED en 1997 (3.456 millones de dólares)



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report*, 1998.

gado puede ser más negativo que en otros. Si las tecnologías de extracción del oro contaminan el entorno circundante con cianuro, los costos de restauración pueden ser inmensos. Por el contrario, las compañías pueden replantar los bosques de frondosas una vez explotados.

Los tipos de IED que mayores probabilidades ofrecen de conseguir resultados beneficiosos y contribuir a un crecimiento sostenible a largo plazo están asociados con los servicios a la producción manufacturera. Por desgracia, incluso los países africanos que pueden acreditar un historial de cinco años de políticas económicas acertadas han encontrado dificultades para atraer este tipo de inversión, a pesar de las pruebas que demuestran que el rendimiento general en estas economías puede ser tan bueno como en cualquier otro lugar.

Paralización del desarrollo: crisis bancarias y cambiarias

Si bien es un hecho comúnmente aceptado que los países en desarrollo se han beneficiado notablemente de las considerables aportaciones de inversión extranjera directa, hay una fuerte controversia sobre otro aspecto de la liberalización de la cuenta de capital, el relacionado con la adopción (o ausencia) de políticas en materia de inversión de cartera extranjera y el endeudamiento exterior a corto plazo¹⁴. Este tipo de flujos ha estado estrechamente vinculado con la inestabilidad de los mercados financieros y monetarios durante los últimos años noventa. Los países con altos niveles de deuda a corto plazo son vulnerables a los cambios re-

Recuadro 3.1**La ayuda continúa siendo importante**

Entre los países menos adelantados, los más pequeños y más privados de recursos son los que menos probabilidades tienen de recibir cantidades considerables de capital privado. Estos países necesitan todavía ayuda oficial para financiar inversiones en los campos de la salud, la educación, el medio ambiente y la infraestructura básica. En 1998, los flujos netos de ayuda oficial en todo el mundo sumaron aproximadamente \$51.500 millones.

La ayuda puede ser muy eficaz para promover el crecimiento y reducir la pobreza. Pero es también un recurso escaso que debe utilizarse con sabiduría, y ello supone decisiones acertadas tanto de los gobiernos como de los donantes. Por ejemplo, el que la ayuda contribuya o no al crecimiento depende de la política y entorno institucional de un país. Una buena gestión macroeconómica, unas políticas estructurales y una administración pública sólidas y la adopción de medidas conducentes a la equidad son condiciones importantes. Promueven directamente el crecimiento y consiguen que la asistencia para el desarrollo dé mayores resultados.

La asistencia para el desarrollo, como tantos otros insumos económicos, está sujeta a la ley de rendimientos decrecientes. Incluso países con políticas excelentes tienen capacidad limitada de absorber esa ayuda. Una vez que la asistencia oficial llega a representar el 12% del PIB, su posible contribución al crecimiento normalmente se agota. Pero pocos países reciben ayuda en proporciones tan elevadas, lo que significa que lo único que limita la capacidad de absorber la asistencia para el desarrollo es el entorno de políticas del propio país.

Si bien los gobiernos de los países en desarrollo determinan la eficacia de la ayuda en el proceso de crecimiento, de los donantes depende la eficacia de ésta en la lucha contra la pobreza mundial. Efectivamente, son los donantes –no los gobiernos receptores– los que deciden qué países reciben la asistencia. Al tomar esa decisión, deben tener en cuenta dos factores:

- Hasta qué punto contribuirá la asistencia a acelerar el crecimiento, factor que depende del entorno normativo e institucional y, por lo tanto, es distinto en cada país.
- El actual nivel y distribución del ingreso en el país receptor, ya que el crecimiento del ingreso en un país como Chile, donde hay poca pobreza, no combate esa lacra tan eficazmente como lo haría en un país con una pobreza masiva, como la India.

Tres cuartas partes de los pobres de todo el mundo (los que viven con menos de \$2 diarios) se encuentran ahora en países donde el entorno de políticas es tal que el aumento de la ayuda elevaría la tasa de crecimiento. El desafío está en asignar la asistencia disponible de tal manera que se pueda aprovechar ese clima favorable al desarrollo.

Fuente: Collier y Dollar, 1998; Banco Mundial, 1998a, 1999i.

pentinos de actitud de los inversionistas. Estos cambios pueden provocar desplazamientos masivos en la dirección de los flujos, que en muchos casos resultan excesivos incluso para sistemas financieros sólidos y producen inevitablemente consecuencias desastrosas en las economías más débiles. Las crisis económicas resultantes de estas vacilaciones han impuesto enormes costos a los países implicados –costos que han afectado no sólo a los prestatarios sino también a un número inmenso de espectadores inocentes. En algunos casos, los

trabajadores han tenido que reportar aumentos vertiginosos de la tasa de desempleo y caídas salariales del 25% o más¹⁵. Las pequeñas empresas con niveles prudentes de deuda se han encontrado o bien privadas de acceso al crédito u obligadas a pagar tasas de interés astronómicas que pocas pueden soportar. Las quiebras se han multiplicado, contribuyendo a provocar el caos económico y a destruir un capital de información y organización para cuya recuperación se necesitarán años.

Al considerar los riesgos inevitables de los altibajos del capital internacional, los gobiernos quizá deseen diferenciar entre la liberalización de las instituciones financieras internas y la de la cuenta de capital. Aunque suponen instrumentos de política diferentes y plantean riesgos distintos, ambos tipos de liberalización pueden provocar inestabilidad financiera si no se administran debidamente. Los dos últimos decenios han despejado toda posible duda sobre los fuertes costos de las crisis bancarias mundiales. Entre 1977 y 1995, 69 países han soportado crisis bancarias tan graves que la mayor parte de su capital bancario desapareció¹⁶. La recapitalización de estos bancos resultó sumamente onerosa, con costos presupuestarios que alcanzaron aproximadamente el 10% del PIB en Malasia (1985-88) y del 20% en Venezuela (1994-95). Estas crisis pueden retrasar el progreso del crecimiento económico durante años. Como demostraron la crisis mexicana de 1994 y la de Asia oriental de 1997-98, las crisis bancarias y cambiarias muchas veces vienen juntas¹⁷.

La liberalización de la cuenta de capital influye también en la estabilidad financiera interna, ya que la inversión de cartera puede ser inestable¹⁸. América Latina ha experimentado fuertes subidas y caídas del capital extranjero. Las entradas netas ascendieron a 60.000 millones de dólares en 1993, pero tras la crisis mexicana de 1995 las salidas netas alcanzaron un total de 7.500 millones de dólares. El acceso a un acervo creciente de capital mundial puede significar también una mayor inestabilidad en los mercados financieros emergentes y mayor exposición a los cambios de actitud de los inversionistas institucionales de los países industriales. Muchos estudios empíricos han demostrado la sensibilidad de los flujos de cartera de capital extranjero a las tasas de interés de las economías industriales.

Las subidas de las tasas de interés en los países industriales aumentan la probabilidad de crisis bancaria en los países en desarrollo y en transición, por tres razones¹⁹. En primer lugar, para retener a los inversionistas de los países industriales que pueden ahora conseguir una mayor rentabilidad en su propio país, los bancos de las economías en desarrollo deben elevar sus tasas. Estos costos más elevados se transmiten a los prestatarios nacionales, lo que hace mayor la probabilidad de incumplimiento de los pagos. En segundo lugar, muchas empresas de países en desarrollo obtienen empréstitos de bancos extranjeros. Cuando este endeuda-

miento se generaliza, la subida de las tasas de interés en los países industriales crea una conmoción macroeconómica general, como consecuencia de la cual las empresas no pueden reembolsar sus préstamos ni a los bancos nacionales ni a los extranjeros²⁰. Los balances se deterioran todavía más cuando el ascenso de las tasas de interés de los países industriales da lugar a la depreciación del tipo de cambio de los países en desarrollo, por lo que los prestatarios internos necesitan más moneda nacional para reembolsar sus deudas en divisas.

En tercer lugar, la especulación puede poner en grave peligro la estabilidad de los sistemas bancarios de las economías en desarrollo²¹. Las monedas se ven expuestas a ataques especulativos cuando los depositantes extranjeros y nacionales retiran repentinamente sus fondos de los bancos nacionales para convertirlos en divisas, creando así muchas veces el peligro de pánicos bancarios en el propio país. Esos ataques se producen porque los inversionistas reciben nueva información que reduce el atractivo de conservar su dinero en un país. Además, suele producirse un efecto de contagio financiero cuando las características económicas de un país se semejan a las de otro que está atravesando serias dificultades macroeconómicas (Recuadro 3.2)²².

El temor a un pánico bancario o cambiario puede propiciar los acontecimientos, llegando incluso a crear una crisis macroeconómica que de lo contrario quizá no habría ocurrido²³. Durante la crisis bancaria de la Argentina en 1995, los depósitos disminuyeron una sexta parte en el tercer trimestre del año, y el banco central perdió 5.000 millones de dólares en reservas. La crisis se atribuyó en parte a la pérdida de confianza en los mercados financieros de América Latina que siguió a la crisis mexicana de diciembre de 1994²⁴. Las dos recientes crisis financieras de Asia oriental y América Latina parecen indicar que la proximidad geográfica es un factor importante de contagio financiero. Otros factores son la "proximidad institucional" o la semejanza de los sistemas jurídicos y normativos y la exposición a las mismas agitaciones. Por ello, los países tienen interés en evitar que los sistemas financieros y políticas macroeconómicas de los países próximos aumenten la probabilidad de una crisis financiera o induzcan el contagio. Los posibles efectos derivados en otros países constituyen un argumento convincente de la necesidad de cooperación y coordinación regional en lo que respecta a la política macroeconómica y en la elaboración y observancia de las normas y reglamentos bancarios –propuesta que se examina más adelante en este capítulo²⁵.

Según estudios recientes comparativos de distintos países, la imposición de controles de capital tiene pocas repercusiones en el crecimiento económico²⁶. Una interpretación plausible de este hecho es que los beneficios del acceso a una reserva mundial de capital –como la oportunidad de incrementar el capital de inversión o di-

Recuadro 3.2

¿Cuál es la causa del contagio financiero?

Cuando se declara una crisis financiera, se habla de contagio cuando un país sufre una crisis semejante a pesar de que sus variables económicas fundamentales no han cambiado. Las crisis que comenzaron en México en 1994 y en Tailandia en 1997 se extendieron rápidamente por todo el mundo, y tuvieron importantes consecuencias en los mercados financieros y de trabajo y en la producción de muchos otros países de diferentes regiones, incluso al otro lado del mundo.

¿Qué es lo que produce el contagio financiero?²⁷ La serie de acontecimientos podría comenzar con la devaluación de la moneda de un país, quizá debido a un pánico bancario y cambiario entre los inversionistas extranjeros. Las exportaciones de dicho país resultan así más baratas para los compradores extranjeros, y otros países que exportan las mismas mercancías se encuentran en situación de desventaja competitiva, lo que en cierta forma les obliga también a la devaluación. En 1997 y comienzos de 1998 muchos temían que los países de Asia oriental, con el fin de proteger a los sectores exportadores frente a la competencia regional, iniciaran una ronda de "devaluaciones competitivas", con resultados negativos para las perspectivas económicas de todos los países implicados.

Estos efectos comerciales y cambiarios se produjeron tras la devaluación de Tailandia en 1997 y ayudaron a extender la crisis de Asia oriental. Pero no pueden explicar la profundidad y amplitud del contagio financiero. Otra posible causa, que se manifiesta en las actividades de los inversionistas de todo el mundo, es la re-

puesta de los administradores de fondos mutuos cuando un país entra en crisis. Pueden difundir la inestabilidad financiera de las siguientes maneras:

- Los administradores de fondos de mercados emergentes muchas veces distribuyen su cartera en los distintos países de acuerdo con porcentajes especificados de antemano. Cuando cae el valor de las inversiones en un país, un administrador podría decidir vender las acciones en otros mercados emergentes para compensar la pérdida, lo que haría bajar los precios de esos valores y sometería a presión a las monedas de todos los países en que invierte.
- Los administradores de fondos que sufren pérdidas en sus inversiones en un país pueden tener problemas de liquidez, lo que les obligará a vender sus inversiones en otros mercados.
- Los inversionistas, sobre todo en los mercados emergentes, tienen que pagar un alto precio para encontrar información sobre las perspectivas de una compañía o un país. Ello alienta el comportamiento gregario: se supone que la venta de las acciones por un inversionista está basada en una información que todavía no es de conocimiento público, por lo que otros inversionistas interpretan ese gesto como señal de que deben vender sus propias tenencias. La falta de información alienta también a los inversionistas a considerar las noticias sobre los malos resultados en un mercado emergente como anuncio inminente de malas noticias en otros mercados semejantes.

versificar los riesgos— se han visto contrarrestados por los costos de las crisis financieras causadas por la liberalización. Las regresiones relativas a varios países, si bien pueden ser siempre objeto de revisión, resaltan la diferencia entre los efectos producidos en el crecimiento económico por la liberalización del comercio y la de la cuenta de capital. Existen numerosos estudios sobre la liberalización del comercio y, según todos ellos, sus beneficios son numerosos. En cambio, las pruebas sobre la liberalización de la cuenta de capital son mucho más ambiguas. El problema está en formular respuestas institucionales y normativas que sean lo bastante atractivas como para conseguir inversiones que tengan importantes efectos positivos en el crecimiento y, al mismo tiempo, reduzcan las posibilidades de costosas crisis financieras. En el resto de este capítulo se presenta un programa integrado para conseguir ese objetivo²⁸.

Hacia un sistema bancario más robusto y diversificado

Los sistemas bancarios son un instrumento especialmente importante para recaudar y asignar capital en los países en desarrollo, donde ese sector representa normalmente una parte más considerable del total de la intermediación financiera que en las economías industriales (Gráfico 3.5)²⁹. Los estudios comparativos entre países revelan que la existencia de un sector bancario sólido tiene efectos benéficos sobre la acumulación de capital, la productivi-

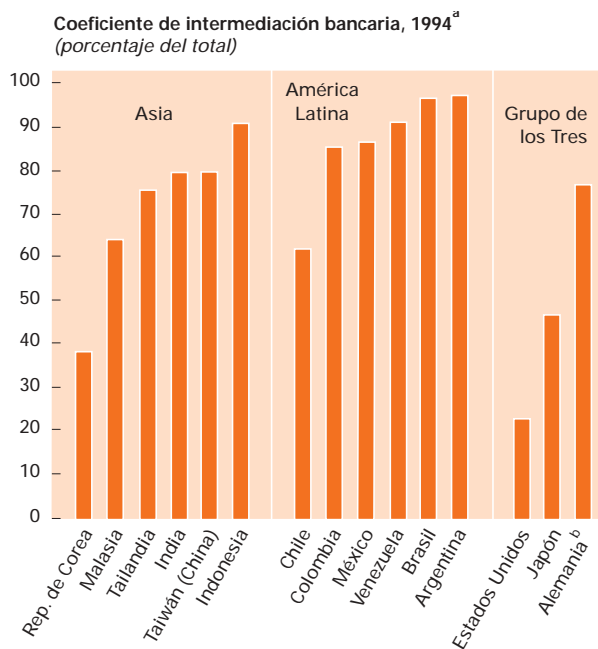
dad y el crecimiento económico³⁰. Estos testimonios y las frecuentes crisis bancarias que experimentan los países en desarrollo parecen demostrar que un robusto marco reglamentario en el sector bancario constituye una baza importante. Dicho marco hará que los administradores y propietarios de los bancos sopesen con cuidado los costos y beneficios de los riesgos que asumen.

No obstante, es difícil conseguir un equilibrio adecuado al formular los reglamentos bancarios. Una reglamentación tolerante aumenta el riesgo de que los préstamos dejen de ser un riesgo calculado para convertirse en una temeridad. Pero una reglamentación excesiva puede hacer que los fondos huyan hacia un sector financiero no bancario con reglamentación menos estricta³¹. Por un lado, este sector tiene menos probabilidad de estar asociado con quiebras sistémicas que los bancos, ya que las graves quiebras bancarias originan dificultades con el mecanismo de pago. Por el otro, puede fomentar también la inestabilidad financiera, lo que indica que se necesita al menos cierta forma de reglamentación que vaya más allá del sistema bancario e incida en otras entidades financieras.

La creciente complejidad y diversidad de las actividades bancarias está sometiendo a fuerte presión los recursos de reglamentación de la banca en todos los lugares, pero sobre todo en los países en desarrollo, donde esos recursos son más escasos. La supervisión privada de los bancos puede ser complemento de los re-

Gráfico 3.5

La intermediación bancaria suele representar una parte más considerable del sector financiero en los países en desarrollo



a. Relación entre los activos del sector bancario y los de todas las instituciones financieras.

b. La difusión del sistema bancos de servicios múltiples en Alemania explica ese coeficiente tan elevado de intermediación bancaria.

Fuente: Banco Mundial, 1997c.

glamentos oficiales, y sólo una combinación sensata de supervisión pública y privada permitirá a las economías en desarrollo disfrutar de todos los posibles beneficios de la liberalización financiera.

En los países industriales las operaciones bancarias están basadas en una amplia estructura jurídica y reglamentaria. Las leyes que protegen los derechos de los acreedores permiten a los bancos prestar con confianza y recaudar los depósitos pertinentes. La legislación regula las situaciones de quiebra y la recuperación de los activos y garantías, y los procedimientos judiciales aplican esas leyes con rapidez e imparcialidad³². Las normas contables y de auditoría ayudan a comparar los proyectos de inversión y son un requisito imprescindible para establecer mercados eficientes de bonos y acciones. El aumento de los préstamos bancarios internacionales da todavía mayor importancia al establecimiento de normas contables mundiales³³. Y como estas instituciones jurídicas y profesionales tardan años en desarrollarse, es importante comenzar a edificarlas desde ahora. Mientras tanto, los gobiernos pueden elaborar marcos reglamentarios que aborden algunos de los problemas especiales de las actividades bancarias en los países en desarrollo.

¿Por qué se garantizan los depósitos?

Los bancos obtienen de los depositantes fondos a corto plazo, que luego prestan por períodos de tiempo más largos. Los depositantes preocupados por la seguridad de su dinero deben tratar de calibrar la calidad de las prácticas crediticias de su banco, pues de ellas depende el que éste sea lo bastante solvente para devolver los depósitos cuando se soliciten. Si un número elevado de depositantes –con razón o sin ella, movidos por informaciones acertadas o erróneas– solicitan la devolución de sus depósitos al mismo tiempo, los bancos se encuentran con un problema de liquidez. Cuando éstos se prestan mutuamente grandes sumas, los compromisos financieros resultantes pueden ejercer presión sobre muchas entidades. Si los depositantes no pueden distinguir entre ellas, la retirada acelerada de fondos de un banco puede provocar pánicos semejantes en otros, lo que representaría una amenaza para la estabilidad de todo el sistema financiero. Para limitar esta posibilidad, los gobiernos aseguran muchas veces los depósitos, garantizando a los depositantes que podrán recuperar su dinero y, por lo tanto, reduciendo el riesgo de que se produzca el pánico bancario inicial. Los bancos centrales pueden también actuar como prestamistas de último recurso para ayudar a los bancos cuando tengan problemas de liquidez a corto plazo.

Muchas veces se ha señalado que este seguro de los depósitos tiene el inconveniente de que contribuye a la fragilidad del sistema bancario y, sin una estructura reglamentaria adecuada, el peligro puede ser real. Cuando los depósitos están asegurados, los depositantes se limitan a colocar el dinero en el banco que ofrece la mayor rentabilidad. Se produciría una variante de la ley de Gresham –es decir, los bancos malos acabarían con los bancos buenos: Un banco dispuesto a aceptar mayores riesgos porque prevé una mayor rentabilidad puede ofrecer a los depositantes tasas superiores; a medida que los fondos se acumulan en esa institución, disminuye la rentabilidad de los bancos más prudentes que invierten en actividades de bajo riesgo y baja rentabilidad³⁴. De hecho, el problema no es el seguro oficial de los depósitos, ya que el Estado saca de apuros a los grandes bancos cuando los riesgos de crisis sistémicas son sencillamente demasiado grandes. Las crisis financieras se han producido en países con y sin garantía oficial de los depósitos, como demuestra la reciente crisis de Suecia. En resumen, el problema del riesgo moral se presenta siempre que hay grandes bancos y en la mayor parte de las economías en desarrollo y en transición la concentración de la actividad bancaria es lo bastante elevada como para que resulte improbable la abstención del Estado en situaciones críticas.

No obstante, no todos los planes de seguro de los depósitos son iguales³⁵. Algunos son más eficientes que otros, y utilizan prácticas que podrían repetirse con provecho en distintos lugares. Algunas veces el Estado limita

la cobertura del seguro de los depósitos, estableciendo un máximo al volumen de los depósitos o al número de cuentas que se pueden asegurar. En otros casos cobra primas a todos los bancos periódicamente, en vez de imponer gravámenes a los que sobreviven después de una crisis. Esta última práctica está especialmente extendida, ya que el obligar a los supervivientes a pagar los gastos no es el mejor incentivo para evitar el peligro. Teóricamente, las primas de seguro de los depósitos pueden vincularse al nivel de riesgo de la cartera de un banco o a la proporción de préstamos improductivos. De todas formas, hasta el momento, ningún gobierno ha probado esta posibilidad.

Incentivos reglamentarios para reducir el riesgo

Las estructuras reglamentarias del sistema bancario se ocupan de muchos aspectos de sus operaciones: condiciones para el establecimiento de los bancos, servicios que éstos pueden ofrecer, niveles de capital que deben mantener, reservas que necesitan para protegerse frente a los préstamos improductivos y niveles de liquidez que deben respetar para poner frente a posibles retiros de fondos. Dicha estructura determina las normas relativas a la divulgación de información sobre los préstamos improductivos, regula la composición de la cartera de los bancos y especifica las medidas correctoras que pueden adoptarse en caso de deterioro de las carteras de préstamos o de pánicos bancarios. Al aumentar el número y variedad de los servicios ofrecidos por los bancos, los organismos encargados de la reglamentación deben prever la posibilidad de que se produzcan problemas simultáneamente en muchas áreas.

El inquebrantable optimismo de algunos organismos reguladores hace que se resistan a controlar las actividades excesivamente arriesgadas o a cerrar preventivamente los bancos con carteras de préstamos en deterioro. Esa actitud ha contribuido a agravar muchas crisis bancarias³⁶. Por esta razón, la creación de mecanismos que limiten esta “tolerancia reglamentaria”—tendencia a aplazar las medidas duras con la esperanza de que el banco se recupere por su cuenta— es otro paso importante que el Estado debe tomar para que los reglamentos bancarios resulten más eficaces³⁷. Algunos gobiernos han comenzado ya a solucionar este problema estableciendo auditorías independientes de los balances de los bancos, penalizando la falta de información oportuna sobre las acreencias improductivas y castigando con multas (o el cierre) a los bancos que no cumplen los requisitos en materia de suficiencia de capital. Después de su crisis bancaria de 1982, Chile introdujo reformas encaminadas específicamente a reducir esa tolerancia, otorgando mayor autonomía a los organismos de reglamentación y exigiendo la divulgación pública de las actividades de dichos organismos y de los bancos. La legislación chilena prohíbe también los contactos entre los bancos asegurados y los conglomerados de empresas³⁸.

El número creciente de crisis bancarias pone en tela de juicio las ventajas de algunas otras políticas gubernamentales. Por ejemplo, los gobiernos han tratado de alentar los préstamos a determinadas industrias garantizando los préstamos o indicando a los bancos que otorguen créditos³⁹. Algunos observadores de la crisis de Asia oriental afirman que dichas iniciativas han creado garantías públicas, implícitas o explícitas⁴⁰. En estas situaciones los bancos tienen poco incentivo para seleccionar atentamente las solicitudes de préstamo cuando van asociadas a esos proyectos favorecidos, omisión que muchas veces provoca quiebras generalizadas.

Algunas veces, los bancos se encuentran también con limitaciones en lo que respecta a los tipos de préstamos que pueden otorgar. Con frecuencia estas restricciones permiten prestar únicamente a determinados sectores o regiones. En la medida en que impiden que un banco mantenga una cartera de préstamos suficientemente diversificada que equilibre los riesgos en un sector o región con los de otros, esas prácticas deberían evitarse. El problema es especialmente preocupante para los bancos que prestan sólo en una región geográfica y en los casos en que la mayor parte de los prestatarios son del mismo sector. En tales situaciones, una caída de los precios que amenace la solvencia del sector repercutirá también en la solvencia de los bancos.

Conviene señalar otros dos problemas que se plantean al formular una reglamentación bancaria adecuada: la competencia entre distintas jurisdicciones y la existencia de vínculos estrechos entre los bancos provinciales y los gobiernos subnacionales⁴¹. Para evitar peligros como la duplicación de recursos reglamentarios subnacionales y nacionales, la presión subnacional por una mayor tolerancia reglamentaria y el ofrecimiento de garantías implícitas de los gobiernos subnacionales, la reglamentación bancaria debería ser de alcance nacional.

Establecimiento de incentivos privados para reducir los riesgos

Los incentivos privados que complementan el marco de la reglamentación estatal pueden ayudar a configurar los costos y beneficios de los riesgos que asumen los bancos. Éstos pueden, por ejemplo, emitir periódicamente una categoría especial de deuda subordinada que no está garantizada por el Estado. Como los titulares de esta deuda pierden su capital si el banco quiebra, tienen fuertes incentivos para supervisar el grado de riesgo de sus prácticas crediticias⁴². Pero, a diferencia de los titulares de capital bancario, los poseedores de deuda subordinada no reciben mayor rentabilidad si el banco aumenta sus ingresos otorgando préstamos de alto riesgo, ya que el mercado fija la tasa inicial de rentabilidad de la deuda subordinada⁴³.

Los bancos que desean reducir las considerables sumas de pagos en concepto de intereses a los titulares

de deuda subordinada (especialmente porque las altas tasas de interés envían una señal a los depositantes y a las autoridades públicas de reglamentación) tienen un incentivo para establecer prácticas de supervisión y transparencia que incluyan la información periódica sobre la calidad de los préstamos del banco. Chile y la Argentina han adoptado algunas de estas prácticas⁴⁴.

Reforma bancaria creíble

Un nuevo sistema de reglamentación de los bancos suele tropezar habitualmente con problemas de credibilidad, sobre todo en los países con tradición de préstamos públicos dirigidos, corrupción administrativa y crisis bancarias repetidas. La independencia entre los órganos de reglamentación y las entidades reguladas puede representar una novedad, lo mismo que la idea de que los bancos que incumplen sus obligaciones incurren automáticamente en las sanciones previstas, sin discrecionalidad por parte de los organismos reguladores. Los países en desarrollo pueden aumentar la credibilidad de las nuevas reformas bancarias adoptando y aplicando normas internacionales. Los distintos acuerdos del Comité de Reglamentación y Supervisión Bancaria, del Banco de Pagos Internacionales, conocidos normalmente con los nombres de “Acuerdos de Basilea” o “Normas de Basilea” podrían ser una base útil.

Muchos estiman que los actuales Acuerdos de Basilea no llegan lo bastante lejos y, de hecho, ahora están siendo objeto de revisión⁴⁵. Los críticos argumentan que no hacen lo suficiente para desalentar el crédito dirigido, promover la transparencia (mediante la publicación de normas reguladoras) o reducir los riesgos de la arbitrariedad reglamentaria. También se ha criticado el hecho de que se recomiendan normas de suficiencia de capital relativamente bajas para países en desarrollo expuestos a importantes crisis externas⁴⁶. Por otro lado, los países en desarrollo pueden concertar con organismos financieros internacionales, como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI), un memorando de entendimiento en el que se adopten normas más estrictas que las previstas en los acuerdos de Basilea. También, dados los riesgos de contagio regional, los países vecinos pueden crear normas bancarias voluntarias más estrictas para el conjunto de la región.

La adopción de normas bancarias internacionalmente reconocidas puede hacer algo más que estabilizar el sistema bancario. Otra de las ventajas es la reducción del costo de los empréstitos para los bancos nacionales, que se considerarán libres de riesgo. Para que esos posibles beneficios se hagan realidad, quizá se necesite cierta supervisión externa de la observancia de los compromisos en el país. Por ejemplo, si un grupo de países vecinos aprueba un conjunto de normas voluntarias, el acuerdo puede incluir un mecanismo que permita investigar pe-

riódicamente su cumplimiento. Este puede ser semejante al Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales de la Organización Mundial del Comercio (OMC). En este caso, un organismo imparcial realiza una investigación y, después de una deliberación amistosa entre los países implicados, publica un informe sobre sus conclusiones. El país objeto de investigación puede presentar una réplica en la que se formulen compromisos sobre ulteriores reformas. Los informes presentados están a disposición de los inversionistas, lo que les permite distinguir mejor entre los diferentes países. En definitiva, este sistema reduce la probabilidad de crisis bancarias y de contagio financiero, induciendo a los países a atenerse a normas bancarias más estrictas.

Papel de los bancos extranjeros

La autorización de bancos extranjeros en un país puede perturbar a corto plazo el sector bancario nacional. Por otro lado, su presencia ofrece también beneficios a largo plazo, pues obligaría a los bancos nacionales a sopesar mejor los riesgos. La admisión de los bancos extranjeros no es una panacea universal, pero, si se programa con cuidado y la economía puede resistir las perturbaciones a corto plazo, los beneficios pueden ser considerables.

El Estado puede fomentar la transferencia de conocimientos técnicos y prácticas óptimas a sus países autorizando a los bancos internacionales de alta calidad con reputación impecable a ofrecer servicios financieros en los mercados nacionales⁴⁷. Ello supone que el Estado debe ofrecer a los bancos extranjeros el derecho a establecerse y permitir la inmigración de personal especializado. Estos bancos internacionales reconocen siempre que los expertos locales conocen mejor la economía, las prácticas comerciales y los usos del país, por lo que suelen ofrecerles empleo. Con el tiempo, este personal local aprende de las prácticas de los bancos internacionales y adquiere nuevas técnicas, que conservan cuando se incorporan de nuevo a bancos nacionales.

Los beneficios no se limitan a la transferencia de técnicas y tecnologías. Los bancos extranjeros pueden estimular la competencia, alentando a todos los bancos a reducir los márgenes y los costos generales. Según un estudio reciente sobre los sistemas bancarios de 80 países, los bancos nacionales tienen gastos más bajos en las economías con un número relativamente elevado de bancos extranjeros. Pero tienen también menos rentabilidad⁴⁸. De ello se deduce la necesidad de estudiar atentamente la cronología de las medidas de apertura. Sería muy lamentable que el aumento de la competencia externa obligara a los bancos nacionales a ampliar su cartera de préstamos de alto riesgo en un intento desesperado de evitar la quiebra⁴⁹.

Los bancos extranjeros están por lo general más diversificados que los nacionales y pueden soportar mejor los

efectos de las crisis internas. Un fuerte descenso macroeconómico puede condenar a la quiebra a un banco nacional. Pero, si un banco extranjero tiene activos en economías sanas, una conmoción macroeconómica en el país anfitrión resultará, probablemente, menos nociva. Naturalmente, este beneficio se produce únicamente cuando no hay coincidencia entre los ciclos económicos de los distintos países. Las crisis económicas pueden ser específicas de una región, continente o sector. En tales casos, las economías en desarrollo no pueden conseguir grandes beneficios de la diversificación si sus bancos extranjeros son de la misma región o continente o de países con estructuras de producción semejante. Otra advertencia sobre la admisión de bancos extranjeros: Los acontecimientos ocurridos en el exterior repercuten en la disponibilidad de los bancos a prestar en el nuevo país anfitrión. Por ejemplo, el descenso de los precios de la propiedad inmobiliaria y de las acciones en el Japón en los años noventa dio lugar a una reducción de los préstamos de las filiales de los bancos japoneses en los Estados Unidos⁵⁰. No obstante, en general, los riesgos planteados por un sistema bancario poco diversificado pesan mucho más que esta posibilidad.

Un último beneficio de la admisión de bancos extranjeros es que su presencia permite ahorrar parte de los escasos recursos administrativos y de reglamentación bancaria de los países en desarrollo. Los bancos extranjeros tradicionalmente están regulados por las autoridades de su propio país. Si se les autoriza a absorber bancos nacionales –o a comprarlos en el marco del proceso de privatización–, las responsabilidades reguladoras se transfieren al exterior, y los organismos nacionales pueden concentrar sus recursos en el resto de los bancos nacionales. Ello pone de manifiesto la necesidad de asignar claramente las responsabilidades reguladoras entre los distintos países.

Secuencia ordenada de la liberalización de la cuenta de capital

El perfeccionamiento de la reglamentación bancaria sería una importante medida aun cuando los mercados financieros no estuvieran cada vez más estrechamente vinculados entre sí. No obstante, la seguridad del sistema bancario de un país en desarrollo resulta todavía más importante cuando se tiene en cuenta la inestabilidad de los flujos de capital internacional. El problema está en encontrar un sistema que permita encajar la reglamentación bancaria en las estrategias nacionales para liberalizar la cuenta de capital. Las crisis macroeconómicas de México y Asia oriental tras la liquidación de las tenencias de capital a corto plazo por los inversionistas extranjeros ha reavivado el interés en las propuestas de un sistema ponderado y secuencial de liberalización de la cuenta de capital⁵¹.

A continuación se señalan varios inconvenientes con que se encuentran los países en desarrollo cuando consideran la posibilidad de liberalizar sus cuentas de capital. Es preciso sortear todos esos riesgos para reducir el peligro de crisis financiera. Naturalmente, los distintos países en desarrollo presentan considerables diferencias en lo que respecta a la naturaleza de sus instituciones jurídicas, prácticas de gestión de empresas, reglamentaciones bancarias, desarrollo del mercado de capitales y condiciones macroeconómicas⁵². Por ello, no es probable que exista una solución única para establecer la debida secuencia de la liberalización de la cuenta de capital. Habrá que buscar una fórmula distinta en cada país, condicionada en parte por la mayor o menor rapidez con que puedan corregir los desequilibrios macroeconómicos y aplicar unos reglamentos financieros creíbles.

Un elemento fundamental de este enfoque secuencial es la formulación de políticas que controlen la demanda de deuda extranjera a corto plazo⁵³. Este tipo de capital extranjero es el que mayores probabilidades tiene de huir del país, desestabilizando al sector bancario y a toda la economía. Las políticas que influyen en la deuda a corto plazo deben aplicarse antes de que se produzca su llegada. En parte, la limitación del endeudamiento exterior a corto plazo es una decisión gubernamental. En la crisis mexicana, por ejemplo, las entidades estatales tenían considerables empréstitos en el exterior⁵⁴. La demanda privada de deuda extranjera a corto plazo no debe alentarse con tratamientos tributarios preferenciales, como ocurrió en Tailandia con los empréstitos obtenidos a través de la Bangkok International Banking Facility.

Un sistema más agresivo para limitar el endeudamiento exterior a corto plazo es influir directamente en las entradas de capital⁵⁵. Este debate se centra en el control de esas entradas, pues el de las salidas suele ser ineficaz⁵⁶. Un método para eludir los controles de las salidas es el utilizado por las empresas multinacionales cuando venden a la casa matriz situada en otro país mercancías con precios contables muy bajos, transfiriendo así el valor fuera del país. Los inversionistas extranjeros que desean eludir los controles a veces también canjean sus fondos por los activos que los residentes del país pueden tener en el exterior.

Chile aplica desde 1991 un plan que desincentiva las entradas de capital a corto plazo⁵⁷. Este sistema impone una obligación de reserva no remunerada durante un año a todas las entradas de capital extranjero que no aumentan el total de capital físico, como los préstamos obtenidos en el exterior, los valores de renta fija y las inversiones en capital social. Una parte de estas entradas debe retenerse en una cuenta sin interés durante un año. El monto se fijó inicialmente en el 30%, pero en junio de 1998 se redujo al 10% y posteriormente a cero. No obstante, la obligación continúa vigente en los documentos

legislativos y podría volver a introducirse. De ello se deduce que es posible modificar este tipo de requisitos con el fin de estabilizar el nivel de entradas de capital. En vez de seleccionar tipos específicos de entradas –medida que los inversionistas pueden eludir fácilmente utilizando nuevas denominaciones–, este plan ofrece un fuerte desincentivo a la inversión por menos de un año⁵⁸. Según algunos estudios empíricos, lo que se ha conseguido con este gravamen es modificar la composición de las entradas de capital en favor de una inversión extranjera directa menos “móvil”, aunque las pruebas sobre la repercusión global del volumen de las entradas de capital presentan signos diversos⁵⁹. Los países pueden reducir su exposición a los cambios de opinión de los inversionistas de cartera extranjeros sin prohibir por completo esas inversiones. Luego, a medida que los gobiernos refuerzan sus sistemas de reglamentación bancaria, pueden reducir gradualmente la obligación de mantener depósitos no remunerados. Con ello se deduce la vulnerabilidad de una economía a las salidas de capital limitando inicialmente algunas de las entradas.

Además de modular el empréstito exterior a corto plazo, el Estado debe decidir cómo tratar los depósitos en divisas dentro de sus sistemas financieros nacionales. Esos depósitos representan con frecuencia un porcentaje considerable de la masa monetaria en sentido amplio en los países en desarrollo y, de hecho, superó el 30% en 18 de ellos en 1995⁶⁰. Si bien la llamada dolarización tiene sin duda muchas consecuencias en la gestión macroeconómica, en este caso lo que interesa examinar son los efectos sobre la estabilidad financiera y sus repercusiones en la liberalización de la cuenta de capital⁶¹.

En un sistema bancario de reserva fraccionaria, la rápida expansión de los depósitos en divisas aumenta el pasivo de las carteras de préstamos de los bancos nacionales. El riesgo deriva del hecho de que el monto neto de divisas en la economía es mucho menor que el volumen total de los activos y pasivos denominados en divisas. Ante el peligro de retirada masiva de los depósitos en divisas en el sistema bancario nacional, el banco central puede verse obligado a actuar como prestamista de último recurso y ofrecer considerables préstamos en divisas a los bancos nacionales⁶². Para ello, el banco central debe mantener un nivel relativamente elevado de costosas reservas en divisas. Además, la liquidación de los depósitos en divisas puede influir en el tipo de cambio y en la solvencia de las empresas nacionales que han obtenido empréstitos en esas monedas. Todos estos factores aconsejan la adopción de mecanismos –por ejemplo, medidas tributarias o requisitos más estrictos en materia de suficiencia de capital– que desalienten las tenencias de depósitos de divisas en los sistemas bancarios con dispositivos de reglamentación rudimentarios.

Los países en desarrollo pueden reducir también el riesgo de crisis financieras y económicas como conse-

cuencia de las salidas de capital manteniendo altos niveles de reservas en divisas⁶³. El nivel necesario de reservas dependerá del volumen de comercio internacional del país y de la magnitud del capital móvil invertido en la economía. Los países con reservas suficientes envían una señal a los inversionistas, que saben que pueden convertir sus activos en divisas a los tipos de cambio vigentes. Esta información reduce el riesgo de estampida de los inversionistas por temor a una crisis cambiaria⁶⁴. Pero la acumulación de reservas tiene un precio. Normalmente, la inversión y el consumo interno deben limitarse a fin de que las exportaciones superen a las importaciones y se mantengan las entradas netas. Otra posibilidad es obtener reservas en empréstito emitiendo bonos a largo plazo, en cuyo caso el costo equivale a la diferencia entre las tasas de interés a corto y a largo plazo.

La elección del régimen cambiario es otro elemento importante que influye en la secuencia de las medidas de liberalización. Naturalmente, la elección del más indicado para cada país depende de muchas consideraciones distintas de la compatibilidad de dicho régimen con la liberalización de la cuenta de capital. No obstante, los diferentes regímenes cambiarios presentan diferentes incentivos a los posibles prestatarios de capital extranjero a corto plazo. En particular, un tipo de cambio fijo ofrece a los prestatarios lo que algunos interpretan como garantía implícita de que no deben preocuparse por el riesgo de modificación del tipo de cambio. La combinación de los regímenes de tipo de cambio fijo con el seguro de los depósitos equivale a liberar a los depositantes extranjeros de gran parte de su riesgo de crédito⁶⁵. Estas garantías alientan la afluencia de capital, lo que podría agravar la dependencia económica con respecto a la deuda exterior a corto plazo. Un peligro más preocupante todavía es que, cuando los inversionistas comiencen a dudar de esas garantías, es probable que se produzcan cuantiosas salidas de capital. El régimen cambiario queda entonces en situación peligrosa, a no ser que el país tenga reservas externas suficientes para compensar esas salidas. Aparentemente, las condiciones previas para mantener con éxito un tipo de cambio fijo son más difíciles de lo que se pensaba anteriormente.

Por el contrario, los regímenes de cambio flexible ofrecen a los inversionistas incentivos para tener en cuenta el riesgo cambiario y no brindan ninguna protección frente a la caída del tipo de cambio. Como demuestra lo ocurrido en México (1995), Tailandia (1997) e Indonesia (1998), la viabilidad de un sistema bancario nacional puede verse amenazada cuando los prestatarios institucionales pueden declararse insolventes debido a que la devaluación de la moneda nacional aumenta considerablemente su riesgo cambiario. Las crisis financieras son sin duda posibles con regímenes de cambio flexible, pero, a diferencia de los de cambio fijo, incentivan a los inversionistas a tener en cuenta la evolución del tipo de cambio. Ambos tipos de régimen presentan también diferencias

en cuanto a las opciones que pueden utilizar las autoridades ante una situación de aumento repentino de las entradas de capital –tema que se examina en *Global Economic Prospects 1998/99*, del Banco Mundial.

El alcance de la inestabilidad y los desequilibrios macroeconómicos permite pensar que hay otros aspectos importantes que contribuyen a determinar el ritmo adecuado de la liberalización de la cuenta de capital. Aunque las consecuencias de la liberalización pueden depender del régimen de cambio, la eliminación de los obstáculos a los flujos de capital en un momento en que parece probable una entrada o salida masiva de fondos, resulta imprudente. Por ejemplo, se puede precipitar la salida de capital si la liberalización se produce durante un período de alta inflación, en que los inversionistas nacionales prefieren los rendimientos más estables que encuentran en el exterior.

El objetivo de una política ponderada de liberalización secuencial de la cuenta de capital es aumentar gradualmente la tolerancia del sistema financiero nacional frente a las perturbaciones externas. Mientras los gobiernos establecen instituciones internas para los mercados de capital (por ejemplo, reglamentos bancarios), pueden estudiar también la manera de reducir el riesgo de cambio de opinión entre los titulares de instrumentos de deuda externa –siempre que los métodos elegidos no desalienten demasiado la inversión extranjera a largo plazo.

Cómo atraer la inversión extranjera

La inversión extranjera a largo plazo continuará aportando importantes beneficios a los países en desarrollo. Los proyectos de infraestructura pública serán objeto de creciente demanda en las grandes ciudades en expansión, y el ahorro público e interno no tiene que ser necesariamente la única fuente de financiamiento. En el sector privado, los beneficios de la inversión extranjera a largo plazo comienzan con la expansión del volumen de capital del país de destino. No obstante, como la mayor parte de la inversión extranjera directa es efectuada por empresas multinacionales, se pueden conseguir otras ventajas. Por ejemplo, se intensifica la competencia en los mercados internos, lo que hace que los recursos se asignen de manera más eficiente y que las empresas nacionales inviertan más. La IED que supone el establecimiento de empresas mixtas o contratos de concesión de licencias entre empresas locales y extranjeras da lugar con frecuencia a transferencias de tecnología⁶⁶ y de prácticas óptimas que permiten estimular el crecimiento de la producción en la nación de destino⁶⁷ (la importancia de la IED en Egipto y Tanzania se analiza en dos de los estudios de casos del Capítulo 8).

¿Qué pueden hacer los países para atraer la inversión extranjera? A continuación se presentan algunos de los métodos más eficaces: adopción de políticas complementarias de capital humano, liberalización de las políticas

comerciales, eliminación de estímulos a los inversionistas extranjeros, creación de un conjunto estable de derechos y responsabilidades y desarrollo de los mercados de valores como fuentes alternativas de financiamiento.

Adopción de políticas complementarias de capital humano

Un estudio reciente ha llegado a la conclusión de que los países con bajos niveles de instrucción y bajas tasas de inversión extranjera directa crecen mucho más lentamente que los que han alcanzado niveles superiores de educación y de afluencia de capitales⁶⁸. Los países cuya población activa tiene un promedio de menos de cinco meses de enseñanza secundaria y cuyos niveles de inversión extranjera no llegan al 0,1% del PIB presentan tasas de crecimiento anual de menos del 1%. En cambio, los países cuyos trabajadores tienen un promedio de más de un año de enseñanza secundaria y que reciben inversiones por valor de más del 0,2% del PIB registran tasas medias anuales de crecimiento del 4,3%. Los países con niveles de educación elevados pero bajas tasas de inversión extranjera directa, o con bajos niveles de educación y considerable inversión extranjera, no salen mucho mejor parados que los que obtienen bajas puntuaciones en los dos sentidos. La explicación puede ser que, para que la mano de obra facilite la transferencia continua de inversión y tecnología, los trabajadores han de tener al menos cierto nivel de instrucción –muchas veces con especializaciones específicas requeridas para determinados sectores– y ser capaces de continuar aprendiendo⁶⁹. Además, a medida que los inversionistas extranjeros distinguen cada vez más entre las regiones y entre las ciudades de cada país, aumenta todavía más la rentabilidad que consiguen los gobiernos subnacionales mejorando los sistemas locales de educación y de capacitación.

Liberalización del régimen de políticas comerciales

La inversión extranjera directa contribuye más al crecimiento en los países que adoptan políticas favorables a las exportaciones que en los que se propone la sustitución de éstas⁷⁰. La razón puede ser que las compañías de propiedad extranjera que buscan la competitividad mundial y los mercados internacionales tienen mayor incentivo en aportar su tecnología y sus posibilidades de capacitación –con los consiguientes beneficios derivados. En los países de Asia oriental, la IED ha contribuido en forma decisiva a impulsar la producción y exportación de manufacturas avanzadas. En Corea, por ejemplo, las filiales extranjeras representaban entre el 65% y el 73% de la producción en el sector de la electricidad y la electrónica⁷¹.

Una política comercial abierta es también importante para atraer la IED. En algunos estudios sobre empresas japonesas que habían decidido invertir en el exterior se comprobó que la opinión positiva sobre las políticas re-

guladoras de las inversiones influía favorablemente en la decisión de invertir en un país, y que la reducción de los obstáculos comerciales hacía más probable el ingreso de las compañías multinacionales en un país⁷². Cuando los sistemas más avanzados de tecnología de la información refuerzan la liberalización de los mercados, un país se encuentra más integrado en la economía mundial y resulta todavía más atractivo como destino de la inversión. De acuerdo con una encuesta de compañías internacionales con sede en Hong Kong (China), Singapur y Taiwán (China), la presencia de una infraestructura avanzada era el factor que más se tenía en cuenta al elegir la ubicación de la sede regional y de las operaciones de subcontratación y de servicios en un país, y el segundo más importante para determinar el emplazamiento de la producción. Cada vez, la IED está más vinculada con las oportunidades de comercio que con la explotación del mercado local⁷³. Por ejemplo, el enorme aumento de la IED en México después de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) es buena prueba de que este país es considerado como un lugar adecuado para abastecer el mercado de los Estados Unidos.

El desarrollo orientado a la exportación significa que las decisiones de inversión dependen en menor medida de la escala del mercado nacional, ya que las empresas tratan de vender en todo el mundo. Esta desvinculación del mercado interno significa que hay mayor flexibilidad para elegir la ubicación. En consecuencia, la existencia de políticas económicas estables y atractivas ha adquirido mucha mayor importancia. De hecho, parece que la IED responde con mayor rapidez a los factores económicos que en el pasado⁷⁴.

Evitar los estímulos a los inversionistas extranjeros

No todas las medidas encaminadas a atraer la IED han contribuido al bienestar nacional. En una evaluación de 183 proyectos de IED en 30 países durante los 15 últimos años, se comprobó que entre el 25 y el 45% de los proyectos tenían efectos netos negativos en el bienestar nacional⁷⁵. Esta comprobación inesperada y preocupante se debe a que la IED va muchas veces acompañada de políticas que provocan distorsiones en la economía nacional. Entre esas medidas contraproducentes cabe señalar las siguientes: la obligación impuesta a los productores de utilizar un determinado número de insumos nacionales; la protección del comercio frente a las importaciones que compiten con las mercancías producidas por inversionistas extranjeros; los incentivos financieros, las subvenciones o exoneraciones tributarias, y la obligatoriedad de establecer empresas conjuntas y mecanismos de concesión de licencias de tecnología. Al menos algunas de estas políticas pueden alentar la inversión, pero para el conjunto de la sociedad las pérdidas superan con demasiada frecuencia a las ganancias. Otro

problema es el que se produce cuando los centros urbanos y otras entidades subnacionales compiten por la inversión, iniciando muchas veces una competencia ineficiente por perjudicar al rival ofreciendo subvenciones e incentivos públicos. El gobierno nacional puede contribuir también en este terreno a limitar los tipos de incentivos que los gobiernos subnacionales pueden ofrecer a los inversionistas extranjeros.

Creación de un conjunto estable de derechos y responsabilidades de los inversionistas extranjeros

Las políticas e instituciones reguladoras nacionales ayudan a establecer un clima favorable a la IED de las compañías multinacionales. La adopción de medidas para definir claramente los derechos y obligaciones de los inversionistas nacionales es un primer paso. Muchos países en desarrollo están tratando de crear estos marcos jurídicos y de simplificar los procedimientos burocráticos. Este tipo de reforma institucional es especialmente atractivo para quienes consideran la posibilidad de invertir en países con alto riesgo político y fuerte nivel de corrupción, ya que estas prácticas están negativamente asociadas con la IED⁷⁶. Los países que reducen las trabas burocráticas y administrativas no sólo resultan más atractivos para los inversionistas sino que ayudan también a sus propios productores⁷⁷.

Otros dos tipos de reglamentos y compromisos internos tienen repercusiones especialmente importantes en la IED. El primero es la política de privatización, que puede concebirse de manera que favorezca la inversión extranjera. En el Capítulo 8 se describen las acertadas medidas adoptadas por Hungría con el fin de hacer más atractiva, para los compradores extranjeros, la venta de sus bancos, anteriormente de propiedad estatal. El segundo se refiere a las obligaciones de un país en el marco del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, de la OMC. Estas obligaciones pueden incluir compromisos de autorizar a las empresas extranjeras a acceder a determinados mercados de servicios internos, como se observa en el Capítulo 2.

Aun en el caso de que una nación cuente con una política macroeconómica acertada, medidas eficaces de liberalización del mercado y normas jurídicas claras, no siempre es posible garantizar que los gobiernos posteriores, incluidos los de alcance subnacional y sus organismos, mantengan a largo plazo los compromisos de sus predecesores. Este riesgo puede limitar el atractivo de las inversiones con altos costos de establecimiento y largos períodos de reembolso, como los proyectos de infraestructura urbana. La creciente actividad de los gobiernos subnacionales puede agravar este problema (Recuadro 3.3).

Un mecanismo de resolución de diferencias puede ayudar a solucionar este tipo de problemas. El arbitraje internacional es muchas veces la opción favorita. Los acuerdos de inversión con entidades subnacionales pueden incluir

Recuadro 3.3**Los problemas de incumplimiento de los compromisos pueden plantearse también con los gobiernos subnacionales**

Una empresa estadounidense acordó llevar a cabo el proyecto de energía eléctrica de Dabhol, que suministraría al estado indio de Maharashtra 2.000 megavatios de energía eléctrica en un período de 20 años⁷⁸. Después de la firma del acuerdo en 1993, el inversionista extranjero comenzó a contraer elevados gastos para la construcción de la central eléctrica. El gobierno estatal que había firmado el contrato perdió las elecciones de 1995, tras una campaña en que esa inversión había sido uno de los temas más polémicos. El nuevo gobierno canceló el proyecto y sólo después de 10 meses de negociaciones y varias concesiones de la compañía extranjera se firmó un nuevo acuerdo. Muchos consideraban que el acuerdo original era demasiado generoso para el inversionista y que el hecho de que éste no abandonara el proyecto y prefiriera renegociar confirma en cierta manera esa opinión. Tras la renegociación, el costo oficial de la construcción bajó de \$1,3 millones a \$900.000 por megavatio⁷⁹. La cancelación de un proyecto aprobado por el gobierno anterior no era sin duda la mejor manera de atraer nuevas inversiones extranjeras hacia ese sector. El inversionista manifestó que el retraso había supuesto un costo aproximado de \$250.000 al día, y la prensa financiera internacional se ocupó ampliamente de la crisis.

Este caso demuestra de qué manera la proliferación de entidades subnacionales intransigentes, que según el presente informe es una de las principales respuestas políticas a la localización, puede complicar los esfuerzos de los gobiernos nacionales por efectuar compromisos vinculantes. Si los inversionistas extranjeros no consiguen distinguir entre las entidades subnacionales de un país dado, las acciones de una de ellas pueden entenderse como representativas de la actitud de todas las demás. Estas repercusiones preocupan seriamente a los gobiernos nacionales interesados en atraer inversión extranjera directa.

cláusulas de este tipo. En ciertas situaciones, cuando los gobiernos subnacionales establecen contratos con inversionistas extranjeros se puede recurrir al arbitraje bajo los auspicios del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI). Casi 1.000 tratados bilaterales y cuatro tratados multilaterales de inversión contienen cláusulas en que se prevé el arbitraje obligatorio en el marco del CIADI. En algunos de los tratados bilaterales se indica expresamente que sus disposiciones se aplican también a las acciones y omisiones de los gobiernos locales de los Estados que firman los acuerdos.

En definitiva, la salvaguardia más duradera pueden ser unos acuerdos de inversión a largo plazo que sean equilibrados y mutuamente beneficiosos. Un medio de promover ese objetivo es la capacitación especializada con el fin de incrementar la capacidad de los gobiernos locales de negociar acuerdos equitativos. El Instituto Internacional de Derecho del Desarrollo, con sede en Roma, prepara a abogados de países en desarrollo para que puedan negociar eficazmente con los inversionistas y prestamistas extranjeros, y varias iniciativas del Banco Mundial tratan también de lograr un mejor cumplimiento de los compromisos (Recuadro 3.4).

Recuadro 3.4**Cómo reducir los problemas de incumplimiento: Papel del Banco Mundial**

El Banco Mundial ha otorgado préstamos para ayudar a los gobiernos a financiar sus obligaciones en el marco de garantías del riesgo político que a su vez se emiten entre los inversionistas extranjeros. El Banco ofrece también a los prestatarios una garantía que cubre los riesgos de impago del servicio de la deuda resultantes del incumplimiento por parte del gobierno receptor de las obligaciones especificadas con relación al proyecto. Al emitir esa garantía, el Banco exige que los gobiernos receptores firmen una contragarantía de reembolsar al Banco toda indemnización que éste tenga que pagar a los inversionistas extranjeros. Salvo que el gobierno receptor tenga intención de incumplir sus obligaciones con el Banco (poniendo en peligro toda su relación con el Grupo del Banco Mundial), esta contragarantía disminuye el incentivo del gobierno a infringir sus obligaciones contractuales.

El Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI) ofrece a los inversionistas extranjeros garantías frente a las pérdidas derivadas de situaciones de guerra y disturbios civiles, expropiaciones o inconvertibilidad cambiaria. Cuando un inversionista extranjero no consigue imponer la ejecución de un contrato con un gobierno a través de los tribunales de ese país, el OMGI puede ofrecerle una garantía frente a las pérdidas causadas por ese incumplimiento. Entre 1991 y marzo de 1996, el OMGI concertó 30 contratos por un monto total aproximado de \$3.500 millones en proyectos de infraestructura. Esos contratos son complementarios de los ofrecidos por los aseguradores privados, que ahora ofrecen contratos en previsión de un posible "incumplimiento del compromiso".

En 1992, a petición del Comité para el Desarrollo, el Grupo del Banco Mundial publicó un conjunto de directrices en que se recogían planteamientos recomendables para un marco jurídico relacionado con la inversión extranjera. Esas directrices abarcan las principales esferas contempladas en los tratados de protección de la inversión: admisión, trato y expropiación de las inversiones extranjeras y resolución de diferencias entre gobiernos e inversionistas extranjeros. Las directrices no son obligatorias y se presentan como complemento de los acuerdos internacionales aplicables. Además, se han concebido de manera que se puedan aplicar tanto a los Estados como a cualquiera de sus subdivisiones.

El fracaso de las negociaciones sobre acuerdos multilaterales de inversión en 1998 parece indicar que todavía queda bastante para lograr un tratado mundial sobre las normas de inversión. No obstante, el número de acuerdos y tratados bilaterales y regionales de inversión ha aumentado. Sus signatarios han comprendido que la ampliación de las protecciones a los inversionistas extranjeros representa un incentivo para que los cosignatarios no incumplan los acuerdos a largo plazo con sus propios inversionistas extranjeros. Como la mayor parte de la IED se produce dentro de los países de una misma región –y dado que los países en desarrollo invierten ahora cantidades considerables en el extranjero y, por lo tanto, comprenden la necesidad de proteger sus inversiones–, es probable que los acuerdos regionales de inversión adquieran un papel cada vez mayor.

Cuando estos acuerdos de inversión incluyan compromisos de mantener las reformas internas, éstas resultan más creíbles. La inversión de las reformas una vez firmados los acuerdos no sólo provocaría estragos internos; invitaría también la adopción de represalias por los gobiernos extranjeros. Las disposiciones del ALC “consolidaron” de hecho las reformas institucionales y reglamentarias internas de México. De la misma manera, el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) reforzó las reformas del Brasil y la Argentina y estimuló la IED de otros países, sobre todo de los Estados Unidos⁸⁰.

Los acuerdos regionales de inversión extranjera pueden incluir también limitaciones al uso de las subvenciones, las exenciones tributarias y la competencia reguladora. El acuerdo inicial puede indicar las formas aceptadas de favoritismo, cuantificadas y negociar directrices comunes para su utilización. Luego, los signatarios pueden negociar limitaciones adicionales, de la misma manera que los signatarios de acuerdos comerciales internacionales han renegociado el nivel de los aranceles. Estos acuerdos reducen también los incentivos para adoptar políticas contrarias a sus vecinos con el fin de atraer capital. Conjurando además los temores de que los países puedan verse tentados a reducir la protección del medio ambiente a cambio de la promesa de un proyecto de inversión (lo que se conoce como síndrome “carrera hacia el precipicio”).

El desarrollo de los mercados de valores como fuentes de financiamiento alternativas

Aunque la inversión extranjera de cartera no ofrece las mismas oportunidades de transferencia de tecnología y aumento de la competencia que la IED, puede ser también útil para los países en desarrollo. La apertura de los mercados de valores a la participación extranjera aumenta la liquidez, ya que amplía el número de posibles compradores y vendedores. La relación precio-beneficios aumenta a medida que crece la liquidez, lo que hace del mercado una fuente mucho más atractiva de inversión en capital social⁸¹. El mercado de valores, a medida que se desarrolla y robustece, beneficia a otros segmentos del sector financiero así como a la economía en general –por ejemplo, las compras realizadas en este mercado van acompañadas de IED. El desarrollo de los mercados de valores y el del sistema bancario tienen una fuerte relación positiva, y lo mismo ocurre con la liquidez del mercado y el crecimiento económico⁸².

La posible inestabilidad de un mercado de valores es una preocupación constante. No obstante, muchas políticas adoptadas para reducir la imprevisibilidad del sistema bancario pueden reducir la volatilidad de las bolsas, y los planteamientos adoptados para la liberalización ordenada de la cuenta de capital pueden aplicarse también a los flujos de capital social. Pero como ocurre con otras partes del sector financiero, la causa de la inestabilidad del mercado de valores es muchas

veces la ausencia de conocimientos fiables y actualizados. Una información precisa e independiente hace que un mercado emergente resulte más atractivo para los inversionistas extranjeros en capital social y aumenta la estabilidad de los flujos de capital. Las normas que imponen la divulgación periódica de información sobre la situación financiera en sectores fundamentales como la inversión, la propiedad y el equipo, las operaciones cambiarias y los contratos a largo plazo reducen las incertidumbres⁸³. Los mercados financieros se desarrollan mejor en presencia de códigos legales que señalen los derechos de los accionistas (en especial de los accionistas minoritarios) y de sistemas reguladores que alienen la divulgación de información sobre las empresas⁸⁴.

Durante los 25 próximos años el flujo de IED que tenga su origen o destino en los países en desarrollo aumentará de forma sustancial. Los países en desarrollo tendrán un creciente interés en establecer regímenes seguros y estables que protejan a sus inversionistas extranjeros –y que delimiten claramente su responsabilidad. A medida que crece el suministro de capital, las entidades de los gobiernos subnacionales y centrales incrementarán su demanda de capital para financiar proyectos de infraestructura urbana. Las economías en desarrollo pueden adoptar medidas para atraer y multiplicar los beneficios de la inversión extranjera a largo plazo participando en acuerdos regionales que favorezcan la seguridad de los inversionistas y manteniendo políticas macroeconómicas, comerciales y reguladoras estables.

Revitalización de la cooperación macroeconómica internacional

En este esbozo de la integración financiera internacional se ha evitado deliberadamente atribuir toda la responsabilidad de la reforma a los países, considerados individualmente. Se ha mencionado ya la aportación de los acuerdos regionales y mundiales a la IED y a la supervisión financiera. Pero cabe señalar un corolario de la tendencia creciente hacia una economía globalizada. A medida que las distintas economías estrechan sus vínculos, los efectos de las políticas nacionales adquieren mayor amplitud y llegan a tener ramificaciones en otros países –en algunos casos, con posibles efectos perturbadores⁸⁵. Aunque la interdependencia suele ser especialmente fuerte entre los países vecinos, la situación macroeconómica de las economías industriales tiene claras consecuencias en el resto del mundo.

La fluctuación de las diferencias entre las tasas de interés de los distintos países industriales altera el flujo de capitales que tienen como origen o meta los países en desarrollo, lo que podría desestabilizar sus sistemas financieros. Hay toda una gama de instrumentos de cooperación internacional que permitirían a los países industriales conseguir sus propios objetivos sin perjudicar al resto del mundo.

Los crecientes vínculos entre los países de la misma región pueden ser también otro motivo para el establecimiento de redes regionales que impidan y combatan las crisis financieras⁸⁶. Debido a la intensificación de los contactos comerciales y financieros entre las economías regionales, los malos resultados en una de ellas puede influir profundamente en sus vecinos. Por eso, es aconsejable una estricta supervisión y apoyo mutuo entre los países de la misma región. No obstante, debido a este fenómeno de la interconexión, los ciclos económicos de los países de una región evolucionarán cada vez más en forma paralela. En tales circunstancias, la función del FMI en cuanto organismo de gestión de las crisis extrarregionales adquirirá una importancia adicional, ya que es probable que los países de la misma región entren juntos en la fase descendente de la coyuntura, lo que reduciría los recursos de que disponen para ayudar a sus vecinos.

Un planteamiento prometedor es el basado en las medidas de supervisión de la economía regional adoptadas por algunos países. La Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN) decidió en noviembre de 1997 aplicar un mecanismo de vigilancia económica. El objetivo es el seguimiento de las políticas en sectores “vulnerables”, para mejorar la coordinación entre los miembros y ayudarles durante las crisis⁸⁷. No obstante, se han formulado algunas dudas al respecto, y los escépticos se preguntan no sólo si se han asignado recursos suficientes para ello sino también si los gobiernos estarán realmente dispuestos a difundir la información oportuna o a criticar las políticas internas de los otros miembros⁸⁸. Ello demuestra la dificultad de mantener la cooperación en iniciativas regionales como ésta y la del Marco de Manila.

Cuando una agrupación regional establece un plan de supervisión creíble con el fin de acreditar que los miembros han aplicado prácticas reguladoras y macroeconómicas acertadas, los miembros pueden ampliar la cooperación y crear una reserva común de fondos con el fin de disuadir posibles ataques especulativos contra las monedas. Este “sello de aprobación” ayuda a los inversionistas a distinguir entre los diferentes Estados miembros. Los fondos regionales constituidos pueden utilizarse para aumentar las reservas nacionales de la que podría convertirse, de lo contrario, en la “economía desencadenante” de una crisis regional. Si con ello se reduce la probabilidad de una devaluación futura de la moneda de un país, los inversionistas extranjeros y nacionales se mostrarán menos dispuestos a liquidar sus inversiones de cartera, cortando así de raíz la posibilidad de un pánico monetario.

Los países pueden examinar también las oportunidades de cooperación con los interlocutores regionales durante una crisis financiera. Los acuerdos de gestión de crisis pueden firmarse por adelantado, lo que ofre-

cería a los inversionistas la expectativa de una respuesta coordinada entre las conmonociones y ayudaría a conjurar las expectativas más pesimistas. Estos acuerdos pueden servir luego como marco para una política fiscal coordinada de recortes tributarios y aumento de gastos, que ofrecería una red de seguridad a las personas más afectadas por las crisis y estimularía la economía regional⁸⁹. Los acuerdos pueden sentar también las bases para llegar a compromisos de no efectuar devaluaciones competitivas ni impedir el acceso a los mercados elevando los actuales obstáculos arancelarios y no arancelarios.

• • •

El capital internacionalmente móvil es ya una realidad innegable. Debido a la intensificación de los vínculos comerciales, a las nuevas tecnologías de la comunicación y a unos productos financieros cada vez más complejos, las fronteras son cada vez más franqueables para los flujos financieros. El desafío con que se encuentran las autoridades de los países en desarrollo es cómo navegar a través de todo este mundo financieramente integrado. Desde 1997, cuando comenzó la crisis de Asia oriental, el mundo ha aprendido que una liberalización financiera mal administrada puede dar lugar a una larga fase descendente de la economía y a un ciclo renovado de pobreza. Pero las posibles ventajas de los flujos internacionales de capital son enormes, como demuestra la contribución positiva de la inversión extranjera directa al aumento de la productividad en los países de destino.

En el presente capítulo se han destacado cuatro medidas esenciales y mutuamente relacionadas que podrían adoptar las economías en desarrollo interesadas en integrarse en los mercados financieros mundiales. En primer lugar, aun cuando una economía esté completamente aislada de los flujos financieros extranjeros, los beneficios de la liberalización financiera interna no pueden darse por garantizados si no hay una firme reglamentación bancaria. En segundo lugar, el fortalecimiento de esos reglamentos requiere años, y mientras tanto los gobiernos deben elaborar políticas que reduzcan la inestabilidad de afluencia de fondos extranjeros a corto plazo. En tercer lugar, los países en desarrollo deberían tratar de hacerse más atractivos para la inversión extranjera a largo plazo. El progreso de las redes mundiales de producción (examinado en el Capítulo 2) revela que las empresas multinacionales están descomponiendo los procesos productivos y distribuyéndolos entre las distintas economías. Es probable que los grandes mercados internos resulten menos importantes para las compañías multinacionales que buscan nuevas ubicaciones, lo que crearía oportunidades para los pequeños países en desarrollo con una infraestructura y un sistema

educativo adecuados. Finalmente, los esfuerzos por coordinar los aspectos de las políticas financieras y reguladoras pueden resultar ventajosos para las economías en desarrollo. Las crisis financieras de los países en desarrollo no son siempre autóctonas. La

fluctuación de las diferencias de las tasas de interés en los diferentes países industriales ha aumentado la inestabilidad de los flujos mundiales de capital, pero el problema puede mitigarse con una mejor coordinación de políticas entre los países industriales.



Protección del patrimonio común de la humanidad



En las postrimerías del siglo XX, los problemas del medio ambiente son motivo de preocupación nacional y mundial. Muchos de ellos tienen efectos secundarios que representan una pesada carga no sólo para quienes están cerca de la causa que los produce, sino también para la sociedad en su conjunto y para las generaciones futuras. Los países tienen serias razones económicas y sociales para proteger con firmeza su medio ambiente creando incentivos que permitan reducir y resolver esos efectos secundarios¹. Sin embargo, hay un subconjunto importante de problemas ambientales de alcance mundial. Muchos países han contribuido a crear esos problemas, y ningún país por sí solo puede afrontarlos eficazmente. Se trata de los problemas relativos al “patrimonio común de la humanidad”, que constituirán un riesgo para todos los países si no se toman medidas colectivas. Son muchos los problemas de esta índole, entre ellos la desertificación, los contaminantes orgánicos persistentes, el destino de la Antártida y la higiene ambiental de los océanos y los fondos marinos (Recuadro 4.1), pero este capítulo se centra en tres en particular: la disminución de la capa de ozono, el cambio climático mundial y las amenazas a la diversidad biológica.

Es fundamental dar respuestas eficaces a estos problemas si se quiere defender el desarrollo sostenible. El cambio climático, por ejemplo, ocasionará probablemente una elevación del nivel del mar que amenazará a las economías insulares y a países de baja altitud como las Maldivas y Bangladesh. El cambio climático pone también en peligro la producción agrícola en los países en desarrollo. En la Federación de Rusia y algunas partes de África, el rendimiento de los cultivos podría sufrir reducciones impresionantes para el año 2050 (Gráfico 4.1). La consecuencia general de una duplicación del dióxido de carbono en la atmósfera sería una disminución del producto interno bruto (PIB) de los países en desarrollo estimada entre un 2% y un 9% (en comparación con un 1,0%-1,5% en las economías industriales)². En los países en desarrollo, es probable que el precio de la inacción recaiga especialmente sobre los más pobres, que son quienes tienen menos recursos para responder al cambio climático. Y dado que las zonas con mayor diversidad biológica se concentran en las regiones en desarrollo, los países más pobres serán también los más perjudicados si no se conserva esa diversidad.

A pesar de la urgencia y la importancia de las cuestiones ambientales, no es fácil promover la cooperación para hacer

Recuadro 4.1

Cuestiones relativas al medio ambiente mundial

Aparte de los tres casos que se examinan detenidamente en el presente capítulo –el agotamiento de la capa de ozono, el cambio climático y la protección de la diversidad biológica– hay muchos otros problemas ambientales que requieren medidas de escala mundial. Son, entre otros, la desertificación y la degradación de la tierra, la Antártida, los contaminantes orgánicos persistentes (COP), y los océanos y los fondos marinos.

La desertificación y la degradación de la tierra

En la actualidad, la desertificación y la sequía afectan a 900 millones de personas en unos 100 países. Para el año 2025 ese número se habrá duplicado, y el 25% de la superficie terrestre estará degradada. Este fenómeno, estrechamente relacionado con los problemas de la población, la pobreza, el aprovechamiento del agua y la diversidad biológica, se agrava a medida que un número creciente de personas someten ecosistemas frágiles a una explotación excesiva.

A mediados de 1998, casi 150 países habían ratificado la Convención de Lucha contra la Desertificación, de las Naciones Unidas. La convención es un primer paso importante que beneficiará a millones de personas si se aplica debidamente. Su finalidad principal no es establecer un nuevo programa para combatir la desertificación sino integrar los esfuerzos orientados hacia ese objetivo en una estrategia general de desarrollo del país en cuestión, con el apoyo de donantes bilaterales y multilaterales³.

Antártida

Desde la negociación del Tratado Antártico en 1959, los países que habían reclamado territorios en ese continente han "congelado" sus reclamaciones. El Artículo IV estipula que ningún país signatario está autorizado a hacer valer sus reclamaciones o a formular otras nuevas. Además, los signatarios no pueden desplegar unidades militares (salvo en apoyo de misiones científicas), verter desechos radioactivos o hacer explotar dispositivos nucleares en

el continente o en los mares que lo rodean. Desde entonces, se han firmado dos convenios y un protocolo al tratado que tienen por objeto proteger las focas, los extraordinarios recursos marinos vivos de la región y el medio ambiente de la Antártida en general⁴.

Contaminantes orgánicos persistentes

Doce de estos contaminantes son actualmente objeto de negociaciones internacionales. Los COP son sustancias químicas utilizadas en una variedad de actividades (entre ellas, la producción agrícola e industrial y la lucha contra enfermedades) que no se descomponen de manera natural y que se acumulan en los tejidos adiposos de los animales en las diferentes fases de la cadena alimentaria. Dado que los COP son muy duraderos y pueden con frecuencia recorrer grandes distancias en la atmósfera, se han extendido por todo el mundo, incluso a zonas donde nunca se han utilizado. Los COP son perjudiciales tanto para las personas como para las poblaciones de animales. En los seres humanos, por ejemplo, pueden causar cáncer, enfermedades del sistema inmunitario y trastornos de la reproducción. El Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente está promoviendo el establecimiento de un acuerdo mundial con fuerza obligatoria para reducir al mínimo la liberación de COP en el medio ambiente, estando prevista la conclusión de las negociaciones en el año 2000⁵.

Los océanos y los fondos marinos

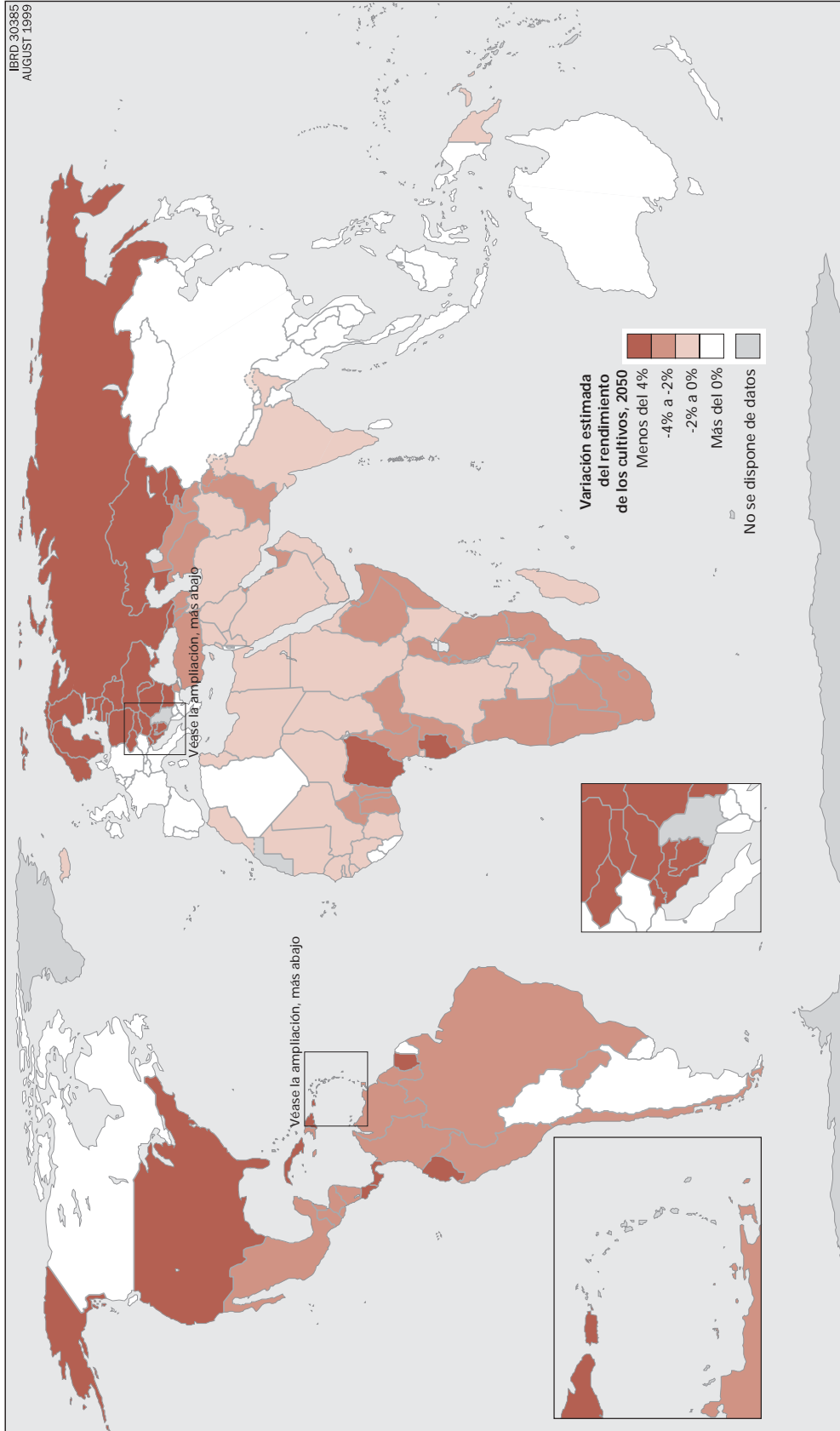
La Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar (UNCLOS), que incorporó varios acuerdos anteriores, se aprobó en 1982 y entró en vigor en 1994. Además de crear zonas económicas exclusivas (Recuadro 4.2), el UNCLOS estipula que los países deben tomar medidas para luchar contra la contaminación marina, ya proceda de fuentes terrestres o haya sido causada por buques. También establece una autoridad mundial encargada de la higiene ambiental de los fondos marinos.

frente a los problemas mundiales del medio ambiente. Están en juego asuntos polémicos como la división de las responsabilidades y las diferencias en la capacidad de reacción. Los países industriales han causado muchos de los problemas ambientales de carácter transnacional que se plantean actualmente. En su búsqueda del crecimiento económico, han destruido gran parte de su propia biodiversidad y han sometido a una explotación excesiva recursos pesqueros de todo el mundo. Son también los que más energía consumen y, por consiguiente, los principales responsables del nivel actual de los gases de efecto invernadero debidos a la acción humana. Al mismo tiempo, no es probable que los países en desarrollo participen activamente en la solución de los problemas mundiales del medio ambiente si ello redundaría en perjuicio del progreso económico. La Convención Marco sobre el Cambio Climático y el Convenio sobre la Diversidad Biológica (aprobados ambos en la Cumbre de Río de 1992) reconocieron expresamente que el desarrollo económico y social y la erradicación de la pobreza son prioridades absolutas de los países en desarrollo⁶. Por este motivo, el establecimiento de mecanismos flexibles que transfieran recursos de los países ricos a los países pobres es fundamental para cualquier solución de los problemas del medio ambiente mundial.

Si bien los países industriales han contribuido de manera desproporcionada a causar los problemas del medio ambiente mundial y deben pagar la parte mayor de los gastos para afrontarlos, los países en desarrollo son fundamentales para toda solución a largo plazo de estos problemas y han aceptado también asumir una función en el marco de un sistema de responsabilidades comunes pero diferenciadas⁷. Los países en desarrollo están causando ya daños al patrimonio natural de la humanidad. En muchos de ellos se están destruyendo a gran velocidad bosques pluviales y arrecifes de coral. La urbanización, la industrialización y el número creciente de automóviles en todo el mundo significan aún más gases de efecto invernadero en la atmósfera. Y la pesca excesiva se ha extendido a los mares controlados por países en desarrollo. Por otra parte, sea quien fuere el causante de los daños al patrimonio natural de la humanidad, es de sumo interés para los países en desarrollo que se tomen medidas concertadas a fin de hacer frente a estas cuestiones, puesto que ello redundará sobre todo en beneficio de sus ciudadanos.

Los países en desarrollo han dado ya algunos pasos para combatir la degradación ambiental, incluidos algunos problemas del medio ambiente mundial. Kazajstán y Uzbekistán han tomado medidas para prevenir una rápi-

Gráfico 4.1
El cambio climático pone en peligro el rendimiento de los cultivos, especialmente en los países en desarrollo



Nota: Los cultivos utilizados en el modelo son el trigo, el maíz y el arroz.
 Fuente: Parry y Livermore, 1997.

da deforestación, y China ha preparado un ambicioso conjunto de planes ambientales basados en el programa que surgió de la Cumbre de Río⁸. Estas iniciativas han coincidido con una creciente tendencia a abordar los problemas mundiales del medio ambiente en un marco multinacional. Desde la Conferencia de Estocolmo sobre el Medio Humano de 1972, los gobiernos han firmado más de 130 tratados sobre el medio ambiente, con disposiciones reglamentarias cada vez más sustantivas⁹. Estos tratados han propiciado muchos cambios positivos, como por ejemplo la reducción de la contaminación del agua en el Mediterráneo y una protección más firme del medio ambiente en la Antártida.

El presente capítulo comienza con un examen de las iniciativas nacionales que, si bien tenían como objetivo mejorar la economía o el medio ambiente local, han contribuido también a frenar el cambio climático y la pérdida de diversidad biológica. Esas iniciativas ponen de relieve la importancia de los efectos complementarios que puede tener una estrategia de desarrollo global. Por ejemplo, las políticas cuyo objeto es mejorar la eficiencia económica tienen a veces una repercusión positiva importante sobre las tasas de deforestación o el consumo de energía. El capítulo continúa con un análisis de la necesidad de nuevas iniciativas internacionales para abordar los problemas regionales y mundiales del medio ambiente. Las disposiciones tomadas para evitar la disminución de la capa de ozono han estado determinadas en parte por las circunstancias particulares de cada caso, pero pueden servir como pauta para la adopción de medidas mundiales que permitan abordar los complejos problemas de las emisiones de gases de efecto invernadero y la conservación de la diversidad biológica. El capítulo concluye con un examen de los vínculos entre la biodiversidad y las emisiones de gases de efecto invernadero, en el que se indica cómo pueden aprovecharse esos vínculos para negociar acuerdos internacionales más eficaces.

Vínculo entre las cuestiones ambientales de alcance nacional y mundial

Como se subrayaba en el *Informe sobre el desarrollo mundial, 1992*, una intervención estatal autónoma y guiada por el propio interés puede ser favorable para el medio ambiente y mejorar al mismo tiempo los resultados económicos. Ocasionalmente, la protección del medio ambiente local permite también hacer frente al problema del medio ambiente mundial. Es imprescindible aprovechar esas sinergias. La vinculación de actividades de rentabilidad inmediata (como la lucha contra la contaminación atmosférica) con otras medidas cuyos resultados son apreciables a más largo plazo (como el control de la liberación de dióxido de carbono) mejora la eficiencia económica y la viabilidad política de las reformas destinadas a promover el desarrollo sostenible. Por ejemplo, los

beneficios que se consiguen para el medio ambiente de un país con el mantenimiento de sus recursos naturales –entre ellos la reducción de la sedimentación de los ríos y de la erosión del suelo y la conservación de los recursos hídricos y de las zonas de pesca– son muy superiores a cualesquiera beneficios que pudieran derivarse de la transformación de los bosques en tierras agrícolas de mala calidad. Análogamente, los gobiernos pueden justificar la conservación de los arrecifes coralinos alegando simplemente su valor para las economías nacionales¹⁰. Así pues, la conservación favorece tanto al medio ambiente como a la economía del país. Pero, en ambos casos, las iniciativas para proteger los recursos nacionales redundan también en provecho del patrimonio natural de la humanidad al conservar la diversidad biológica y reducir la producción de dióxido de carbono.

Los gobiernos toman con frecuencia medidas para promover la eficiencia económica (tanto a nivel nacional como internacional) que reducen también la degradación del medio ambiente. La supresión de las subvenciones y de los créditos impositivos a la explotación maderera y a la construcción de caminos en los bosques no sólo tiene ventajas económicas, sino que reporta también otro beneficio: reduce considerablemente las tasas de deforestación, conservando la biodiversidad y manteniendo un “sumidero de carbono” que disminuye el nivel del dióxido de carbono en la atmósfera¹¹. Del mismo modo, la eliminación de las subvenciones a la energía y la imposición de gravámenes sobre los combustibles reducen tanto las emisiones mundiales de dióxido de carbono como la contaminación local en forma de lluvia ácida y bruma industrial. Estudios realizados en México indican que cuando el precio de la gasolina sube un 1% su consumo disminuye un 0,8%¹².

La eliminación de las subvenciones a la energía podría reducir de manera espectacular las emisiones de carbono. Si de aquí al año 2005 Europa occidental y el Japón suprimieran sus subvenciones a la producción de carbón y sus restricciones a la importación de carbón extranjero, las emisiones mundiales de dióxido de carbono disminuirían un 5%. Si los principales países en desarrollo aumentaran al mismo tiempo el precio del carbón hasta los niveles del mercado internacional, el efecto conjunto sería una reducción de las emisiones mundiales en un 8%¹³. La supresión de las subvenciones suele ser difícil por razones políticas, pero es importante señalar que rara vez las subvenciones benefician a quienes más las necesitan, especialmente en el mundo en desarrollo¹⁴. Por ejemplo, la subvención de las facturas de electricidad de los consumidores ricos conectados a la red de energía eléctrica –o de la gasolina de los propietarios de vehículos– no ayuda ciertamente a los pobres de los países en desarrollo. Un reciente estudio del Banco Mundial reveló que en Malawi los consumidores ricos reciben \$6,60

al año en subvenciones a la electricidad; los consumidores pobres sólo consiguen \$0,04. Por supuesto, quienes no están conectados a la red de energía eléctrica no perciben subvención alguna¹⁵.

Aunque la supresión total de las subvenciones es políticamente imposible, puede que haya razones de peso para seleccionar mejor a los beneficiarios. En 1995, el costo de la protección del empleo en la minería del carbón de Alemania mediante subvenciones por tonelada ascendió a \$79.800 por puesto de trabajo¹⁶. En gran parte, estas subvenciones fueron a parar a los propietarios y concesionarios de las minas, y no a los trabajadores. Si la razón que se da para justificar la subvención es que se protegen los puestos de trabajo o los ingresos de los trabajadores, una solución más eficaz sería conceder una subvención por trabajador. Si en Alemania se optara por esta solución, el precio del carbón aumentaría hasta aproximarse a los niveles del mercado (con la consiguiente reducción del consumo) y el costo global de las subvenciones disminuiría, al tiempo que se protegerían los puestos de trabajo y los ingresos de los mineros.

Aparte de las políticas nacionales, los gobiernos locales pueden contribuir a resolver los problemas mundiales al tiempo que abordan las cuestiones locales. La contaminación relacionada con los automóviles causa mucho más daño en las ciudades que en el campo debido a las concentraciones elevadas tanto de vehículos como de población en las zonas urbanas. En un reciente estudio de los Estados Unidos se estimaba que cada galón de gasolina consumido tenía un costo para el conjunto del país de \$0,10, en forma de daños causados por el aumento de la contaminación atmosférica, y que en Los Ángeles ese costo podía llegar a \$0,62 por galón¹⁷. Esas diferencias parecen indicar que los gobiernos locales (y, en especial, los urbanos) pueden desempeñar una importante función en la búsqueda de soluciones al problema de la contaminación (véase el Capítulo 7). Invertiendo en sistemas eficaces de transporte público y no motorizado y ofreciendo a la población incentivos para utilizarlos se pueden reducir los costos económicos y ambientales de la congestión del tráfico y de la utilización de vehículos motorizados. De paso, se reducen también las emisiones de gases de efecto invernadero¹⁸.

Conservar el medio ambiente no sólo implica suprimir subvenciones que fomentan actividades contaminantes y apoyar iniciativas más eficaces desde el punto de vista ambiental, sino también asegurar que quienes contaminan paguen los daños que causan al medio ambiente. Estas políticas pueden aplicarse con frecuencia de tal manera que contribuyan a proteger tanto el medio ambiente mundial como el local y que reduzcan al mínimo los costos económicos de la protección ambiental. Los impuestos sobre las emisiones de carbono,

que se aplican a las fuentes de energía con arreglo a la cantidad de dióxido de carbono que producen, son uno de los medios propuestos para que los países industriales y en desarrollo reduzcan las emisiones de gases de efecto invernadero. Los impuestos sobre la energía suscitan con frecuencia controversias. Pero quienes los propugnan afirman que esos impuestos tienen a veces una base más amplia que otros impuestos habitualmente aplicados en los países en desarrollo (por ejemplo, los impuestos sobre el comercio), por lo que su eficacia económica puede ser mayor¹⁹. También sostienen que un impuesto sobre las emisiones de carbono aplicado a las importaciones de energía y a las fuentes locales de energía a base de carbono, como las minas de carbón y las refinerías de petróleo, podría ser relativamente fácil de poner en práctica, dado que sólo es necesario vigilar un número limitado de operaciones industriales.

Otro instrumento normativo que puede tener efectos positivos sobre el medio ambiente tanto nacional como mundial es la imposición de una disciplina de mercado a la explotación de recursos naturales²⁰. Por ejemplo, hacer que las cuotas de pesca sean negociables contribuye a crear un mercado que promueve la utilización eficiente y sostenible de los recursos pesqueros (Recuadro 4.2). Las estrategias basadas en el mercado suelen ser especialmente importantes en los acuerdos internacionales sobre el medio ambiente, que se examinan más adelante en este capítulo.

Los países que actúan por su cuenta pueden mejorar su propio medio ambiente eliminando o modificando las subvenciones, fomentando los mercados y confirmando los derechos de propiedad. En la medida en que estas acciones multilaterales reducen también la contaminación y los daños ambientales transfronterizos, mejoran igualmente el bienestar de otros países. Pero, si esas acciones son tan ventajosas, ¿por qué no las adoptan más países y por qué no son suficientes?

Los intereses creados de los productores explican la dificultad política de suprimir las subvenciones. Incluso subvenciones mejor orientadas pueden tropezar con la resistencia de los trabajadores. Es posible que éstos consideren, por ejemplo, que las subvenciones salariales son degradantes para ellos, mientras que las ayudas a los precios (mucho menos eficientes) no lo son²¹. Este problema refuerza una tesis planteada en el Capítulo 2: que en los próximos decenios una preocupación primordial en materia de política será ayudar a los mercados regionales de mano de obra a adaptarse a los cambios económicos ocasionados por las reformas. Revela también que los acuerdos internacionales podrían contribuir a estimular el apoyo interno a las reformas ambientales, desempeñando un papel análogo al que cumple la Organización Mundial del Comercio (OMC) cuando fomenta un comercio más libre.

Recuadro 4.2

La conservación del patrimonio común de los océanos: Lucha contra la pesca excesiva

La imposición, a finales del decenio de 1970, de zonas económicas exclusivas (ZEE) que se extendieron a 200 millas de la costa de muchos países, redujo espectacularmente el problema de la pesca como recurso común internacional, que muchos explotaban y nadie protegía. Aun así, la pesca excesiva sigue siendo una cuestión preocupante. A nivel internacional, la regulación de las poblaciones de peces migratorias que atraviesan las ZEE de varios países sigue planteando problemas. Pero dado que entre el 90 y el 95% de los peces se encuentran dentro de las ZEE, estos problemas no pueden explicar la sobrepesca mundial. De hecho, las causas más importantes de la sobrepesca son las subvenciones nacionales, la capacidad excesiva de la industria pesquera, y la incapacidad de los gobiernos para hacer cumplir los límites de pesca en sus zonas económicas.

En las aguas insuficientemente patrulladas frente a las costas de algunos países africanos, embarcaciones de Europa y Asia pescan ilegalmente y en unas cantidades insostenibles²². Pero incluso la pesca legal reduce con frecuencia las poblaciones locales de peces. Adelantos tecnológicos como el sonar y las redes de deriva han hecho que las grandes embarcaciones sean mucho más eficientes. La Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) estima que el número de embarcaciones de pesca se duplicó con creces entre 1970 y 1990, llegando a un total de unos 1.200 millones (aunque muchas de ellas son pequeñas barcas de pesca). La Unión Europea tiene cerca de un 40% más de las embarcaciones que necesita para capturar un volumen sostenible de pescado. Y, como resultado de la pesca excesiva, las capturas pesqueras en los últimos años no han aumentado, a pesar de que las flotas han crecido. Al agotarse las poblaciones, las flotas resultan de hecho menos rentables.

No cabe duda de que es muy importante hacer valer los derechos nacionales, suprimir las subvenciones y aplicar programas nacionales de lucha contra la pesca excesiva. Algunos países han introducido cuotas transferibles –derechos negociables a desembarcar un porcentaje de las capturas anuales– que, cuando se aplican debidamente, pueden garantizar unas capturas sostenibles para los pescadores más eficientes.

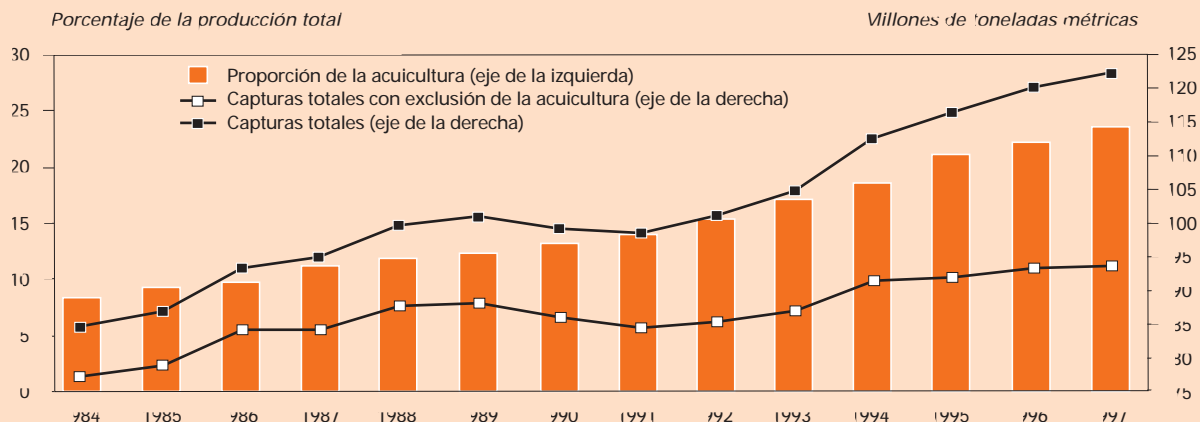
La acuicultura podría ofrecer una solución tecnológica a la pesca excesiva. Aunque la pesca representa todavía el 80% de los suministros mundiales de alimentos marinos, la acuicultura es una de las industrias alimentarias con un crecimiento más rápido. La producción de la piscicultura se duplicó entre 1990 y 1996, ascendiendo a 26 millones de toneladas, y podría llegar a 39 millones de toneladas para el año 2010. Sin embargo, la acuicultura no es una panacea; se estima

que son necesarios 5 kilogramos de pescado oceánico reducido a harina para criar un solo kilogramo de camarones cultivados, y por cada tonelada de pescado cultivado se producen de 300 a 1.000 kilogramos de desechos sólidos que pueden causar problemas a la calidad del agua, por ejemplo, la eutrofización y la proliferación de algas. Pero al menos es posible conseguir que la acuicultura de agua dulce sea sostenible.

En cuanto a las poblaciones de peces transzonales o altamente migratorias o a las poblaciones que se desplazan hasta la alta mar, los acuerdos internacionales siguen desempeñando una importante función en la lucha contra la sobrepesca. El acuerdo de las Naciones Unidas de 1995 sobre las poblaciones de peces transzonales y las poblaciones de peces altamente migratorias estableció un cuidadoso equilibrio entre los derechos de los países costeros y los países que pescan en aguas lejanas y reforzó el papel de las organizaciones pesqueras regionales en el control de la pesca en alta mar. Se han conferido facultades a las partes en los acuerdos regionales para abordar e inspeccionar embarcaciones de cualquier país, aunque no tengan atribuciones para secuestrar las embarcaciones o detener a su tripulación²³. Otra solución regional consiste en un registro de embarcaciones extranjeras como el establecido por el Organismo de Pesca del Foro del Pacífico Sur. Las embarcaciones deben estar inscritas en ese registro para obtener licencias de pesca de cualquier Estado miembro, y pueden ser tachadas de la lista en caso de impago de multas²⁴. Este tipo de cooperación entre Estados reduce el costo de la observancia de los acuerdos.

Con las ZEE y el acuerdo de las Naciones Unidas de 1995 en vigor, ¿es necesaria una acción internacional más amplia para conservar las pesquerías? La Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar estipula que los países tienen el deber de conservar las pesquerías en sus ZEE, aunque no se especifican claramente las obligaciones²⁵. Al parecer, algunos países han decidido permitir la sobrepesca, concediendo por consiguiente un escaso valor a las poblaciones futuras de peces. Sanciones o transferencias internacionales podrían modificar los incentivos de los países que siguen practicando la sobrepesca. Pero es probable que, para la mayoría de los países en desarrollo, el apoyo a una ordenación pesquera más eficaz, unido a un etiquetado voluntario para la pesca sostenible, sea una medida más apropiada. Un mecanismo de certificación podría fomentar también prácticas pesqueras sostenibles, propuesta que ha sido adoptada por el nuevo Marine Stewardship Council. Un futuro acuerdo internacional podría exigir también la eliminación gradual de las subvenciones a la pesca, que estimulan claramente la sobrepesca mundial.

Aumenta la contribución de la acuicultura a la producción de pescado y marisco



Fuente: FAO, Estadísticas de pesca, varios años; FAO, Estadísticas de la producción de la acuicultura, 1999.

Pero aunque se tengan plenamente en cuenta las preocupaciones nacionales relativas al medio ambiente, las disfunciones del mercado internacional exigen una respuesta internacional. A pesar de que en ocasiones las iniciativas nacionales tienen efectos positivos sobre el bienestar internacional, la concentración en los problemas del medio ambiente local hace que con frecuencia no se preste suficiente atención a los aspectos mundiales. Por ejemplo, los convertidores catalíticos pueden reducir considerablemente las emisiones de contaminantes locales, disminuyendo las emisiones de hidrocarburos en un 87% como promedio, las de monóxido de carbono en un 85% y las de óxidos de nitrógeno en un 62%. Pero, según el tipo de que se trate, estos convertidores tienen a menudo efectos mínimos o negativos sobre la producción de dióxido de carbono, que tanta preocupación suscita por su relación con el cambio climático²⁶.

Por consiguiente, las políticas nacionales sobre medio ambiente están concebidas para beneficiar a los países que las aplican, y no al resto del mundo, y es probable que no alcancen los objetivos del medio ambiente mundial. Para que la cooperación internacional en materia de medio ambiente dé buenos resultados, es necesario que los gobiernos estudien las consecuencias que sus decisiones internas sobre política ambiental pueden tener para otros países. El reconocimiento de los efectos de las políticas de cada país en el bienestar de otros países es una condición imprescindible para una cooperación internacional eficaz en favor del medio ambiente.

De la acción nacional a la intervención internacional

Toda cuestión ambiental entraña una combinación peculiar de factores científicos, partes interesadas, costos, beneficios y repercusiones sobre las políticas. Pero todos los problemas del medio ambiente mundial tienen algo en común: los distintos países no tienen incentivos suficientes para tomar medidas al respecto, ya que no pueden reservar para ellos todos los beneficios resultantes. De acuerdo con la terminología económica, los recursos del medio ambiente mundial son bienes públicos que son de uso colectivo y no concurrentes entre fronteras. La atmósfera es un ejemplo especialmente adecuado. No es posible impedir a ninguna persona o grupo que consuma o utilice la atmósfera, es decir excluirla de ese consumo o utilización. Además, el aire puro no beneficia a un país a expensas de otros, de modo que los países no rivalizan en el consumo de esos bienes. Un ejemplo opuesto es el mar: puede dividirse en zonas con unas fronteras que es posible hacer respetar y, al menos en el caso de la pesca, puede ser utilizado por un país a expensas de otros.

La diversidad biológica representa un problema ligeramente diferente del que plantea la atmósfera. No es posi-

ble establecer una separación entre los elementos de la biodiversidad que podrían considerarse recursos comunes de la humanidad y los ecosistemas en los que residen. Esos elementos son sumamente valiosos a nivel nacional. Tanto los bosques como los arrecifes coralinos tienen un valor de uso a ese nivel que excede con mucho el valor que pudiera obtenerse de su destrucción. Un estudio realizado recientemente en el Kalimantan occidental, en Indonesia, reveló que el 95% de los bosques de esa provincia tienen un costo de oportunidad agrícola inferior a \$2 por hectárea al año²⁷. Esa cifra es menor que las estimaciones de los beneficios nacionales que pueden obtenerse de la conservación de los bosques. En esos beneficios se incluyen el valor de la extracción de productos forestales secundarios (frutos, látex, medicinas, etc.) —que asciende a unos \$70 por hectárea al año como promedio—, el valor de la caza y la pesca —entre \$1 y \$16 por hectárea al año—, y los valores recreativos (en particular, el turismo) —en torno a \$12 por hectárea al año. Las estimaciones del valor de las funciones ecológicas fundamentales de los bosques relegan también a un segundo plano los costos de oportunidad agrícolas. Estas funciones son, entre otras, la protección de las cuencas hidrográficas (unos \$10 por hectárea al año), la prevención de la erosión (entre \$2 y \$28), la protección de los recursos pesqueros (\$14, aproximadamente) y la prevención de inundaciones (\$2)²⁸. Estas cifras indican que la mejor forma de conservar la biodiversidad mundial es velar por que el funcionamiento de los mercados e instituciones en el plano nacional tenga en cuenta el valor de los servicios que proporcionan los ecosistemas. La asistencia técnica y la transferencia de conocimientos pueden ayudar a alcanzar este objetivo y constituyen ya el eje de las iniciativas internacionales para conservar la biodiversidad en el marco del Fondo para el Medio Ambiente Mundial (FMAM) (Recuadro 4.3).

A pesar de ello, al menos algunos elementos de la diversidad biológica tienen en común con la atmósfera el hecho de que son de uso colectivo y no concurrentes. Cabe afirmar que el material genético es un recurso común de la humanidad, aunque las empresas farmacéuticas de los países industriales rara vez paguen el material genético que extraen de las plantas de los países en desarrollo. Un reciente análisis de la rentabilidad de un programa de conservación de los bosques pluviales del Parque Nacional Korup, en el Camerún, reveló que si bien esas actividades de conservación reportaban muchos beneficios para el país, Camerún sólo obtenía el 10% aproximadamente del valor genético de los recursos biológicos de los bosques (incluido el material de investigación para productos farmacéuticos, químicos y agrícolas) a través de las estructuras e instituciones vigentes de concesión de licencias. El resto se aprovechaba fuera del país. Además, en ese estudio no se tenía en cuenta el valor de la retención de carbono (mediante la reducción de las

Recuadro 4.3

El Fondo para el Medio Ambiente Mundial

El Fondo para el Medio Ambiente Mundial concede subvenciones y proporciona fondos en condiciones favorables para costear los gastos adicionales que se contraen cuando un proyecto de desarrollo tiene también objetivos relacionados con el medio ambiente mundial en cuatro esferas prioritarias: diversidad biológica, cambio climático, aguas internacionales y disminución de la capa de ozono. El FMAM es el mecanismo financiero provisional tanto del Convenio sobre la Diversidad Biológica como de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático. El FMAM moviliza sus recursos mediante la cofinanciación y la cooperación con otros grupos de donantes y el sector privado.

El FMAM participa en una serie de proyectos innovadores en todo el mundo, entre los que se incluyen el apoyo para la ordenación de zonas protegidas, programas de conservación, proyectos relativos a la biomasa y la eficiencia energética, sistemas de energía solar para viviendas y programas de eliminación progresiva de los clorofluorocarburos (CFC). En la República Checa, por ejemplo, el apoyo del FMAM fue decisivo para la reducción gradual de la producción y utilización de sustancias que agotan el ozono, como los CFC, y su sustitución por tecnologías alternativas. En un grupo de países del Caribe, un proyecto del FMAM respaldó la aplicación del Convenio Internacional para Prevenir la Contaminación por los Buques, que incluyó una nueva legislación, la cooperación regional entre países y con líneas de cruceros y la mejora de los sistemas de gestión de desechos en los puertos. En una parte posterior de este capítulo se examina un proyecto realizado en Polonia para mejorar sistemas de ordenación forestal.

Nunca se tuvo la intención de que el FMAM atendiera todas las necesidades de financiamiento internacional de programas relacionados con el medio ambiente mundial. En septiembre de 1998, unos siete años después de su creación, el FMAM había asignado una cantidad total ligeramente inferior a \$2.000 millones, menos de la cifra máxima prevista en el Protocolo de Kyoto para las transferencias de créditos en concepto de emisiones de carbono. Por otra parte, allí donde participa, el FMAM cumple una importante misión apoyando diversas medidas para garantizar la sostenibilidad del medio ambiente mundial³¹.

emisiones de dióxido de carbono) que la conservación de los bosques proporciona a la comunidad mundial. La retención de carbono ilustra claramente la vinculación entre los problemas del medio ambiente mundial (dado que la conservación de los bosques favorece la estabilidad climática y frena la pérdida de biodiversidad) y es un ejemplo más de que los servicios forestales son de uso colectivo y no concurrentes²⁹.

No se ha establecido hasta ahora ningún sistema para pagar el "valor intrínseco" de las especies presentes en otros países, es decir, el valor de la diversidad al margen de cualquier rendimiento económico que quepa esperar de factores como el material genético o las funciones ecológicas. Esta situación persiste a pesar de que estudios realizados en los Estados Unidos indican una disponibilidad a pagar precios comprendidos entre \$2 y \$150 por hogar al año en concepto de conservación de distintas especies autóctonas³⁰.

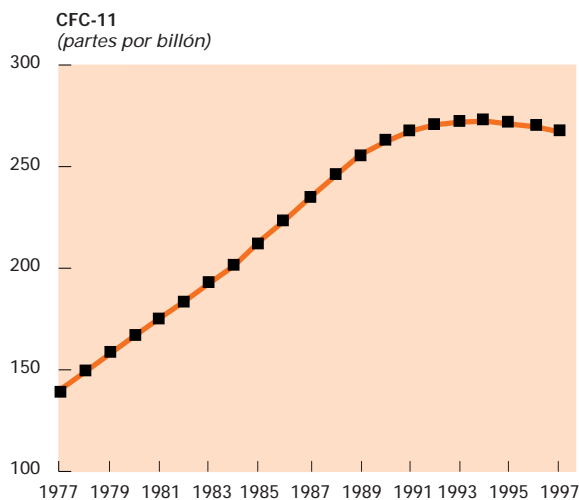
Cuando los recursos ambientales presentan las características de un bien público general, resulta muy difícil

que las fuerzas del mercado o los gobiernos nacionales, por sí solos, puedan fijar unos precios para esos recursos que respondan a su valor, ya que cualquiera puede utilizar un bien de uso colectivo sin necesidad de pagar por ello y el costo de que otros usuarios no concurrentes disfruten de ese bien es prácticamente nulo. Dado que no es probable que los mercados ni las leyes nacionales reflejen plenamente el valor de unos bienes públicos que todos comparten, sólo un acuerdo internacional puede proteger esos recursos en su integridad. Pero los costos y beneficios de la protección de los recursos naturales difieren de un país a otro, como difieren también los niveles de los recursos disponibles para contrarrestar la degradación ambiental; de ahí la necesidad de unos mecanismos eficaces de transferencia. El Fondo para el Medio Ambiente Mundial constituye un modelo único para transferencias de ese tipo.

Sin embargo, los críticos afirman a menudo que los acuerdos sobre la diversidad biológica y el cambio climático firmados a finales del siglo XX no aprovechan plenamente las ventajas de la cooperación mundial. El Acuerdo de Kyoto es un primer paso importante para romper con el *statu quo* y poner en marcha una ordenación adaptable. Pero, según cálculos del Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático (IPCC), si los gobiernos desean estabilizar de forma duradera las concentraciones atmosféricas de gases de efecto invernadero en los niveles actuales, serán necesarias reducciones de las emisiones muy superiores a las convenidas en la reunión de Kyoto³². En concreto, para garantizar la estabilización, sería precisa una reducción de las emisiones del 60% aproximadamente con respecto a los niveles de hoy. En la actualidad, los miembros de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y las economías en transición han acordado unas reducciones del 5% aproximadamente³³. Esto parece indicar que, si se quiere evitar un cambio climático importante, será necesario en algún momento un acuerdo que estipule objetivos de emisiones más estrictos y que se aplique a más países. La situación es muy similar por lo que respecta a la pérdida de diversidad biológica. Aunque el Convenio sobre Diversidad Biológica constituye un sólido marco para futuros acuerdos, ha tenido poca repercusión en las prácticas forestales y la degradación de los arrecifes de coral. Desde que se firmó el convenio, las prácticas forestales insostenibles sólo han disminuido ligeramente y puede que la degradación de los arrecifes coralinos haya aumentado.

El resto de este capítulo se ocupa de las condiciones y mecanismos que determinan el éxito de los acuerdos internacionales cuya finalidad es luchar contra los problemas mundiales del medio ambiente. Los tratados internacionales se basan en negociaciones, incentivos financieros y, en ciertas circunstancias, controles limitados del comercio y las finanzas. Un financiamiento internacional basado en mecanismos de transferencia como los que

Gráfico 4.2
Las concentraciones atmosféricas de sustancias que agotan la capa de ozono primero aumentaron y luego empezaron a disminuir



Nota: El gráfico representa las concentraciones al nivel del suelo de CFC-11 en siete estaciones de vigilancia (situadas en Alaska, Hawaii, Samoa Americana, el Polo Sur, Canadá, la parte continental de los Estados Unidos y Tasmania).
 Fuente: Elkins, 1999.

aquí se examinan podría contribuir a resolver dos de los problemas principales con los que se enfrentan esos acuerdos: qué tipos de controles ambientales deberían incluirse en ellos y quién debería pagar esos controles.

El éxito de los tratados sobre el ozono

La preocupación por el descenso de los niveles de ozono en la atmósfera superior atrajo la atención mundial a principios y mediados del decenio de 1980. Se difundieron teorías que preveían enormes aumentos de los casos de cáncer de piel y cataratas. Entonces, en 1987, se adoptó el Protocolo de Montreal como esfuerzo concertado para frenar el agotamiento de la capa de ozono reduciendo la producción de sustancias cloradas y bromadas que lo provocaban. Doce años después, gracias al Protocolo y a los acuerdos complementarios, la preocupación por el agotamiento de la capa de ozono ha quedado atrás. La producción mundial de clorofluorocarburos (CFC) ha descendido espectacularmente, y las concentraciones atmosféricas de estas sustancias químicas no sólo se han estabilizado sino que están empezando a disminuir (Gráfico 4.2)³⁴. No todos los problemas relacionados con el ozono se han resuelto. El mercado negro de CFC está reduciéndose, pero se estima que su volumen es de 20.000 a 30.000 toneladas al año³⁵. Aun así, puede decirse que, en general, la cooperación mundial para reducir el agotamiento de la capa de ozono ha sido un éxito.

Los principales factores que permitieron a los negociadores de Montreal llegar a un acuerdo internacional sólido fueron los siguientes:

- Coincidencia en que los riesgos del agotamiento de la capa de ozono como resultado de los CFC y de otras sustancias que contienen cloro y bromo tenía unos costos altos, y que existía la capacidad tecnológica e institucional para encontrar sucedáneos eficaces en función de los costos e inocuos para el medio ambiente.
- El problema se solucionó con participación de todas las partes con una misión importante que cumplir, gracias a la imposición de pagos y sanciones, pero con cierta flexibilidad en el establecimiento de condiciones para alcanzar los objetivos del tratado.

Consenso acerca de los elevados beneficios netos

En la época del Convenio de Viena para la Protección de la Capa de Ozono de 1985, no existía todavía un consenso acerca de los efectos de las sustancias cloradas y bromadas que agotan el ozono. Por eso, aunque las conversaciones de Viena sentaron las bases para futuros acuerdos, no incluyeron un protocolo relativo a la limitación del uso de CFC. El descubrimiento de un agujero en la capa de ozono de la Antártida en el invierno de 1985 hizo que la prensa se ocupara de esta cuestión y contribuyó a crear un consenso sobre la necesidad de una acción internacional³⁶. Seis meses después de las reuniones de Montreal de 1987, el informe del Grupo Internacional sobre las Tendencias del Ozono proclamó, por primera vez, que la comunidad científica había anunciado que existía un vínculo entre los CFC y el agotamiento del ozono y había aportado datos que demostraban el agotamiento que se estaba produciendo por encima de las latitudes medias y elevadas del hemisferio norte densamente pobladas, y que las autoridades de los principales países productores de CFC habían aceptado esos datos³⁷. Esta aceptación más decidida propició la firma, en la reunión de las partes en el convenio celebrada en Londres en 1990, de acuerdos que aceleraron enormemente el calendario para el abandono de las sustancias químicas perjudiciales para el ozono. Este acuerdo y los que le sucedieron se aplicaron a 97 productos químicos causantes del agotamiento del ozono, número muy superior al de los 8 productos incluidos en el Protocolo de Montreal.

Cuando en 1987 se firmó en Montreal el primer tratado por el que se limitaba la producción de CFC, no había datos concluyentes de que la capa de ozono hubiera disminuido en otros lugares aparte de la Antártida, ni tampoco de que los CFC hubieran causado el agujero de ozono ni de que la radiación ultravioleta hubiera empezado ya a llegar a la Tierra³⁸. El tratado de Montreal fue el primer convenio importante que aceptó el “principio de precaución”, según el cual la falta de certeza científica no debe demorar la respuesta normativa internacional si la demora puede tener como resultado un daño irreversible³⁹. Sin embargo, el creciente consenso científico acerca de los costos de una producción continua de CFC y

de sus posibles sucedáneos fue fundamental para que se aprobaran los tratados. El mecanismo del Grupo de Evaluación creado como parte del tratado de Montreal aceleró el proceso para llegar a ese consenso. Este y otros grupos internacionales de expertos económicos, científicos y técnicos describieron en los prolegómenos de las reuniones de las partes las últimas conclusiones de los científicos y las posibles respuestas técnicas⁴⁰.

La elevada relación entre los beneficios previstos y los costos facilitó también la aprobación de los acuerdos sobre los CFC. Una de las razones de que los costos fueran relativamente bajos era que desde hacía tiempo se estaban realizando investigaciones sobre tecnologías alternativas. Como respuesta a la presión pública, al final del decenio de 1970 algunos países habían comenzado a aplicar restricciones a los CFC contenidos en los atomizadores de aerosoles⁴¹. Los Estados Unidos, que habían comenzado a regular los CFC en 1977, prohibieron en 1978 todos los atomizadores de aerosoles a base de CFC que no fueran esenciales, dando a sus productores tiempo (e incentivos) para investigar métodos de producción alternativos antes de que se prohibieran todas las aplicaciones de los CFC⁴². Al mismo tiempo, los costos de vigilar el cumplimiento de los objetivos de reducción de los CFC eran relativamente bajos porque la producción de los CFC se concentraba básicamente en unos pocos países y estaba controlada por un número relativamente pequeño de empresas. Este factor, unido a los grandes beneficios potenciales de un acuerdo internacional para limitar la producción de los CFC, dio a los países de la OCDE un poderoso incentivo para negociar. Esto se debió en especial a que la amenaza de contraer cáncer de piel como resultado de la exposición a una radiación ultravioleta más intensa era mucho mayor en los países de la OCDE que en otras partes.

Las organizaciones no gubernamentales (ONG) participaron también presionando a los gobiernos para que negociaran acuerdos. Las ONG colaboraron con la comunidad científica a fin de recabar apoyo popular para el acuerdo sensibilizando a la opinión pública acerca de las posibles consecuencias catastróficas del agotamiento del ozono y de sus vínculos con las sustancias que contienen cloro y bromo (Recuadro 4.4). El papel de las ONG guarda relación con uno de los temas de este informe: la sociedad civil puede cumplir un importante cometido en los foros donde se formulan las políticas internacionales.

Participación mundial

Un elemento fundamental para el éxito de los tratados sobre el ozono fue la participación de todos los países que producían o consumían (o que iban camino de producir o consumir) cantidades considerables de sustancias perjudiciales para el ozono, incluidos los países en desarrollo. El consenso posterior a Montreal acerca de los daños a la capa de ozono constituyó un impresionante

Recuadro 4.4

Las ONG y las iniciativas para conservar el medio ambiente internacional

Los agentes no estatales están desempeñando un papel cada vez más importante en las negociaciones en torno a los acuerdos internacionales. Grupos como las organizaciones no gubernamentales (ONG) realizan una valiosa contribución, actuando como medios de transmisión de información sobre las actividades perjudiciales para el medio ambiente de los países y los gobiernos.

Las negociaciones sobre el Protocolo de Montreal estuvieron abiertas a delegados de ONG en representación de círculos empresariales y científicos. La Organización Meteorológica Mundial, junto con el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA), desempeñaron una importante función presentando numerosos informes de la comunidad científica en los que se ponían de manifiesto las vinculaciones entre las sustancias que contienen cloro y bromo y el agotamiento de la capa de ozono⁴⁵. Al margen del proceso oficial de negociación, Amigos de la Tierra del Reino Unido encabezó un boicoteo de los productos con aerosoles de CFC que duró hasta 1987. El boicoteo tuvo una gran resonancia en la opinión pública y sirvió como instrumento de presión para que el gobierno del Reino Unido propugnara un tratado con cláusulas rigurosas.

Las ONG participan también de manera decisiva en las iniciativas para apoyar prácticas ambientales idóneas y desalentar comportamientos insostenibles. En el *Informe sobre el desarrollo mundial 1998/99* se citaba el papel del Centro de Medios de Comunicación y Desarrollo para el África Occidental, ONG regional con sede en Benin, en la difusión de información ambiental mediante publicaciones y programas radiofónicos⁴⁶. Las ONG colaboran también con la industria para elaborar y divulgar normas en sectores como la pesca y la silvicultura. Algunas ONG y representantes del comercio de la madera y del personal profesional forestal han creado el Consejo para la Administración de los Bosques, asociación internacional que tiene por objeto promover prácticas forestales sostenibles. El plan de etiquetado internacional del Consejo para los productos forestales garantiza de modo fiable que los productos que llevan la etiqueta proceden de bosques en los que se cumplen las normas establecidas en los Principios y Criterios del Consejo para la Administración de los Bosques.

testimonio de la importancia de incluir a los países en desarrollo en los acuerdos. El Instituto Mundial sobre Recursos estimó que si Brasil, China, India e Indonesia, por sí solos, aumentaban la producción de CFC hasta los niveles autorizados en el Protocolo de Montreal, la producción mundial de sustancias nocivas para el ozono se duplicaría con respecto a su volumen de referencia de 1986. Ese aumento tendría profundos efectos sobre los niveles de ozono⁴³. Si no se hubiera conseguido la participación de los países en desarrollo, especialmente para alcanzar los objetivos más severos establecidos en Londres, el tratado se habría visto amenazado por una "fuga" de empresas que habrían trasladado sus fábricas de CFC de los países de la OCDE a países en desarrollo con unos límites de producción más elevados.

Pero los países en desarrollo necesitaban un incentivo para aceptar restricciones más estrictas. Temían que los sucedáneos de las sustancias que agotan la capa de ozono fueran más costosos y consideraban que no estaban en

condiciones de soportar esos costos⁴⁴. Las cuestiones de equidad internacional pasaron a ocupar el primer plano. Para asegurarse su cooperación, se ofreció a los países en desarrollo un período de gracia durante el cual estarían exentos de controles sobre las sustancias cloradas y bromadas que agotan la capa de ozono. También tendrían acceso a un fondo establecido para hacer frente a los gastos de ajuste y financiar la asistencia técnica⁴⁷. El fondo aprobado inicialmente en la reunión de Londres ascendía a 160 millones de dólares (pagados por los países de la OCDE) y preveía otros 80 millones de dólares en caso de que China y la India firmaran los protocolos⁴⁸.

El acuerdo de Montreal prohibió también el comercio internacional de CFC, de productos que lo contuvieran y de tecnología para su producción, entre signatarios y no signatarios. La importancia de esta disposición quedó patente cuando la amenaza de sanciones comerciales (unida a un aumento de la financiación por parte de varios países de la OCDE y del Fondo para el Medio Ambiente Mundial) incitó a Rusia a acceder a cumplir sus compromisos de eliminar gradualmente su producción de CFC para el año 2000⁴⁹. Los pagos y los mecanismos comerciales para facilitar el cumplimiento, unidos a una aplicación flexible de las restricciones previstas en el tratado, fueron fundamentales para crear un firme consenso mundial. Pero los pagos y la flexibilidad fueron posibles y las sanciones comerciales creíbles sólo porque la eliminación de los CFC reportaría unos beneficios netos considerables a los países industriales. Los posibles beneficios, más la amenaza de sanciones, dieron a estos países un incentivo para firmar los tratados, a pesar de la carga financiera que ello suponía⁵⁰.

Por último, las restricciones a la producción de CFC se aplicaron con la mayor flexibilidad posible. Por ejemplo, el Japón aceptó el tratado, a pesar de su gran dependencia del CFC-113 para limpiar las micropastillas de las computadoras, gracias a un mecanismo que establecía un límite a la producción total de sustancias químicas perjudiciales para el ozono y permitía a los países utilizar cualesquiera combinaciones de CFC siempre que se respetaran los límites globales⁵¹.

Cambio climático

¿Por qué los intentos de reducir las emisiones mundiales de gases de efecto invernadero han tenido menos éxito hasta ahora que las iniciativas para frenar la producción de sustancias perjudiciales para el ozono? El contraste entre los progresos realizados en la solución de estos dos problemas del medio ambiente mundial pone de relieve la importancia de un consenso respecto de los evidentes beneficios netos de las medidas para afrontarlos.

Costos y beneficios

En el ámbito mundial, los beneficios de la estabilización o reducción de las emisiones de carbono son en teoría con-

siderables. Como se señaló anteriormente, el IPCC estima que una duplicación del dióxido de carbono en la atmósfera tendría unos costos para los países en desarrollo equivalentes al 2-9% de su PIB⁵². Los costos cuantificables como porcentaje del PIB son inferiores para los países industriales, pero aun así se sitúan en torno al 1,0-1,5%. Estas estimaciones sólo incluyen los costos que pueden cuantificarse fácilmente, omitiendo los efectos de algunos factores (como por ejemplo la extinción de especies) a los cuales es difícil asignar un valor monetario.

Mientras que los beneficios del control de los gases de efecto invernadero son al parecer menores para los países industriales, las estimaciones de los costos del control de las emisiones parecen indicar lo contrario, es decir, que los costos son mayores en las economías industriales que en los países en desarrollo. Se estima que el mantenimiento de la producción de dióxido de carbono de los Estados Unidos en los niveles de 1990 hasta el año 2010 reducirá el PIB del país en un 0,2-0,7%. La reducción de la producción en un 20% costará de un 0,9% a un 2,1% del PIB. Los costos son indudablemente mucho menores para los países en desarrollo. Un estudio reciente indica que el costo de reducir en un 20% las emisiones de dióxido de carbono en la República Árabe de Egipto y Zimbabue sería de hecho negativo, dado que los gobiernos sólo tendrían que suprimir subvenciones ineficientes, de lo que se derivaría una ganancia neta⁵³.

Los beneficios de los intentos de evitar un cambio climático sólo serán visibles con el tiempo, mientras que los costos de esa mitigación han de pagarse ahora. Y, mientras que el control del cambio climático podría reportar beneficios importantes, la reducción de las emisiones de dióxido de carbono tiene también costos apreciables, mucho mayores que los costos del control de las sustancias que agotan la capa de ozono. Así pues, en el caso del cambio climático los costos de la prevención son mayores y la escala relativa de los beneficios es menor, especialmente para los países industriales. Aunque mecanismos como la negociación de emisiones de carbono reducirán esta disparidad, la mayor complejidad política de la negociación de acuerdos sólidos sobre los gases de efecto invernadero parece deberse a que, a diferencia de la gama relativamente limitada de actividades que afectan a la capa de ozono, las fuentes importantes de producción de gases de efecto invernadero se encuentran en todas partes, e incluyen la generación de energía, la utilización de energía industrial, el transporte y la agricultura⁵⁴. Estas actividades representan una enorme proporción del PIB y están profundamente arraigadas en las estructuras productivas tanto de las economías industriales como de los países en desarrollo.

Además, gran parte de la tecnología necesaria para poder optar por métodos de producción más inocuos es comparativamente costosa, lo que hace suponer que el cambio de la tecnología representará una carga econó-

Recuadro 4.5

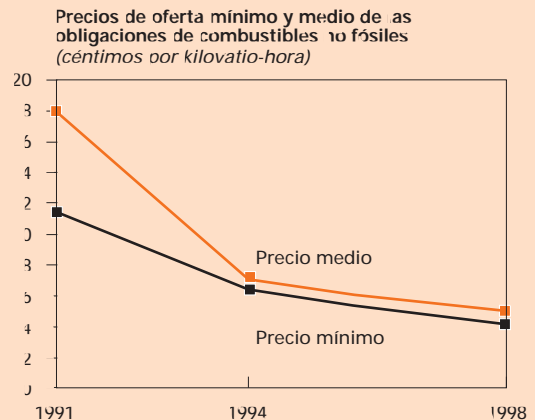
Costos decrecientes de la energía renovable

Los recursos energéticos renovables ofrecen enormes posibilidades para la producción de electricidad, especialmente en los países en desarrollo, que a menudo disponen de sol, agua, viento, biomasa y otras fuentes de energía en abundancia. Estas posibilidades apenas se aprovechan, debido principalmente a que los países no están familiarizados con las tecnologías de las energías renovables y a que los costos iniciales son relativamente altos. Pero dos tendencias indican que el futuro tal vez será más brillante para las fuentes de energía renovable en los países en desarrollo.

En primer lugar, en ciertas zonas los costos de la energía renovable pueden competir ya con los recursos energéticos convencionales, incluso a los bajos precios de los combustibles fósiles de finales del decenio de 1990. La producción de energía tradicional tiene dos competidores menos costosos: las pequeñas centrales hidroeléctricas y las instalaciones de cogeneración a partir de la biomasa. Estas instalaciones están situadas en las proximidades de poblaciones o de líneas de transmisión (a las que suministran energía). Hay varios sistemas solares fotovoltaicos viables para producir energía sin necesidad de conexión a una red principal. Estos sistemas son sumamente útiles en las zonas rurales alejadas de la red eléctrica principal y en las zonas poco pobladas donde la baja demanda hace que el costo de ampliación de la red sea prohibitivo.

En segundo lugar, ha quedado claro que la creación de condiciones competitivas de mercado reduce considerablemente los costos de utilización de tecnologías para las energías renovables. En Indonesia, una vez que se supo que el Banco Mundial y el FMAM financiarían un importante proyecto de energía renovable, los posibles vendedores empezaron a rebajar los precios para asegurar su posición en el mercado incipiente. La competencia redujo también los costos de la energía eólica del plan de obligaciones del Reino Unido para los combustibles no fósiles. En el marco de este plan, se seleccionan proyectos de energía renovable mediante licitación pública, los cuales reciben una subvención a la producción, financiada con un gravamen a la electricidad obtenida de combustibles fósiles que se impone a todos los consumidores de electricidad. En noviembre de 1998, se habían realizado cinco rondas de licitación de obligaciones. Como se observa en el gráfico, tanto el precio más bajo como el precio medio de oferta de la energía eólica se redu-

La competencia ha reducido el costo de la energía eólica en el Reino Unido



Fuente: Datos del Banco Mundial.

ieron espectacularmente, bajando de un promedio de unos 18 céntimos por kilovatio-hora en 1991 a 5,1 céntimos en 1998. (El descenso de los precios de los combustibles fósiles durante ese período hizo que los costos relativos de la tecnología renovable bajaran más lentamente.)

Aunque el progreso tecnológico es sin lugar a dudas fundamental para reducir los costos de la utilización de tecnologías para las energías renovables, la reforma del sector, con inclusión de la supresión de las subvenciones a los combustibles fósiles y la libre competencia, puede ser también un factor importante. La reforma, ya sea dirigida, como en el Reino Unido, o espontánea, como en Indonesia, ha impulsado el adelanto tecnológico y ha fomentado el uso eficiente de la tecnología.

mica y política mayor que en el caso de las sustancias perjudiciales para el ozono. A largo plazo, puede que las fuentes de energía renovables desempeñen una función más importante en la producción, pero la energía eólica y solar no son todavía sucedáneos económicos viables en gran escala de los combustibles fósiles. Aun en las zonas donde en la actualidad son económicamente viables, las perturbaciones del mercado y las barreras a la entrada limitan su utilización (Recuadro 4.5). Sin embargo, cabe señalar que la reforma económica y la financiación de la investigación podrían hacer que las fuentes de energía renovables resultaran más atractivas.

De hecho, el aumento del apoyo a la investigación de nuevas tecnologías puede reducir los costos a largo plazo del cumplimiento de los límites más estrictos a las emisiones de carbono en todo el mundo. Tres de las tecnologías más satisfactorias apoyadas por el Departamento de Energía de los Estados Unidos –ventanas de reflexión térmica, reactancias electrónicas para lámparas fluorescentes y grupos frigoríficos de capacidad variable para supermercados– están ahorrando en la actualidad energía suficiente para justificar el presupuesto íntegro de investigación sobre eficiencia del Departamento⁵⁵. A

pesar de los notables resultados, en 1997 la investigación sobre “eficiencia y fuentes renovables” sólo recibió el 23% aproximadamente del presupuesto para investigación y desarrollo sobre energía de los Estados Unidos, en rápida disminución⁵⁶. La reorientación y el aumento del gasto en investigación, y la mejora de su coordinación a nivel internacional, es una respuesta al cambio climático de la que todos salen beneficiados.

Los gobiernos pueden adoptar también diversas medidas para fomentar la inversión del sector privado en investigaciones sobre energías alternativas. Iniciativas oportunas y concretas para limitar las emisiones de carbono alentarán a las empresas a empezar a buscar otras fuentes de energía. Si en lugar de subvencionar los combustibles a base de carbono se los grava con impuestos (o se aumentan gradualmente esos impuestos), ofreciendo al mismo tiempo apoyo a la investigación sobre fuentes de energía alternativas, es posible modificar los incentivos. El reciente compromiso de una de las principales empresas petroleras del mundo de reducir sus emisiones de carbono es una señal esperanzadora de que las negociaciones iniciales sobre los gases de efecto invernadero han suscitado ya respuestas

Recuadro 4.6
Impuestos y cuotas para reducir las emisiones

Con frecuencia se sugieren dos mecanismos contrapuestos para su aplicación en un acuerdo mundial sobre la reducción de la producción de gases de efecto invernadero. El primero, que se utilizó en el acuerdo de Kyoto, establece límites máximos a la producción de gases de efecto invernadero de cada país. Muchos economistas son partidarios de sacar a subasta permisos de emisiones, por una cantidad equivalente al límite máximo, que puedan ser objeto de compraventa tanto dentro de un país como a través de las fronteras nacionales. El segundo método entrañaría la aplicación de impuestos nacionales sobre las emisiones de carbono en una cuantía aceptada en todo el mundo.

Sin embargo, el procedimiento para incorporar cualquiera de estos métodos en un acuerdo internacional es complejo porque los costos y beneficios de la reducción de los gases de efecto invernadero varían considerablemente de un país a otro. Los impuestos sobre la energía y la eficiencia energética difieren también enormemente entre países, lo que plantea la cuestión de cómo establecer un nivel de referencia para la cuantía del impuesto o para la producción.

En el caso de un impuesto sobre las emisiones aceptado en todo el mundo y aplicado equitativamente, los países que obtuvieran unos beneficios marginales bajos de las emisiones gastarían más en las medidas de reducción que los países con beneficios marginales altos. Aunque el sistema de impuestos generaría también unos ingresos saneados para los gobiernos (y, especialmente en el mundo en desarrollo, los impuestos sobre las emisiones de carbono podrían ser más eficientes que el actual régimen fiscal), un régimen de igualdad fiscal impulsaría probablemente a los países en desarrollo a reducir más que los países industriales con unos costos marginales superiores de reducción. Para que los perjuicios de la reducción de la producción fueran iguales para todos, quizá sería necesario que la cuantía de los impuestos variara de un país a otro. Pero eso crearía incentivos para la fuga, ya que las industrias muy contaminantes se desplazarían a los países con los impuestos más bajos en lugar de reducir su producción de gases de efecto invernadero. Un acuerdo mundial con respecto al impuesto sobre las emisiones de carbono tendría también que especificar con precisión qué emisiones habrían de gravarse. Por lo general se considera que ciertas emisiones, como las causadas por la ganadería, los arrozales y las estufas de leña, no son gravables. Estos tipos de emisiones difieren enormemente de un país a otro, lo que agrava las dificultades para eximir del impuesto sobre las emisiones a determinadas actividades. Por último, los países tendrían que decidir si los impuestos sobre las emisiones se quedarían en cada país o se distribuirían de algún modo entre los países.

En el marco de un acuerdo mundial con fuerza obligatoria sobre el nivel de las emisiones nacionales, la mayor flexibilidad que proporcionaría el hecho de poder negociar las cuotas nacionales permitiría tal vez una distribución de los costos del cumplimiento del tratado más equitativa que en un acuerdo sobre los impuestos. Las cuotas podrían utilizarse también para transferir recursos de los países industriales a los países en desarrollo. Sin embargo, este sistema de "límites máximos y compraventa" plantea algunos problemas. La asignación de las cuotas no es un proceso fácil. Por ejemplo, el Protocolo de Kyoto se basa en el supuesto de que los países realizarán reducciones porcentuales en general similares, partiendo de los niveles de 1990. Será difícil que en el futuro acuerdos más amplios den por supuestas unas reducciones en general iguales con respecto a los niveles iniciales del tratado: los países en desarrollo considerarán que esas reducciones son inaceptables porque prevén que el consumo de energía aumentará a medida que se desarrollen. Sería necesario un método mixto que estableciera cuotas en función de varios factores, entre ellos la producción absoluta actual, la producción per cápita y el grado de desarrollo. Las cuotas podrían basarse también en una tasa de mejora de la intensidad energética (utilización de energía por unidad de PIB) fijada como objetivo. Sin embargo, quedan por resolver otros problemas:

- Si se quiere atraer al sistema a los países en desarrollo, sería necesario que la compraventa neta de cuotas se dirigiera de los países en desarrollo al mundo industrial, creando así la posibilidad de amplias transferencias económicas. Sin embargo, la viabilidad política de este mecanismo de transferencia es dudosa, ya que las transferencias se realizarían sin tener en cuenta las actividades políticas y económicas de los países receptores⁵⁷.
- Otro problema que podría afectar también a los mecanismos de compraventa de las emisiones de carbono propuestos en Kyoto es que los países en desarrollo han negociado a veces los métodos más fáciles y baratos de reducir las emisiones de carbono, y ahora tienen que financiar otras medidas más costosas para hacer frente a sus obligaciones internacionales.
- Certificar que los países han cumplido sus obligaciones será probablemente una tarea difícil, tanto mientras estén en vigor los acuerdos de Kyoto como más adelante. Como se ha mencionado, son muchas las actividades que contribuyen de alguna forma al cambio climático. Y cuestiones como el modo de medir la retención de carbono (si esta retención ha de formar parte del mecanismo del tratado) distan de haberse resuelto.

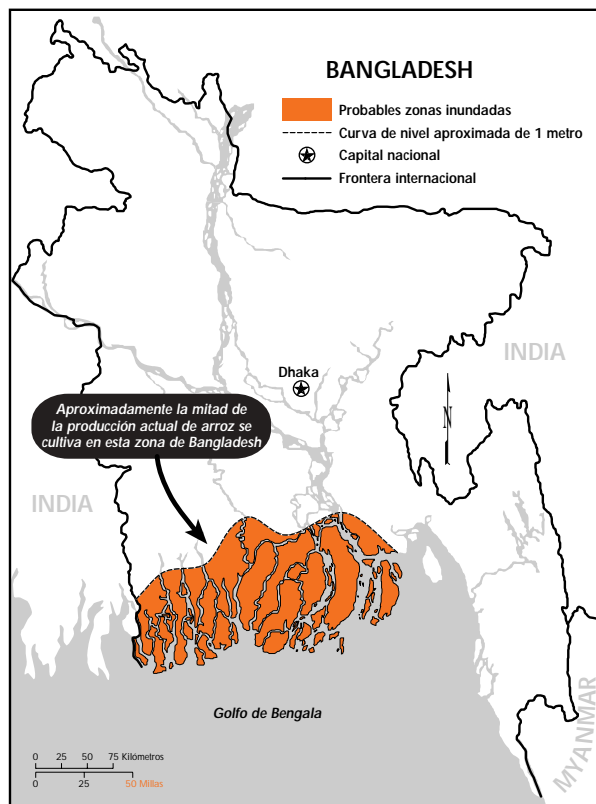
del sector privado que rebajarán el costo del cumplimiento de las normas sobre emisiones en el futuro. Aun así, es probable que un círculo vicioso –el avance hacia fuentes alternativas de energía requiere tratados sobre las emisiones, pero los tratados sólo son posibles cuando se reducen los costos del acuerdo– dificulte durante algún tiempo las negociaciones sobre los gases de efecto invernadero.

La estrategia a largo plazo para alcanzar un acuerdo internacional sobre la reducción de la producción de gases de efecto invernadero podría incluir acuerdos sobre políticas y medidas comunes, como por ejemplo normas de eficiencia de los combustibles para vehículos. Pero también es probable que implique la negociación de un impuesto coordinado a nivel internacional o un sistema de cuotas para las emisiones de carbono, que podrían ser negociables entre países. Cualquiera de

estos planteamientos se enfrentará con numerosas dificultades prácticas (Recuadro 4.6). Esta es otra de las razones por las que los beneficios percibidos de la concertación de un tratado tendrán que ser muy superiores a los costos de crear el margen de flexibilidad necesario para firmar un acuerdo tan arduo.

En resumen, son varias las razones que hacen suponer que la conclusión de un acuerdo internacional sobre las emisiones de gases de efecto invernadero tan amplio como el relativo al ozono será una tarea mucho más compleja. Y no es de extrañar que en muchos países en desarrollo haya diversidad de opiniones en cuanto al control de las emisiones. La Alianza de los Pequeños Estados Insulares (AOSIS) y algunos otros países de baja altitud, como Bangladesh, consideran que la prioridad más urgente es frenar el cambio climático, por motivos comprensibles. Un aumento del nivel del mar de un metro obligaría a unos

Gráfico 4.3
Una elevación de un metro del nivel del mar reduciría a la mitad aproximadamente la producción de arroz de Bangladesh



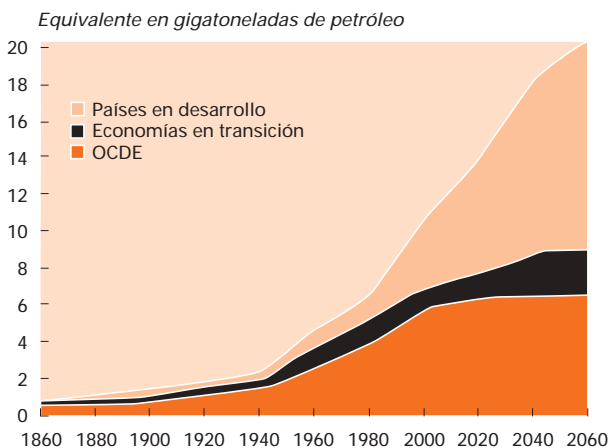
Fuente: Banco Mundial, 1998f.

70 millones de personas a desplazarse y tendría efectos dramáticos sobre la seguridad alimentaria en Bangladesh (Gráfico 4.3). Pero incluso la mayoría de los países en desarrollo seguirían estimando que actividades como la quema de bosques para dejar sitio a la agricultura (que libera dióxido de carbono y suprime un sumidero de carbono), la cría de ganado y el cultivo de arroz (que liberan metano) y la quema de combustibles fósiles (que libera dióxido de carbono) son prioridades sociales más beneficiosas que la reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero. Por consiguiente, aunque la AOSIS, por ejemplo, haya adoptado medidas unilaterales para reducir las emisiones de carbono, mientras la coalición no sea más amplia, no es probable que este primer paso se traduzca en acuerdos multilaterales más sólidos⁵⁸. No obstante, el mundo está avanzando hacia una mayor cooperación mundial con respecto al cambio climático.

Mayor participación

Los países industriales son responsables de la mayor

Gráfico 4.4
Se prevé que el consumo de energía en los países en desarrollo superará al de los países industriales



Nota: Los datos correspondientes al periodo 2000-2060 representan una hipótesis en cuanto al futuro consumo de energía basada en las tendencias actuales.
Fuente: Consejo Mundial de la Energía; Banco Mundial.

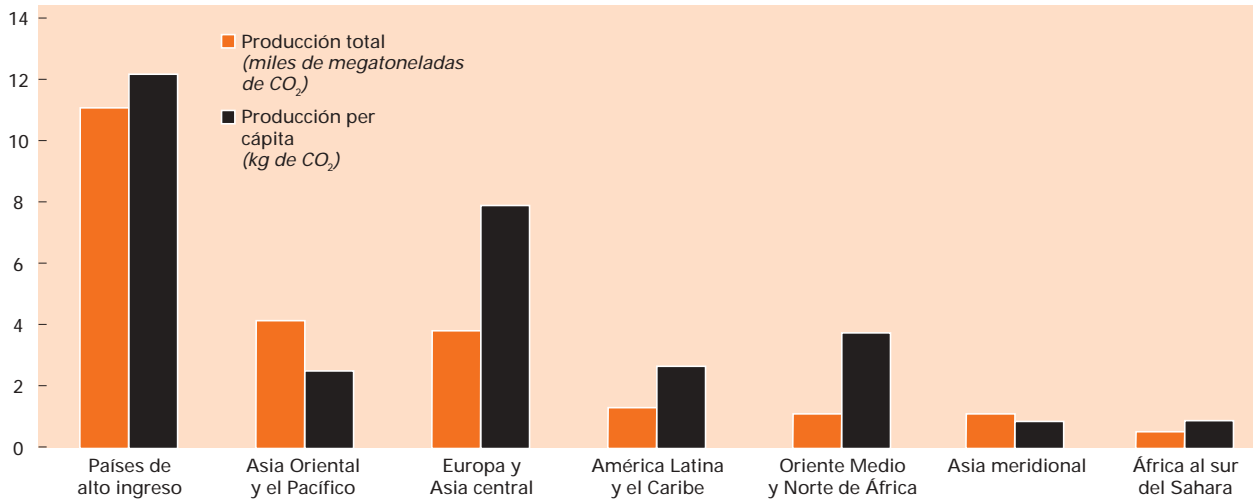
parte del aumento de los gases de efecto invernadero debidos a la acción humana presentes en la atmósfera. Pero antes de mediados del siglo próximo, se prevé que el consumo de energía de los países en desarrollo será más del doble que el de los países de la OCDE, aunque el consumo per cápita seguirá siendo muy inferior, como lo es en la actualidad (Gráficos 4.4 y 4.5). Es necesario incluir a los países en desarrollo en los acuerdos mundiales sobre los gases de efecto invernadero, tanto porque es probable que algún día sean los responsables de la mayor parte de las emisiones de esos gases como porque, sin su cooperación, todo progreso podría quedar anulado por las fugas a países en desarrollo (Recuadro 4.6). Por ejemplo, si una acería trata de evitar los límites a las emisiones desplazando sus actividades de un país industrial que usa la energía con relativa eficacia a un país que la utiliza de manera ineficaz pero al que no se aplica el acuerdo, la producción total de gases de efecto invernadero podría aumentar⁵⁹.

Ahora bien, aunque es imprescindible convencer a los países en desarrollo de que deben suscribir acuerdos vinculantes sobre las emisiones de gases de efecto invernadero, cabe prever que los países industriales asumirán la iniciativa con respecto a esos acuerdos, por varias razones:

- Las emisiones presentes y pasadas de gases de efecto invernadero en los países en desarrollo son muy inferiores a las de las economías industriales o en transición. También es probable que las emisiones per cápita sigan siendo inferiores en el futuro previsible.

Gráfico 4.5

Los países de alto ingreso hacen un uso de la energía más intensivo que los países de las regiones de bajos ingresos



Fuente: Banco Mundial, *Indicadores del desarrollo mundial*, 1998.

- Los países industriales tienen mayor capacidad económica, técnica e institucional para afrontar esa cuestión.
- Los imperativos del desarrollo económico y social exigen un aumento del consumo de energía en los países en desarrollo.

El Protocolo de Kyoto se aplica a las economías en transición e incluye a los países en desarrollo a través de un sistema de cooperación limitada y voluntaria. Los países industriales pueden cumplir sus compromisos relativos a la disminución de las emisiones no sólo reduciendo las emisiones en sus propios territorios sino también negociando obligaciones con países que se han comprometido a alcanzar determinados objetivos o financiando proyectos de reducción de emisiones en países en desarrollo. Para las economías en transición que hayan acordado objetivos con respecto a las emisiones, el tratado prevé la negociación de los compromisos, mientras que el plan de aplicación conjunta permite a los países industriales adquirir permisos negociables de emisión a cambio de sufragar proyectos de reducción de emisiones en esas economías⁶⁰. A partir del año 2000, el mecanismo para un desarrollo limpio permitirá a los países industriales comprar derechos de emisión basados en proyectos a países en desarrollo que no hayan acordado objetivos vinculantes en materia de emisión, utilizándose una parte del producto de los fondos para cubrir los gastos administrativos y ayudar a los países en desarrollo particularmente vulnerables a hacer frente a los costos de la adaptación al cambio climático.

Estos mecanismos limitados de compraventa deberían tener efectos significativos sobre los costos de reducción de las emisiones. Las estimaciones varían,

pero según uno de los modelos el precio del impuesto marginal o la cuota para que los Estados Unidos cumplieran el objetivo de Kyoto (el 93% de los niveles de 1990 para el año 2012) sería un 72% menor si se admitiera la negociación de cuotas entre economías industriales y economías en transición. La incorporación de algunos de los países en desarrollo más importantes a la red de compraventa reduciría aún más el precio de los permisos, hasta una cantidad estimada en el 12% del precio en una situación de autarquía⁶¹.

La escala de la compraventa –y por consiguiente de las transferencias entre países– será probablemente muy amplia. Los países de la OCDE emiten unos 3.000 millones de toneladas de carbono al año. El acuerdo de Kyoto por sí solo reducirá en un 30% como mínimo las emisiones que habrían producido esos países sin el acuerdo. Si el valor del carbono se cifra en \$23 por tonelada, y sólo la mitad de las reducciones se cubren con la compraventa de cuotas, el mercado mundial de cuotas ascenderá a \$11.500 millones al año, cantidad superior al presupuesto total de ayuda de los Estados Unidos.

A largo plazo, el mecanismo para un desarrollo limpio del Protocolo de Kyoto no soluciona totalmente el problema de los gases de efecto invernadero, en parte porque no resuelve el problema de las fugas. También podría crear incentivos aberrantes a la negociación de emisiones de carbono entre países industriales y en desarrollo (véase el Recuadro 4.6). Aun así, es un primer paso importante hacia la participación mundial en la reducción de la producción de gases de efecto invernadero⁶². Como se ha señalado, la participación de los países en desarrollo en algún grado y lo antes posible es muy importante para el control de las futuras emisiones

de gases de efecto invernadero. La demanda de energía eléctrica está aumentando rápidamente en los países en desarrollo y se prevé que crecerá más del 300% entre 1990 y 2010, superando con mucho el aumento del 20% previsto en los países industriales⁶³. El plan de aplicación conjunta y el mecanismo para un desarrollo limpio pueden ser utilizados para garantizar que una proporción significativa de la capacidad de generación de energía prevista en los países en desarrollo se base en tecnologías que dependan poco del carbono⁶⁴.

Para facilitar el logro del objetivo de reducir la producción de gases de efecto invernadero en los países en desarrollo, el Banco Mundial ha iniciado una serie de proyectos en el marco de la etapa experimental de las actividades de ejecución conjunta establecidas en la Cumbre de Río. El proyecto Ilumex, ejecutado en Monterrey y Guadalajara (México), ha sustituido unas 200.000 lámparas de incandescencia ordinarias por lámparas fluorescentes compactas. Dado que las nuevas lámparas consumen mucha menos energía que el alumbrado convencional, las centrales eléctricas han de suministrar menos electricidad, con lo que se reduce de manera permanente la demanda de combustibles. El proyecto ayudará también a México a alcanzar sus propios objetivos con respecto a la reducción de emisiones de dióxido de azufre y óxidos de nitrógeno. En Burkina Faso, un proyecto de ordenación sostenible de la energía promoverá sistemas de energía solar y cocinas de queroseno, al tiempo que favorecerá la ordenación sostenible de actividades forestales comunitarias y técnicas eficientes de carbonización. El proyecto reducirá las emisiones de carbono en más de 300.000 toneladas al año por sólo 2,5 millones de dólares, es decir \$8,30 por tonelada de carbono⁶⁵.

Biodiversidad

El Convenio sobre la Diversidad Biológica, firmado en la Cumbre de Río en 1992, ha sido ratificado por 169 países. Los signatarios del convenio se comprometen a conservar su diversidad biológica y a asegurar su utilización sostenible⁶⁶. Los países con mayor biodiversidad se concentran en el mundo en desarrollo. Sólo uno de los ocho países en los que viven el mayor número de especies autóctonas de mamíferos se está industrializando. Son países en desarrollo 18 de los 20 países con más de 10.000 especies vegetales superiores, y 12 de los 17 países con más de 500 especies vegetales superiores amenazadas⁶⁷. Los países en desarrollo son pues fundamentales para alcanzar los objetivos fijados en Río, y el Convenio sobre la Diversidad Biológica se aprobó con un amplio apoyo de ellos.

Al igual que la Convención Marco sobre el Cambio Climático, el Convenio sobre la Diversidad Biológica reconoció que el desarrollo económico y social era una de las máximas prioridades de los países en desarrollo.

También declaró que la observancia de las obligaciones contraídas por los países en desarrollo dependería de los compromisos de los países industriales en cuanto a recursos financieros y transferencia de tecnología.

Beneficios de la biodiversidad y costos de la conservación

Como hemos visto, los ecosistemas (y las especies) en los que reside el material genético proporcionan servicios valiosos en el plano nacional. Por esta razón, el cometido primordial de los organismos internacionales y del apoyo bilateral en la esfera de la diversidad biológica debe consistir en transferir conocimientos y prestar asistencia técnica para ayudar a superar los fallos de los mercados nacionales y crear mercados nacionales para los beneficios ecológicos.

El FMAM fue elegido oficialmente como mecanismo provisional de financiación para el Convenio sobre la Diversidad Biológica. Los fondos del FMAM para financiar proyectos de biodiversidad ascienden a más de \$800 millones y se han utilizado ya para sufragar una serie de proyectos técnicos e institucionales. En Polonia, por ejemplo, el Proyecto para la protección de la biodiversidad forestal ha proporcionado apoyo institucional al Ministerio del Medio Ambiente del país, ha financiado inversiones experimentales en equipo de vigilancia del aire y el suelo y un banco de germoplasma forestal, y ha prestado apoyo a agricultores del bosque primario de Bialowieza que han optado por la "agricultura ecológica". En Argelia, el Proyecto de ordenación del parque nacional y de tierras húmedas de El Kala introdujo medidas para poner fin a la degradación dentro de la zona y apoyó actividades de evaluación, incluidos estudios, encuestas y programas de enseñanza pública para impulsar iniciativas de conservación a largo plazo.

Aunque ese apoyo puede constituir la piedra angular de las iniciativas internacionales para conservar la diversidad biológica, persisten los problemas del patrimonio natural de la humanidad relacionados con el valor intrínseco y la explotación de los recursos genéticos. Las discrepancias en cuanto a qué ha de valorarse exactamente –si el derecho a la existencia de los animales o las plantas, los beneficios materiales que ofrece la diversidad o simplemente el placer que la existencia de muchos organismos vivos procura a las personas– complica el análisis económico de estas cuestiones. Ni siquiera están del todo claros datos básicos como el número total de especies que hay en la tierra o la tasa de extinción de especies en todo el mundo. En la Evaluación de la diversidad biológica mundial, del PNUMA, se estima que el número de especies que habitan el planeta varía entre 7 millones y 20 millones, y la pérdida prevista de especies en los 25 próximos años entre 140.000 y 5 millones. La combinación de los límites

inferiores de estas estimaciones indica que el 2% de todas las especies del planeta corren peligro y la de los límites superiores apunta a un 25% (aunque hay que tener presente que incluso la tasa más baja de extinción es unas 1.000 veces superior a la tasa natural)⁶⁸.

También es difícil cuantificar en términos monetarios muchos de los beneficios de la conservación del material genético. ¿Cómo valorar en dólares el derecho de los organismos a existir o el placer que las personas derivan de la existencia de esos organismos? Uno de los beneficios más fácilmente cuantificables es el uso medicinal de los recursos genéticos. Las Naciones Unidas han estimado que el valor de las medicinas obtenidas originalmente a partir de material vegetal asciende a unos 43.000 millones de dólares al año⁶⁹. Por ejemplo, la vincapervinca de los bosques pluviales de Madagascar proporcionó una rara característica genética que se utilizó para elaborar productos farmacéuticos destinados al tratamiento de la leucemia infantil. Las ventas de dos de los medicamentos elaborados por una empresa a partir de esa planta suman unos 100 millones de dólares al año (es de señalar que Madagascar no recibe parte alguna del producto de esas ventas)⁷⁰. Pero ni siquiera es fácil calcular el beneficio marginal que se obtiene del material genético de una especie. Los medicamentos producidos a partir de plantas deben ser recolectados, depurados, ensayados y elaborados para el mercado, y la distribución de los beneficios a lo largo de ese proceso es sin duda una cuestión compleja. El material genético suele también estar presente en más de una especie. Este hecho ayuda a explicar por qué son tan inciertas las estimaciones del valor marginal de la existencia de las especies (dicho de otra forma, el valor marginal de prevenir su extinción). Para una especie que no había sido sometida a ensayos, estas estimaciones variaron entre \$44 y \$23,7 millones⁷¹.

Participación más amplia

Aunque el valor del material genético es difícil de estimar, lo cierto es que la comunidad internacional sigue explotándolo sin pagar, situación que representa una deficiencia del mercado. Como resultado de ello, puede darse el caso de que la biodiversidad esté subvalorada en los países en desarrollo. Otro mecanismo para promover la conservación de los recursos genéticos sería ampliar los derechos de propiedad al material genético de un país. Este asunto se planteó en el Convenio sobre la Diversidad Biológica, pero no se llegó a un acuerdo sobre lo que debería hacerse al respecto⁷². Uno de los modelos para la transferencia de recursos podría ser el del Instituto Nacional de Biodiversidad de Costa Rica (INBio), organismo privado sin fines de lucro que cerró un trato con Merck and Company, empresa farmacéutica con sede en los Estados Unidos, por el que ésta contribuía a garantizar los planes de INBio sobre prospección de la diversi-

dad biológica⁷³. Merck pagará a INBio 1,1 millones de dólares, además de regalías por cada producto elaborado a partir de recursos costarricenses. A cambio, INBio proporciona a Merck muestras de toda Costa Rica. El 10% de la suma inicial y el 50% de todas las regalías se destinarían a la elaboración de un inventario y a actividades de bioprospección y conservación⁷⁴.

Se han planteado algunas dudas en cuanto a los mecanismos de este tipo. El acuerdo entre Costa Rica y Merck, por ejemplo, no prevé recursos suficientes para pagar un aumento significativo de las zonas protegidas. Es también posible que este plan no pueda aplicarse de manera generalizada. Una reciente estimación indica que incluso en el Ecuador occidental, una de las zonas más ricas en especies endémicas, el valor por hectárea del material genético para las empresas farmacéuticas es de sólo unos \$20⁷⁵. Por otra parte, al reclamar regalías sobre productos elaborados a partir de animales y plantas que pueden encontrarse en más de un país, INBio está reduciendo de hecho los incentivos de los países vecinos para adoptar medidas similares a fin de proteger su diversidad genética. Es probable que este problema esté muy difundido: la vincapervinca, por ejemplo, no era endémica de Madagascar. Además, no está claro cómo un plan de este tipo podría proteger zonas que ya han sido exploradas en busca de material genético. Por consiguiente, aun cuando el establecimiento de derechos de propiedad limitados sobre el material genético pudiera alentar a los países en desarrollo a participar en las actividades de conservación, esos derechos no representan más que una solución parcial. Si los países industriales consideran que son necesarios otros incentivos para conservar el material genético (que tengan en cuenta, por ejemplo, el valor intrínseco de las especies, independientemente de sus aplicaciones económicas), el método más sencillo sería ampliar el apoyo internacional directo con ese fin.

La diversidad biológica guarda relación con muchas actividades distintas, entre ellas la agricultura, la silvicultura, la protección de los arrecifes de coral, etc. Esta diversidad exige una gran flexibilidad en los enfoques de los acuerdos sobre las diferentes cuestiones relacionadas con la biodiversidad, tanto en el ámbito regional como en el mundial⁷⁶. Dos de esos enfoques son el apoyo técnico e institucional y los pagos de transferencia flexibles. También se ha recurrido a las sanciones. Cuando se explotan hábitats con una gran diversidad biológica para producir bienes comerciables –entre ellos peces tropicales, madera tropical y muchos de los animales a los que se aplica la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas (CITES)–, los límites al comercio o los planes de certificación acompañados de fuertes sanciones en caso de incumplimiento pueden desempeñar un importante papel. Por ejemplo, un medio de proteger el coral podría consistir en prohibir el comercio de pesca-

Recuadro 4.7**Las medidas comerciales en los acuerdos internacionales sobre el medio ambiente**

El primer tratado sobre el medio ambiente en el que se utilizaron medidas comerciales fue la Convención Internacional relativa a las medidas que deben tomarse contra la *Phylloxera Vastatrix*, que en 1881 prohibió el comercio de cepas arrancadas y de pámpanos secos para evitar que la enfermedad se propagara a otros viñedos⁷⁷. Otros acuerdos sobre el medio ambiente que incluyen medidas comerciales son los siguientes:

- La CITES, que sólo permite el comercio de las especies que figuran en sus listas, o de los productos basados en ellas, con países que no son partes en la convención cuando las autoridades competentes de esos países extienden una documentación comparable a la que se exige a los miembros del tratado. La convención autoriza también a los miembros a imponer prohibiciones comerciales a otros miembros que no cumplen las restricciones. En 1991, el Comité Permanente de la CITES recomendó que se interrumpiera todo comercio con Tailandia de especies de flora y fauna incluidas en la convención por razones de incumplimiento.
- El Acuerdo de las Naciones Unidas sobre la conservación y ordenación de las poblaciones de peces transzonales y de las poblaciones de peces altamente migratorias, que autoriza a sus miembros a prohibir el desembarque o transbordo de pescado capturado con métodos que reducen la eficacia de las medidas de conservación y ordenación⁷⁸.
- El Protocolo de Montreal, que exige a las partes que prohíban la importación de sustancias controladas que agotan el ozono de países no signatarios hasta que se determine que éstos cumplen todos los requisitos previstos en el protocolo⁷⁹.

Las medidas comerciales pueden ser un instrumento apropiado para afrontar los problemas del medio ambiente mundial ya que, al igual que éstos, tienen un carácter mundial. También pueden justificarse basándose en que el libre comercio es considerado un bien universal por cuanto aumenta el bienestar. Si, por el contrario, el comercio causara graves daños al medio ambiente, entonces cabría alegar que debería ser limitado. El comercio puede

estar especialmente interrelacionado con ciertos riesgos ambientales, tales como daños derivados de la reubicación, la infestación de cultivos que anteriormente no estaban expuestos por insectos procedentes de frutas infestadas importadas, los efectos negativos de la eliminación de residuos como los que plantean las importaciones de desechos tóxicos, los efectos perjudiciales del transporte como por ejemplo los derrames de petróleo y los efectos negativos sobre los beneficios, como cuando el comercio termina por financiar una disminución de la diversidad biológica⁸⁰. Tres resoluciones recientes indican que los acuerdos relacionados con el comercio internacional dejan poco margen para la introducción unilateral de prohibiciones al comercio por motivos ecológicos: la resolución de la OMC en contra de las leyes de los Estados Unidos que prohíben la importación de camarones capturados con redes en las que también quedan atrapadas tortugas, y dos resoluciones del Grupo de Solución de Diferencias del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) sobre los atunes capturados con redes en las que también quedan atrapados delfines. Pero la resolución de la OMC no sustenta el derecho de los Estados a imponer sanciones como parte de un tratado internacional. La distinción entre prohibiciones unilaterales y multilaterales al comercio evita que las sanciones ambientales sean utilizadas como cobertura de intereses proteccionistas⁸¹.

Las prohibiciones comerciales deberían estar también limitadas a las esferas en las que pueden ser eficaces. Cabe suponer que una razón importante del drástico descenso de las poblaciones de elefantes entre 1979 y 1989 fue el comercio internacional de marfil (así como la mala gestión de esas poblaciones)⁸². En situaciones en las que el comercio es la principal salida para la producción, como en el caso del marfil, las sanciones pueden tener efectos apreciables. Sin embargo, las sanciones comerciales están a menudo demasiado alejadas de la fuente del problema para que resulten eficaces: esto podría limitar la eficacia de las prohibiciones al comercio para contrarrestar las emisiones de gases de efecto invernadero.

do capturado mediante la utilización de cianuro, que es una fuente importante de degradación del coral. Incentivos análogos se han utilizado ampliamente en diversos tratados sobre el medio ambiente. Aunque subsisten dudas en cuanto al riesgo de hacer un uso excesivo de medidas comerciales para contrarrestar las amenazas al medio ambiente (y utilizar por tanto el medio ambiente como una excusa para obstaculizar el comercio en cuanto fuerza que crea riqueza), esas medidas pueden ser en ciertas circunstancias un método muy eficaz para perseguir objetivos ambientales (Recuadro 4.7).

Aprovechamiento de las relaciones entre los problemas ambientales mundiales

El cambio climático y la diversidad biológica son cuestiones importantes por derecho propio, pero además están vinculados entre sí y con una gran variedad de problemas ambientales. Según la velocidad a la que se produzca el cambio climático, es posible que algunas especies forestales no sean capaces de adaptarse con la rapidez suficiente para evitar fuertes descensos de las poblaciones⁸³. Los ecosistemas acuáticos, por ejemplo, los manglares y los arrecifes coralinos, se adaptan aún más lentamente⁸⁴. La pérdida de especies y de material

genético puede aumentar la vulnerabilidad de los ecosistemas a otras tensiones ambientales, como la contaminación⁸⁵. Para completar el círculo, la destrucción de los bosques tiene efectos dramáticos sobre el cambio climático, dado que al arder los bosques liberan cantidades importantes de dióxido de carbono⁸⁶.

La explotación de esos vínculos puede reducir en gran medida el costo de la protección del medio ambiente. Por ejemplo, las partes en el Protocolo de Kyoto están tratando de decidir si las actividades relacionadas con el aprovechamiento de la tierra pueden acogerse al mecanismo para un desarrollo limpio. Pero computar la conservación de los sumideros de carbono de los países en desarrollo a los efectos de los compromisos respecto de las emisiones podría generar poderosas sinergias con las necesidades locales de protección del medio ambiente y la biodiversidad⁸⁷.

Costa Rica ha empezado ya a utilizar contrapartidas negociables certificadas –créditos en concepto de reducción de las emisiones de carbono a razón de \$10 por tonelada– con el fin de explotar esos vínculos. Los beneficios derivados de esos créditos se destinan a costear prácticas forestales sostenibles en terrenos privados o a financiar la conservación de tierras en parques nacionales

o reservas biológicas⁸⁸. Hasta ahora, se han introducido prácticas sostenibles en 3.000 explotaciones agrícolas con una superficie de 150.000 hectáreas. El proyecto sobre reservas biológicas ha conservado otras 530.000 hectáreas⁸⁹. Aunque inicialmente ha habido pocos solicitantes de créditos, la experiencia de Costa Rica con respecto a este sistema, unida a la incesante investigación internacional, podrían propiciar una mayor explotación de la sinergia entre conservación de la diversidad biológica y prevención del cambio climático.

Estos vínculos entre cuestiones mundiales del medio ambiente indican que la comunidad internacional ha de ir más allá de una simple negociación de acuerdos independientes para cada cuestión ambiental. Acuerdos como la CITES demuestran que a menudo los tratados se aceptan sólo porque problemas complejos se dividen en unidades menores. Pero en ciertos casos, los acuerdos que abarcan muchas esferas son más fáciles de negociar porque ofrecen la posibilidad de lograr compensaciones o sinergias entre cuestiones conexas. Este es el modelo que ha prevalecido en las negociaciones comerciales internacionales, por ejemplo, cuando países con un gran empeño en ciertas disposiciones han hecho concesiones en otras esferas que les preocupaban menos. La protección del medio ambiente mundial podría acelerarse también mejorando la coordinación entre las secretarías de tratados y convenios, inclusión hecha de la integración de reuniones, evaluaciones

científicas, informes, publicidad, capacitación y actividades de creación de capacidad, y una mejora de la coordinación en el marco del PNUMA.

• • •

La comunidad mundial ha hecho grandes progresos en la cooperación para afrontar los problemas mundiales del medio ambiente, y los convenios sobre el ozono constituyen un modelo para futuros acuerdos. Aunque ha sido difícil elaborar acuerdos internacionales sobre la diversidad biológica y el cambio climático tan eficaces como los relativos al ozono, cada vez está más clara la mecánica básica de unos acuerdos internacionales satisfactorios sobre el medio ambiente. Además, el mero hecho de dar los primeros pasos hacia un acuerdo parcial alienta a los interlocutores a prepararse para unos acuerdos más estrictos y reduce por tanto el costo de las futuras medidas para resolver los problemas ambientales. El consenso sobre la diversidad biológica, el cambio climático y otras cuestiones relativas al medio ambiente mundial no hará sino aumentar con el tiempo. Por otra parte, la creciente comprensión de los vínculos entre los problemas ambientales brindará más oportunidades para explotar tanto las sinergias como las compensaciones recíprocas, contribuyendo a propiciar coaliciones que favorezcan una acción mundial concertada.

La descentralización de poderes, una nueva dimensión del Estado



Los ciudadanos de todo el mundo reivindican mayor autonomía e influencia en las decisiones de sus gobiernos. Esta fuerza se designa en el presente Informe con el nombre de localización. Alrededor del 95% de las democracias tienen ya gobiernos elegidos de nivel subnacional y, en todo el mundo, los países –grandes o pequeños, ricos o pobres– están transfiriendo responsabilidades políticas, fiscales y administrativas a los niveles subnacionales de gobierno (Recuadro 5.1)¹. Ahora bien, esa descentralización se produce con frecuencia en forma aleatoria. Los que toman las decisiones no siempre controlan totalmente el ritmo o la génesis del proceso de descentralización. E incluso cuando lo hacen es frecuente que los modelos de descentralización se exporten de un país a otro sin tener debidamente en cuenta las tradiciones políticas locales, el marco normativo o los derechos de propiedad vigentes.

La descentralización no es, en sí, ni buena ni mala. No es más que un medio para lograr un fin que, con frecuencia, viene impuesto por la realidad política. Lo importante es si el proceso tiene éxito o fracasa. En el primer caso, la descentralización aumenta la eficiencia y la capacidad de respuesta del sector público, dando cabida al mismo tiempo a fuerzas políticas que podrían resultar peligrosas. Si fracasa, pone en peligro la estabilidad

económica y política e interrumpe la prestación de los servicios públicos.

En este capítulo se sostiene que el éxito de la descentralización depende de la forma en que se diseñe. Se pasa revista a la experiencia de los países en desarrollo en esta materia y se demuestra que es mucho lo que está en juego. Sobre la base de esa experiencia, se proponen algunas orientaciones para mejorar las instituciones políticas, fiscales y administrativas de la descentralización, orientaciones que no sólo son pertinentes para los países que ya han llevado a cabo el proceso, sino también para ayudar a muchos otros que lo están iniciando a evitar algunos de los principales obstáculos con que han tropezado quienes les han precedido en el camino.

¿Qué está en juego?

La experiencia de los últimos 15 años demuestra que la descentralización de poderes afecta a la estabilidad política, al desempeño de la administración pública, a la equidad y a la estabilidad macroeconómica².

Estabilidad política

Uno de los objetivos básicos de la descentralización es mantener la estabilidad política cuando se producen presiones a favor de la localización. Cuando un país se encuentra profundamente dividido, especialmente por razones geográficas o étnicas, la descentralización constituye

Recuadro 5.1**La descentralización como delegación de poderes**

La descentralización conlleva la transferencia de funciones políticas, fiscales y administrativas a las unidades subnacionales de gobierno. No puede decirse que un gobierno haya descentralizado funciones a menos que el país tenga "gobiernos subnacionales elegidos de forma autónoma, capaces de tomar decisiones vinculantes al menos en algunas esferas normativas"³. La descentralización puede entrañar la creación de esos gobiernos cuando no existen, o puede consistir en ampliar los recursos y las funciones de los gobiernos subnacionales ya existentes. La definición abarca muchas variantes. La India, por ejemplo, es un Estado federal, pero el gobierno central tiene un poder considerable sobre los gobiernos subnacionales. En China, el poder político está oficialmente centralizado, pero las unidades subnacionales tienen una autonomía de facto bastante grande en lo que puede describirse como "descentralización al estilo chino".

El gobierno central puede delegar sus poderes de otra forma. La desconcentración permite una mayor autonomía a los funcionarios que prestan sus servicios en las oficinas regionales, mientras que la privatización desplaza totalmente la responsabilidad fuera del ámbito del sector público. Las repercusiones en materia de política son diferentes. En el primer caso, se mantienen las relaciones jerárquicas entre el personal local y el gobierno central. Con la privatización se eliminan totalmente esas relaciones introduciendo, en cambio, el concepto de beneficio. La descentralización desplaza el núcleo de la responsabilidad del gobierno central a los electores, normalmente por medio de las elecciones locales.

un mecanismo institucional para reunir a los grupos enfrentados en un proceso de negociación formal y ceñido a las normas⁴. En Sudáfrica y Uganda, la descentralización ha sido la vía para lograr la unidad nacional (Recuadro 5.2). En Sri Lanka, brinda una posible solución política a la guerra civil; en Etiopía y en Bosnia y Herzegovina, es un instrumento para atenuar las tendencias secesionistas (Recuadro 5.3); en Colombia, las clases dirigentes de los partidos centralizados recurrieron a la descentralización para obtener el apoyo de las organizaciones de base, sobre todo en las zonas controladas por los rebeldes⁵. Finalmente, la transformación de Rusia en un sistema federal descentralizado puede considerarse como una forma de ceder suficientes poderes a los intereses regionales y frenar así su alejamiento de la República⁶.

Desempeño de la administración pública

El argumento clásico a favor de la descentralización es que ésta aumenta la eficiencia y la capacidad de respuesta del Estado⁷. Los dirigentes locales electos conocen mejor a sus electores que las autoridades del gobierno nacional y, por lo tanto, están seguramente en una buena posición para brindarles los servicios públicos que desean y necesitan. La proximidad física hace que a los ciudadanos les resulte más fácil obligar a los funcionarios locales a rendir cuenta de sus actos⁸. Por último, si la población tiene movilidad y los ciudadanos pueden manifestar su descontento trasladándose a otra jurisdicción, la descentralización puede ser una fuente de competencia entre los gobiernos locales para satisfacer mejor las necesidades de los electores¹⁰.

Recuadro 5.2**Sudáfrica y Uganda: La descentralización, instrumento de unificación**

Sudáfrica y Uganda han adoptado programas de descentralización de gran alcance y, a pesar de algunas dificultades en la puesta en práctica, se están convirtiendo en dos importantes ejemplos a seguir en materia de transferencia de poderes desde el gobierno central⁹. El contexto en que se ha aplicado el modelo es muy diferente en los dos casos –un país de ingreso mediano y predominantemente urbano (Sudáfrica) y otro de ingreso bajo, predominantemente rural (Uganda)–, pero el objetivo que se persigue es el mismo, a saber, la reunificación del país.

Sudáfrica. El sistema de apartheid estimuló la creación de una estructura doble de gobierno basada en la raza. El sistema ofrecía a los blancos más responsabilidad, participación política y una eficaz prestación de servicios. En cambio, la población negra, segregada geográficamente en los llamados "homelands" y "townships" situados en las márgenes de las zonas urbanas, tenía un acceso limitado a los bienes y servicios públicos. Para transformar este sistema racial, la nueva Constitución contempla una política integral de descentralización, que los dirigentes están aplicando.

Las jurisdicciones raciales fueron abolidas oficialmente junto con el sistema de apartheid. El país se subdividió en 9 provincias, 5 zonas metropolitanas y 850 municipios, todos heterogéneos desde el punto de vista racial y con gobiernos elegidos democráticamente. El gobierno central conserva la responsabilidad fiscal primaria con respecto a las partidas de gasto que tienen mayor impacto redistributivo, como la salud y la educación, pero los gobiernos metropolitanos se han reestructurado para que puedan ejecutar las políticas a nivel local. Aún persisten algunas dificultades: por ejemplo, cómo dividir las responsabilidades en materia de salud y educación entre el gobierno central y las provincias, pero la descentralización ha cubierto el objetivo de convertirse en uno de los principales instrumentos para la unificación del país.

Uganda. El Presidente Museveni, cuando asumió el poder en 1985, tuvo que acometer la tarea de reunificar un país fragmentado en facciones hostiles tras años y años de conflicto. Las políticas de amplia base de los "consejos de resistencia" y de los comités que se habían establecido durante los años de guerra civil ayudaron a pacificar la mayor parte del país. Este sistema –que conlleva la transferencia de poderes a los habitantes de un pueblo (el consejo) para que elijan libremente a sus dirigentes (comités)– sirvió de base para la política de gobiernos locales consagrada en la Constitución de 1995. Los 46 distritos, que se subdividen en unidades más pequeñas hasta llegar al nivel de los poblados, han asumido grandes responsabilidades en materia de educación, salud e infraestructura local. Hoy día concentran el 30% del gasto público total.

Uganda todavía tiene problemas para poner en práctica la descentralización. La limitada capacidad local y la resistencia de los ministerios centrales han obstaculizado la transferencia de competencias. Los ingresos que controlan los gobiernos locales (sobre todo, las tarifas que se cobran a los usuarios y los impuestos locales) no han aumentado tanto como se esperaba y las donaciones constituyen todavía el 80% de los recursos locales. Pese a la mayor participación, la gestión y los servicios locales no han dado muestras de ser mucho más sensibles a las preferencias locales, aunque la situación va mejorando. Sin embargo, a pesar de estas dificultades, la descentralización ha dado resultados mucho mejores en lo que respecta al mantenimiento de la unidad nacional que las políticas anteriores de imposición de controles por parte del gobierno central.

Recuadro 5.3**Bosnia y Herzegovina y Etiopía: La descentralización, respuesta al problema de la diversidad étnica**

Etiopía y Bosnia y Herzegovina son dos buenos ejemplos de la tensión que se produce entre los imperativos políticos y la eficiencia económica en los países con tensiones étnicas.

Bosnia y Herzegovina. Las posibilidades de implantar un sistema "eficiente" de federalismo y equiparación en una sociedad étnicamente polarizada son limitadas. El Acuerdo de Paz de Dayton, en el que se abordaron los problemas que entrañaría gobernar los Estados sucesores de la antigua Yugoslavia, encerraba el potencial de consolidar las relaciones entre los tres grupos étnicos que los ratificaron. Pero en los acuerdos había que llegar a un compromiso sobre algunos principios clave de federalismo fiscal para encontrar una solución políticamente aceptable. El Acuerdo de Dayton limitaba la autoridad del Estado a las relaciones internacionales (incluidas las políticas de aduanas y comercio exterior, servicio de la deuda y gestión de la deuda), la banca central (a través de una caja de conversión) y las telecomunicaciones y la infraestructura del transporte nacional. Los únicos ingresos que percibe ahora el gobierno nacional son las tasas por la expedición de pasaportes y las transferencias de sus dos entidades constituyentes: la Federación y la República Srpska. Tiene pocos poderes en materia de gasto y ninguna función de redistribución. Todas las competencias tributarias corresponden a las dos entidades, que son también responsables de todos los demás gastos –como defensa, pensiones, salud y carreteras locales. Las entidades se subdividen, además, en gobiernos locales que son responsables de la educación, la vivienda, las transferencias sociales y los servicios públicos. No existen subvenciones cruzadas entre las dos entidades y son muy pocas las que se producen entre los gobiernos locales.

El Estado tiene problemas para cumplir incluso sus funciones mínimas, ya que depende de las transferencias de los gobiernos de las entidades. Además, como la situación económica varía notablemente en todo el país, es muy probable que se produzcan grandes desigualdades entre las entidades y dentro de ellas.

Etiopía. El sistema de relaciones intergubernamentales vigente en Etiopía tiene por objeto acomodar los derechos de los ciudadanos a las aspiraciones étnicas de autodeterminación dentro de una co-

munidad política y económica común. La Constitución de 1994, que establece demarcaciones subnacionales y mecanismos para regular las relaciones fiscales intergubernamentales, estipula que se formarán regiones sobre la base de estructuras étnicas de asentamiento e identidad lingüística y con el consentimiento de la población afectada. Dentro de los estados miembros, los subgrupos tienen derecho a crear sus propios estados y éstos a su vez tienen derecho a separarse de la federación.

El sistema etíope presenta una diferencia fundamental con la estructura federalista de Bosnia: En Etiopía, el gobierno central mantiene el control de la mayoría de los ingresos tributarios y desempeña una importantísima función de redistribución. Las transferencias del gobierno central consisten en donaciones globales no asignadas a finalidades específicas, que se determinan en función de la población, indicadores de desarrollo y niveles de ingreso. Las regiones más pobres llegan a recibir hasta un 75% de su ingreso tributario por medio de estas donaciones. Pero la capital, Addis Abeba –que es la región más rica– no recibe asistencia del gobierno central. El gasto público del Estado se controla con arreglo a normas federales sobre endeudamiento interno y por medio de una fórmula para las donaciones en bloque que reduce las transferencias regionales en proporción a los préstamos externos y a las subvenciones que reciben de los donantes. Los estados son libres de gastar sus donaciones en bloque en la forma en que deseen y sólo deben someterse a auditorías federales.

El modelo de descentralización de Etiopía presenta dos problemas. Uno es la creación de fuentes más solventes de ingreso público para atenuar las tensiones étnicas, sobre todo, el resentimiento de los grupos étnicos de las regiones más ricas que reciben menos por concepto de transferencias del gobierno. El segundo es el fortalecimiento de los gobiernos locales, que son responsables de la prestación de la mayoría de los servicios pero no tienen la capacidad necesaria.

Fuente: Fox y Wallich, 1997; Banco Mundial, 1999b.

No obstante, los argumentos en favor de estas afirmaciones son escasos, no porque existan pruebas en contrario, sino más bien porque es difícil demostrar las relaciones de causalidad. El Estado cumple una amplia variedad de funciones en circunstancias muy diferentes, lo que complica las comparaciones del desempeño dentro de un país antes y después de la descentralización, o entre distintos países con sistemas centralizados y descentralizados. Además, la eficiencia y la capacidad de respuesta pueden resultar difíciles de cuantificar y muy pocas veces se dispone de indicadores fiables¹¹.

La forma en que la descentralización afecta al acceso a los servicios públicos y a la calidad de los mismos depende de cómo se diseñe y aplique el proceso. Los objetivos que pueden alcanzar los gobiernos locales dependen de los recursos y las competencias que se les otorgan y de las facultades del gobierno nacional para revocar sus decisiones, como sucede en la India (Recuadro 5.4) y Zambia. Incluso dentro de un sector concreto, la forma en que se descentralicen las funciones marca totalmente la diferencia. En América Central, la transferencia de las responsabilidades de gestión del gobierno central a las administraciones provinciales y

locales tuvo muy poco efecto en la educación primaria, pero cuando la descentralización se realizó transfiriendo directamente a las escuelas la responsabilidad de su gestión, sí que aumentó el rendimiento escolar¹².

Con la descentralización también puede bajar la calidad de los servicios públicos, como ha ocurrido en América Latina y Rusia¹³. El hecho de transferir poderes a los gobiernos locales no constituye ninguna garantía de que los respectivos grupos de interés vayan a estar representados en la política local. Puede significar, sencillamente, una transferencia de poderes de las clases dirigentes nacionales a las locales. En la India, por ejemplo, la participación local depende de la casta social, y los pobres tienen muy poca influencia¹⁴.

Equidad

El que la descentralización agrave las diferencias de ingreso entre las regiones o contribuya eficazmente a combatir la pobreza depende de dos factores. El primero es la *equidad horizontal*, o lo que es lo mismo, la medida en que los gobiernos subnacionales tienen capacidad fiscal para prestar a la población un nivel de servicios equivalente¹⁵. El segundo factor podría describirse como *equidad intraesta-*

Recuadro 5.4**La India, ¿una federación en proceso de descentralización?**

La India tiene una constitución federal que otorga a los estados amplios poderes en materia fiscal y de reglamentación, pero existen tres elementos que limitan dichos poderes. En primer lugar, la constitución también tiene fuertes características unitarias que permiten al gobierno central disolver los gobiernos estatales y hacerse cargo de su administración. Segundo, el sistema de planificación centralizada –que hasta hace muy poco regulaba la economía nacional– recortaba las competencias económicas de los estados. Tercero, los partidos nacionales han dominado tradicionalmente la política subnacional. Así pues, la evolución del presupuesto del Estado dependía de políticas de desarrollo definidas por el gobierno central y, en la práctica, las facultades normativas de los gobiernos estatales tenían muy poco peso.

No obstante, la relativa centralización del federalismo indio está cambiando. La progresiva desaparición del sistema de planificación centralizada y la fuerza cada vez mayor de los partidos regionales en los gobiernos nacionales de coalición están fortaleciendo a los gobiernos de los estados y les están permitiendo desempeñar una función más destacada a la hora de definir sus prioridades en materia de desarrollo. Sin embargo, la mayoría de los estados tienen dificultades para asumir esa nueva función. Muchos de ellos se ven agobiados por un excesivo endeudamiento y pagos insostenibles por concepto de salarios y pensiones, y tienen muy pocos incentivos para movilizar sus propios recursos. Unos pocos estados, incluidos Andhra Pradesh, Uttar Pradesh, Orissa y Haryana, están mejorando su situación financiera y haciendo cada vez más uso de los poderes que les otorga la Constitución.

La tendencia a una mayor descentralización se reforzó en 1992 con la aprobación de la 73ª y la 74ª enmiendas, por las que se reconocía constitucionalmente a los gobiernos locales. Hasta entonces, en la Constitución no se hacía mención de dichos gobiernos, que en la práctica dependían por completo de hecho de los estados. Éstos no tenían obligación ninguna de celebrar elec-

ciones locales periódicas, y la mayoría de las funciones de nivel local –incluidas la planificación urbana y la infraestructura local– estaban bajo el control de organismos administrados por los estados. En virtud de las enmiendas, los estados siguen definiendo las competencias y los recursos de los gobiernos locales y designan a los principales funcionarios. También conservan el poder de “sustitución”, es decir, el derecho a disolver un gobierno local y asumir sus funciones. Sin embargo, en las enmiendas se propone una lista de competencias locales que se pueden incluir en las constituciones de los estados y se exige la creación de comités financieros de nivel estatal que supervisen las relaciones fiscales entre los estados y los gobiernos locales. Finalmente, y sobre todo, se exige a los estados que celebren elecciones en el plazo de los seis meses siguientes de la entrada en funciones de un gobierno local.

La aplicación de las enmiendas ha sido un proceso lento, en el que algunos estados han avanzado más que otros. Salvo una excepción, todos los estados han celebrado elecciones locales y están acatando la norma de “sustitución”. Hoy día, las funciones locales propuestas forman parte de la legislación de la mayoría de los estados y varios de ellos han creado ya comités financieros que han formulado recomendaciones. Sin embargo, los gobiernos estatales han actuado con lentitud a la hora de adoptar estas recomendaciones y permitir a los órganos locales el ejercicio de las competencias recientemente transferidas. A juzgar por las evaluaciones más recientes, los estados de Gujarat, Karnataka, Kerala, Madhya Pradesh, Maharashtra y Bengala occidental son los que más han progresado en la transferencia de competencias a los gobiernos locales.

Fuente: Hemming, Mates y Potter, 1997; Mathur, 1999; Mohan, 1999; Banco Mundial, 1998i.

tales decir, la capacidad o la voluntad de los gobiernos subnacionales para mejorar la distribución del ingreso dentro de su propio territorio. Cabe señalar una complicación adicional debida a que las responsabilidades de la prestación de servicios sociales y la redistribución directa del ingreso se comparten normalmente entre distintos niveles de gobierno que tienen acceso a diferentes conjuntos de información y que pueden perseguir objetivos también diferentes¹⁶.

Equidad horizontal. Las bases tributarias varían notablemente en las distintas regiones y ciudades, pero no ocurre lo mismo con las tasas impositivas. Un gobierno local que tenga una base tributaria relativamente pequeña no puede compensar la falta de recaudación aplicando tasas impositivas mucho más altas so pena de alejar a las empresas y residentes hacia jurisdicciones con impuestos más bajos. Los costos que conlleva la prestación de los servicios públicos también pueden variar como consecuencia de características particulares de la región, como la densidad demográfica y la ubicación geográfica. Para corregir esas divergencias, la mayoría de los sistemas fiscales descentralizados establecen fondos de compensación. En Viet Nam, los ingresos tributarios per cápita de las provincias con rentas bajas representan sólo un 9% de los que recaudan las provincias más ricas, pero los gastos se sitúan en un 59%, como resultado de las transferencias provenientes del gobierno central¹⁷. En Australia, Cana-

dá y Alemania, las subvenciones garantizan un nivel mínimo de gasto per cápita en servicios esenciales para todas las regiones. En otros países, el objetivo que se persigue es lograr niveles de atención similares¹⁸. Una dificultad de los fondos de compensación es que los gobiernos de nivel subnacional no siempre están igualmente dispuestos a elevar los impuestos. Además, los mecanismos de equiparación pueden representar un incentivo para que las autoridades subnacionales presenten informaciones incompletas sobre su base tributaria o su riqueza relativa a fin de maximizar las transferencias¹⁹.

Equidad intraestatal. En la mayoría de los países, la desigualdad en el ingreso se debe más a las diferencias que existen entre los individuos dentro de un mismo estado o provincia, que a las que se observan entre los propios estados o provincias²⁰. Por consiguiente, cuando se facilitan más recursos a las regiones más pobres sólo se aborda un aspecto del problema de la equidad. Los datos sobre la India e Indonesia indican que incluso una espectacular redistribución del ingreso entre las regiones no pasaría de tener efectos limitados, a menos que se lograra una focalización más eficiente dentro de las propias regiones²¹. Esto depende, a su vez, de la capacidad y voluntad del gobierno local de llevar a cabo la redistribución.

Según estudios recientes, los funcionarios y las comunidades de base locales están en mejor situación que las

autoridades centrales para identificar a los sectores pobres y atender sus necesidades. En Albania, por ejemplo, los funcionarios locales han logrado éxitos considerables –mucho mayores de lo previsto, dada la información disponible sobre las características del ingreso y las familias– a la hora de focalizar la asistencia en dichos sectores²². En Uzbekistán, los comités de barrio, elegidos mediante votación, lograron una focalización más eficiente y más eficaz en función del costo²³. A juzgar por los resultados, cabe pensar que los funcionarios locales tienen acceso a las redes sociales que les permiten determinar quiénes están verdaderamente necesitados, pero quizá no suceda lo mismo en las jurisdicciones muy grandes, como las provincias de China.

La capacidad de respuesta de los gobiernos subnacionales para atender las necesidades de los pobres varía según los casos. En un estudio reciente de un programa social argentino financiado por el gobierno central pero ejecutado por las provincias, se observó que la focalización de la pobreza variaba notablemente de unas provincias a otras. Cuando se introdujeron reformas para mejorar las diversas vías de acceso del programa a los segmentos más pobres de la población, la mayoría de los avances se debieron a una mejor focalización dentro de las propias provincias y a un seguimiento más eficaz, a nivel nacional, de los resultados de cada provincia²⁴. Análogamente, en Bolivia, para que la composición del gasto público local cambiase a favor de los pobres hubo que esperar a que, como consecuencia del proceso de descentralización, las comunidades contaran con mayores facultades para influir en los gobiernos locales²⁵.

Por lo tanto, para conseguir una orientación selectiva en favor de los pobres, es necesario combinar medidas nacionales y subnacionales. En general, el financiamiento del grueso de las necesidades deberá seguir siendo competencia del gobierno central, pero las autoridades locales, mejor informadas, deberían poder participar en la prestación y la gestión de los servicios sociales. No obstante, es necesario que el gobierno central siga desempeñando una función de vigilancia para garantizar que se alcancen los objetivos de la redistribución.

Estabilidad macroeconómica

La descentralización, si no se lleva a cabo como es debido, puede poner en peligro la estabilidad macroeconómica²⁶. La descentralización fiscal se traduce en un menor control de los recursos públicos por parte del poder central. El Gobierno de Filipinas, por ejemplo, está obligado a compartir casi la mitad del ingreso tributario interno con las autoridades subnacionales, lo que limita su capacidad para ajustar el presupuesto en respuesta a las crisis. Los gastos locales que se financian incurriendo en déficit también pueden distorsionar las medidas que adopte el gobierno central para enfriar la economía recortando el gasto público.

Cuando se descentralizan los ingresos antes que las responsabilidades de gasto, el gobierno central se ve forzado a mantener los mismos niveles de gasto con una base de

recursos menor. El resultado –como puede observarse en muchos países de América Latina– es la aparición de abultados déficit del gobierno central. En forma más general, la separación de las funciones de recaudación y de gasto permite que los gobiernos subnacionales incurran sólo en una fracción del costo político y financiero de sus gastos, especialmente cuando la mayoría de los recursos locales se financian con cargo a un fondo nacional común de ingresos tributarios.

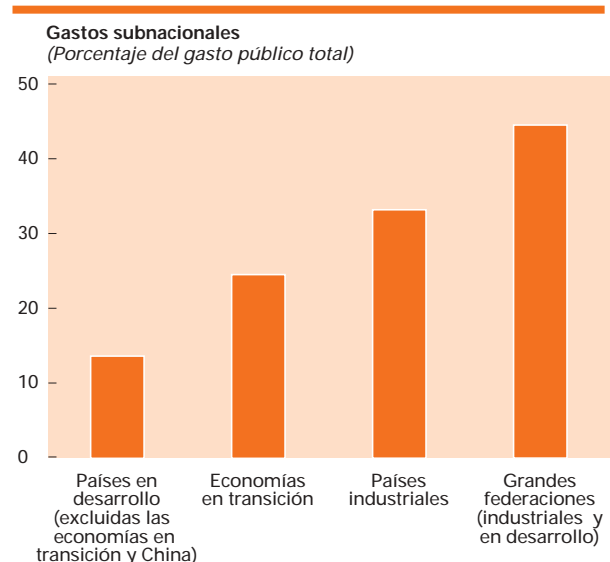
El peligro de inestabilidad macroeconómica sólo constituye un problema grave en los países en que los gobiernos subnacionales controlan un volumen de recursos importante –normalmente, cuando se trata de grandes federaciones o países ricos muy descentralizados (véanse los Gráficos 5.1 y 5.2)²⁷. Pero, incluso en estos casos, no es del todo clara la existencia de una relación entre el proceso de descentralización y la inestabilidad macroeconómica. A juzgar por los resultados de varios estudios, la descentralización no ha socavado la estabilidad en los Estados Unidos ni en los países de Europa occidental. En América Latina, la contribución de los gobiernos subnacionales al déficit nacional era insignificante en la mayoría de los casos, salvo en los países con un sistema federal²⁸.

Del gobierno centralizado a la descentralización

Todo programa de descentralización debe adaptarse a las condiciones propias del país en cuestión. No obstante, la

Gráfico 5.1

Los gastos subnacionales constituyen sólo un pequeño porcentaje del gasto público, salvo en los países industriales y en las grandes federaciones

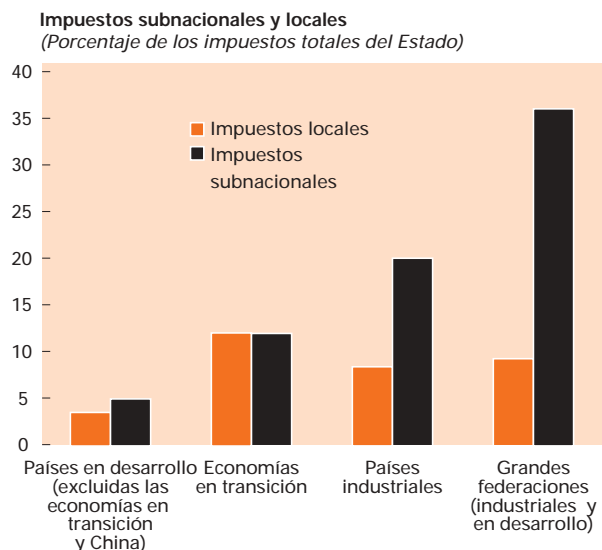


Nota: El gráfico representa valores medianos, no promedios. Los gastos subnacionales corresponden a las observaciones más recientes disponibles a partir de 1990.

Las grandes federaciones son Argentina, Brasil, Canadá, Estados Unidos, la Federación de Rusia, India y México.

Fuente: Cuadro A.1 del Apéndice.

Gráfico 5.2 Los gobiernos locales nunca controlan un gran porcentaje de recursos públicos



Nota: El gráfico representa valores medianos, no promedios. Los impuestos locales y los impuestos subnacionales corresponden a las observaciones más recientes disponibles a partir de 1990.

Las grandes federaciones son Argentina, Brasil, Canadá, Estados Unidos, la Federación de Rusia, India y México.

Fuente: Cuadro A.1 del Apéndice.

experiencia acumulada en los últimos 15 años permite extraer algunas enseñanzas de carácter universal, que podrían ser provechosas para los países que se hallan actualmente inmersos en este proceso. Una de esas enseñanzas es la necesidad de contar con un conjunto coherente de normas que sustituyan al sistema jerárquico de gobierno característico de los sistemas centralizados.

Uno de los grandes retos que plantea la descentralización es la institucionalización del equilibrio de poderes entre el gobierno nacional y los gobiernos locales. Para ello, se necesitan normas que protejan, y a la vez limiten, los derechos de los gobiernos subnacionales. Dichas normas se presentan en una gran variedad de formas. Algunas de ellas ni siquiera están escritas. Por ejemplo, no existe ninguna ley que prohíba al Gobierno de los Estados Unidos socorrer a los estados morosos. En Turquía tampoco hay una ley que obligue al gobierno nacional a sacar de apuros a los municipios que no cumplen sus obligaciones. Sin embargo, en ambos casos, se trata de prácticas muy arraigadas que influyen en las expectativas de prestamistas y prestatarios.

Cuando las normas que rigen la descentralización son explícitas y razonablemente permanentes, se reduce la incertidumbre y se crean condiciones semejantes para todos los agentes que participan en el proceso político. La experiencia de China (Recuadro 5.5) demuestra que un proceso de descentralización informal y basado en la negociación es difícil de manejar. Las normas permiten a

los gobiernos subnacionales coordinar una defensa frente a un gobierno central excesivamente dominante, limitando al mismo tiempo su propia capacidad de negociación²⁹. Los estudios sobre temas constitucionales demuestran la conveniencia de adoptar las más fundamentales de estas normas –elección de los Jefes de Estado y de Gobierno y de los miembros de la legislatura, separación de poderes– de forma que sólo puedan modificarse por mayoría excepcional o mediante un complicado proceso de enmienda³⁰. Para que se puedan mantener, dichas normas deben formularse de tal manera que todas las partes se convenzan de que tienen mucho más que ganar si las acatan que si las infringen³¹.

Las normas deben ser explícitas y estables e invitar a su cumplimiento. Ahora bien, ¿cómo decide un país cuál ha de ser su contenido? Para responder hay que considerar tres grandes temas: la división de los poderes políticos entre el nivel nacional y subnacional de gobierno; la estructura, funciones y recursos de los gobiernos subnacionales, y las normas electorales y otras instituciones políticas que vinculan a los políticos locales con sus electores.

Equilibrio político entre los intereses centrales y locales

Las normas que rigen las relaciones entre el gobierno central y los gobiernos subnacionales las establece casi siempre el gobierno central para todo el territorio a nivel nacional³². Aun en el caso en que estas normas se incorporen a constituciones o tratados, siguen estando sujetas a renegociación y su aplicación se presta a diversas interpretaciones³³. El equilibrio de poderes entre el gobierno nacional y los gobiernos subnacionales dependerá, por lo tanto, de la influencia que sobre aquel tengan los intereses regionales. Y la estabilidad de este equilibrio de poderes requiere como condición unas instituciones concebidas de tal manera que las minorías dirigentes –tanto nacionales como subnacionales– consideren conveniente colaborar entre sí.

Atenuar la influencia regional en el gobierno nacional

La influencia de los intereses subnacionales en el gobierno nacional depende de dos factores. El primero es la forma en que se incorporan dichos intereses a la legislatura nacional, lo que determina la capacidad de un gobierno subnacional para presionar al gobierno nacional, a fin de que modifique las normas. El segundo factor es la fuerza del poder ejecutivo nacional, que influye en la capacidad del gobierno central para resistir esas presiones.

Los intereses regionales y la legislatura. Los escaños en el Parlamento pueden asignarse de tal manera que estén igualmente representados los estados o las provincias, en cuyo caso la representación territorial tendría prioridad sobre la representación demográfica (o de los ciudadanos). En los sistemas bicamerales, la cámara alta suele dar el mismo peso específico a los estados o provincias y, por

Recuadro 5.5

La descentralización en China

China es un país constituido oficialmente como un Estado unitario, en el que el partido político dominante –el Partido Comunista Chino– recomienda los candidatos para los puestos de gobernador y alcalde y los somete a la ratificación del Congreso Popular³⁴. No obstante, el poder político y económico se ha dispersado notablemente en los últimos años, sobre todo a partir de las reformas introducidas en 1978. El número de puestos controlados directamente por la organización central del partido bajó de 13.000 a 5.000 y se ha abandonado en gran medida la planificación centralizada. En estas condiciones, los dirigentes locales tienen más incentivos para fomentar la prosperidad económica a nivel local que para perseguir algún objetivo económico de alcance nacional. Además, han adquirido una notable autonomía en el diseño y la aplicación de las políticas. El gobierno central de China ya no puede recuperar unilateralmente las competencias que ha delegado, ni probablemente desee hacerlo. En febrero de 1999, cuando un municipio eligió directamente a su presidente por primera vez en la historia, la televisión nacional retransmitió los resultados, como demostración de respaldo oficial.

El enfoque adoptado por China en materia de descentralización se basa más en la negociación que en las normas para definir las relaciones entre el gobierno central y los cuatro niveles subnacionales: provincias, prefecturas/ciudades, condados y municipios. La asignación de funciones a los distintos niveles de gobierno sigue siendo bastante ambigua, salvo en lo que se refiere a la salud y la educación, que están bajo control de los gobiernos provinciales. Por lo que respecta a los ingresos, hasta principios de los años noventa, los gobiernos locales tenían encomendada la función de administrar y recaudar una gran proporción de los impuestos del gobierno central, pero después demostraron más lealtad al gobierno subnacional que al central. Los recaudadores de impuestos de las provincias solían servirse de los sistemas de administración tributaria para adquirir autonomía en esta materia. Negociaban directamente con las empresas los pagos que éstas iban a efectuar (en lugar del impuesto sobre la renta de sociedades que recaudaba el gobierno central) y transferían fondos tributarios, que en otras circunstancias se habrían com-

partido con el gobierno central, a cuentas extrapresupuestarias locales.

En 1994, con las nuevas reformas se crearon administraciones tributarias separadas para los impuestos nacionales y los locales, medida que ha permitido al gobierno central recibir un mayor porcentaje del ingreso tributario, pero que sigue siendo sumamente impopular. Cinco años más tarde, el principio de que los impuestos pertenecen al gobierno central a menos que se asignen específicamente a las unidades locales, sigue siendo objeto de fuerte controversia a nivel local. Además, los gobiernos subnacionales continúan recurriendo a los fondos extrapresupuestarios –algunos de los cuales son ilegales– para procurarse el mayor porcentaje del ingreso. Estos fondos, junto con déficit provinciales frecuentes (e ilegales), otorgan una notable independencia fiscal a las administraciones provinciales.

La descentralización al estilo chino permite en realidad una considerable autonomía subnacional. Ofrece incentivos a los funcionarios locales para que se esfuercen en lograr la prosperidad local y ha sido, además, un instrumento eficaz para poner en marcha reformas del mercado. Por otro lado, con el tiempo, la falta de normas claras puede poner en peligro los éxitos logrados hasta el momento. La descentralización ha acentuado la tendencia a fomentar una mentalidad feudal que ya existía antes de iniciarse el proceso de reforma. Esta tendencia obstaculiza los esfuerzos encaminados a unificar el mercado nacional y, periódicamente, pone en peligro el control del gobierno central sobre la estabilidad macroeconómica. Además, si bien la independencia administrativa ha ayudado a mantener el ritmo de crecimiento y de reforma, también ha creado oportunidades para obtener rentas económicas recurriendo a prácticas de corrupción financiera o de clientelismo político. Las estadísticas oficiales indican que, al final de 1998, la Comisión de Inspección Disciplinaria del Partido había sancionado a 158.000 funcionarios, y de hecho la corrupción fue uno de los principales temas de debate del Congreso Nacional Popular (el Parlamento chino) en marzo de 1999.

ende, a los intereses regionales en la legislatura nacional. En México y Argentina, el Senado otorga un número igual de escaños a cada estado o provincia, independientemente del número de habitantes, lo que confiere a las pequeñas unidades de gobierno un poder de voto desproporcionado. En las elecciones al Senado argentino, un voto de Tierra de Fuego equivale a 180 votos de Buenos Aires; en México, un voto de Baja California vale lo mismo que 31 votos en el estado de México; en el Brasil, unos senadores que representan a menos del 13% del electorado controlan el 51% de los votos. No obstante, en la mayoría de los países con sistema bicameral, el Senado tiene poderes limitados, de modo que el efecto de la representación territorial es mucho mayor si se aplica a la cámara baja³⁵.

Cuando los miembros de la cámara representan los intereses de las regiones, pueden ser elegidos directamente por los votantes de la región o bien ser escogidos por los propios gobiernos regionales, como sucede en Alemania, India, Pakistán y Sudáfrica³⁶. En Rusia, los gobernadores provinciales y los primeros ministros son miembros ex-officio de la cámara alta. En principio, una representación explícita de esa naturaleza hace de dicha cámara alta un instrumento de los gobiernos regionales. Sin embargo,

una vez más, el impacto en la legislatura nacional depende de los poderes que se otorguen a ese organismo.

Por último, hay que tener en cuenta la importancia de los mecanismos electorales. Por ejemplo, los distritos electorales basados en demarcaciones regionales acentúan las diferencias políticas en función de criterios regionales. Por ese motivo, este sistema se aplica muy pocas veces³⁷. Entre las grandes democracias, Argentina, Brasil, Colombia España e Italia son las únicas que definen los distritos legislativos exclusivamente en función de criterios regionales. En otros casos, se recurre a distritos subregionales más pequeños o se elige a unos cuantos legisladores que representan a todo el país en vez de a una región concreta.

Los poderes del ejecutivo. La capacidad de un gobierno central para resistir las presiones regionales depende de la firmeza del jefe del ejecutivo y de si existe o no una mayoría clara en el Parlamento. El hecho de que el representante del poder ejecutivo sea elegido por el Parlamento o por votación popular directa (es decir, que el régimen sea parlamentario o presidencialista) es menos importante que los poderes del ejecutivo en relación con la legislatura, entre los que se cuenta el poder de veto y la capacidad de controlar el programa legislativo o legislar por decreto.

El grado en que el jefe del ejecutivo depende del respaldo de un partido político es otro factor a tener en cuenta. Por ejemplo, el régimen político de los Estados Unidos es presidencialista, pero la división de poderes que establece la Constitución obliga al Presidente a buscar el apoyo de su propio partido³⁸.

El sistema electoral también influye en la vulnerabilidad del poder ejecutivo frente a los grupos de presión. Los sistemas de representación proporcional, en los que los escaños se asignan en función del porcentaje de votos obtenido por cada partido, suelen producir gobiernos que requieren la formación de una coalición para poder gobernar³⁹. Estos gobiernos de coalición son, por naturaleza, menos estables y más vulnerables a las demandas de los grupos de presión que los gobiernos con grandes mayorías⁴⁰. Sin embargo, la representación proporcional sí permite que intereses regionales y étnicos dispares tengan voz y voto en el gobierno. Combinada con un sistema parlamentario de gobierno, como en la mayoría de los países de Europa occidental, la representación proporcional impone la necesidad de gobernar por consenso. La teoría política convencional recomienda un sistema de esta naturaleza para las nuevas democracias, precisamente porque garantiza voz y voto incluso a los grupos más pequeños, dándoles así participación y presencia en la nueva democracia en vez de cerrarles las puertas⁴¹. Pero, si la representación proporcional se combina con un régimen presidencial, como ocurre en América Latina, suele conducir a una situación de punto muerto entre el poder ejecutivo y el legislativo⁴².

Crear incentivos para la cooperación entre el gobierno nacional y los gobiernos subnacionales

Para que el equilibrio de poderes sea estable, es preciso crear una comunidad de intereses entre los dirigentes políticos nacionales y subnacionales⁴³. Los partidos políticos desempeñan en este proceso un papel crucial que, a menudo, no se valora lo suficiente⁴⁴. En los Estados Unidos y en Alemania, los partidos estatales controlan los parlamentos regionales, mientras que en el Canadá, los partidos regionales compiten entre sí en las elecciones subnacionales. Como consecuencia, en este país suele elegirse a los políticos subnacionales en plataformas constituidas expresamente en oposición al gobierno nacional y muy pocas veces abandonan su escaño regional para ocupar otro en el Parlamento nacional. En cambio, en los Estados Unidos y Alemania, la oposición entre los políticos nacionales y los subnacionales suele ser de carácter puramente partidista y es frecuente que los dirigentes nacionales comiencen su carrera siendo elegidos a nivel subnacional.

Las instituciones pueden diseñarse de manera que fomenten una comunidad de intereses. El sistema electoral, y la estructura de partidos resultante, determinan el grado de integración del sistema político a nivel nacional. La celebración simultánea de elecciones nacionales y regionales crea incentivos para preservar el significado de las etiquetas con que se presentan los partidos y fomentar la expansión de los partidos de ámbito nacional⁴⁵. Los

órganos legislativos que representan explícitamente a las regiones tienden a promover estructuras de partido integradas⁴⁶. La autoridad ejecutiva del gobierno central en relación con los gobiernos regionales es importante, en la medida en que determina si aquel necesita gobernar por consenso o por decreto. Análogamente, la autoridad del jefe del ejecutivo determina hasta qué punto este poder ha de contar con el respaldo regional.

No existe una solución óptima para dividir el poder político entre el gobierno central y los gobiernos subnacionales. Tampoco existe una disposición constitucional que garantice que a los dirigentes políticos de ambos niveles de gobierno les interesa cooperar. No obstante, cualquiera que sea el sistema que se adopte, hay que evitar que convierta al gobierno central en rehén de los intereses subnacionales.

Estructura, funciones y recursos de los gobiernos subnacionales

La segunda gran categoría de normas se refiere a la forma en que están estructurados los gobiernos subnacionales, las funciones que desempeñan a cada nivel y cómo se financian. Estas normas deben determinarse por sistema, teniendo en cuenta las interacciones que se producen entre las instituciones fiscales, políticas y administrativas.

Estructura y funciones

¿Cuál es la estructura óptima para los gobiernos subnacionales? El enfoque tradicional de la descentralización adoptado por los economistas de finanzas públicas, conocido con el nombre de “federalismo fiscal”, requiere una estructura de gobiernos subnacionales de varios niveles, cada uno de los cuales presta los servicios que benefician a los residentes de su jurisdicción⁴⁷. La experiencia demuestra que este modelo, por útil que resulte, presenta algunas limitaciones y que los gobiernos deben tratar, por el contrario, de desarrollar un marco normativo que permita compartir las responsabilidades⁴⁸.

El marco de federalismo fiscal y sus limitaciones prácticas. En el modelo de federalismo fiscal se asignan tres funciones al sector público: la estabilidad macroeconómica, la redistribución del ingreso y la asignación de los recursos (en caso de ineficacia de los mercados). El modelo asigna la función de estabilización al gobierno central porque éste controla la política monetaria y tiene más margen de maniobra para recurrir a la política fiscal que los gobiernos subnacionales. El modelo también asigna al gobierno central la redistribución del ingreso porque todo intento de las administraciones locales por gravar a los ricos y redistribuir la riqueza entre los pobres daría lugar a ineficientes desplazamientos de la población, en el sentido de que los grupos de alto ingreso se trasladarían a regiones con impuestos más bajos y los grupos de bajo ingreso se concentrarían en las que ofrecieran mayores prestaciones⁴⁹.

Más recientemente, se ha reconocido en los trabajos publicados que, si bien el gobierno central debería seguir

financiando y diseñando las estrategias de distribución, los gobiernos locales suelen estar en una buena situación para aplicar y administrar políticas nacionales uniformes⁵⁰. Además, los gobiernos locales normalmente administran servicios que tienen importantes repercusiones en la redistribución del ingreso, tales como la atención primaria de la salud, la educación, la atención infantil, la vivienda y el transporte público. En los países más pobres, esos servicios son, con frecuencia, el único medio de proporcionar transferencias en especie a los hogares pobres.

El enfoque basado en el federalismo fiscal asigna una función importante al gobierno subnacional en la distribución de los recursos, debido al hecho de que, cuando las prestaciones que ofrece un servicio concreto se limitan en gran medida a las jurisdicciones locales, los niveles apropiados y la combinación de servicios pueden establecerse de manera que se tengan en cuenta lo más posible las preferencias locales. Los consumidores locales pueden manifestar sus preferencias con su voto o trasladándose a otras jurisdicciones⁵¹. A este respecto, la política local puede calcular la eficiencia de un mercado en la asignación de los servicios públicos locales.

No obstante, este enfoque tropieza en la práctica con dos obstáculos. Primero, en los países en desarrollo, en los que es posible que los mercados inmobiliarios y laborales no funcionen bien y la tradición democrática se encuentre en una fase incipiente, no es realista suponer que los ciudadanos pueden cambiar fácilmente de jurisdicción o hacer oír su voz por medio del proceso político⁵². En segundo lugar, establecer niveles separados de gobierno para cada servicio resulta costoso y plantea graves problemas de coordinación⁵³.

Estructura de los gobiernos subnacionales. El número apropiado de niveles de gobierno y de jurisdicciones dentro de cada nivel varía en función de las características físicas de un país, de su configuración étnica y política y, posiblemente, de su nivel de ingreso, pero todos los países tienen que lograr un equilibrio entre la representación y el costo. El gobierno local de Midnapur, en la India, quizá tenga dificultades para administrar los servicios locales de manera que se vean representadas las preferencias de toda su población, que es de 8,3 millones de habitantes, pero es muy probable que gobiernos locales muy pequeños —como los de Armenia, Hungría, Letonia, la República Checa y la República Eslovaca que, en promedio, atienden a una población de menos de 4.000 habitantes— dediquen la mayor parte de sus escasos recursos al pago de gastos fijos de administración⁵⁴.

A juzgar por las tendencias que se observan en los países con un historial acreditado de descentralización, cabe pensar que los costos son un factor importante. La mayoría de los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) tienen un número limitado de niveles de gobierno y jurisdicciones subnacionales (Cuadro 5.1). En algunos casos, se ha reducido recientemente el número de unidades de ese alcance, para conse-

guir una mayor eficiencia y limitar los gastos⁵⁵. En cambio, en varios países en desarrollo, están proliferando los gobiernos subnacionales. En 1992, Marruecos aumentó el número de municipios de 859 a 1.544 y convirtió a las regiones en un tercer nivel de gobierno subnacional⁵⁶. Incluso en países muy pobres, como Madagascar, Malawi y Zambia, se observa una tendencia a aumentar en forma constante, aunque gradual, el número de gobiernos locales. Quizá ello se deba, en parte, al hecho de que cada gobierno local puede disponer de una donación global, no asignada a fines específicos, lo que supone un incentivo para dividir las jurisdicciones⁵⁷.

Aclarar la asignación de funciones y contemplar la posibilidad de compartirlas. Algunos servicios pueden prestarse con menor costo si se proporcionan en gran escala o sus beneficios pueden hacerse extensivos a varios distritos. La prestación centralizada de estos servicios crea economías de escala y permite aprovechar las externalidades, pero a expensas de imponer una política común a poblaciones con preferencias y prioridades diferentes⁵⁸. Esta relación de sustitución, en la que se basa el enfoque del federalismo fiscal, orienta algunas de las decisiones que deben adoptarse a la hora de asignar funciones. Los servicios que presta el gobierno central deben beneficiar a la economía en su conjunto o crear notables economías de escala: por ejemplo, la defensa nacional, las relaciones internacionales, la política monetaria o la conservación de un mercado nacional unificado. En correspondencia, las unidades subnacionales deben proporcionar bienes públicos locales. Este modelo, adoptado en la mayor parte de las democracias consolidadas, también es común en la mayoría de los países que han descentralizado recientemente las funciones del Estado, con la notable excepción de Bosnia y Herzegovina (Recuadro 5.3).

Estos acuerdos de reparto de responsabilidades son complejos, pero funcionan bien cuando son claros, cuando las responsabilidades propias de cada nivel están relativamente bien definidas y cuando el marco reglamentario prevé que los gobiernos locales son, en unos casos, agentes del gobierno central y, en otros, protagonistas que actúan por cuenta propia. Si no hay claridad ni un marco reglamentario apropiado no es posible exigir que se rindan cuentas. En Sudáfrica, el gobierno central y las provincias comparten responsabilidades en materia de salud y educación, pero las funciones de cada nivel de gobierno no están claramente delimitadas. El resultado es que las provincias reciben transferencias para financiar estos servicios, pero las utilizan para otros fines, sabiendo perfectamente que el gobierno central intervendrá para prestar el servicio necesario.

Asignación y control de los recursos

Determinar qué nivel de gobierno controla qué recursos es quizá la cuestión más espinosa de todo el proceso de descentralización. La capacidad de las autoridades subnacionales para actuar con independencia del gobierno cen-

Cuadro 5.1

Estructura de los gobiernos subnacionales en las grandes democracias

País	Nivel intermedio	Gobiernos locales	País	Nivel intermedio	Gobiernos locales
Países industriales			Federación de Rusia	21 repúblicas, 17 territorios de regiones autónomas, 49 provincias (<i>oblasti</i>), 2 ciudades de nivel federal	1,868 <i>raions</i> , 650 ciudades de primer nivel, 26.766 ciudades secundarias, municipios y pueblos
Alemania	13 estados, 3 ciudades-estados	329 condados, 115 ciudades no adscritas a condados, 14.915 municipios	Filipinas	76 provincias	64 ciudades, 1.541 municipios, 41.924 <i>barangays</i>
Canadá	10 provincias, 2 territorios	4.507 municipios	Irán, República Islámica de	25 provincias	720 distritos y municipios
España	17 comunidades autónomas	50 provincias, 8.097 municipios	Kenya	39 consejos de condado	52 consejos municipales, rurales y urbanos
Estados Unidos	50 estados, D.F.	39.000 condados y municipios, 44.000 autoridades locales con fines especiales	Malasia	13 estados	143 consejos urbanos, municipales y de distrito
Francia	22 regiones, 96 departamentos	36.772 comunas	México	31 estados, D.F.	2.412 municipios
Italia	22 regiones, 93 provincias	8.100 municipios	Mozambique	10 provincias	33 municipios
Japón	47 prefecturas	655 ciudades, 2.586 pueblos	Nepal	75 distritos y <i>panchayats</i> de pequeñas ciudades	4.022 <i>panchayats</i> rurales (pueblos)
Reino Unido	Condados	540 distritos rurales, distritos metropolitanos y municipios de Londres	Pakistán	4 provincias	15 corporaciones municipales, 457 comités municipales y rurales, 40 juntas cantonales, 4.683 consejos de uniones y ciudades
Otros países			Polonia	16 provincias, 307 <i>poviats</i>	2.489 <i>gminas</i>
Argentina	23 provincias	1.617 municipios	Sudáfrica	9 provincias	850 autoridades locales
Bangladesh	—	4 corporaciones urbanas, 129 <i>pourashavas</i> (municipios más pequeños), 4.500 uniones parroquiales (que agrupan 85.500 poblados)	Tailandia	75 <i>changwats</i> , Bangkok	6.397 distritos, 148 municipios y ciudades
Brasil	27 estados, D.F.	4.974 municipios	Turquía	74 provincias	2.074 municipios
Colombia	32 departamentos, F.D.	1.068 municipios	Uganda	45 distritos, 13 municipios	950 subcondados, 39 divisiones municipales, 51 consejos rurales
Corea, Rep. de	6 ciudades especiales, 9 provincias	67 ciudades, 137 condados	Ucrania	24 regiones (<i>oblasti</i>), 1 república autónoma, 2 municipios	619 distritos
Etiopía	9 regiones más, 2 administraciones urbanas especiales, 66 zonas	550 <i>woredas</i>	Venezuela	23 estados, D.F.	282 municipios
India	25 estados, 7 uniones territoriales	3.586 entes locales urbanos (95 corporaciones municipales, 1.436 consejos municipales, 2.055 <i>nagar panchayats</i>), 234,078 entes rurales locales			

—No aplicable.

D.F.: Distrito Federal.

Fuente: Cuadro A.1 del Apéndice.

tral depende de que tengan, o no, acceso a bases tributarias y fuentes de crédito también independientes⁵⁹. La experiencia permite extraer dos enseñanzas en esta materia. La primera es que los gobiernos subnacionales necesitan recursos proporcionales a sus responsabilidades. En segundo lugar, las autoridades de nivel subnacional han de funcionar dentro de los límites que les marcan unas limitaciones presupuestarias estrictas, para evitar que gasten o se endeuden excesivamente confiados en que, llegado el caso, el gobierno central les sacará de apuros⁶⁰.

El principio rector de la asignación de los ingresos es muy sencillo: el financiamiento debe acomodarse a la función. Y esto es así no sólo porque los recursos hayan de estar en proporción con los servicios que financian, sino también porque el tipo de ingreso que se utilice afecta al comportamiento de los consumidores y se traduce en diversos patrones de incidencia. Las tarifas que se cobran a los usuarios, como el billete de autobús o la factura del agua, afectan al consumo de dichos usuarios y sólo gravan a quienes se benefician efectivamente del servicio. En general, la estructura apropiada del financiamiento subnacional –la combinación de tarifas cobradas al usuario, impuestos y transferencias– depende de las funciones que se hayan asignado a cada nivel de gobierno.

Algunas formas de tributación son adecuadas para financiar servicios locales cuyos beneficios no pueden circunscribirse a consumidores individuales, como las carreteras locales, por ejemplo. Los impuestos de este tipo deben recaer sobre los residentes de la jurisdicción y han de ser directos, es decir, que han de gravar directamente a los individuos o la propiedad personal, de modo que la carga sea local. El impuesto sobre la propiedad, el impuesto sobre la renta de las personas físicas y el impuesto de capitación son buenos ejemplos a este respecto. Los impuestos indirectos, como el impuesto sobre el valor agregado (IVA) o el impuesto sobre la renta de las sociedades, que pueden incorporarse al precio de los bienes y trasladarse a los consumidores de jurisdicciones distintas de la que los aplica no resultan, en general, apropiados como impuestos locales.

No obstante, en algunos países en desarrollo, los impuestos directos suelen tener efectos limitados. El impuesto sobre la renta no sirve de mucho en un entorno en el que la mayor parte de la economía opera de manera informal. En muchos países, el impuesto de capitación, que fue una de las principales formas de tributación en la época colonial, es políticamente inaceptable. Y el impuesto sobre la propiedad, que requiere la existencia de buenos sistemas de información, suele administrarse mal⁶¹. Para compensar, la mayoría de los municipios recurren a diversas formas de tributación de las empresas. En Jordania, es obligatorio el pago de una tarifa por concepto de licencia comercial; en el Brasil se aplican impuestos a los servicios; en algunos estados de la India se cobra el octroi (un impuesto sobre los bienes que circulan entre diferentes demarcaciones regionales o municipales). Además de ser eficientes, estos impuestos

resultan más fáciles de aplicar desde el punto de vista político, ya que sus efectos están ocultos en el precio de los bienes. Como resultado, incluso algunos países descentralizados, con larga tradición democrática, como los Estados Unidos y Alemania recurren a ellos. En general, los impuestos subnacionales muy raras veces constituyen un porcentaje grande del ingreso tributario a ese nivel (véase el Gráfico 5.2), aunque todavía hay margen, sobre todo en los países en desarrollo, para mejorar la recaudación tributaria local⁶². Para los niveles intermedios de gobierno, el problema de acompañar los impuestos a la jurisdicción resulta aún más complicado (Recuadro 5.6).

Función de las transferencias. Dado que las transferencias constituyen una gran parte del financiamiento subnacional en cualquier país, su diseño es un factor crucial para que el proceso de descentralización tenga éxito⁶³. Las transferencias son necesarias para financiar los servicios que los gobiernos locales proporcionan por cuenta del gobierno central (mientras que lo ideal sería que los ingresos locales se utilizaran para sufragar los gastos locales). Además, son esenciales para garantizar que la descentralización no se produzca a expensas de la equidad, sobre todo, si el gobierno central se apoya en programas administrados a nivel subnacional para redistribuir el ingreso o si existen grandes diferencias de ingreso entre los distritos. Por último, los gobiernos pueden usar las transferencias para influir en la estructura sectorial del gasto local consignándolas o desembolsándolas en forma de fondos de compensación.

Aunque las transferencias son casi siempre necesarias, no deben ser tan cuantiosas que eliminen la necesidad de recaudar impuestos locales⁶⁴. Estos garantizan que los gobiernos subnacionales sean responsables, por lo menos hasta cierto punto, de las consecuencias políticas de sus decisiones de gasto. Además, la necesidad política obliga, a veces, a recurrir masivamente a este tipo de impuestos. La distribución de los impuestos fue uno de los temas más controvertidos en la federación yugoslava, en la que la riqueza variaba enormemente de unos grupos étnicos a otros y los aspectos de redistribución formaban parte de las tensiones étnicas. De la misma manera, la búsqueda de un buen impuesto regional es de importancia capital en Etiopía, en donde las regiones se definen sobre la base de la identidad étnica (Recuadro 5.3).

Las transferencias se componen de tres variables⁶⁵. La primera es el monto que ha de distribuirse, que puede establecerse como porcentaje de los impuestos nacionales o sobre la base de una decisión concreta, consistente a veces en reembolsar los gastos aprobados con antelación. La segunda variable son los criterios para distribuir las transferencias entre las jurisdicciones. En la Argentina, por ejemplo, se aplica una fórmula previamente determinada para asignar un porcentaje fijo de ciertos impuestos nacionales, mientras que, en la India, el gobierno central determina periódicamente, en función de las necesidades, tanto el nivel de las transferencias como el método de dis-

Recuadro 5.6 Financiamiento de los niveles intermedios de gobierno

Los niveles intermedios de gobierno, como los estados y las provincias, suelen tener encomendadas competencias importantes que no pueden financiarse solamente mediante el cobro de tarifas a los usuarios⁶⁶. Sin embargo, en los países en desarrollo, los impuestos indirectos sólo permiten obtener recursos limitados y suelen asignarse a los gobiernos locales. En general, este tipo de impuestos resulta más apropiado para el gobierno nacional, ya que la carga que representan puede trasladarse a consumidores residentes fuera de la jurisdicción en la que se aplican (problema conocido como exportación de impuestos). No existe una solución perfecta para el problema del financiamiento de los niveles intermedios de gobierno y, en la práctica, los grandes países con sistema federal, suelen combinar normalmente dos enfoques.

El primero de ellos consiste en otorgar al nivel intermedio de gobierno el derecho exclusivo al cobro de un impuesto de amplia base, como el impuesto sobre la renta o sobre el valor agregado (IVA). El primero tiene la ventaja de que afecta sólo a los residentes del estado o la región, evitándose así el problema de exportación de impuestos, pero rinde muy poco en los países pobres. Un impuesto tipo IVA, como el aplicado en el Brasil, Rusia y Ucrania, proporciona bastantes recursos pero plantea problemas de contrabando entre estados y de exportación de impuestos. De hecho, los IVA subnacionales son tan complejos que sólo los países que cuenten con una administración tributaria eficaz deben considerar la posibilidad de recurrir a ellos. Los impuestos estatales sobre la renta de sociedades también presentan problemas administrativos, sobre todo el de determinar en qué estado ha obtenido sus beneficios la empresa en cuestión.

El segundo enfoque consiste en compartir los impuestos nacionales, algo que puede lograrse de muchas formas. Una de ellas es dejar que los estados impongan un recargo sobre un impuesto que se administre y recaude a nivel nacional, lo que presenta la ventaja de obligar a los gobiernos estatales a soportar, al menos en parte, la carga política que conlleva todo impuesto. Otra modalidad es, sencillamente, compartir los impuestos. En este caso, el gobierno central remite parte de los ingresos tributarios a la jurisdicción en la que fueron recaudados. México, por ejemplo, recauda un IVA nacional que se redistribuye entre los estados sobre la base de lo que habrían recibido si lo hubieran recaudado ellos mismos. La Argentina utiliza un sistema similar. La distribución pura y simple de los impuestos no presenta ninguna ventaja sobre el cobro de un recargo, salvo el hecho de que se mantiene una tasa tributaria uniforme. La distribución del ingreso tributario, que se basa en una fórmula para repartir entre distintas regiones el producto de un impuesto nacional es semejante, aunque puede utilizarse para equiparar los ingresos de diferentes jurisdicciones independientemente de su base imponible.

tribución. La tercera variable se refiere a las condiciones impuestas para el uso de las transferencias: éstas pueden consignarse para fines específicos, como el pago de los sueldos de los maestros, o entregarse sin restricciones.

Las transferencias deben diseñarse en función de sus objetivos. Las que tengan por objeto financiar funciones que el gobierno municipal desempeña por cuenta del gobierno central deben estar expresamente asignadas. No así las que hayan de servir como sustituto de los impuestos locales, aunque su monto debe ser equivalente a la base tributaria a la que vienen a sustituir. No obstante, en la práctica, la mayoría de las transferencias adoptan la forma de donaciones globales, no reservadas a fines específicos. Esta tendencia puede obedecer a la búsqueda de la simplicidad

administrativa o quizá refleje una renuencia, por parte de los gobiernos subnacionales, a aceptar restricciones en el uso de las transferencias. En los países donde los intereses subnacionales están bien representados en los parlamentos nacionales – Alemania, Francia, Japón y el Reino Unido, por ejemplo – las donaciones globales constituyen el grueso de las transferencias entre los distintos niveles de gobierno.

Algunos principios básicos pueden aplicarse a todos los países y tipos de transferencias. Las transferencias deben determinarse en la forma más abierta, transparente y objetiva posible. Deben mantenerse dentro de un nivel razonablemente estable con respecto al año anterior, de modo que los gobiernos locales puedan planificar sus presupuestos. Finalmente, deben distribuirse sobre la base de unas reglas determinadas con anterioridad, que han de ser lo más sencillas posible⁶⁷. Sencillez, transparencia y previsibilidad son tres cualidades que ayudarían a eliminar uno de los peores problemas que conlleva la descentralización, a saber, la incertidumbre y el regateo que, con frecuencia, dificultan las relaciones fiscales entre los distintos niveles de gobierno.

Control de la deuda subnacional. El endeudamiento de los niveles subnacionales de gobierno se ha convertido en uno de los aspectos más controvertidos del proceso de descentralización. En principio, se trata de una transacción privada entre prestatario y prestamista, pero el gobierno nacional se ve arrastrado, con frecuencia, a participar en una operación que no desea, debido a su responsabilidad de mantener la estabilidad del sistema financiero. Como resultado, el endeudamiento a nivel subnacional está casi siempre sujeto a la presunción de que el gobierno central financiará en caso necesario una operación de rescate, presunción que lleva a los bancos a otorgar préstamos a gobiernos locales insolventes.

Una alternativa al financiamiento privado del endeudamiento subnacional es que el gobierno central otorgue crédito a largo plazo, ya sea prestando directamente o en forma indirecta a través de intermediarios. En la mayoría de los países, sobre todo los que no cuentan con sistemas financieros desarrollados, ésta sigue siendo la principal fuente de crédito a nivel subnacional y prevalece, con mucho, sobre el financiamiento privado. Pero el historial de reembolso de la intermediación financiera patrocinada por el gobierno central es deficiente (véase el Capítulo 6). La asignación del crédito tiende a politizarse, mientras que la recaudación de las deudas suele ser poco rigurosa y, en última instancia, son los contribuyentes nacionales quienes soportan la carga financiera de los préstamos incobrables.

Sin embargo, en general, el financiamiento privado o constituye ya la principal fuente de crédito a los niveles subnacionales de gobierno o está destinado a reemplazar, a la larga, al financiamiento del gobierno central. Para ello, es preciso contar con medios que protejan tanto al gobierno central como al sistema financiero nacional del riesgo que conlleva un excesivo endeudamiento subnacional. Como se indica en el

Cuadro 5.2

Controles del endeudamiento subnacional en algunos países

	Disciplina de mercado		Control cooperativo		Control administrativo		Control basado en las normas		Prohibición total	
	Externa	Interna	Externo	Interno	Externo	Interno	Externo	Interno	Externo	Interno
Países industriales										
Alemania							•	•		
Australia			•	•						
Austria					•	•				
Bélgica			•	•						
Canadá	•	•								
Dinamarca			•	•						
España					•	•				
Estados Unidos							•	•		
Finlandia	•	•								
Francia	•	•								
Grecia					•	•				
Irlanda					•	•				
Italia							•	•		
Japón						•				•
Noruega					•	•				
Países Bajos							•	•		
Portugal	•	•								
Reino Unido					•	•				
Suecia	•	•								
Suiza							•	•		
Países en desarrollo										
Argentina				•	•					
Bolivia				•	•					
Brasil				•	•					
Chile				•	•					
Colombia				•	•					
Corea, Rep. de					•	•				
Etiopía						•				•
India					•	•				
Indonesia					•	•				
México						•				•
Perú					•	•				
Sudáfrica			•	•						
Tailandia									•	•
Economías en transición										
Albania									•	•
Armenia									•	•
Azerbaiyán									•	•
Belarús									•	•
Bulgaria									•	•
China									•	•
Eslovenia									•	•
Estonia					•	•				
Federación de Rusia	•	•								
Georgia									•	•
Hungría					•	•				
Kazajstán									•	•
Letonia					•	•				
Lituania					•	•				
Polonia									•	•
República Kirguisa									•	•
Rumania									•	•
Tayikistán									•	•
Ucrania									•	•
Uzbekistán									•	•

Nota: Las distintas clasificaciones tratan de reflejar la principal forma de control. En la mayoría de los países, el enfoque que se aplica conlleva la combinación de varias técnicas. Ter-Minassian y Craig (1997), presentan una serie de notas explicativas, detalladas por países.
Fuente: Ter-Minassian y Craig, 1997.

Cuadro 5.2, a falta de una prohibición directa, pueden adoptarse cuatro enfoques para controlar este fenómeno. El primero se basa en la disciplina del mercado, el segundo en la cooperación entre el gobierno nacional y los gobiernos subnacionales para decidir cuál debe ser el nivel apropiado de endeudamiento, mientras que los otros dos regulan directamente la deuda de los gobiernos subnacionales. En la práctica, los países aplican una combinación de estos cuatro enfoques.

En principio, el gobierno central puede negarse, sencillamente, a intervenir en las transacciones entre los gobiernos subnacionales y sus acreedores, recurriendo a la disciplina del mercado para controlar la deuda subnacional. Ésta es la restricción más importante que pesa sobre el endeudamiento subnacional en Canadá, Francia y Portugal, por ejemplo. Pero, para ser eficaz, un enfoque tolerante requiere que se cumpla una serie de condiciones, la más importante de las cuales es la credibilidad del compromiso del gobierno central de no intervenir en las transacciones⁶⁸. Establecer dicha credibilidad lleva tiempo, sobre todo cuando en el pasado se han producido operaciones de rescate. También es necesario evitar situaciones en las que el gobierno central pueda verse obligado a intervenir, por ejemplo, cuando una suspensión de pagos amenaza al sistema bancario nacional o a la calificación crediticia del país en los mercados internacionales. Una reglamentación apropiada puede ayudar a evitar estas situaciones.

Algunos tipos de reglamentación son mejores que otros⁶⁹. Los controles estatales directos, al igual que los topes anuales al endeudamiento o la autorización administrativa de los préstamos, están sujetos a negociación política y, en general, van en contra de la tendencia a la descentralización. Además, pueden ser la causa de que al gobierno central le resulte aún más difícil negarse a intervenir para rescatar a un gobierno de nivel subnacional. No obstante, los controles administrativos son apropiados a efectos de regular la obtención de préstamos externos, porque el comportamiento de un gobierno subnacional en el mercado internacional podría tener efectos de contagio en las calificaciones de otros prestatarios del país en cuestión y porque la gestión de la deuda externa forma parte de las competencias macroeconómicas de un gobierno central.

Los controles basados en las normas, como la imposición de topes con respecto a los coeficientes de servicio de la deuda o las limitaciones en relación con el tipo o el objetivo del endeudamiento son más transparentes y están menos sujetas a injerencia política. Su funcionamiento es óptimo cuando establecen límites globales que imitan a los mercados –por ejemplo, fijando topes sobre el servicio de la deuda como porcentaje de los ingresos– y se apoyan en una definición mundial de lo que se entiende como deuda. La reglamentación detallada es difícil de fiscalizar y estimula comportamientos encaminados a evadir las normas.

Lo que es fundamental, sin embargo, es que las normas y los controles serán ineficaces a menos que vayan acompañados de la disciplina de los mercados y de un compromiso creíble por parte del gobierno central en el sentido de que no habrá «operaciones de rescate». El Brasil acaba de concluir la tercera reestructuración de la deuda estatal en 10 años. Cada crisis de la deuda se produjo a pesar de la imposición de un tope de carácter general sobre el nivel los préstamos subnacionales y de la existencia de toda una red de restricciones y controles sobre las diversas formas de deuda. Al parecer, la reglamentación no bastó para resistir las presiones de los potentes grupos de interés regionales. Incluso en países industriales que cuentan con mercados de crédito muy desarrollados, los controles sobre el endeudamiento pueden sufrir desviaciones⁷⁰. En los Estados Unidos, por ejemplo, la reglamentación es menos importante que la disciplina del mercado. La flotación de los bonos es obligatoria y el gobierno federal ni garantiza la deuda subnacional ni rescata a los gobiernos subnacionales⁷¹.

Reglamentación de los gobiernos subnacionales por parte del gobierno central

Las normas son necesarias para regular las relaciones entre los distintos niveles de gobierno pero, en los países en proceso de descentralización, el gobierno central suele compensar su pérdida de control directo aumentando la reglamentación de los gobiernos subnacionales. Esta tendencia puede resultar contraproducente si un gobierno central que sólo tiene un conocimiento limitado de la realidad local comienza a gestionar a nivel microeconómico las funciones locales o si impone costos que no está dispuesto a financiar.

Las cuestiones de personal son una esfera de actividad en la que la imposición de normas por parte del gobierno central suele ser desaconsejable. Dado que los salarios representan con frecuencia un porcentaje muy elevado de los presupuestos locales, los aumentos salariales impuestos desde el gobierno central pueden dar lugar a una crisis presupuestaria a nivel local. La reglamentación impuesta por el gobierno central puede impedir que los gobiernos subnacionales reaccionen frente a la realidad local aumentando o reduciendo el número de empleados o manteniendo los salarios en los niveles de mercado. En Turquía, el gobierno central elabora la nómina de funcionarios de cada municipio, junto con la correspondiente escala salarial. El gobierno central ha de aprobar todos los cambios que se producen en un dilatado proceso en el que participan el Ministerio del Interior, la organización de personal estatal y el Consejo de Ministros. En Sri Lanka, el gobierno central determina la masa salarial de los gobiernos provinciales.

Si a un gobierno central le preocupa el nepotismo o el exceso de personal en los niveles locales, puede hacer frente a la situación de otras maneras. Por ejemplo, puede proponer niveles de contratación y escalas salariales y exi-

gir a los gobiernos subnacionales que publiquen sus nóminas de empleados. Ahora bien, la intervención del gobierno central en las cuestiones de personal refleja también la fuerza de los sindicatos del sector público y su capacidad para organizarse a escala nacional. Este poder no ha sido fácil de contrarrestar, ni en los países en desarrollo ni en los países industriales⁷².

La imposición de normas por parte del gobierno central sigue siendo apropiada en toda una serie de circunstancias. Cuando los gobiernos subnacionales actúan como agentes del gobierno central, la reglamentación y la fiscalización son actividades necesarias para hacer cumplir los mandatos y las normas nacionales. Incluso países que han dado bastante autonomía a los gobiernos subnacionales exigen que los pagos de prestaciones sociales financiadas a nivel central se distribuyan conforme a los criterios que establece el gobierno central. Las normas también son esenciales para garantizar la validez del proceso electoral local y para tratar de resolver las diferencias que se produzcan entre las unidades del gobierno subnacional. No obstante, la libertad de prensa, el mayor acceso a la información y la consolidación de la democracia en los niveles subnacionales están haciendo que cada vez resulte menos necesaria la imposición de normas por parte del gobierno central. Los grupos de interés locales se están equipando mejor para fiscalizar la actuación de los gobiernos locales.

Los gobiernos subnacionales, obligados a rendir cuentas

El tercer gran conjunto de normas constitucionales regula las relaciones entre los funcionarios locales y sus electores. La obligación de aquellos de rendir cuentas a éstos es condición imprescindible para que la descentralización produzca o no los beneficios previstos, es decir, mayor eficiencia y atención en los servicios y un mayor grado de autodeterminación a nivel local. El proceso de elección de gobernadores, alcaldes y miembros de la legislatura subnacional ocupa una posición prioritaria a la hora de determinar su responsabilidad. Pero las elecciones no bastan por sí solas para garantizar que los gobiernos locales respondan verdaderamente a las necesidades y los deseos de la población. Es necesario aplicar tres conjuntos de medidas complementarias. Primero, las normas electorales deben alentar la participación y la representación y, al mismo tiempo, permitir la formación de una mayoría eficaz. Segundo, se puede recurrir a la sociedad civil para complementar los procesos políticos formales. Por último, es necesario que se desarrolle una administración local eficaz.

Adoptar normas electorales eficaces

Las normas electorales determinan hasta qué punto la política local corresponde a los intereses de la población o, por el contrario, queda en manos de las clases dirigentes. Naturalmente, esas normas están condicionadas por algunas características de la sociedad civil, como la educación, el acceso a la información y la existencia de grupos

con influencia en el gobierno, pero si se consigue dar gran notoriedad a las elecciones, se facilita la participación y se demuestra que los votos cuentan, ello repercutirá en los resultados electorales, cualquiera que sea la sociedad de que se trate.

Normas para aumentar la visibilidad, la participación y las recompensas previstas. El tamaño de los distritos electorales puede influir en el resultado de la elección. Eligiendo a los concejales por circunscripciones o vecindarios, en vez de hacerlo en representación de una región entera, se garantiza que todos los grupos de interés definidos geográficamente tengan un escaño en el consejo local. Con este método se reducen también los costos que entraña el presentarse a las elecciones. Como los candidatos sólo tienen que hacer campaña en una circunscripción y no en toda una ciudad o provincia, es más probable que se presenten y salgan elegidos candidatos representantes de minorías y de grupos de bajo ingreso. A su vez, la presencia de esos candidatos demuestra a las minorías y a los grupos pobres que pueden participar en el proceso de decisión política y los anima a movilizarse y a votar⁷³.

La visibilidad de unas elecciones influye también en los niveles de participación. En general, cuanto más locales son las elecciones, menor es la participación⁷⁴. Cuantos menos son los votantes, mayores son las posibilidades de que se hagan con el poder grupos de interés especiales con objetivos muy concretos. De lo que se deduce que hay que buscar una solución de compromiso entre la plena representación, que requiere la existencia de distritos pequeños, y el nivel de participación, que se incentiva con el grado de visibilidad relativamente alto que tienen las elecciones en los distritos más grandes.

Hay dos medidas que pueden ayudar a aumentar la visibilidad sin necesidad de aumentar el tamaño de las jurisdicciones electorales locales. Una consiste en celebrar al mismo tiempo las elecciones locales y las nacionales, aunque este enfoque entraña el riesgo de que los problemas nacionales tengan prioridad sobre las preocupaciones locales. Otra es que el alcalde o el gobernador del estado sean elegidos directamente por todos los electores, mientras que los miembros de la asamblea regional o los concejales del ayuntamiento son elegidos por distritos o vecindarios. Estas dos medidas, combinadas, pueden ayudar a lograr un nivel más alto de participación de los votantes y una mejor representación de los grupos sociales o de ingreso⁷⁵.

Normas que promuevan un sistema de gobierno eficaz. Para lograr una eficaz gestión de gobierno es necesario contar con coaliciones estables y que el poder ejecutivo tenga firmeza y claridad en sus facultades. La probabilidad de que las elecciones produzcan una coalición estable es mayor con un sistema de representación mayoritaria que con uno de representación proporcional, como ya se ha explicado antes. Los gobiernos locales formados por coaliciones estables gobiernan mejor que las alianzas inestables. Por ejemplo, están mejor preparados para tomar las medidas necesarias a fin de hacer frente a las crisis⁷⁶.

La separación de los poderes ejecutivo y legislativo dentro del gobierno local y la elección directa del jefe del ejecutivo también pueden traducirse en una gestión de gobierno más eficaz⁷⁷. Es más probable que un alcalde elegido directamente ponga en tela de juicio el status quo que uno nombrado por designación. La gran mayoría de las reformas municipales de importancia a escala mundial han sido emprendidas por alcaldes que se sabían en una posición de fuerza. Ahora bien, quizá tampoco sea recomendable que se concentre demasiada autoridad en el poder ejecutivo, sobre todo en las democracias de nuevo cuño. El alcalde de Moscú tenía poderes suficientes para modificar la legislación electoral de la ciudad en contra de los deseos de la asamblea legislativa.

Aprovechar los recursos que brinda la sociedad civil

Al margen del sector público, hay toda una serie de agentes –organizaciones de base, asociaciones sindicales, universidades, fundaciones filantrópicas, grupos de usuarios, organizaciones no gubernamentales (ONG) o asociaciones de vecinos– que influyen en el desempeño de dicho sector. Entre otras cosas, pueden ayudar a exigir responsabilidades a los gobiernos locales. Estos grupos, denominados en conjunto “sociedad civil”, también pueden ser un complemento de la administración local en la búsqueda de una gestión de gobierno más eficaz y sensible a las necesidades.

Sociedad civil y participación política formal. ¿Qué pueden hacer los gobiernos para alentar la participación de la sociedad civil en una buena gestión de gobierno? Mucho depende de la fuerza de las organizaciones comunitarias y de su capacidad para organizarse. Los representantes del gobierno local también deben estar dispuestos a aprovechar los recursos que ofrecen estos grupos. No obstante, los ejemplos de colaboración entre la sociedad civil y los gobiernos locales son abundantes. En Colombia, los gobiernos locales y las asociaciones comunitarias colaboran entre sí para proporcionar infraestructura a los pobres. En Brasil, Chile, México y Venezuela, muchos municipios han adoptado prácticas de participación presupuestaria y celebran reuniones abiertas para consultar con la población con respecto a sus prioridades. En todas partes, los donantes han puesto en marcha proyectos para movilizar los recursos comunitarios y fomentar la participación⁷⁸.

La participación formal de la sociedad civil en la vida pública tiene sus límites. No se pueden crear organizaciones cívicas activas en el vacío; es necesario recurrir a la riqueza de las tradiciones locales. En Bolivia, por ejemplo, las asociaciones de vecinos que denuncian la mala administración municipal ante el Senado de la nación se basan en las costumbres tradicionales⁷⁹. Además, las organizaciones cívicas no siempre son eficaces y puede darse el caso de que reflejen solamente las opiniones de un segmento muy pequeño de la población⁸⁰. Pero, cuando dichas asociaciones son débiles, los gobiernos locales pueden recurrir a otros mecanismos para brindar al público la

posibilidad de hacerse oír, como las encuestas o la recopilación de información entre grupos de usuarios⁸¹.

Sociedad civil y partidos políticos. Las revoluciones democráticas suelen estar impulsadas por un levantamiento popular y el resurgimiento de la sociedad civil. En el caso de América Latina, los sindicatos, los movimientos de base, los grupos religiosos, los intelectuales y los artistas se han apoyado unos a otros en un esfuerzo mancomunado en aras de una mayor democratización, que ha cristalizado en una unidad que se identifica como “el pueblo”⁸². En varias sociedades africanas, el respeto popular ha otorgado a los líderes religiosos una categoría y una influencia que los regímenes autocráticos no podían pasar por alto. Por último, las actividades de los sindicatos han sido cruciales en muchos países. Las huelgas provocadas por reivindicaciones laborales contra el Estado en calidad de empleador dominante –por ejemplo, para protestar por el atraso en el pago de los salarios–, rápidamente se ampliaron a peticiones en favor de la reforma política⁸³.

Una vez que los movimientos democráticos alcanzan sus objetivos inmediatos, la energía de la sociedad civil que los impulsó suele disiparse. Es lo que ocurrió con las revoluciones democráticas de África, Europa oriental y Rusia. Los partidos políticos pueden ayudar a mantener un vínculo permanente entre la sociedad civil y el Estado. Los partidos aglutinan las demandas de una población dispersa, representan los intereses políticos, reclutan y forman a nuevos candidatos para los puestos políticos, garantizan la competencia en las elecciones y forman gobiernos. Pueden ayudar a organizarse a las minorías y los grupos pobres y facilitar su participación en el proceso electoral formal⁸⁴. Así pues, los sistemas de partidos aumentan la legitimidad y la gobernabilidad haciendo que el proceso democrático sea más integrador, accesible, representativo y eficaz⁸⁵.

Establecer una administración local eficaz

Para mejorar los servicios locales es necesario contar con una administración local eficaz. Ningún equipo político, por buenas que sean sus intenciones, puede superar los problemas que crea una administración incompetente. De hecho, la falta de capacidad local y la necesidad de un aumento masivo del personal calificado son los argumentos que con más frecuencia se esgrimen en contra de la descentralización.

Tanto el gobierno central como los gobiernos locales pueden adoptar medidas para aumentar la eficacia de la administración local⁸⁶. En primer lugar, cuando un gobierno central descentraliza funciones, puede transferir también a los gobiernos subnacionales a los funcionarios más idóneos, como hizo el Gobierno de Uganda. Segundo, los gobiernos locales deben tener libertad para contratar y despedir personal y ofrecer los incentivos apropiados para poder atraer a funcionarios locales capacitados. Tercero, la privatización puede reducir el número de administradores calificados que necesitan los gobiernos locales,

ya que los servicios privatizados, más que una verdadera gestión, sólo requieren seguimiento y reglamentación.

Los problemas de limitación de las capacidades no son insuperables, pero merecen sin duda gran atención. Es necesario que el gobierno central proporcione apoyo técnico a los gobiernos locales como parte del proceso de descentralización. La descentralización en sí, en la medida en que confiere a las autoridades subnacionales mayores responsabilidades y mayor grado de control sobre los recursos, representa un incentivo adicional para seguir invirtiendo en el desarrollo de su propia capacidad administrativa.

Políticas para la transición

Lo normal es que la descentralización se produzca en períodos de agitación política y económica. La euforia que sigue a la caída de un régimen autoritario, una crisis económica que precipita el colapso de un régimen político, la lucha por el poder entre nuevos grupos de interés son, todas ellas, situaciones en que es muy poco probable que se produzca un proceso de descentralización matizado, racional y ordenado. Incluso cuando este proceso tiene lugar en un contexto menos dramático, siguen planteándose interrogantes con respecto a la estrategia y el calendario. La experiencia reciente de los países que se hallan en el proceso de descentralización puede ayudar a encontrar una respuesta.

Sincronizar los elementos de la reforma

La conclusión más clara que se puede extraer de las experiencias más recientes en materia de descentralización es que todos los elementos de la reforma deben estar sincronizados. El empuje político que subyace tras este proceso estimula a los gobiernos centrales a hacer concesiones en forma apresurada. Autorizar la celebración de elecciones locales es una medida que se puede adoptar rápidamente, pero para que la descentralización se vea coronada por el éxito es necesario tomar una serie de medidas lentas y difíciles que permitan crear nuevas relaciones normativas entre los gobiernos central y subnacionales, transferir activos y personal a los niveles locales de gobierno y sustituir las transferencias presupuestarias anuales por un sistema de asignación de los impuestos y transferencias intergubernamentales. La experiencia reciente en materia de descentralización es un buen ejemplo de los peligros que conlleva el no seguir el proceso en la secuencia apropiada.

Instrumentar las normas que regulan el gasto y el ingreso antes de proceder a la liberalización política. En Rusia la liberalización política se llevó a cabo cuando seguía todavía en pie la estructura fiscal del antiguo sistema soviético (Recuadro 5.7). Históricamente, los gobiernos subnacionales habían actuado como recaudadores de impuestos, tanto para las provincias como para el gobierno central. Desde el momento en que los gobiernos provinciales adquirieron autonomía política, empezaron a negarse a remitir ingresos tributarios al gobierno central. Las relaciones fiscales no se estabilizaron hasta 1994, año en que

Recuadro 5.7

La carreta delante de los bueyes: El proceso de descentralización en Rusia

Con el sistema soviético, los gobiernos subnacionales no eran más que una prolongación del gobierno central bajo la autoridad del Partido Comunista. El gobierno central controlaba actividades de importancia nacional, como el transporte y la defensa. Las repúblicas eran responsables de la industria ligera, mientras que las provincias (oblasti) tenían encomendadas la atención de la salud, la vivienda, los servicios públicos y la educación. Aunque a cada nivel de gobierno se le asignaba una base tributaria dada, el gobierno central determinaba los presupuestos subnacionales por medio de la planificación centralizada y de negociaciones a puerta cerrada. La distribución del ingreso tributario y las transferencias intergubernamentales no eran más que mecanismos contables que se utilizaban para cuadrar los presupuestos subnacionales.

El monopolio de poder que ejercía el partido se abolió oficialmente en 1990. Tras la descomposición de la Unión Soviética en 1991, una nueva Constitución (aprobada en 1993) declaraba a Rusia un estado federal y democrático. La nueva Constitución reconocía la existencia de 89 unidades subnacionales (repúblicas, regiones autónomas y oblasts) y estipulaba la elección obligatoria de gobernadores (presidentes en las repúblicas) y legislaturas en cada jurisdicción.

Sin embargo, Rusia siguió batallando durante varios años con su antiguo sistema de relaciones fiscales internacionales. A pesar del intento de establecer un sistema basado en la asignación separada de los impuestos, las finanzas subnacionales siguieron dependiendo de las negociaciones con Moscú. Estas conversaciones pronto se tornaron hostiles y los nuevos gobiernos regionales autónomos amenazaron con retener los ingresos tributarios que adeudaban al gobierno federal o con separarse por completo de la federación si no se atendía a sus demandas.

Desde 1994, Rusia ha ido avanzando hacia un sistema de relaciones fiscales intergubernamentales basado en las normas. Con las reformas adoptadas en 1994, se dividieron los ingresos procedentes de cada uno de los principales impuestos entre el gobierno central y los gobiernos regionales y se estableció un sistema de equiparación basado en una fórmula para ayudar a las regiones más pobres. No obstante, las reformas no resolvieron totalmente los conflictos fiscales entre los niveles de gobierno ni sirvieron para determinar la división de competencias en materia de gasto social. Además, el gobierno federal todavía corre un grave riesgo de impago de los préstamos otorgados a los gobiernos subnacionales.

Fuente: Freinkman, 1998; Le Houerou, 1996; Martínez-Vásquez, 1998.

se aplicaron reglas fijas para dividir los impuestos entre los distintos niveles de gobierno. En cambio, Chile y Polonia establecieron normas fiscales antes de proceder a la liberalización política y se evitaron pasar por una crisis fiscal semejante a la que sufrió Rusia.

Descentralizar simultáneamente una función y su correspondiente fuente de obtención de ingresos. Muchos países de África que se encontraban al borde del colapso económico transfirieron una amplia gama de servicios públicos a los gobiernos subnacionales sin proporcionarles los ingresos necesarios. No es sorprendente que la calidad de los servicios descentralizados se deteriorase rápidamente. En muchos países de América Latina ha ocurrido lo contrario: los gobiernos han descentralizado los ingresos sin descargarse las responsabilidades correspondientes. En Colom-

bia, las transferencias del gobierno central a los municipios aumentaron un 60% sin que se produjera un aumento similar en los niveles de responsabilidad.

Descentralizar los controles de gestión necesarios. El Estado ha bloqueado a veces la capacidad de los gobiernos locales para desempeñar nuevas funciones por no haber descentralizado los controles de gestión. En Colombia, por ejemplo, el gobierno central siguió fijando los sueldos de los maestros de las escuelas públicas incluso después de haberse delegado ostensiblemente en los gobiernos provinciales la gestión de las escuelas primarias y secundarias. La consiguiente decisión del gobierno central de conceder un fuerte aumento salarial desató una crisis fiscal de gran envergadura a nivel provincial, que sólo se resolvió creando un fondo especial de compensación⁸⁷. En Polonia, se transfirió a los gobiernos municipales el inventario de viviendas públicas, pero el gobierno central sigue controlando los alquileres.

La reciente descentralización de la educación en México se realizó siguiendo un enfoque más equilibrado. El gobierno federal transfirió totalmente a los gobiernos de los estados la responsabilidad de gestionar la educación preescolar, primaria y secundaria en 1992, junto con recursos financieros equivalentes al gasto en instalaciones federales registrado el año anterior. Desde entonces, el financiamiento se ha basado en una fórmula en la que progresivamente se modifica la distribución, que se ha apartado de la trayectoria histórica para acomodarse a un sistema que asigna un monto igual por alumno a todos los estados de la República. En Filipinas ha ocurrido algo semejante⁸⁸.

Demostrar la existencia de limitaciones presupuestarias estrictas

El gobierno central ha de demostrar cuanto antes su determinación de imponer limitaciones presupuestarias estrictas a los gobiernos subnacionales. La mera posibilidad de que el gobierno central pueda realizar una operación de rescate puede desencadenar un exceso de gasto y un financiamiento mediante déficit presupuestario al nivel subnacional. El Brasil, en donde el gobierno federal ha asumido más de 100.000 millones de dólares por concepto de deudas estatales, constituye un claro ejemplo al respecto (véase el Capítulo 8). La Argentina, en cambio, impuso con éxito limitaciones presupuestarias estrictas. Desde que tomó posesión, el gobierno actual se ha negado a facilitar alivio significativo de la deuda a los gobiernos provinciales. También ha reducido al mínimo su riesgo potencial adoptando dos medidas: Primera, las provincias no pueden obtener préstamos directamente del Tesoro Federal; Segunda, los préstamos que los bancos provinciales otorgan a los gobiernos de este nivel no

pueden acogerse al redescuento del banco central. Después de que la crisis económica que sufrió México en 1994 agotara temporalmente las fuentes de financiamiento en toda América Latina, los gobiernos provinciales de la Argentina se vieron obligados a ajustar sus finanzas al no poder contar con recursos del gobierno federal.

Enseñanzas para el futuro

La descentralización es una obra en marcha. Actualmente se están llevando a cabo muchos experimentos y sólo se dispone de información limitada con respecto al resultado final⁸⁹. No obstante, las experiencias recientes permiten extraer algunas conclusiones. Quizá la más importante sea que un sistema basado en las normas produce mejores resultados que uno que no lo esté. La formulación explícita de normas que regulen la división de las competencias funcionales entre los distintos niveles de gobierno reduce la ambigüedad y aumenta el grado de responsabilidad política. Dichas normas proporcionan también un marco en el que los grupos de intereses pueden competir y negociar sin recurrir a la violencia.

Algunas normas funcionan mejor que otras. Es necesario descentralizar los ingresos al mismo tiempo que los gastos para que las finanzas marchen bien. Una actitud "abstencionista" cuando los gobiernos subnacionales incumplan sus compromisos de pago de los préstamos puede ser más importante para controlar el endeudamiento que un conjunto de reglas y controles, por muy amplio que éste sea. Una política local basada en las circunscripciones, combinada con la elección directa de alcaldes y gobernadores, y la celebración simultánea de las elecciones nacionales y locales aumentan los niveles de participación y permiten una mejor representación. Los gobiernos subnacionales con múltiples niveles y muchas unidades pequeñas tienen más probabilidades de incurrir en gastos generales de administración de gran cuantía.

Las estrategias contra la descentralización no tienen muchas probabilidades de éxito, ya que las presiones que la favorecen escapan del control estatal. La aparición de economías modernas, el ascenso de una clase media urbana e instruida y la progresiva desaparición de la amenaza militar, tanto a nivel nacional como internacional, han desencadenado una presión casi insuperable a favor de una distribución más amplia del poder político en América Latina, Europa oriental, Rusia y partes de Asia oriental. Es probable que esta misma presión afecte a las economías en rápido proceso de urbanización de Asia meridional y algunas regiones de África a principios del siglo XXI. Más que intentar resistirse a ella, los gobiernos deben emprender el proceso de descentralización armados con las enseñanzas de los países que han recorrido antes que ellos esa misma senda.

El dinamismo de las ciudades, motor del crecimiento

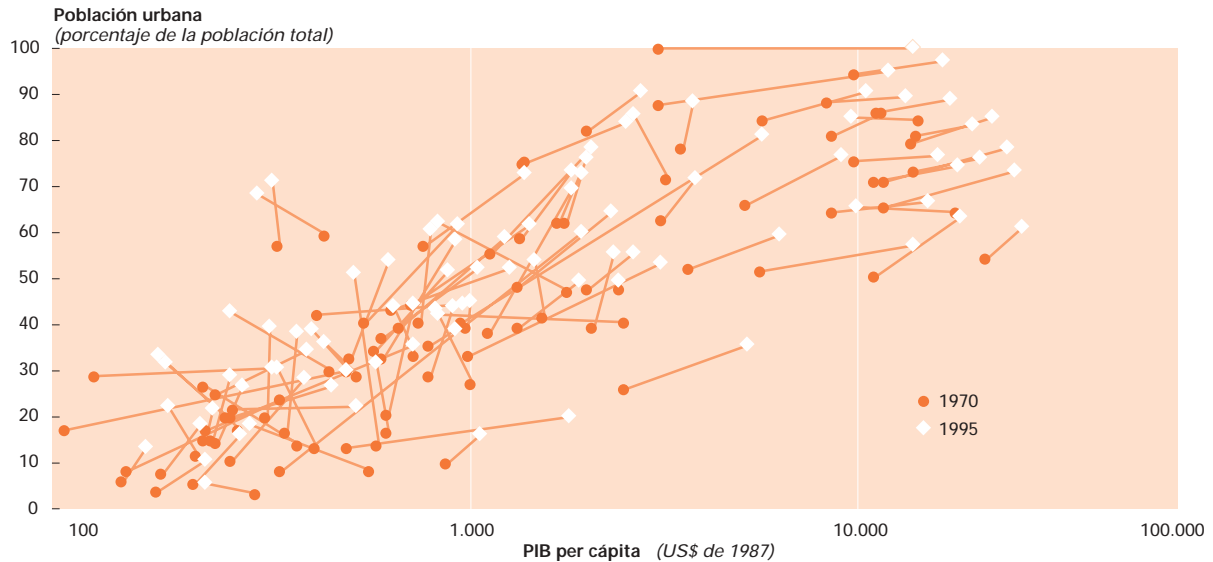


A medida que los países avanzan en el proceso de desarrollo, disminuye la participación de la agricultura en el producto interno bruto (PIB) y las manufacturas y los servicios comienzan a dominar la economía. Con frecuencia, la producción de bienes y servicios es más eficiente en zonas con una elevada densidad de población, que disponen de una abundante reserva de mano de obra calificada, de una red de empresas complementarias abastecedoras y de una masa crítica de clientes. Por esta razón, un crecimiento económico sostenido va siempre acompañado de un proceso de urbanización (Gráfico 6.1).

Los fenómenos de la globalización y la localización no han hecho que disminuya la importancia –ni el ritmo– del proceso de urbanización. La globalización promueve el crecimiento económico, que a su vez es la fuerza impulsora de la urbanización. Ahora bien, las tecnologías de las comunicaciones y la información permiten actualmente a las empresas comercializar sus productos en países lejanos e incorporar a su cadena de producción a empresas ubicadas en el otro extremo del mundo. Ahora bien, si la globalización es digna de encomio precisamente por su capacidad para hacer que las distancias parezcan mucho menores, ¿por qué la urbanización sigue siendo una tendencia tan importante?

Aunque la globalización ofrece nuevas posibilidades de establecer vínculos en todo el mundo, también refuerza ciertas ventajas de la proximidad. Las empresas que compiten en la economía global (y sus proveedores) siguen beneficiándose considerablemente del acceso a buenas reservas de mano de obra, materiales, servicios y clientes. El resultado es que, con toda probabilidad, la globalización contribuirá a fomentar la urbanización. Esto es cierto en particular en los países en desarrollo, cuyas ciudades ofrecen un acceso mucho mayor a las oportunidades que brinda la globalización.

El crecimiento de las poblaciones urbanas, tanto en las grandes capitales como en los pequeños municipios, fomenta la demanda de una mayor localización del poder político. Acrecienta las presiones sobre las instituciones nacionales de gobierno, alentándolas a adoptar las medidas descentralizadoras ya examinadas en el Capítulo 5. En consecuencia, el éxito de la urbanización reviste una importancia todavía mayor. Cuando los gobiernos urbanos tienen el poder y la capacidad para aplicar un programa de medidas de desarrollo, pueden ayudar a sus ciudadanos a conectarse con la economía mundial. Esas ciudades se convierten entonces en eslabones fiables de la cadena de pro-

Gráfico 6.1**La urbanización está estrechamente relacionada con el crecimiento económico**

Nota: En la muestra se incluyen los países industriales y en desarrollo sobre los que se dispone de datos. La cifra muestra el progreso registrado en cada país entre 1970 y 1995. El PIB per cápita está en una escala logarítmica.

Fuente: Banco Mundial, *World Development Indicators*, 1998.

ducción global, así como en metas atractivas para las inversiones extranjeras.

La urbanización es parte integrante del desarrollo, pero también plantea retos difíciles. En este capítulo se examinan las fuerzas económicas subyacentes de la urbanización, así como lo que los gobiernos nacionales deben y no deben hacer para fomentar el crecimiento económico urbano. Por otro lado, en el Capítulo 7 se trata de comprender qué es lo que hace que las ciudades sean habitables –en particular, servicios esenciales como la vivienda, el saneamiento y la infraestructura.

¿Qué hace crecer a las ciudades?

Unas ciudades saludables y dinámicas son parte integrante del crecimiento económico sostenido (Recuadro 6.1)¹. A medida que avanza el desarrollo de los países, las ciudades representan una proporción cada vez mayor del ingreso nacional. Las zonas urbanas generan el 55% del producto nacional bruto (PNB) en los países de ingreso bajo, el 73% en los de ingreso mediano y el 85% en los de ingreso alto. Los sectores de crecimiento de la economía –las manufacturas y los servicios– se concentran por lo general en las ciudades, donde se benefician de economías de concentración y amplios mercados de insumos, productos y mano de obra, y donde las ideas y los conocimientos se difunden con rapidez².

La manera en que las ciudades gestionan el desarrollo, incluida la incorporación de nuevas industrias, es muy importante para determinar la tasa del crecimiento económico. Los gobiernos de los centros urbanos pueden fomentar el desarrollo económico –o frenarlo. El

examen del proceso de urbanización –las fuerzas de concentración y los incentivos a la ubicación que van dando forma a las ciudades– es un modo útil de determinar el papel que deben desempeñar los gobiernos.

Las economías de concentración, fuente de la eficiencia urbana

¿Por qué se concentra la actividad económica en las zonas urbanas, en las que los precios de los terrenos son a menudo entre 50 y 100 veces más elevados que a 50 ó 60 kilómetros más lejos? ¿Por qué tantas personas y empresas se establecen en las grandes zonas metropolitanas, donde el costo de la vida suele ser dos veces mayor que en las zonas urbanas más pequeñas?³ La respuesta sólo puede ser una: esos costos se compensan con creces gracias a los beneficios económicos que las ciudades ofrecen –beneficios que son generalmente resultado de economías de concentración.

La concentración incrementa la productividad de una amplia gama de actividades económicas en las zonas urbanas. Cuando las ciudades crecen, la productividad aumenta. En otras palabras, una empresa típica verá cómo su productividad pasa del 5 al 10% si el tamaño de la ciudad y la escala de la industria local se duplican⁴. También los salarios urbanos son más altos que los rurales –de dos a cuatro veces mayores en los países de ingreso mediano–, lo que demuestra los niveles más elevados de productividad obtenidos de las economías de concentración urbanas⁵.

A lo largo de la historia, las zonas urbanas han sido más eficientes que las rurales debido a que las ciudades tenían mercados de insumos y productos de magnitud suficiente para servir a plantas industriales de buen tamaño y, por

Recuadro 6.1**Ciudades y zonas urbanas: Algunas definiciones**

En el presente Informe se emplean de forma intercambiable los términos *ciudades* y *zonas urbanas*. Estas son, según la definición oficial, concentraciones de trabajadores y sectores de producción no agrícolas. La mayoría de los países llama zonas urbanas a los asentamientos de 2.500 a 25.000 habitantes. La definición varía de un país a otro y ha cambiado con el tiempo. Si los criterios usados por China en su censo de 1980 se hubieran aplicado en el de 1990, el resultado habría sido una tasa de urbanización del país en los años ochenta de más del 50%, muy superior al 26% resultante con el criterio más estricto empleado en 1990. Una ciudad tiene determinada categoría jurídica (otorgada por el gobierno nacional o provincial), relacionada generalmente con estructuras administrativas o de gobierno local específicas. En la mayoría de los países, las grandes zonas urbanas son denominadas *zonas metropolitanas*, debido a que abarcan un área geográfica de asentamiento humano (que puede incluir ciudades jurídicamente definidas) dentro de la cual los residentes comparten oportunidades de empleo y determinados conjuntos de relaciones económicas.

Fuente: Mills, 1998; Centro de las Naciones Unidas para los Asentamientos Humanos (CNUAH), 1996.

consiguiente, para aprovechar las economías de escala. En las ciudades más pequeñas, las economías de escala de esas instalaciones se veían neutralizadas por los elevados costos del transporte hasta los consumidores o desde las fuentes de insumos. Sin embargo, la relación entre el tamaño de las plantas industriales y el de las ciudades ha desaparecido casi por completo. También han disminuido (y perdido gran parte de su importancia) los costos del transporte a medida que los servicios y las industrias livianas se han ido imponiendo en la economía mundial.

En una economía moderna, la ventaja del tipo de proximidad que las zonas urbanas ofrecen es que las empresas, sea cual sea su tamaño, pueden disfrutar de economías de escala y de diversificación. La existencia de una reserva común de mano de obra, materiales y servicios permite que empresas, grandes y pequeñas, se beneficien por igual de las economías de escala. Las economías de diversificación surgen cuando la existencia de una actividad abarata la realización de otra actividad complementaria, al fomentar la diversidad de la oferta y la especialización entre las empresas⁶. La proximidad facilita también la difusión de conocimientos. Las empresas próximas pueden beneficiarse mutuamente de sus respectivos conocimientos, a veces simplemente observando lo que hacen las otras. Como demuestran los datos sobre las referencias a otras patentes, los flujos de información de hecho se deterioran con la distancia⁷. Cuando las empresas se concentran en las ciudades, también bajan los costos de transacción, y muy especialmente los costos de búsqueda de trabajadores y de su acoplamiento a las oportunidades de empleo.

Las economías de concentración adoptan diversas formas. Los beneficios obtenidos cuando las empresas se establecen cerca de otras pertenecientes a la misma rama de actividad se conocen como *economías de ubicación*. Las ventajas derivadas de la proximidad a muchos agen-

tes económicos diferentes reciben el nombre de *economías de urbanización*. Datos provenientes de Brasil y la República de Corea demuestran los beneficios de las economías de ubicación. Si una empresa se traslada de un lugar compartido por 1.000 trabajadores empleados por empresas del mismo sector a otro lugar en el que hay 10.000 de esos trabajadores, la producción aumentará un 15% como promedio, en gran medida debido a que se amplía la reserva de trabajadores especializados y de insumos⁸. El que una industria obtenga mayores beneficios de las economías de urbanización y de ubicación depende de su capacidad de innovación. Las industrias nuevas y dinámicas se ubicarán probablemente en grandes centros urbanos, en donde pueden beneficiarse de los efectos de fecundación recíproca que proporcionan los diversos agentes económicos. Las industrias maduras y más antiguas se concentran en ciudades más pequeñas y especializadas, donde los costos de congestión son bajos y las economías de ubicación pueden ser elevadas.

Un último beneficio de la concentración en grandes zonas urbanas es que estos emplazamientos son menos vulnerables a las fluctuaciones de la economía debido a la diversificación de su base económica. El empleo puede fluir de un sector a otro, manteniendo así bajo el nivel medio de desempleo⁹. El número y la variedad de consumidores ofrecen a las empresas cierta protección, al permitirles aplicar la ley de las grandes cantidades a la administración de inventarios (práctica que produce considerables ahorros). En cuanto a los consumidores, las grandes ciudades proporcionan una amplia variedad de servicios y de oportunidades de compras y diversiones. Las zonas rurales pueden aprovechar esas ventajas mediante el establecimiento de enlaces con el sector urbano (Recuadro 6.2).

Sistemas de ciudades

A pesar de que la productividad es más elevada en las grandes zonas metropolitanas, casi un 65% de los residentes de zonas urbanas del mundo siguen viviendo en ciudades pequeñas y medianas (Gráfico 6.2). Esta pauta es reflejo del grado de concentración que da mejores resultados para las empresas e industrias, así como de las clases de beneficios que la concentración proporciona. Las grandes zonas metropolitanas ofrecen a algunas empresas suficientes ventajas para justificar los altos costos de la mano de obra y los terrenos; en cambio, otras industrias encuentran bases más lucrativas en ciudades de menor tamaño. Los países pueden abarcar una gama de ciudades de distinto tamaño y las variaciones concomitantes en los modelos de producción. Por otra parte, los efectos del tamaño de las ciudades en los trabajadores son con frecuencia mínimos. Por lo general, un trabajador típico que vive en una ciudad pequeña en la que tanto los salarios como el costo de la vida son bajos se encuentra en una situación económica similar a la de

Recuadro 6.2**Vinculaciones entre lo rural y lo urbano**

Las opiniones sobre los vínculos entre el desarrollo urbano y el rural han cambiado en el curso de los últimos 50 años. En el decenio de 1950 se consideraba que la urbanización era una alternativa deseable frente al exceso de población rural, en particular en zonas densamente habitadas en las que las perspectivas de aumento de la productividad agrícola parecían limitadas. La industria se consideraba la clave del crecimiento, pero con frecuencia este sector no conseguía crear suficientes empleos para los emigrantes de las zonas rurales a las ciudades. En consecuencia, los gobiernos, preocupados ante el creciente número de desempleados en las grandes ciudades, trataron a veces de restringir la migración rural-urbana, una política que tuvo el efecto de reducir el bienestar de los emigrantes.

En principio, las economías urbanas y rurales pueden disfrutar de una relación simbiótica. Las ciudades se benefician cuando la productividad agrícola aumenta; unas zonas rurales en crecimiento representan nuevos e importantes mercados para los servicios urbanos y los productos industriales. La mecanización y el uso de fertilizantes, plaguicidas y herbicidas impulsan la demanda de estos productos. El auge de la agricultura comercial incrementa la demanda de servicios de comercialización, transporte, construcción y finanzas, que los centros urbanos con frecuencia proporcionan. En África, cada \$1 de producto adicional del sector agrícola genera otro \$1,50 adicional de producto en el sector no agrícola. En Asia la cifra correspondiente es de \$1,80.¹⁰

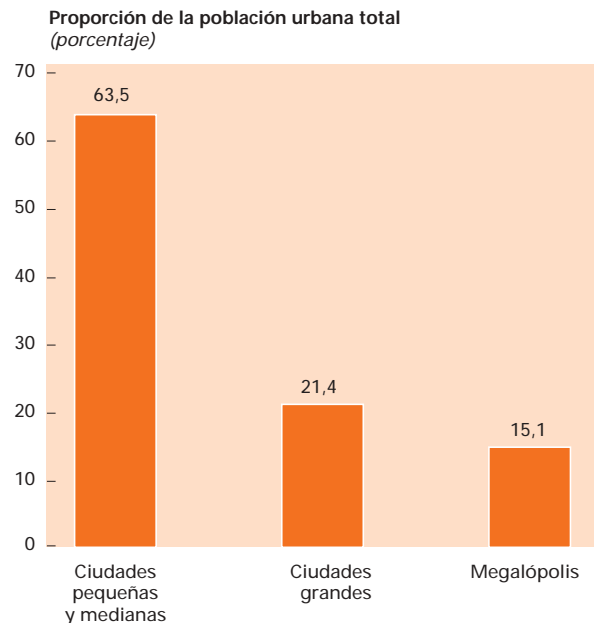
También las zonas rurales se benefician del crecimiento de las ciudades. Si éstas se encuentran próximas, constituyen mercados fáciles para las verduras y los productos lácteos, así como para productos rurales no agrícolas. Las industrias rurales suministran a menudo repuestos y componentes para las industrias manufactureras urbanas situadas en las cercanías. La urbanización puede también contribuir al aumento de la productividad rural a través de las transferencias de tecnología, los servicios educativos y la capacitación.

otro que reside en una gran ciudad en la que los salarios y el costo de la vida pueden ser un 100% mayores¹¹.

Las zonas metropolitanas más grandes ofrecen una base económica amplia y diversificada para las industrias modernas de servicios y otros sectores innovadores que derivan ventajas importantes de un entorno semejante. Por el contrario, las zonas metropolitanas pequeñas y medianas tienden a especializarse en la producción de bienes que se exportan fuera de la ciudad, centrándose en un solo sector estandarizado de manufacturas o servicios, como metales primarios, elaboración de alimentos, textiles, pasta y papel, maquinaria o transportes. Al especializarse en un solo conjunto de actividades, las zonas metropolitanas de menor tamaño aprovechan las economías de ubicación, sin incurrir en los costos de congestión características de las grandes metrópolis. Las ciudades especializadas crecen con las economías de escala y las vinculaciones locales en materia de insumos intermedios que sus actividades generan, así como con el tamaño de los mercados regionales y los atractivos propios de la ciudad.

La dinámica de la formación de ciudades

La relación entre la organización industrial de un país y su sistema de ciudades ayuda a explicar los modelos de

Gráfico 6.2**En 1995, la mayor parte de la población urbana mundial vivía en ciudades pequeñas y medianas**

Nota: *Megalópolis* son los núcleos con 5 millones de habitantes o más; *ciudades grandes* son las urbes de entre 1 millón y 5 millones de habitantes; *ciudades medianas* son las que tienen entre 500.000 y 1 millón de habitantes, y *ciudades pequeñas* son las de menos de 500.000 habitantes.

Fuente: DAESI, *World Urbanization Prospects*, 1998.

urbanización emergentes. Durante las etapas iniciales de la industrialización de la mayoría de los países en desarrollo, es frecuente que las industrias modernas –en particular en sectores influidos principalmente por la ubicación de los consumidores– se agrupen en una o dos grandes zonas metropolitanas. El primer emplazamiento de la concentración es normalmente la capital de la nación (Bangkok, Bogotá, Ciudad de México, Seúl, Suva (Fiji) y Yakarta) o una gran ciudad costera (Calcuta, São Paulo y Shanghai). Este agrupamiento permite reducir el consumo de unos recursos escasos y ayuda a las industrias a hacer frente a la escasez inicial de mano de obra especializada, conocimientos técnicos, servicios empresariales y financieros, e infraestructura moderna de telecomunicaciones y transportes. Para los inversionistas y exportadores industriales extranjeros, la capital de la nación puede constituir un emplazamiento ideal para introducirse en el país y el mejor lugar para encontrar servicios modernos. Además, las capitales tienen la ventaja añadida de la proximidad a los responsables de las decisiones y las reglamentaciones gubernamentales¹².

A medida que el proceso de industrialización avanza, las actividades manufactureras comienzan a trasladarse a ciudades más pequeñas, fuera de la capital. Este cambio

se produce porque los costos de la congestión aumentan y porque, hasta cierto punto, las ventajas de la concentración disminuyen a medida que la producción se estandariza en plantas industriales maduras. La extensión de unas telecomunicaciones y unos transportes eficaces, la transferencia de los trámites burocráticos a las administraciones locales y la apertura de los mercados de capitales son también elementos que alientan el traslado de las industrias fuera de las grandes ciudades (Recuadro 6.3).

En el futuro, las fuerzas de la globalización, incluidas la liberalización del comercio y la integración financiera, seguirán reforzando la importancia de las economías de concentración de las zonas urbanas. Debido a que las empresas y los inversionistas internacionales buscan emplazamientos accesibles y de bajo costo para sus plantas industriales, las redes de producción autóctonas serán esenciales para la competitividad de un país a escala mundial¹³. Las manufacturas hacen cada vez mayor hincapié en relaciones efectivas capital-trabajo altas y en materiales ligeros y de alta tecnología, a menudo en relación con insumos intermedios de servicios, tales como los de componentes lógicos (“software”), programación y diseño técnico, que pueden proporcionarse a distancia. La transformación de Sidney en una ciudad de ámbito global entre 1971 y 1991 se tradujo en un aumento del 25% en la creación de empleo, así como en un desplazamiento radical hacia los servicios financieros y empresariales¹⁴.

La apertura a la economía mundial hará que aumente la inestabilidad de las economías urbanas y que se acreciente la competencia entre ciudades de un mismo país. Las ciudades que sean capaces de aprovechar una ventaja comparativa en bienes comerciables a nivel mundial registrarán un gran progreso, en tanto que las que hayan dependido de industrias protegidas se verán en dificultades.

Los cambios tecnológicos han acrecentado las economías de concentración en el pasado y deberán seguir haciéndolo en el futuro. El transporte ferroviario de cercanías, los automóviles y los sistemas metropolitanos de carreteras han contribuido conjuntamente al crecimiento urbano en los países industriales durante el siglo XX. En el futuro, el capital humano de cada localidad y la acumulación de conocimientos influirán también en el tamaño de las ciudades. Estimaciones correspondientes al período de 1940-90 indican que el aumento de una desviación estándar en el porcentaje de residentes con educación universitaria en una ciudad estadounidense tiene relación con el aumento del 20% en su tamaño, incluso después de tenidas en cuenta las tendencias del crecimiento y las características específicas de la ciudad¹⁵. Testimonios recientes indican que las telecomunicaciones son un complemento –no un sustituto– de la interacción personal directa¹⁶. Es posible que en un mundo de avances tecnológicos extraordinarios, uno de los mecanismos más eficaces para la transmisión de conocimientos y la realización de negocios siga siendo la proximidad geográfica.

Recuadro 6.3

Dispersión de la industria en Corea

En Corea, la urbanización ha significado un aumento constante de la proporción de habitantes que vive en Seúl. Ahora bien, esta afirmación no tiene en cuenta el declive de la primacía de la capital en el sistema de ciudades del país y en su estructura industrial (véase el cuadro). Seúl crece, pero otras ciudades coreanas crecen con mayor rapidez. Aún más notable es el éxodo del empleo industrial de la zona metropolitana de Seúl hacia las zonas circundantes del extrarradio. En 1970, tres cuartas partes del empleo industrial provincial se encontraban en el Seúl metropolitano, pero esa proporción había bajado a un tercio en 1993. La industria comenzó a abandonar las zonas metropolitanas principales de Corea –Seúl, Pusán y Taegu– y sus ciudades satélites a mediados del decenio de 1980, en tanto que la proporción de otras ciudades y zonas rurales en el empleo industrial nacional subió del 26% al 42% entre 1983 y 1993.

Esta tendencia se debió a modificaciones en las políticas gubernamentales. En los años setenta el Gobierno empezó a aplicar políticas destinadas a alentar la descentralización de la industria de la zona metropolitana de Seúl. Algunos elementos importantes de dichas políticas fueron los incentivos financieros a la reubicación, los órdenes directos de reasentamiento y la construcción de parques industriales. Pero, a pesar de que había fuerzas naturales del mercado que impulsaban a las empresas a abandonar Seúl, como los elevados niveles de salarios y alquileres, esas políticas iniciales tuvieron escaso efecto inmediato. La fuerte reglamentación gubernamental, con el consiguiente exceso de trámites burocráticos, hacía que las empresas se resistieran a trasladarse a un lugar que estuviera a más de 45 minutos en coche desde la capital, y en ese radio había solamente unos pocos parques industriales que funcionarían bien¹⁷.

Al final hubo tres acontecimientos que contribuyeron al abandono de Seúl, Pusán y Taegu: primero, Corea liberalizó su economía en los primeros años del decenio de 1980, lo que redujo el papeleo burocrático que obligaba a las industrias a ubicarse en Seúl; segundo, en 1988 el Gobierno restableció la autonomía de las administraciones locales, permitiendo a éstas celebrar elecciones, imponer y recaudar impuestos; tercero, el gobierno realizó –y continúa realizando– fuertes inversiones en infraestructura de comunicaciones y en carreteras fuera de Seúl y Pusán.

Primacía de la zona metropolitana de Seúl

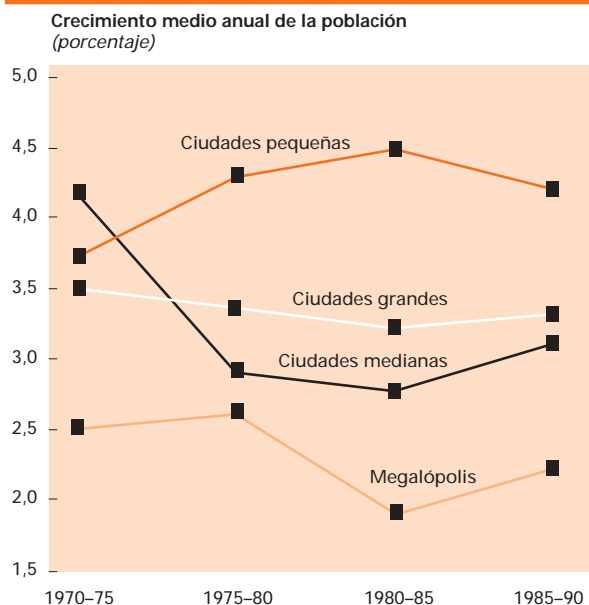
(Seúl, en porcentaje del total nacional)

	1960	1970	1980	1990
Población urbana				
nacional	34	41	38	33
Población nacional	9	17	22	25
Industria manufacturera	21	14
.. No disponible.				

Fuente: Henderson, Lee y Lee, 1998; Henderson, 1998.

La población urbana mundial seguirá residiendo en su mayor parte en ciudades de tamaño mediano y pequeño, ya que éstas crecen a un ritmo más rápido que las grandes zonas urbanas (Gráfico 6.3). Ahora bien, el tamaño es algo relativo: en 1970 se consideraban de tamaño mediano las ciudades de 250.000 a 500.000 habitantes; ahora, las que tienen cerca de un millón. Lo mismo cabe decir de las ciudades grandes: en 1950, el promedio de habitantes de las 100 ciudades mayores del mundo era de 2,1 millones, mientras que en 1990 esa

Gráfico 6.3
Entre 1970 y 1990, el crecimiento demográfico más rápido correspondió a las ciudades pequeñas y el más lento a las megalópolis



Nota: *Megalópolis* son los núcleos con 5 millones de habitantes o más; *ciudades grandes* son las urbes de entre 1 millón y 5 millones de habitantes; *ciudades medianas* son las que tienen entre 500.000 y 1 millón de habitantes, y *ciudades pequeñas* son las de menos de 500.000 habitantes.

Fuente: DAESI, *World Urbanization Prospects*, 1998.

cifra se había elevado a más de 5 millones. En 1800 el número era de tan sólo unos 200.000¹⁸.

También el número de ciudades seguirá creciendo. En 1900 había en Estados Unidos 75 zonas metropolitanas, entendiéndose por tales las que tenían más de 50.000 habitantes; en la actualidad son casi 350. A medida que crezcan esos centros urbanos, también aumentará el número de las concentraciones muy grandes. En 1970 había en todo el mundo unas 163 zonas metropolitanas con más de un millón de habitantes, mientras que ahora hay alrededor de 350 de esas zonas. La existencia en un país de más zonas metropolitanas significa que hay más centros de poder político que alimentan las fuerzas de la localización y elevan las exigencias de una buena administración urbana.

Función del gobierno nacional en el proceso de urbanización

Los gobiernos nacionales han tratado con frecuencia de influir en el ritmo de la urbanización o en la ubicación de los centros urbanos. A menudo, esos esfuerzos han consistido en tomar recursos de la agricultura para financiar la expansión de sectores económicos "modernos" –por lo general las manufacturas– concentrados en las ciudades. Los trabajadores urbanos del sector formal gozaban de subsidios para la alimentación y la vivienda, así

como de planes de pensiones y prestaciones de desempleo patrocinados por el Estado, en tanto que los habitantes de las zonas rurales recibían precios bajos por sus cosechas y tenían escaso acceso a las ayudas gubernamentales. Estas medidas equivocadas, y otras semejantes, explican en parte por qué en África la urbanización no ha ido acompañada del crecimiento económico (Recuadro 6.4).

En otros casos, los gobiernos, alarmados ante el creciente número de habitantes subempleados y sin vivienda decorosa hacinados en la periferia de las ciudades, han intentado detener el proceso de urbanización. En Indonesia se detuvo a los ocupantes ilegales y se los llevó en camiones de nuevo al campo; China, la Unión Soviética y Viet Nam implantaron sistemas de permisos que restringían la migración del campo a la ciudad, y en la India se prohibió prácticamente a las empresas industriales establecer nuevas fábricas en las grandes ciudades o en sus cercanías.

Las políticas encaminadas a cortar el crecimiento de la población urbana en gran medida han fracasado. Los esfuerzos de Indonesia por expulsar a los inmigrantes no lograron su propósito y fueron más tarde interrumpidos, y en China, la Unión Soviética y Viet Nam hubo considerables migraciones internas a pesar de los controles a

Recuadro 6.4 África: Urbanización sin crecimiento

La urbanización suele estar asociada a un aumento del ingreso per cápita. Así ha ocurrido en Europa, América Latina y –más recientemente– en gran parte de Asia. La excepción ha sido África.

Entre 1970 y 1995, la población urbana de un país africano medio aumentó a un ritmo anual del 4,7%, en tanto que su PIB per cápita disminuía un 0,7% al año. Esta correlación negativa entre urbanización e ingreso per cápita es única, incluso en países pobres y en economías con tasas de crecimiento bajas. La industrialización no ha acompañado al auge del crecimiento urbano. Sólo un 9% de la fuerza laboral de África está empleada en la industria, en comparación con el 18% en Asia, región que ha registrado tasas comparables de urbanización. Las ciudades africanas, lejos de convertirse en motores del crecimiento y de la transformación estructural, son causa parcial y sintoma importante de la crisis económica y social que agobia a este continente¹⁹.

El modelo africano de "urbanización sin crecimiento" es, en parte, resultado de incentivos distorsionados que han alentado la emigración a las ciudades para acogerse a las subvenciones ofrecidas, y no en búsqueda de oportunidades de empleo más productivas. Las ciudades africanas han sido beneficiarias de unas políticas comerciales y de fijación de precios de los alimentos que favorecían a los consumidores urbanos en detrimento de los productores rurales. Si bien los programas de ajuste estructural iniciados a mediados de los años ochenta eliminaron muchas de las distorsiones, en los decenios anteriores ya habían provocado niveles excesivos de emigración del campo a la ciudad. Es también posible que el deterioro de la seguridad física o económica en las zonas rurales esté impulsando la emigración en busca de la relativa seguridad de las ciudades. A lo largo de los años, las guerras y los disturbios civiles han llevado a millones de habitantes de Angola, Liberia y Mozambique a huir hacia las ciudades; en Mauritania, la población de Nuakchot se duplicó en un solo año de sequía a mediados del decenio de 1980.

los movimientos de la población. Lo que sí hicieron esas actividades, sin embargo, fue imponer costos significativos tanto a los ciudadanos que querían emigrar como a la economía. Hay pruebas abrumadoras que demuestran que cuando los pobres emigran lo hacen reaccionando en forma eficiente a incentivos económicos –sobre todo salarios más altos– y que, por lo general, están en mejor situación después de su traslado. Los intentos de detener la emigración impiden a los pobres mejorar su situación económica y pueden, además, imponerles otros costos. Por ejemplo, los límites a la emigración a Dar es Salaam han dejado a los pobres más expuestos a extorsiones por parte de funcionarios corruptos²⁰.

Los gobiernos han distorsionado también el crecimiento urbano seleccionando emplazamientos de las industrias estatales y creando zonas económicas especiales –decisiones dictadas muchas veces por consideraciones políticas, más que económicas. La industria siderúrgica brasileña de propiedad estatal se ubicó cerca de São Paulo y Rio de Janeiro, ciudades políticamente influyentes, y no cerca de la fuente de las materias primas, en el estado de Minas Gerais (donde han escogido su emplazamiento los productores siderúrgicos privados). La decisión del Brasil de ubicar las industrias siderúrgicas, altamente contaminantes, en el centro de la mayor concentración humana del país (el Gran São Paulo), no sólo hizo más costoso el transporte, sino que tuvo también elevados costos humanos²¹.

Los países que crean zonas especiales de desarrollo mediante la oferta de regímenes arancelarios favorables fomentan la concentración de la actividad económica en un lugar privilegiado, a expensas de otros. Por ejemplo, si la liberalización del comercio se introduce primero en la zona costera de un país, las regiones del interior pueden encontrarse en desventaja permanente. Tales políticas fomentan sociedades duales, con ciudades cosmopolitas en la costa y zonas empobrecidas en el interior. Las poblaciones costeras que fueron las primeras beneficiarias de la política de “puertas abiertas” de China han mantenido su ventaja a pesar de haberse abolido hace tiempo su régimen especial²². De igual modo, si la difusión de la tecnología o la liberalización de los mercados de capitales se circunscriben a ciertas zonas, éstas serán las que tengan una ventaja permanente frente a las demás del país.

La centralización burocrática es otra variedad, más sutil, de distorsión inducida por el Estado que puede influir en la elección de emplazamiento de nuevos centros de producción. Las reglamentaciones gubernamentales, en especial las que rigen las licencias de exportación e importación y los mercados de capitales, afectan a la vida económica de las empresas. A los burócratas del gobierno central les gusta mantener un control estricto de los procedimientos de asignación de licencias o préstamos, pero si esos trámites están excesivamente centralizados se producirán distorsiones llegado el momento en que las em-

presas hayan de decidir dónde emplazar las plantas de producción. Los productores tienden a ubicarse en las capitales y otros centros burocráticos a fin de poder ocuparse con eficacia de los trámites y papeleos²³. A comienzos del decenio de 1980 Indonesia liberalizó los mercados de capitales y de exportación-importación, creando así nuevas oportunidades para las empresas pequeñas y medianas, pero las funciones de concesión de permisos siguieron estando muy centralizadas, por lo que aumentó la concentración de empresas de esa índole en las zonas metropolitanas mayores²⁴.

El lamentable historial de los esfuerzos realizados hasta ahora por los gobiernos para evitar la emigración del campo a las ciudades o para dirigir el crecimiento urbano hacia determinados emplazamientos lleva a una sencilla conclusión: los gobiernos no están capacitados para decidir dónde deben ubicarse las unidades familiares o las empresas. La función más útil que pueden desempeñar los gobiernos nacionales es la de esforzarse por proporcionar un entorno conducente al crecimiento económico con independencia de la ubicación. Es posible que las políticas macroeconómicas que promueven la estabilidad de los precios y las instituciones nacionales que permiten que las empresas y las familias ejecuten contratos vinculantes sean los elementos más importantes para la creación de un entorno propicio al crecimiento, y los gobiernos nacionales están facultados para ofrecerlos²⁵. En cuestiones de ubicación, la mejor política estatal es establecer unas reglas de juego uniformes, de modo que tanto las ciudades grandes como las pequeñas y las zonas rurales puedan competir entre sí en igualdad de condiciones.

Ahora bien, el seguimiento de esa política supone algo más que la simple eliminación de las subvenciones y las ventajas fiscales. Son muchas las decisiones gubernamentales que tienen consecuencias espaciales inevitables, en particular las relativas al lugar de emplazamiento de grandes obras públicas de infraestructura, bases militares y empresas estatales. A medida que el proceso de urbanización se extiende en un país, las inversiones en infraestructura pública deben seguir. Los productores industriales ubicados en ciudades remotas y en zonas fuera de las ciudades requieren telecomunicaciones interregionales, carreteras y electricidad para poder producir de forma competitiva, trasladar sus productos a los mercados importantes y comunicarse con compradores y vendedores. El gobierno nacional tiene un papel fundamental en las decisiones de efectuar o no esas inversiones, o cuándo hacerlas. Una dificultad es que las industrias estatales centralizadas o las empresas establecidas pueden oponerse a las inversiones en infraestructura en el interior por miedo a la competencia, y otra complicación puede ser que el gobierno central no comprenda bien cuáles son las necesidades de esas regiones del interior. En Corea, las industrias comenzaron a descentralizarse a finales del decenio de 1980, después de que el Gobierno

hiciera enormes inversiones en comunicaciones y transportes en regiones fuera de los centros urbanos y restableciera la autonomía de las administraciones locales.

En principio, un gobierno centralizado puede establecer unas reglas de juego uniformes para las decisiones relativas a la ubicación. En la práctica, sin embargo, para resistir las presiones de quienes desean concentrar las inversiones en la principal ciudad se requieren mecanismos institucionales que den a otras regiones voz y voto en el proceso de asignación. En la actualidad, los gobiernos centrales se ven presionados a descentralizar el poder de decisión y los recursos en favor de las administraciones subnacionales, como se ha examinado en el Capítulo 5. En un régimen descentralizado, la función del gobierno central en lo que respecta al desarrollo urbano ya no incluye la eliminación de los sesgos espaciales característicos de un sistema centralizado de asignación de inversiones. Lo que ese gobierno central tiene que hacer, en las nuevas circunstancias, es ofrecer la estructura institucional necesaria para la descentralización y la coordinación entre todos los niveles de gobierno.

Políticas locales para el crecimiento económico urbano

Para que las ciudades puedan aprovechar las ventajas de la concentración, deben ser un lugar atractivo y eficiente para los negocios. En la presente sección se consideran tres elementos intersectoriales de esta estrategia: el financiamiento de las inversiones en infraestructura, la política de utilización de la tierra y el espíritu empresarial municipal. En el Capítulo 7 se analizan algunas políticas específicas para los sectores de abastecimiento de agua, saneamiento y vivienda.

Financiamiento de las inversiones

Las ciudades han de invertir en infraestructura para poder proporcionar los servicios básicos necesarios para el crecimiento económico. Las presiones en favor de la inversión serán especialmente intensas durante el período de transición a la urbanización —es decir, en los años de rápido crecimiento de la población urbana alimentado por la emigración del campo a la ciudad. En los últimos decenios, el auge del gasto en infraestructura ha corrido paralelo al crecimiento urbano, pero para absorber a los 2.400 millones de nuevos residentes urbanos previstos a lo largo de los próximos 30 años se necesitarán nuevas inversiones en vivienda, agua y saneamiento, transportes, energía eléctrica y telecomunicaciones, y estas necesidades de inversión en infraestructura se añaden al atraso en esta materia que ya afecta gravemente a las ciudades del mundo. Sólo el suministro universal de servicios de agua y saneamiento a las ciudades de los países en desarrollo representará casi un 5% del PIB de esos países²⁶.

¿Financiamiento público o privado? No todo el financiamiento necesario para las inversiones tiene que pro-

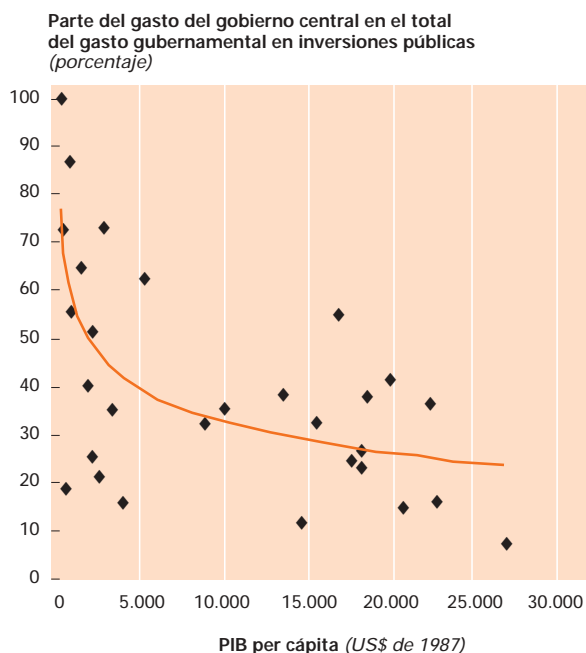
venir del gobierno, ya que hay otras fuentes disponibles. La vivienda, que representa alrededor del 30% de la formación bruta de capital en muchos países pobres (incluidos los costos internos de abastecimiento de agua, saneamiento, electricidad y medios de acceso), se financia a menudo con fondos privados²⁷. En los países industriales con frecuencia se exige a los constructores que proporcionen la infraestructura de la urbanización, cuyos costos se incorporan al precio de las viviendas acabadas y, en última instancia, se financian a través del mercado hipotecario. En los países en desarrollo, las familias pobres y de ingreso bajo tienen que financiar sus viviendas con los ingresos ordinarios, y van agregando espacio e infraestructura a medida que sus medios lo permiten. En ambos casos, el capital se moviliza y asigna con independencia del Estado. El sector privado puede también financiar los costos externos de las redes de abastecimiento de energía eléctrica, agua y telecomunicaciones. De hecho, cada vez más las empresas privadas firman contratos para la construcción de esa infraestructura y, con frecuencia, en ellos se incluyen cláusulas sobre el financiamiento de la ampliación o el mejoramiento de dichas redes en el futuro.

No obstante, seguirá habiendo necesidad de infraestructura financiada con fondos públicos. En el caso de las calles, la recuperación de costos es difícil; en el de la infraestructura social, no es conveniente. Estimaciones recientes sobre la India indican que las inversiones urbanas requerirán un volumen de fondos públicos equivalente a casi un 2% del PIB, a pesar de que se prevé que la parte del financiamiento de la infraestructura correspondiente al sector privado aumentará de su nivel actual del 25% a un 45% en el año 2006.

¿Financiamiento central o local? En la mayoría de los países en desarrollo, tradicionalmente han sido los gobiernos centrales los que han movilizado los recursos destinados a infraestructuras públicas, a través de impuestos y empréstitos internos, sistemas de ahorro forzoso, deuda externa y asistencia de los donantes. Los fondos así obtenidos los han gastado directamente los ministerios centrales o las empresas estatales. Sin embargo, las presiones a favor de la descentralización están modificando este modelo, a fin de permitir que los políticos de niveles subnacionales adopten decisiones relativas a inversiones. Hay sólidos argumentos económicos que aconsejan confiar tales decisiones de inversión en infraestructura a las autoridades subnacionales. Cuando es el gobierno central el que decide los gastos, es posible que la asignación entre las distintas ciudades se haga en forma arbitraria y que se corten los vínculos entre inversión, explotación y mantenimiento²⁸. Por el contrario, las municipalidades que tienen control sobre las decisiones de inversión pueden responder mejor a las prioridades locales. Parece que los países de ingreso alto han encontrado convincente este argumento; la participación

Gráfico 6.4

Cuanto mayor es el nivel de desarrollo de los países, menor es la parte del gobierno central en el total de la inversión pública



Nota: En la muestra se incluye todos los países en desarrollo e industriales en los que pudo calcularse la parte de la inversión del gobierno central en el total de la inversión pública a mediados de los decenios de 1980 y 1990.

Fuente: FMI, *Government Finance Statistics Yearbook*, 1998; Banco Mundial, *World Development Indicators*, 1998.

del gobierno central en el gasto en inversiones públicas es por lo general inferior al 50% en los países con un PIB per cápita de más de \$5.000. Normalmente, el crecimiento del PIB per cápita tiene relación con una participación descendente del gasto del gobierno central en inversión pública (Gráfico 6.4).

Las administraciones locales pueden financiar sus nuevas responsabilidades de varias maneras. Los recargos en concepto de urbanización, los cargos por conexión y los ingresos de impuestos locales permiten obtener fondos que luego podrían invertirse²⁹. Pero aunque esos recursos pueden hacer una aportación significativa al financiamiento de las inversiones, en particular en ciudades de crecimiento lento, quizás no sean suficientes para financiar todas las inversiones en infraestructura necesarias cuando la transición urbana alcanza su punto máximo. En ese caso la financiación mediante endeudamiento puede ser necesaria y sensata desde el punto de vista financiero. Las carreteras, las escuelas y las redes de tuberías tienen una vida útil prolongada, y la deuda puede extender los costos durante todo ese tiempo. Ahora bien, ¿cuáles son las opciones de empréstito a disposición de las administraciones locales? En los países industriales se han encontrado dos: los bonos y los fondos municipales.

Bonos municipales. En los Estados Unidos y en el Canadá, las administraciones subnacionales dependen del mercado de bonos. En los dos países, el volumen de emisiones de bonos de dichas administraciones alcanza actualmente más de 7,4 billones de dólares³⁰. El financiamiento mediante bonos es factible porque esas dos naciones tienen mercados de capitales bien desarrollados, y porque su historial de estabilidad macroeconómica ha hecho que los inversionistas privados estén dispuestos a adquirir los compromisos financieros a largo plazo que las inversiones en infraestructura requieren. Los inversionistas conocen y confían en las leyes y procedimientos que rigen los incumplimientos y las quiebras. Las normas sobre libre acceso a la información y los intermediarios del mercado (como las agencias de clasificación de créditos y de seguros de bonos) ayudan a los inversionistas a calibrar la información sobre el riesgo de sus inversiones. Por su parte, los gobiernos municipales tienen historiales financieros bien establecidos y, a la vez, autonomía para reaccionar frente a las nuevas circunstancias financieras, en lugar de simplemente declararse en quiebra.

Muchos de los países en desarrollo reúnen pocas de esas condiciones. Una larga historia de inestabilidad macroeconómica hace que sean extremadamente arriesgados los compromisos financieros a largo plazo. La información sobre posibles prestatarios no es fiable, y el marco jurídico necesario para ofrecer a los inversionistas recurso en caso de incumplimiento está poco desarrollado y a menudo no se ha puesto a prueba. En esos países, los gobiernos municipales son considerados –acertadamente, en muchos casos– como prestatarios especialmente poco atractivos, debido a su falta de autonomía para incrementar los ingresos o reducir los gastos, en particular los de personal. Aún más, las administraciones locales a menudo no tienen un compromiso político creíble respecto de las obligaciones financieras a largo plazo. En esas condiciones, aun cuando haya disponibilidad de capital privado a largo plazo, los gobiernos municipales por lo general sólo pueden obtener préstamos a un tipo de interés muy alto, y aún así ello es dudoso.

A pesar de estas deficiencias, en muchos países en desarrollo están surgiendo mercados de bonos municipales. En América Latina, entre 1991 y 1998 hubo 52 municipalidades y provincias que tuvieron acceso a los mercados de capitales³¹. Al mercado de bonos municipales de Asia se le calcula un volumen de 477.000 millones de dólares. Todas las ciudades checas de más de 100.000 habitantes han emitido bonos municipales, lo que ha permitido que la proporción de inversiones de las municipalidades checas continúe representando más del 38% de sus presupuestos, a pesar de los drásticos recortes en las transferencias de capital del gobierno central. La firma Standard and Poor's ha otorgado a Praga y Ostrava la clasificación "A" para sus bonos en divisas. También Polonia, Rusia, Sudáfrica y Turquía tienen mercados de bonos municipales.

Los mercados emergentes de bonos municipales tienen un historial poco brillante. De forma muy parecida a lo que ocurrió con el mercado de bonos de Estados Unidos en el siglo XIX, los años iniciales se han caracterizado por los incumplimientos. Tanto Ankara como Estambul han incumplido las obligaciones de su deuda en bonos, y muchos estados del Brasil también las han incumplido o han conseguido que las asumiera el gobierno nacional (véase el estudio sobre el Brasil del Capítulo 8). No obstante, los gobiernos están tomando medidas para acrecentar la confianza de los inversionistas. Polonia, por ejemplo, está considerando la adopción de una ley de quiebras municipales y la imposición de controles sobre el volumen de la deuda de los gobiernos subnacionales.

Fondos y bancos municipales. La otra fuente de financiamiento a largo plazo en los países industriales es la representada por los bancos municipales o los fondos de desarrollo municipal (FDM), mecanismos con fuerte arraigo y buenos resultados en el pasado en Europa occidental. Los FDM europeos (el Crédito Local de Francia, el Banco de Crédito Local en España y el Public Works Loans Board de Gran Bretaña) se fundaron en respuesta a la resistencia de los mercados de capital privado a facilitar crédito a largo plazo a las municipalidades pequeñas. En sus años iniciales, muchos de esos fondos fueron financiados por los gobiernos centrales; éstos, de hecho, usaban su excelente clasificación crediticia para obtener dinero barato en los mercados de capitales y después prestar los fondos a las municipalidades a través de los FDM. Más recientemente, han surgido FDM en todo el mundo en desarrollo.

Con un FDM, el riesgo del incumplimiento municipal recae en último término sobre el gobierno central. En consecuencia, algunos gobiernos han actuado como inversionistas diligentes e imponiendo normas de préstamo prudentes y estrictos calendarios de reembolso. Cuando no se adoptan estas cautelas, los niveles de incumplimiento son elevados. Un mecanismo para alentar esa actitud prudente es distribuir el riesgo con el sector privado. Con el programa FINDETER de Colombia, los bancos privados emiten todos los préstamos municipales y soportan la totalidad del riesgo de incumplimiento. El gobierno funciona como banco de segundo nivel, proporcionando liquidez pero sin asumir riesgos. De ese modo, el gobierno está expuesto solamente al riesgo de que el propio banco de emisión quiebre. La República Checa tiene un programa similar³², y muchos FDM europeos están recurriendo al mercado para financiar sus operaciones y se encuentran actualmente en proceso de privatización.

Las condiciones existentes en cada país determinarán si el mecanismo más adecuado son los bonos o los bancos. Ambos pueden funcionar simultáneamente, como lo hacen en el Reino Unido. El reto es no elegir entre ellos, sino más bien crear un entorno que ofrezca a los gobiernos municipales oportunidades e incentivos para convertirse en prestatarios solventes. En un entorno seme-

jante se hace hincapié en la estabilidad macroeconómica, un marco jurídico que defina los derechos y recursos de prestamistas y prestatarios, y la formación de un nutrido grupo de prestatarios solventes. Los gobiernos centrales deben ocuparse especialmente del marco jurídico relativo a los empréstitos municipales, incluidos los procedimientos de quiebra para las municipalidades. Tienen que adoptar medidas para resistir las presiones de recurrir a los créditos de emergencia gubernamentales (véase el Capítulo 5). Por último, han de hacer cuanto esté a su alcance para acrecentar la solvencia municipal mediante la estabilización de las transferencias intergubernamentales y la eliminación de normas y reglamentos sin fundamento, que limitan la flexibilidad de los gobiernos municipales para adoptar decisiones en materia de gastos.

Las administraciones locales, por su parte, pueden mejorar su atractivo para los prestatarios mediante la instauración de prácticas contables, de auditoría y de libre acceso a la información que sean compatibles con normas internacionales. Pueden también mejorar la calidad de sus garantías permitiendo al gobierno central deducir el servicio de la deuda directamente de las transferencias intergubernamentales, o la utilización de un impuesto específico u otra fuente de ingresos para atender dicho servicio. En los contratos de préstamo se puede especificar que el pago del servicio de la deuda será prioritario, o que se prohíbe la obtención de nuevos empréstitos respaldados por la misma fuente de ingresos hasta la cancelación de la deuda, o ambas cosas. Sin embargo, los actos son más elocuentes que las palabras, así que la prueba más convincente que un gobierno municipal puede ofrecer a los posibles prestamistas es un historial crediticio prolongado y sin mácula³³.

El uso de la tierra

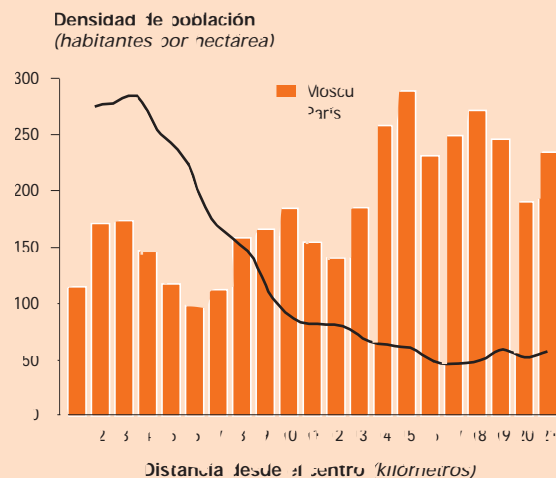
Las empresas y los hogares deben tener posibilidad de decidir de manera eficiente su emplazamiento dentro de las ciudades. La libertad de movimiento, o su carencia, influyen profundamente en el crecimiento económico urbano. Por definición, las economías de concentración exigen proximidad: de unas empresas con otras y de los hogares con respecto a los lugares de empleo. Para que las empresas y las unidades familiares puedan ir adoptando unas pautas de ubicación eficientes, es preciso que exista un mercado inmobiliario activo en el que los precios de la tierra reflejen los diferentes valores económicos de los diversos emplazamientos (Recuadro 6.5).

Los gobiernos regulan el funcionamiento de los mercados de la tierra de distintas maneras. El enfoque más radical es la prohibición total de un mercado inmobiliario y la adopción por decreto de las decisiones de ubicación. Las ciudades de la antigua Unión Soviética y de Europa oriental estaban diseñadas de esta manera. En las economías de mercado, el mecanismo más común para controlar la utilización de la tierra es la zonificación, en

Recuadro 6.5**Desarrollo urbano y mercados inmobiliarios**

En la mayoría de las ciudades del mundo se repite un mismo modelo espacial de actividad económica. La mayor parte de la actividad se aglomera densamente cerca del centro de la ciudad y disminuye con la distancia. La concentración de la actividad comercial en los grandes rascacielos del centro se debe a economías de escala (efectos de desbordamiento e intercambios de información) y a los bajos costos de las transacciones y los transportes. Los sistemas de transporte público y los servicios públicos funcionan también más eficientemente en zonas con gran densidad de población. Algunos hogares, en especial los que no tienen hijos, se agrupan cerca del centro de la ciudad, en altos edificios de apartamentos, con objeto de reducir al mínimo el tiempo de los desplazamientos al lugar de trabajo y a las distracciones que se ofrecen en el centro. Los precios de la tierra reflejan esas pautas de densidad, y disminuyen conforme uno se aleja hacia la periferia. Los elevados precios de la tierra cerca del centro de la ciudad reflejan las muchas ventajas de vivir en esa zona, así como la correspondiente demanda de espacio para oficinas, viviendas y locales comerciales. La disminución de los precios en los lugares más alejados se debe a sus desventajas comparativas –menor posibilidades de economías de escala y desplazamientos más largos hasta el trabajo. Así pues, las fuerzas del mercado tienden a llevar a las ciudades hacia un aprovechamiento eficiente de la tierra, que es (en ausencia de obstáculos geográficos)

En París, la densidad demográfica disminuye a medida que aumenta la distancia del centro; en Moscú, ocurre al revés



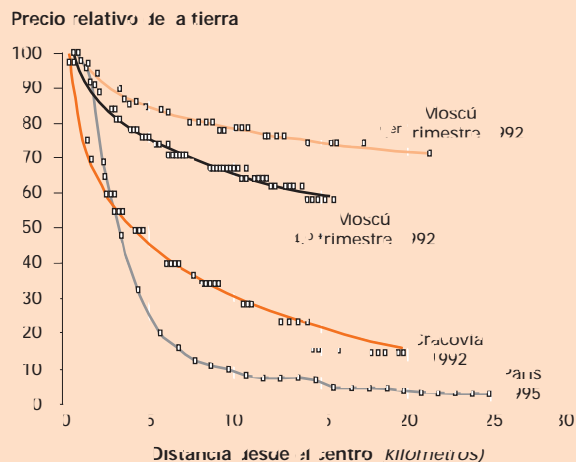
Fuente: Bertaud y Renaud, 1997.

menos intensivo a medida que aumenta la distancia del centro de la ciudad.

En París, la densidad de población residencial disminuye de forma constante conforme aumenta la distancia del centro de la ciudad, y los precios de la tierra siguen la misma pauta. Moscú, sin embargo, parece contradecir el modelo común: su curva de densidad es ascendente, no descendente. Sucede que las densidades de Moscú fueron determinadas no por las fuerzas del mercado, sino por asignaciones planificadas que no tuvieron en cuenta los beneficios de la proximidad al centro ni la demanda de esos emplazamientos.

Ahora es probable que la fijación de precios de mercado haga cambiar el modelo de utilización de la tierra en las antiguas ciudades socialistas. La curva de los precios de la tierra en Moscú, que era relativamente plana en el primer trimestre de 1992, ya había comenzado una trayectoria ascendente dos trimestres más tarde. En Cracovia, que había decidido poco antes dejar los precios de la tierra en manos del mercado, la curva es considerablemente más empinada. Es probable que, a medida que las fuerzas del mercado se afianzan, ambas ciudades empiecen a mostrar curvas de densidad de población muy inclinadas semejantes a las de las ciudades occidentales eficientes, en las que la actividad económica se agrupa en las zonas centrales.

En Moscú y Cracovia los precios de la tierra empiezan a asemejarse a los de las ciudades occidentales



Fuente: Bertaud y Renaud, 1997.

virtud de la cual se suelen asignar diversos usos –residencial, venta al por menor, comercial, industrial y mixto– a la tierra en distintas partes de la ciudad. Puede también dictaminarse la intensidad de uso, mediante la imposición de límites máximos o mínimos al tamaño de las parcelas, a la superficie construida o a la proporción entre superficie construida y superficie total. La zonificación tiene por finalidad coordinar las configuraciones privadas de uso de la tierra con la porción pública del mercado, donde se encuentran las carreteras y los puertos. También tiene por objeto reducir los efectos externos de los distintos usos, por ejemplo, aislando los vertederos de las zonas residenciales.

Pero incluso la zonificación puede llevarse demasiado lejos. Si las actividades manufactureras se aíslan de las zonas residenciales, los trayectos de la casa al trabajo se hacen difíciles y costosos para los trabajadores industriales. Unas normas excesivamente exigentes para las urbanizaciones residenciales impulsan al alza los costos de las viviendas, forzando a las familias de ingresos bajos a vivir lejos de los centros de empleo. La zonificación puede también ser demasiado estática; las ciudades cambian, pero la reelaboración de los planos de utilización de tierras puede ser un proceso lento. A mediados del decenio de 1970 Malasia adoptó la Town and Country Planning Act of Britain and Wales, imponiendo con ello un sistema rígido de

planificación diseñado para un país de crecimiento lento a una economía de crecimiento rápido. El impacto fue inmediato: la oferta de viviendas en Kuala Lumpur se hizo inelástica y sus precios aumentaron a una tasa dos o tres veces superior a la del crecimiento económico, alcanzando niveles cinco a seis veces mayores que el ingreso anual medio. En Bangkok, donde los reglamentos de la zonificación son más liberales, los precios de la vivienda son sólo dos o tres veces mayores que el ingreso anual medio³⁴.

También los gobiernos influyen en la ubicación de la actividad económica a través de su control sobre la tierra de propiedad pública y los sistemas de transporte. Hasta un 50% de los terrenos urbanos es de dominio público, incluidos los caminos, las carreteras, las aceras o veredas, los parques y los edificios e instalaciones públicos. La manera en que el gobierno elija utilizar la porción pública de los terrenos urbanos determinará la configuración espacial de una ciudad: ubicación de la industria, mayor o menor congestión de la ciudad, densidad de las barriadas y evolución de la municipalidad. Las ciudades crecen por medio de adiciones progresivas de corredores de transportes y carreteras de circunvalación que permiten que la actividad económica se extienda en círculos más o menos concéntricos. La falta de ampliación de los servicios de transporte hace que se retrase el traslado de las personas y las industrias desde los centros urbanos hacia las afueras, lo que da por resultado unas ciudades extremadamente densas, con condiciones de vida deficientes y costos salariales y de tierras no competitivos. Cuando Yakarta construyó por fin carreteras de peaje hacia el espacio rural adyacente a finales del decenio de 1980, la densidad de población en el centro de la ciudad bajó de 42.000 habitantes por kilómetro cuadrado en 1980 a 30.000 en 1990. Al mismo tiempo, los barrios residenciales en torno a Yakarta, donde los costos salariales eran un 25% inferiores a los del centro de la ciudad, consiguieron que su parte en el empleo industrial formal de la zona metropolitana subiera del 44% en 1985 al 65% en 1993.

Los gobiernos influyen en la utilización eficiente de la tierra de un tercer modo: a través de su papel como depositarios de los títulos de propiedad. Para funcionar bien, los mercados inmobiliarios requieren procedimientos de escrituración y registros de propiedad bien llevados, de modo que los derechos de propiedad estén claramente establecidos y que se registren todas las transacciones. De lo contrario, se obstaculiza la urbanización o mejoramiento de tierras por el sector privado, ya que se pondría en peligro el beneficio que las empresas de construcción y los individuos podrían obtener mejorando unos terrenos. Cuando una ciudad tiene un sector informal en el que los derechos de uso de la tierra no son seguros, la reconversión se hace aún más difícil. Por último, los planificadores urbanos necesitan información actualizada sobre la utilización y las transacciones de tierras a fin de poder diseñar y llevar a la práctica unos planes de utilización de la tierra eficaces.

Municipios y espíritu de empresa

En 1996, unos altos funcionarios del estado indio de Gujarat acudieron al Foro Económico Mundial para entrevistarse con el presidente de la General Motors y convencerle de que su estado era el lugar ideal para una planta de producción de automóviles. A comienzos del decenio de 1980 sólo dos estados de los Estados Unidos tenían oficinas comerciales en el extranjero; a finales de ese mismo decenio eran ya 40, y actualmente hay más estados con oficinas comerciales en Tokio que en Washington³⁵. En un mundo que se caracteriza por una globalización y urbanización cada vez mayores, las administraciones subnacionales están promocionando sus territorios en el extranjero, tratando de multiplicar las oportunidades de innovación y cooperación. ¿Pueden los gobiernos municipales convertirse en agentes estratégicos que influyan en la posición de sus ciudades –e incluso de sus países– en la jerarquía urbana mundial? Con planificación y apoyo adecuados, la respuesta parece ser afirmativa (Recuadro 6.6).

Hay quienes alegan que las ciudades necesitan autoridades municipales con este espíritu empresarial para aprovechar las nuevas oportunidades de la globalización y la localización, y para hacer frente a los retos concomitantes. Por el contrario, otros temen que la mayor competencia entre regiones esté obligando a las ciudades a participar en una carrera que no pueden ganar, en la que unos gobiernos municipales que ofrecen incentivos generosos y costosos a inversionistas “errantes” fuerzan a otras administraciones locales a hacer otro tanto. Se calcula que esa forma de asistencia social a las empresas cuesta varios miles de millones de dólares cada año en Estados Unidos, donde abundan los ejemplos de estados y ciudades que ofrecen subvenciones cuantiosísimas que rara vez llevan a la creación de nuevos empleos. La ciudad de Filadelfia y el estado del que es capital, Pennsylvania, han proporcionado subsidios por valor de \$426 millones al mayor constructor naval europeo sólo por conservar los empleos existentes. En Ohio, un gobierno municipal gastó \$156.000 por cada uno de los puestos de trabajo creados por una planta de la General Motors.

Una justificación teórica de esas subvenciones es el argumento de las industrias nacientes o de las economías de escala: conviene subvencionar una determinada actividad industrial hasta que ésta alcanza una escala local suficiente para ser viable. Ahora bien, si todas las ciudades de una región adoptan esta estrategia y empiezan a ofrecer subvenciones excesivas, puede muy bien suceder que todas acaben con la misma base industrial que hubieran tenido sin ellos. Una solución evidente es la adopción de una política nacional que acuerde armonizar o poner límites a las subvenciones. Si bien esos acuerdos son raros, quizás no lo sean tanto en el futuro, teniendo en cuenta los comentarios negativos que han recibido recientemente en la prensa las subvenciones locales en los Esta-

Recuadro 6.6**Regionalismo y desarrollo económico local: Enseñanzas de Europa**

Los años ochenta fueron testigos de la defunción –al menos en Europa– de las políticas industriales impuestas desde arriba, así como de su pariente territorial, las políticas de desarrollo económico regional. En los primeros años del decenio de 1990 no quedaba ya en Europa ni una sola política industrial nacional, y eran escasas las políticas regionales decididas a nivel nacional.

Hay dos factores que explican la desaparición de las políticas regionales impuestas por los gobiernos centrales. En primer lugar, tradicionalmente habían seleccionado industrias en crisis. En segundo término, las administraciones regionales aborrecían las políticas nacionales que afectaban a sus economías, y se quejaban de que casi nunca se consultaba a las autoridades locales. El resultado ha sido una disminución del gasto en iniciativas de desarrollo local, pero una mayor intervención en la utilización de esos fondos.

La mayor participación de las regiones en los planes de desarrollo resultó ciertamente en algunas guerras de ofertas para atraer empresas, pero también llevó a mejoras estratégicas. Irlanda es un buen ejemplo de esos cambios. El programa irlandés surgió de la crisis económica nacional de mediados de los años ochenta, que se caracterizó por graves niveles de desempleo de larga duración y los males sociales concomitantes. Las medidas del gobierno central para afrontar la crisis eran evidentemente inoperantes, y las presiones presupuestarias estaban forzando a una reconsideración de las políticas sociales.

De este dilema surgió el nuevo "pacto social" irlandés, que creó centros descentralizados para los desempleados, administrados por juntas integradas por representantes de las administraciones locales, los organismos de capacitación y la oficina del Primer Ministro. Los centros sirven como vehículos para reorientar la asistencia social, a

fin de centrarla en los grupos más vulnerables, incrementando con ello los recursos disponibles para el desarrollo económico. Como complemento de los centros, el Gobierno fomentó asociaciones en las mismas zonas (y en zonas rurales), con la misión de preparar mejor a la población del lugar para poder ocupar un empleo y, de esa manera, aumentar la competitividad de las empresas locales. Por último, con apoyo de la Unión Europea, el Gobierno creó en los condados juntas empresariales que asignaban donaciones para proyectos usando criterios fijados a nivel nacional.

A pesar de algunas deficiencias, en general se considera que las asociaciones irlandesas han dado buenos resultados. Las claves de su éxito son las siguientes:

- Su capacidad para obtener directamente recursos locales, de modo que la experiencia de los empresarios locales sirve de base para la creación de empresas y que los propios desempleados organizan programas orientados específicamente a los que no tienen trabajo.
- Su capacidad para adaptar los objetivos y recursos de los organismos estatales a las necesidades locales.
- Su capacidad para mejorar la asignación de la asistencia social a beneficiarios específicos y, de esa manera, acrecentar la eficacia en función de los costos de dicha ayuda.

Parte de la razón del éxito de las asociaciones locales irlandesas es que se formaron en un periodo de expansión económica, pero sus buenos resultados son también prueba de que unos programas prácticos y acertados de alcance local y la asociación de los sectores público y privado pueden funcionar bien.

Fuente: Cooke y Morgan, 1998; Sabel, 1998.

dos Unidos y los debates sobre el mismo tema en la Unión Europea.

Aun sin acuerdos regionales de limitación de los incentivos industriales, los acuerdos de comercio internacional limitan las posibilidades de concesión de tales incentivos³⁶. El acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias adoptado como parte del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1993 prohíbe cualquier subvención interna que pueda desplazar a las importaciones en los mercados nacionales o a las exportaciones de otros países en los mercados internacionales. Las subvenciones se definen de acuerdo con las ventajas que confieren y la zona geográfica o la industria a la que se dirigen. Este acuerdo puede impedir a los gobiernos municipales la oferta de subvenciones a industrias específicas dentro de su ámbito territorial, o el uso de incentivos fiscales para atraer a determinadas empresas. Al conectar a las economías locales más estrechamente con la economía mundial, la globalización puede ampliar la capacidad de los acuerdos comerciales para limitar tales subvenciones a las industrias locales. Hay ejemplos recientes, como el pleito incoado contra Nova Scotia (Canadá) a causa de los incentivos ofrecidos a una fábrica de neumáticos, que demuestran cómo el acuerdo del GATT ha hecho que los gobiernos estatales y municipales sean vulnerables a medidas de represalia iniciadas por países extranjeros.

En los debates sobre las subvenciones a la industria, tanto los políticos como el público en general olvidan con demasiada frecuencia que los insumos más pertinen-

tes para el desarrollo económico –como los costos y especialización de la mano de obra, los recursos naturales, el clima y los precios de la energía– con frecuencia eluden al control de las administraciones locales³⁷. Algunas encuestas revelan que lo que interesa de verdad a los empresarios son los costos y las condiciones de explotación, seguidos por la calidad de vida. Los costos del transporte y los salarios suelen citarse como los factores más importantes, seguidos de los costos de los servicios públicos y el uso de locales. Entre los servicios públicos que importan se cuentan los de transporte y seguridad. Los impuestos preocupan sólo como algo marginal, cuando se trata de escoger entre ubicaciones similares³⁸. Los esfuerzos de desarrollo económico de una municipalidad deberían tratar de proporcionar de forma eficaz los servicios de los que es responsable y de eliminar trámites burocráticos y reglamentaciones excesivas.

No obstante, el activismo municipal puede estar justificado en algunas ocasiones. Las actividades de las administraciones locales encaminadas a promover el desarrollo industrial pueden ser productivas y eficaces en función de los costos si se manifiestan en la adopción de unas políticas amplias que permitan crear una masa crítica para industrias específicas, más bien que en el ofrecimiento de ventajas específicas para las empresas. Es más probable que las estrategias sectoriales creen una ventaja competitiva porque "agrupan" actividades que pueden dar lugar a economías de concentración. Por ejemplo, los gobiernos Municipales pueden emprender actividades de capacitación adaptadas a las condiciones

Recuadro 6.7**Conoce tu economía: Importancia de la información económica local**

Una ciudad sólo puede juzgar la validez de los reglamentos si cuenta con información fiable sobre su economía y organización espacial. Esta afirmación es válida tanto cuando se trata de eliminar reglamentos que impiden el crecimiento urbano como cuando se desea introducir normas que lo favorezcan. Por ejemplo, la organización espacial implícita en un plan de zonificación está a menudo oculta debido a que la zonificación es normalmente resultado de negociaciones parciales. Pocas ciudades tienen un mapa esquemático general de zonificación. Cuando en Cracovia se llevó a cabo un examen general de ese problema, se comprobó que, si bien el objetivo declarado era promover una ciudad compacta con pocos barrios periféricos, las limitaciones del plan a la utilización de la tierra y su tendencia a reforzar las pautas vigentes de uso de la misma impedían el logro de dicha meta⁴¹.

Los análisis regionales pueden ayudar a comprobar qué inversiones en infraestructura favorecerán la integración entre las ciudades y las zonas no urbanas, el acceso a los mercados nacionales y globales y la prosperidad regional. Un análisis económico realizado en la región del delta fluvial de Senegal mostró que durante más de 30 años las inversiones realizadas en esa zona se habían centrado en el cultivo del arroz, al parecer porque muchos creían que ese cultivo era la fuente del crecimiento regional. Sin embargo, el arroz nunca ha generado más del 4% del producto local bruto, a pesar de haber absorbido tres veces esa cantidad en ayuda exterior durante el decenio de 1990. Entretanto, se estancó la capital regional (y toda la región) debido a que su puerto y la infraestructura local de transportes nunca se desarrollaron adecuadamente.

Una base de información común promueve el debate constructivo sobre el desarrollo municipal y facilita el logro de un consenso en torno a la estrategia de desarrollo local. Sin esa base común, el debate puede ser decepcionante y no llegar a conclusión alguna. En una conferencia organizada por la ciudad de Durban (Sudáfrica) para diseñar una estrategia de desarrollo económico, todos los oradores se vieron en dificultades a causa de la escasez de datos; todos tuvieron que dedicar un tiempo precioso a la obtención de in-

formación, que a menudo estaba anticuada y no siempre era coherente o comparable. No es de extrañar que tuvieran dificultades para enmarcar su trabajo en el contexto de la zona y para establecer prioridades sectoriales transversales⁴².

En la mayoría de los países, se puede obtener la información necesaria a través de censos y encuestas ya realizados, y la labor de compilación previa no es demasiado difícil ni costosa. En varias capitales regionales de África occidental, una pequeña inversión de tiempo y dinero permitió recopilar la información precisa para calcular y analizar las cuentas regionales; los datos se tomaron de la oficina nacional del censo, oficinas comerciales y encuestas elementales⁴³. La tecnología moderna ha facilitado y abaratado la elaboración de los datos y la comprensión de sus repercusiones espaciales.

Si la información existe ya, ¿por qué es tan difícil de obtener? En la mayoría de las ciudades hay oficinas de planificación u organismos económicos locales cuya función es recopilar y elaborar los datos estadísticos pertinentes. Pero los datos de censos y encuestas recopilados de forma rutinaria a nivel nacional no suelen suministrarse a las oficinas locales, al menos en forma fácilmente utilizable. En otros casos, las oficinas locales recopilan estadísticas demográficas y de producción básicas, pero transmiten esos datos directamente a la capital nacional sin analizarlos, ya sea porque los funcionarios responsables de la economía local no cuentan con aptitudes o recursos para ello o porque los responsables de la adopción de decisiones en la ciudad no solicitan la información.

La clave está en establecer una estructura capaz de asegurar que las estrategias de desarrollo y los planes de inversión locales se basen en una buena información. Las regiones pueden contratar las tareas de análisis y compilación de datos, o establecer relaciones de asociación con grupos que puedan ayudar a recopilar la información necesaria, como las universidades locales, los institutos de estadística nacionales, las cámaras de comercio y las instituciones comerciales.

económicas y ventajas comparativas de la localidad. Francia e Italia están descentralizando la formación profesional, en el convencimiento de que las administraciones locales están en mejor posición para colaborar con las empresas y los sindicatos de trabajadores de su ámbito a fin de identificar las necesidades y establecer posibles relaciones de asociación. Los acuerdos entre los gobiernos municipales, los empleadores y los sindicatos para ofrecer formación profesional facilitan esas actividades. En Malasia, el Centro de Capacitación de Penang propicia la colaboración de representantes de la industria, las autoridades estatales y locales y el mundo académico para salvar la distancia entre la educación formal y las aptitudes laborales que requieren los principales inversionistas de la zona. De igual modo, los Consejos de Capacitación de Karachi y Lahore, en Pakistán, compuestos de representantes de los gobiernos provinciales y federales, los empleadores y los trabajadores, son foros fecundos que sirven de enlace entre la industria y quienes imparten la capacitación³⁹.

¿Cuáles son los factores institucionales que más probabilidades ofrecen de generar políticas de desarrollo local acertadas? El liderazgo es importante, pero puede provenir de muchas fuentes, ya sean públicas o privadas⁴⁰. Se requiere un foro en el cual los sectores público y privado se puedan comunicar entre sí con objeto de definir una

meta o visión común para la ciudad. Un foro semejante exige el apoyo de una base de información común (Recuadro 6.7). Distintas ciudades tienen foros e instituciones diferentes, que van desde cámaras de comercio y comisiones municipales oficiales hasta comisiones especiales informales organizadas en torno a una visión o proyecto únicos. Cualquiera que sea su estructura, el foro tendrá que tener las facultades y los medios necesarios para recopilar y elaborar información fiable sobre la economía local.

• • •

En términos económicos, lo que es bueno para un país es bueno para sus ciudades. Si existen las condiciones políticas, jurídicas y macroeconómicas necesarias para el desarrollo económico a escala nacional, lo más probable es que las economías urbanas crezcan también. Los gobiernos nacionales descubrirán que es mejor no intentar impedir o dirigir las migraciones internas, puesto que sus esfuerzos inevitablemente fracasarán. Las administraciones locales pueden facilitar el crecimiento económico en su ámbito mediante la inversión en infraestructura primaria y el fomento de un mercado inmobiliario abierto, pero su principal función en el desarrollo económico es proporcionar la infraestructura básica y los servicios públicos necesarios a fin de crear un entorno atractivo tanto para las empresas como para las unidades familiares.



Ciudades más habitables



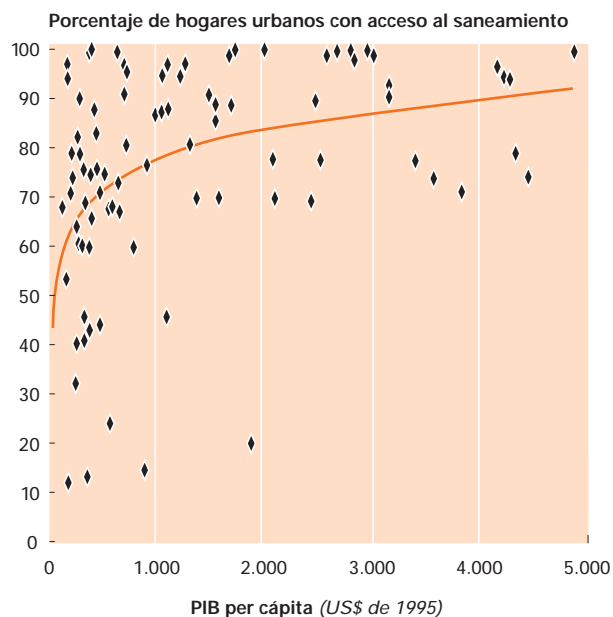
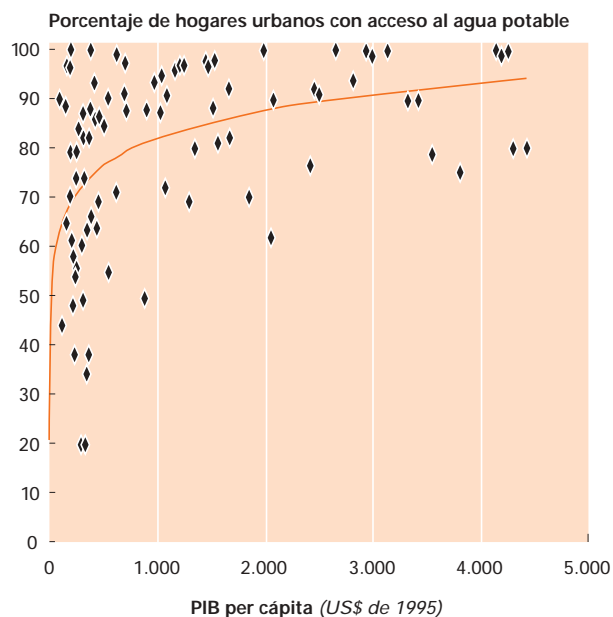
El crecimiento económico, siempre que sea ecológica y socialmente sostenible, dará lugar con el tiempo a mejores condiciones de vida. Pero no es necesario esperar a que se produzca el lento aumento de las tasas de crecimiento global para que las ciudades sean más habitables. Con ayuda de las políticas y las instituciones apropiadas, muchos países con un ingreso per cápita bajo pueden gozar de un nivel de servicios considerablemente mejor (Gráficos 7.1 y 7.2). En los países en desarrollo cuyo PIB per cápita es relativamente elevado, el porcentaje de hogares urbanos que tiene acceso a los servicios de abastecimiento de agua y saneamiento (dos índices importantes de la calidad de vida en las zonas urbanas) es más bien alto. En los países cuyos niveles de ingreso son bajos, el acceso a esos servicios –así como a viviendas de precio accesible– varía enormemente. Es evidente que algunos países de ingreso bajo han proporcionado mucho mejor acceso a los servicios esenciales que otros.

Desde los años cincuenta, el modelo predominante de suministro de infraestructura y servicios básicos en los países en desarrollo ha asignado la principal responsabilidad en la materia al sector público. Pero esta solución ha dejado mucho que desear en la mayoría de los países en desarrollo de ingreso bajo¹. Las deficiencias de los servicios ofrecidos por

el sector público han sido subsanadas en gran medida por el sector privado no reglamentado y por iniciativas comunitarias –una reacción notable que ha permitido a millones de unidades familiares urbanas gozar de viviendas y servicios a precios razonables. Pero las iniciativas comunitarias aisladas y no sujetas a reglamentación no pueden constituir el elemento básico de un mejoramiento sostenido a nivel de toda la ciudad. Es preciso que las ciudades abandonen un modelo insatisfactorio que deja fuera del sistema de planificación y ejecución a los proveedores más dinámicos, y lo sustituyan por otro que permita a esos proveedores formar asociaciones productivas. Es evidente que para lograrlo habrá que modificar las reglas a fin de facilitar la formación de asociaciones y de proporcionar los servicios guiándose por la demanda pública y procurando satisfacerla. En el presente capítulo se trata de describir la forma en que una combinación apropiada de políticas e instituciones puede mejorar las condiciones de vida en las ciudades con distintos niveles de desarrollo económico. En primer lugar, se examinan los principales problemas relacionados con la habitabilidad de las zonas urbanas, y luego se pasa revista brevemente a la historia del suministro de servicios (tanto públicos como privados). Con ello se pretende determinar

Gráfico 7.1

Incluso los países de ingreso bajo pueden lograr un alto nivel de servicios básicos de agua potable y saneamiento



Nota: El concepto de servicio de *agua potable* comprende la existencia de grifos públicos a una distancia de 200 metros que abastecen de agua en cantidad suficiente para satisfacer las necesidades diarias. *Saneamiento urbano* es el porcentaje de hogares urbanos con conexión a la red de alcantarillado público o que cuentan con sistemas domésticos como letrinas de pozo, fosas sépticas o retretes comunitarios.

Fuente: Banco Mundial, *World Development Indicators*, 1999.

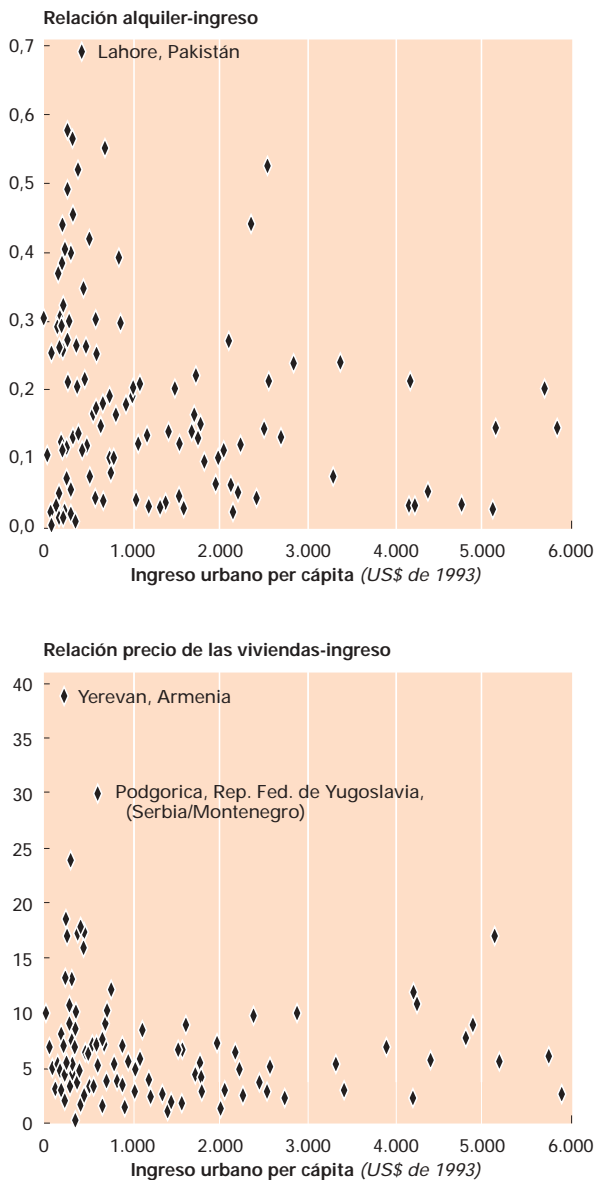
cuáles son factores que explican las deficiencias del suministro público de servicios esenciales en los países en desarrollo. A continuación se analiza el papel de los sectores público y privado y de las iniciativas comunitarias en el suministro de servicios. El análisis se basa en la experiencia reciente en varios sectores: vivienda, abastecimiento de agua, saneamiento, transporte y protección social. Lo que se persigue con ello no es presentar soluciones técnicas a problemas sectoriales sino, más bien, demostrar que un marco institucional basado en la formación de asociaciones, la integración y el intercambio de información y sensible a la demanda ofrece posibilidades reales de mejorar las condiciones de vida urbanas. Frente a los problemas urbanos del siglo XXI, las instituciones y las iniciativas de política más eficaces serán las que aprovechen las oportunidades ofrecidas por la globalización y la localización. La globalización puede dar el impulso necesario al crecimiento económico, en tanto que una localización satisfactoria puede permitir a las comunidades actuar como agentes promotores del cambio y dar origen a mecanismos que promuevan la transparencia y la responsabilidad en el proceso de adopción de decisiones del sector público. En los países en desarrollo dispuestos a aprovecharlas, esas oportunidades pueden producir efectos duraderos en la vida diaria de millones de hogares urbanos.

El programa urbano inacabado

Las ciudades ofrecen a sus residentes oportunidades de mejoramiento socioeconómico que generalmente no existen en las zonas rurales, razón por la cual las zonas urbanas atraen como un imán a los migrantes rurales². Sin embargo, las condiciones de vida de muchos de los recién llegados (así como las de otros grupos sociales marginados) se han mantenido por debajo de los niveles mínimos aceptables, si bien las condiciones de vida en las zonas urbanas han mejorado después de la segunda guerra mundial. Por consiguiente, para hacer más habitables las ciudades se debe comenzar por reducir la pobreza y la desigualdad. Pero es preciso además crear un entorno urbano saludable, combatir la delincuencia y la violencia, establecer un sistema de protección civil y hacer más accesibles los servicios³.

El crecimiento de la población ha representado con frecuencia una carga abrumadora para las ciudades y las ha privado de capacidad de proporcionar servicios básicos suficientes. En 1944, por lo menos 220 millones de habitantes urbanos (13% de la población urbana de los países en desarrollo) carecían de acceso al agua potable, y casi el doble de esa cifra no tenía acceso ni siquiera a la más sencilla de las letrinas. Aproximadamente la mitad de los desechos sólidos quedaba sin recoger, amontonándose en las calles y en los desagües y contribuyendo a las inundaciones y a la propagación de enfermedades. Los efluentes domésticos e industriales se vertían en los cursos de agua con

Gráfico 7.2
La accesibilidad económica de la vivienda varía considerablemente cuando los niveles de ingreso son bajos



Fuente: CNUAH, 1995.

poco o ningún tratamiento previo, lo que generalmente mermaba la calidad del agua incluso en zonas muy distantes de las ciudades. El río La Paz, que atraviesa la capital de Bolivia, está todavía tan contaminado que se ha restringido la producción de productos hortícolas aguas abajo⁴. El río Pasig, que creó la exuberante vegetación de Manila, está biológicamente muerto actualmente⁵.

La falta de servicios básicos continúa provocando grandes daños en la salud humana. Los estudios epide-

miológicos indican que, si se facilita el acceso a los servicios de abastecimiento de agua, drenaje y saneamiento, se puede reducir la incidencia de enfermedades diarreicas en más del 20%⁶. Cuando esos servicios se deterioran o no se mantienen a la par del crecimiento de la población, aumentan los peligros para la salud debido a una variedad de enfermedades transmitidas por el agua y por vectores relacionados con el agua, las más peligrosas de las cuales son el paludismo y el dengue. En todo momento, casi la mitad de la población urbana de los países en desarrollo sufre de una o más de esas enfermedades⁷. Las enfermedades transmitidas por el aire, como las infecciones respiratorias agudas y la tuberculosis, también se propagan más rápidamente en las viviendas urbanas en que hay hacinamiento y que carecen de ventilación suficiente (véase el Recuadro 7).

La contaminación atmosférica, estrechamente vinculada a la urbanización y a la industrialización en los países en desarrollo, perjudica gravemente la salud de niños y adultos por igual. La contaminación afecta en particular a los que ya sufren de malnutrición y enfermedades infecciosas, que reducen su resistencia a los contaminantes químicos. Para la mayoría de los niños de las grandes ciudades de los países en desarrollo, el simple hecho de respirar puede ser tan nocivo como fumar dos paquetes de cigarrillos al día.

- En Nueva Delhi, la incidencia de asma bronquial en el grupo de 5 a 16 años de edad se sitúa entre el 10% y el 12%, siendo la contaminación atmosférica una de sus causas principales⁸.
- Según un estudio realizado en 1990 sobre la contaminación del aire por plomo en Bangkok, entre 30.000 y 70.000 niños corrían peligro de perder cuatro o más puntos de su cociente de inteligencia debido a los altos niveles de plomo, y muchos más estaban expuestos a sufrir reducciones, aunque en menor grado, de la inteligencia⁹.
- China tiene nueve de las diez ciudades con la mayor concentración total de partículas en suspensión. Las ciudades industriales y en proceso de industrialización como Jiaozou, Lanzhou, Taiyuan, Urumqi, Wanxian y Yichang tienen concentraciones medias anuales de partículas en suspensión superiores a 500 microgramos por metro cúbico. El nivel considerado aceptable por la Organización Mundial de la Salud (OMS) es de menos de 100 microgramos por metro cúbico¹⁰.

Los problemas causados por una infraestructura insuficiente tienen costos económicos a la vez que humanos. En Yakarta, un residente pobre normalmente paga diez veces más que un residente rico por un litro de agua apta para el consumo y sufre entre dos y cuatro veces más de gastroenteritis, fiebre tifoidea y paludismo¹¹. Mientras que el tráfico sigue obstruyendo las calles de la mayoría de las grandes ciudades de los países en desarrollo, los costos de

la congestión del tráfico aumentan. Se calcula que las pérdidas causadas por los atascos de tráfico en Bangkok oscilan entre 272 millones y 1.000 millones de dólares al año, dependiendo de la forma en que se calcule el valor del tiempo perdido¹². En Seúl, el tiempo perdido debido a la congestión del tráfico se estima en 154 millones de dólares¹³. Si China mantiene su actitud indiferente hacia la contaminación atmosférica, los gastos de salud provocados por la exposición de los residentes urbanos a las partículas en suspensión subirán de 32.000 millones de dólares en 1995 a casi 98.000 millones de dólares en 2020¹⁴.

Quienes más sufren los efectos de todo ello son los pobres. La pobreza se está concentrando en las zonas urbanas, pero las ciudades no pueden hacer demasiado para solucionar los problemas de la redistribución de ingresos, que a menudo requieren la intervención del gobierno central. En general, los indicadores de salud señalan que la población de las ciudades se encuentra en mejores condiciones que la de las zonas rurales, pero las estadísticas ocultan las desigualdades que existen dentro de la población urbana. Los datos recientes indican que las condiciones de salud de los pobres son peores en muchas ciudades de países en desarrollo que en las zonas rurales. En Bangladesh, por ejemplo, las tasas de mortalidad infantil en los barrios de tugurios urbanos son superiores a las tasas en las zonas rurales (Cuadro 7.1)¹⁵. Más de 1.100 millones de personas –pobres y ricos por igual– viven en ciudades con niveles de contaminación atmosférica superiores a los límites establecidos por la OMS. Pero los pobres que viven en las ciudades suelen estar expuestos a una doble contaminación adicional, la del aire dentro de las viviendas –debido a instalaciones de cocina inadecuadas y mal ventiladas– y la procedente de las zonas industriales. Los barrios más pobres de las ciudades suelen colindar con las zonas industriales, ya sea porque nadie más está dispuesto a vivir allí, o porque no se cuenta con los pobres en las decisiones acerca del emplazamiento de las industrias¹⁶.

Los habitantes de los distritos pobres de las zonas metropolitanas sufren en forma desproporcionada a causa de la delincuencia y la violencia, que aumentan junto con la pobreza y la desigualdad¹⁷. Según la OMS, el costo total de las lesiones debidas a la violencia asciende a casi 500.000 millones de dólares al año en atención médica y

Cuadro 7.1
Tasa de mortalidad infantil, Bangladesh, 1990

(por cada 1.000 nacidos vivos)

	Nacional	Rural	Urbana	Barrios de tugurios urbanos (1991)
Total	94	97	71	134
Niños	98	101	73	123
Niñas	91	93	68	146

Fuente: Harpham y Tanner, 1995.

pérdida de productividad¹⁸. El cálculo de los costos sociales de la delincuencia y la violencia oscila entre el 2% del PIB en Asia y el 7,5% del PIB en América Latina¹⁹.

Aprender del pasado

Desde el decenio de 1950 el modelo común de gestión urbana que se ha aplicado en los países en desarrollo ha dejado en manos del sector público la planificación y el suministro de los servicios básicos. Pero ese modelo no ha dado buenos resultados en los países de ingreso bajo. Hay quienes sostienen que los gobiernos deben abandonar su papel de proveedores primarios de servicios para asumir la función de facilitadores, y recurrir cada vez más al sector privado para el suministro de servicios básicos²⁰. Sin embargo, el sector público proporciona esos servicios desde fines del siglo XIX en los países industriales, con buenos resultados. ¿Cuál es la razón de que los servicios esenciales proporcionados por el sector público hayan sido satisfactorios en un caso y no en el otro?

Reforma urbana

Hacia 1850 las ciudades europeas tenían muchos de los problemas que padecen hoy las ciudades de los países en desarrollo. Todos los días llegaban migrantes rurales a las zonas urbanas, lo que provocaba un aumento tan vertiginoso de la población que los servicios básicos existentes no daban abasto para satisfacer la demanda. Las tasas de mortalidad urbana eran generalmente mucho más elevadas que las de las zonas rurales circundantes, en parte debido a epidemias de enfermedades como el cólera. Las autoridades que investigaban las frecuentes epidemias atribuían los problemas a la falta de condiciones higiénicas aceptables en aquellos sectores de las ciudades donde se asentaban los recién llegados. Luego se produjo una revolución en el saneamiento público y las ciudades realizaron fuertes inversiones en viviendas y en servicios de abastecimiento de agua, alcantarillado y drenaje. En las ciudades de América del Norte los acontecimientos fueron muy semejantes²¹.

Las reformas tuvieron éxito por una razón importante. Los residentes acomodados de las ciudades no podían escapar a los efectos de las condiciones de vida malas. Aunque los riesgos eran mucho mayores en las zonas pobres –donde abundaban, por ejemplo, los inmuebles de habitación colectiva–, los residentes urbanos más acomodados no podían desconocer el peligro que corría su propio bienestar²². Su apoyo, que generalmente se concretaba a través de influyentes coaliciones políticas, afectaba la asignación de recursos en los planos nacional y subnacional y contribuía a dirigir los fondos públicos hacia las zonas urbanas que necesitaban instalaciones sanitarias apropiadas.

Sin embargo, cuando la urbanización acelerada se extendió a los países en desarrollo, los avances tecnológi-

cos habían alterado la situación y debilitado el impulso en que se basaba la acción pública, con graves consecuencias para los pobres de las zonas urbanas. Los adelantos de la medicina, especialmente, permitían a la población protegerse contra las enfermedades. Se habían creado generadores de electricidad y bombas portátiles que permitían a los hogares tener acceso individual a la luz y el agua. Más recientemente, se ha podido disponer de filtros y de agua embotellada, lo que ha mitigado (para los que pueden permitírselos) las deficiencias del sistema público. Los camiones aspiradores y las fosas sépticas permiten a las unidades familiares crear sus propias soluciones para los problemas de saneamiento. El aire acondicionado en las residencias, los automóviles y las oficinas mantiene bajo control los peores efectos de la contaminación atmosférica. Los enclaves urbanos o los suburbios y los mecanismos de seguridad privados protegen parcialmente a los ricos contra la delincuencia y la violencia. Con el tiempo, la comunidad médica ha aprendido a impedir que las enfermedades propias de la pobreza envuelvan a poblaciones urbanas enteras. La capacidad de proteger y de atender las necesidades propias y de la familia inmediata se ha convertido en un hecho de la vida urbana moderna, y ha debilitado el impulso a hacer presión para lograr cambios que beneficien a la sociedad en su conjunto. La acción individual produce resultados más rápidos y fiables y está más al alcance de los miembros de los grupos con influencia política –los mismos que en el pasado ejercían presión para que se tomaran medidas en mayor escala²³.

Como consecuencia de esos cambios, las ciudades de todo el mundo han quedado divididas entre las que pueden satisfacer sus propias necesidades y las que no pueden hacerlo. Los gobiernos municipales y los organismos públicos generalmente se ocupan de una parte de una ciudad y, en el mejor de los casos, adoptan una actitud de tolerancia benévola respecto de la otra parte, lo que no hace sino acentuar aún más la división. Esta interpretación de la historia urbana queda corroborada por varios episodios recientes en que se produjo una acción pública concertada sólo cuando las consecuencias negativas se extendieron más allá de los barrios pobres. En Calcuta se adoptaron importantes iniciativas a raíz de los brotes de cólera de los años cincuenta y sesenta, y las reformas más recientes emprendidas en Surat y Ahmadabad (India) datan de un brote de peste en 1994. El impacto económico de la peste se extendió más allá de las ciudades y puso en peligro la industria nacional del turismo de la India. Esos mismos organismos públicos que eran culpables de descuidar a sus municipalidades comenzaron rápidamente a centrar la atención en la recogida y la eliminación de los desechos sólidos. Su labor transformó a Surat en la segunda ciudad más limpia de la India²⁴. Estos ejemplos parecen confirmar que, en los países en desarrollo, la falta de grupos políticos influyentes partidarios de

la reforma urbana explica, al menos en parte, la ausencia de progresos en la prestación de servicios satisfactorios²⁵.

El sector privado, proveedor de servicios esenciales

A fines del siglo XIX y comienzos del siglo XX, en Inglaterra y en los Estados Unidos los servicios de gas, agua, canales, tranvías, carreteras y electricidad eran proporcionados en su mayoría por el sector privado. En 1890, el 57% de los sistemas de abastecimiento de agua de los Estados Unidos eran de propiedad de empresas privadas. Las municipalidades generalmente concertaban contratos a largo plazo con esas empresas, principalmente por razones financieras; las ciudades carecían de capital, y los subsidios nacionales eran bastante limitados. En esa primera etapa del desarrollo urbano, las características de la demanda variaban enormemente (especialmente entre los propietarios de bajos ingresos, los inquilinos, y los productores a domicilio) y aún no existía la tecnología de los contadores mecánicos. En esas circunstancias, ciertos proveedores privados especializados con un profundo conocimiento de los barrios y de los consumidores estaban más capacitados para hacer coincidir la oferta y la demanda. Ya a comienzos del siglo XIX, hacía más de 200 años que los servicios de abastecimiento de agua de Londres estaban en manos de empresas privadas. A fines de siglo, había ocho empresas que realizaban operaciones de ese tipo en la ciudad²⁶.

Con el correr del tiempo, sin embargo, la población comenzó a manifestar su descontento con los proveedores privados²⁷. Las quejas se referían principalmente a la falta de servicios en las zonas de la periferia, los altos precios, la baja calidad y la corrupción política. La instalación de retretes con descarga de agua provocó un aumento de las aguas residuales, que contaminaron las fuentes de agua locales, y las empresas privadas se resistían a tratar el agua desde lugares más distantes. Al cambiar la tecnología para la extinción de incendios, que exigía más agua y a mayor presión, se produjeron desacuerdos sobre cómo suministrar el agua para extinguir incendios y acerca de quién debía pagarla²⁸. Los tribunales de justicia tuvieron dificultades para resolver los complejos problemas normativos que se presentaron durante esas controversias²⁹.

Al mismo tiempo, el aumento de los ingresos hizo posible una homogeneidad mucho mayor en la demanda de servicios como gas, agua, saneamiento y electricidad, lo que redujo una de las ventajas de los pequeños proveedores privados especializados. Además, esos proveedores no podían explotar las economías de escala asociadas a las grandes redes de servicios y a la ordenación regional de los recursos hídricos, los embalses y las instalaciones centralizadas de tratamiento de aguas residuales. Todas esas consideraciones produjeron un importante vuelco en la prestación de los servicios esenciales en el siglo XX. En países industriales como el Reino Unido y, en menor

medida, los Estados Unidos, la responsabilidad del suministro de servicios básicos fue asumida por entidades autónomas, públicas o semirreglamentadas.

Actualmente el suministro privado de servicios está cobrando nuevamente un auge considerable en los países industriales. El Reino Unido emprendió importantes reformas en el decenio de 1980, y parece que ha comenzado un cambio profundo en Europa, pues el sector público y el sector privado se están asociando para financiar y administrar proyectos de infraestructura³⁰. Esa asociación es resultado, en parte, de las restricciones impuestas al gasto público durante el proceso que culminó con el nacimiento del euro, la moneda única europea. Pero la nueva tendencia al suministro privado de servicios de infraestructura que se observa en Europa se debe también a los progresos de las capacidades reguladoras, que estaban fuertemente limitadas a fines del siglo XIX.

La experiencia francesa demuestra la importancia y la dificultad de regular a los proveedores de servicios básicos. Francia tiene un largo historial de suministro privado de servicios públicos. El sistema público-privado y descentralizado de concesiones municipales que se creó en ese país durante el siglo XX ha dado muy buenos resultados. Pero lo ocurrido en este país demuestra también que este tipo de sistema no siempre es fácil de poner en práctica —y que exige sólidos mecanismos de vigilancia. A mediados de los años noventa las concesiones municipales de agua fueron objeto de denuncias de corrupción³¹. Se produjeron controversias entre las municipalidades y los concesionarios de los servicios de agua, debido en parte a la incertidumbre producida por los repetidos cambios de legislación habidos a comienzos del decenio de 1990, y en parte al número de contratos desfavorables negociados por municipalidades sin experiencia. Por ello, las asociaciones entre el sector público y el sector privado dejaron de tener aceptación entre los funcionarios municipales. La situación está cambiando, y hay dos asociaciones de gobiernos locales que se han unido para crear un organismo de consulta, Service Public 2000, que ayudará a las municipalidades a negociar contratos y crear reglamentos. Además, desde 1995 se han promulgado varias leyes que exigen a los concesionarios mayor transparencia y comunicación. Estos cambios han mejorado apreciablemente la situación y han restablecido la confianza en las concesiones de servicios de agua potable³².

La historia de la gestión de los servicios urbanos en Buenos Aires es similar en algunos aspectos a la de Francia³³. A fines del siglo XIX, algunas empresas privadas que operaban en un mercado competitivo proporcionaban la mayoría de los servicios esenciales y de infraestructura, no muy distintos de los que gozaban las ciudades europeas. Con el tiempo, sin embargo, los políticos comenzaron a injerirse en el proceso normativo, lo que perjudicó a los servicios y, a mediados del siglo XX, sirvió de

justificación para introducir un sistema de gestión pública centralizada. Pero el sector público no estaba preparado para ello. Los conflictos entre las exigencias de los usuarios locales y las prioridades de los servicios públicos controlados por el gobierno federal se hicieron cada vez más frecuentes y, una vez más, la calidad de los servicios empeoró. Al mismo tiempo, el número de residentes sin acceso a los servicios aumentó. Alrededor de 1990 el gobierno comenzó a sustituir a los monopolios del sector público por proveedores monopolísticos privados. Es demasiado pronto para evaluar los resultados de esta etapa más reciente, pero para que el suministro privado dé buen resultado, será necesario regularlo eficazmente. La reglamentación es una cuestión especialmente importante en los países en desarrollo de ingreso bajo, en los que los mecanismos reguladores son aún débiles.

El suministro de servicios en los países en desarrollo

El sector público de los países en desarrollo ha gozado de un mandato amplio en lo que respecta a las zonas urbanas. En muchas ciudades el sector público es dueño de la mayor parte de las tierras. Con frecuencia es el proveedor monopolístico de muchos servicios, especialmente los que se basan en redes materiales: abastecimiento de agua, alcantarillado, electricidad, gas y telecomunicaciones. En esos casos, su concesión es exclusiva, y el suministro privado es ilegal. En otras esferas, como la vivienda, el sector público establece normas y reglamentos.

Cuando este amplio mandato se ejecuta satisfactoriamente, la combinación del control exclusivo y la gestión centralizada puede, en teoría, producir economías de escala para las redes de servicios. Sin embargo, si no se ejecuta adecuadamente, puede causar graves problemas. Cuando el sector público no puede atender la demanda, algunas empresas privadas y algunos particulares comienzan a ofrecer servicios de agua, transporte, alojamiento y de otro tipo en forma improvisada, al margen de la reglamentación oficial —situación que crea múltiples dilemas e ineficiencias.

En muchos casos, como la vivienda y el abastecimiento de agua, el sector privado está más que dispuesto a responder a la demanda, pues se trata de actividades rentables. Pero en muchos países en desarrollo las empresas privadas no pueden ofrecer viviendas que estén al alcance de la población sin violar los códigos de construcción. En la mayoría de los casos, esos códigos se basan en complejas normas de ingeniería que no son apropiadas para un país de ingreso bajo. Además, el sector privado no está dispuesto a hacer inversiones a largo plazo cuando opera al margen de la ley y se encuentra a merced de las autoridades públicas. Esta situación causa graves problemas. El hecho de empujar a los servicios básicos a una zona informal de dudosa legalidad impide que se realicen inversiones suficientemente cuantiosas como para

obtener beneficios de las economías de escala. También da origen a una economía paralela en la que la adquisición de tierras de propiedad estatal, su parcelación, urbanización y ocupación, y la prestación de servicios públicos son actividades poco claras y algo misteriosas.

Uno de los luchadores contra la corrupción más conocidos de la India, K.J. Alphons, describía al organismo para el que trabajaba, la Dirección de Urbanización de Nueva Delhi, como “la institución más corrupta del país”. Los que la corrompen, seguía diciendo, ayudan a los constructores ilegales a apoderarse de tierras de la Dirección para luego construir en ellas casas y locales comerciales que se venden a compradores ignorantes de la situación. Las construcciones no autorizadas comprenden desde viviendas improvisadas para los pobres hasta centros comerciales para la clase media y mansiones para los ricos, todas establecidas en terrenos públicos de manera fraudulenta, con complicidad de los políticos. Por otra parte, mantenía Alphons, nada se construye, sea legal o ilegalmente, sin soborno³⁴. Muchas ciudades de países en desarrollo obtienen sus servicios en esta forma, y se dispone de servicios esenciales sólo con un alto costo social. Se estima que Karachi (Pakistán) necesita 80.000 nuevas viviendas al año, pero entre 1987 y 1992 las autoridades concedieron un promedio anual de sólo 26.700 permisos de construcción. El déficit se cubre, por cierto, en forma bastante similar a la de Delhi³⁵. Si no se efectúan reformas, el futuro de las ciudades de los países en desarrollo seguirá siendo probablemente el mismo, con asentamientos ilegales sobrepoblados, parcelaciones ilegales de la tierra, deterioro de las condiciones ambientales y unos servicios costosos³⁶.

Cuando se encuentran ante un proveedor público que es insensible a la demanda pero que tiene una concesión que excluye a los proveedores privados, los hogares y las empresas generalmente deciden suministrar ellas mismas algunos servicios básicos, como los de abastecimiento de agua y electricidad. Este “autoabastecimiento” es una forma de privatización muy ineficiente. Normalmente, el pequeño productor o consumidor no puede utilizar plenamente el equipo que ha sido instalado, no puede aprovechar las ventajas de las economías de escala, ni puede vender la capacidad excedentaria en un mercado que, en todo caso, le está vedado formar. Cuando los adelantos tecnológicos han hecho posible prescindir de las redes físicas, como es el caso de las telecomunicaciones, los proveedores privados han logrado establecer mercados que benefician enormemente a los consumidores. Pero las redes físicas siguen siendo necesarias en el caso de servicios como el agua, el alcantarillado y la electricidad.

En otras situaciones en que el sector privado no responde a la demanda de servicios esenciales, muchas veces las comunidades se han organizado como proveedoras, sobre todo en lo que se refiere a la eliminación de las aguas residuales y los desechos sólidos. Las organizacio-

nes no gubernamentales (ONG) suelen desempeñar un papel fundamental en esas iniciativas, debido a sus aportaciones técnicas durante las etapas de diseño y ejecución. Este tipo de suministro descentralizado de servicios ha logrado satisfacer las necesidades de muchas unidades familiares. Pero las autoridades municipales no suelen integrarlo en la infraestructura primaria, ya sea porque los asentamientos se consideran “irregulares” o porque la infraestructura proporcionada por la comunidad no se ajusta a los códigos vigentes. Los proyectos del sector público sobre desarrollo futuro de las ciudades generalmente pasan por alto la existencia de una infraestructura comunitaria funcional que ya satisface las exigencias de las unidades familiares y representa millones de dólares en inversiones privadas no subvencionadas.

Estas formas de hacer frente a la insuficiencia de los servicios del sector público indican que existe un nuevo modelo de suministro de servicios basado en asociaciones, que incorpora el dinamismo del sector privado y las agrupaciones comunitarias a la planificación pública. Estos modelos se están utilizando ya en países de todo el mundo y, por el éxito obtenido, han sido calificados como la “revolución silenciosa” del sistema de gobierno local³⁷. Las ciudades de América Latina se han contado entre las primeras en aplicarlo, y el proceso está en marcha en otras partes. Pero el ritmo de esta revolución ha sido desigual. En muchos casos las comunidades no logran ponerse de acuerdo sobre una línea de acción debido a fragmentaciones étnicas y otro tipo de divisiones. Incluso en la India —que conoce la democracia desde hace más de medio siglo, y que ha sido objeto de descentralización constitucional y tiene poderosas ONG— los avances se han visto obstaculizados debido a la falta de presión política suficiente desde abajo y a la falta de apoyo desde arriba³⁸. Además, los gobiernos locales suelen carecer de capacidad institucional y técnica para formar asociaciones con las organizaciones de base comunitaria.

Este método embrionario de gestión urbana exige asociaciones estratégicas e instituciones reformadas que cuenten con la aprobación tanto del sector público como del sector privado. Las asociaciones deben ocuparse además de los derechos de los ciudadanos, la seguridad, la participación, la transparencia y la responsabilidad. Para hacer pleno uso de ellas puede ser necesario modificar la constitución nacional, como se hizo en el Brasil y Sudáfrica³⁹. Pese a esos escollos, e incluso sin una reforma de amplio alcance, abundan los ejemplos que demuestran la eficacia del sistema. En Karachi, hay asociaciones que suministran servicios de saneamiento a los asentamientos informales. En Cali (Colombia), se utilizan para combatir la delincuencia y la violencia. Esas asociaciones, constituidas por gobiernos municipales y organizaciones de base comunitaria, con ONG en calidad de intermediarias, pueden formar la base de nuevas instituciones. En las secciones siguientes se examina lo ocurrido en varios

sectores específicos, como demostración de las posibilidades que ofrecen dichas asociaciones.

Viviendas urbanas

Los intentos del sector público de proporcionar nuevas viviendas a los grupos de bajos ingresos en los países en desarrollo no han tenido mucho éxito. A veces, los lugares elegidos no han sido muy apropiados, pero con más frecuencia todavía, las normas de construcción han obligado a fijar unos precios que dejan fuera del mercado precisamente a la población a la que se quería ayudar. En la mayoría de los países en desarrollo las normas oficiales de construcción son en buena parte poco realistas, pues exigen parcelas y derechos de paso demasiado grandes, y establecen reglas sobre infraestructura y materiales de construcción que dan como resultado estructuras que no están al alcance de las unidades familiares de bajos ingresos. No es de extrañar que la oferta de viviendas que cumplen dichas normas no haya podido satisfacer la demanda⁴⁰. El resultado de esa escasez es la proliferación de asentamientos establecidos privadamente y en forma absolutamente ilegal en muchas ciudades de todos los países en desarrollo. Más de la mitad de la población urbana de Turquía reside en asentamientos de ese tipo, conocidos allí como *gecekondu*. En Karachi, esa misma proporción reside en *katchi abadis* (véase el Capítulo 8). Y en São Paulo (Brasil), se estima que la población urbana que vive en *favelas* ha subido del 9% en 1987 al 19% en 1993⁴¹.

El sector público ha obtenido resultados mucho mejores cuando ha formado asociaciones con las comunidades –con el propósito, por ejemplo, de mejorar los barrios de tugurios. Algunos grandes programas de mejoramiento, como los ejecutados en los kampung de Indonesia, han producido efectos de alcance nacional. Esos programas se han ejecutado en más de 500 zonas urbanas desde 1968 y han beneficiado a casi 15 millones de personas. Otros programas de mejoramiento que han dado buen resultado –como los del distrito de Aguablanca de Cali y del asentamiento El Mezquitil en Ciudad de Guatemala, el Programa de un millón de casas en Sri Lanka y otros en Fortaleza (Brasil), Sambizanga (Angola) y Ammán y Aqaba (Jordania)– demuestran que esas medidas reducen apreciablemente los costos y las subvenciones, benefician en mayor grado a la población a la que están dirigidas y proporcionan seguridad de tenencia⁴². Sin embargo, para que los programas den buen resultado, es necesario que la comunidad y los particulares participen y demuestren iniciativa. En los programas de mejoramiento de los kampung de Indonesia, por ejemplo, los residentes formulan pedidos de materiales de construcción según las necesidades y asumen la responsabilidad de instalar desagües y construir caminos.

La vivienda es un bien privado, a diferencia de la infraestructura de servicios como los de abastecimiento de agua o alcantarillado, y la mejor manera de suministrarla

es a través de los mecanismos del mercado, salvo cuando la adopción de medidas de seguridad social justifica su reglamentación por el sector público. La Estrategia Mundial de Vivienda hasta el Año 2000 de las Naciones Unidas, que probablemente continuará en el siglo XXI, propone que los urbanizadores privados y los organismos voluntarios, las organizaciones comunitarias y las ONG suministren una proporción mayor de viviendas⁴³. Para reducir los costos y responder con más rapidez a las variaciones de la demanda, la estrategia de las Naciones Unidas se atiene a la ley de la oferta y la demanda en muchos aspectos del suministro de viviendas, como los mercados de tierras, materiales de construcción, financiamiento y construcción. Las organizaciones comunitarias, ayudadas por las ONG y los organismos del sector público, tienen una importante función que cumplir en lo que respecta a proporcionar asesoramiento técnico y financiamiento adicional. El Programa comunitario de hipotecas de Filipinas es un ejemplo de programa de viviendas relativamente satisfactorio. Desde 1988 ha otorgado préstamos en 33 ciudades a través de más de 300 proyectos a fin de permitir a las comunidades adquirir las tierras en que viven. En los últimos cinco años el programa ha prestado servicios a una media anual de 10.000 familias.

Dentro de esta estrategia, la función del gobierno en los mercados de viviendas consiste en hacerse cargo de aquellos aspectos en que los mercados privados no reglamentados no funcionan satisfactoriamente. El sector público debe centrar la atención en los derechos de propiedad, el financiamiento y subvención de la vivienda, las normas de construcción y la infraestructura primaria⁴⁴. La experiencia de la Federación de Rusia y los países de Europa oriental indica que la inversión en infraestructura no basta para estimular la construcción de viviendas si falta un marco institucional de financiamiento hipotecario y de derechos de propiedad de la tierra⁴⁵. La transición de las antiguas economías socialistas ha resultado desastrosa para la construcción de nuevas viviendas, lo que ha dado origen a fuertes reducciones de la producción y a desequilibrios entre la oferta y la demanda.

Sólo los mercados de tierras que funcionan satisfactoriamente pueden ofrecer una cantidad suficiente de viviendas, y el mantenimiento de esos mercados es otra tarea que merece la atención del sector público. Para poder instituir el registro universal y establecer derechos de propiedad claros respecto de todas las tierras urbanas será preciso fortalecer las instituciones vigentes. La falta de definición de los derechos de propiedad vuelve inútiles las tierras y pone freno a la rehabilitación de porciones enteras de una ciudad. Pero el simple hecho de proporcionar seguridad de tenencia crea incentivos para mejorar extraordinariamente las viviendas y la infraestructura⁴⁶. Para no aumentar el número de viviendas y barrios con problemas, las nuevas urbanizaciones deben cumplir normas básicas –aunque no excesivas. En interés de los po-

Recuadro 7.1

Desequilibrio espacial: Los *kampung* de Yakarta

En Indonesia los derechos de tenencia de la tierra son una cuestión compleja, pues los procesos rurales tradicionales e informales coexisten con un moderno sistema de catastro. En la zona del puerto de Utara, en Yakarta, especialmente en los *kampung* de bajos ingresos, hay grandes extensiones de terreno destinadas tradicionalmente a vivienda, que pertenecen desde hace generaciones a las familias que las habitan. Normalmente, los residentes no tienen derechos de propiedad registrados, pues eran dueños de las tierras antes de que existiera la inscripción de títulos. Tienen derechos posesorios, de manera que generalmente no se les puede desplazar sin otorgarles algún tipo de indemnización. Pueden reforzar sus pretensiones a la propiedad pagando impuestos sobre la propiedad y solicitando a los funcionarios de los *kampung* que les reconozcan sus derechos. Pero el pago de impuestos puede resultar difícil, ya que algunos recaudadores se niegan a aceptarlos precisamente para no reforzar las pretensiones a la propiedad de los residentes. Las tierras que carecen de título seguro cambian de mano entre los residentes locales a precios que, según las estimaciones, son un 45% inferiores a los precios de las tierras de igual calidad pero con título asegurado.

En una ciudad en desarrollo dinámica, los derechos de propiedad no reconocidos oficialmente fomentan los desequilibrios espaciales y obstaculizan la rehabilitación urbana. En Yakarta, ciudad donde el emplazamiento de las actividades industriales se ajusta a las normas de la globalización, los empleos en el sector manufacturero que no exigen gran especialización se están trasladando a localidades suburbanas distantes. Además, en Yakarta la venta callejera ha sido declarada ilegal, lo que ha supuesto un duro golpe para la industria no estructurada de elaboración y distribución de alimentos. Muchos residentes de bajos ingresos mejorarían su situación financiera si vendieran sus tierras y se trasladaran a los suburbios donde se en-

cuentran los empleos y las oportunidades comerciales. También la ciudad saldría ganando, pues Yakarta necesita tierra edificable de más categoría y usos múltiples en la zona del puerto. Pero el sistema de derechos de tenencia de la tierra impide este intercambio natural del mercado.

Como los residentes de los *kampung* normalmente carecen de títulos seguros sobre las tierras ocupadas desde antiguo por sus familias, no pueden venderlas a los constructores para que éstos las destinen a otros usos. Están literalmente atrapados en los *kampung*. El resultado es un desequilibrio espacial entre las oportunidades comerciales y de empleo en los suburbios y los residentes que no pueden abandonar los distritos urbanos pobres. Muchos trabajadores se ven obligados a recorrer largos trayectos hasta los suburbios cada día, y muchos otros están subempleados o desempleados. Esta situación es perjudicial tanto para los trabajadores como para la ciudad.

Para dar una solución al problema, el gobierno municipal ha propuesto el Programa de aprovechamiento de aguas de Yakarta. Con el fin de obtener espacio en el cual llevar a cabo la urbanización necesaria para múltiples usos, la ciudad se ampliará a costa del puerto, lo que exigirá un costoso y ecológicamente peligroso proceso de recuperación de tierras. Se pedirá a los residentes de los *kampung* que entreguen voluntariamente sus tierras a cambio de viviendas públicas en la zona del puerto. Pero este plan no haría sino empeorar el desequilibrio espacial. Una solución más aceptable sería dar a los residentes tradicionales de los *kampung* plenos derechos de propiedad sobre sus tierras, lo que les permitiría venderlas y trasladarse a los suburbios para buscar empleo. Con el dinero recibido de la venta, los residentes tendrían el capital necesario no sólo para trasladarse sino también para buscar nuevas oportunidades comerciales.

bres, las urbanizaciones deben tratar de superar el “desequilibrio espacial” que se produce cuando los barrios no estructurados están situados lejos de los centros de actividad económica y, por consiguiente, lejos de los lugares de trabajo. Sin embargo, la tarea de formular normas reguladoras apropiadas sin crear al mismo tiempo oportunidades de captación de rentas para los reguladores es una empresa difícil si no existe presión para que se establezca un sistema de rendición de cuentas (Recuadro 7.1).

Abastecimiento de agua

La ineficiencia e insuficiencia del abastecimiento público de agua ha sido un problema palpable en muchas ciudades en desarrollo. Los servicios públicos generalmente no saben qué destino tiene la mitad o más del agua que suministran. Los muchos años de asistencia internacional dirigida a mejorar las redes y crear capacidad en ciudades como Manila no han mejorado la situación. Si bien el 80% de los residentes urbanos de altos ingresos de los países en desarrollo está conectado a una red de abastecimiento de agua, sólo lo está el 18% de los residentes de bajos ingresos, y algunos de ellos tienen que compartir los grifos con los vecinos. Los que no tienen acceso a agua apta para el consumo (como los residentes de ingresos bajos de Lima) se ven obligados a comprar agua a los vendedores callejeros a precios varias veces más altos que los del agua corriente de la ciudad⁴⁷. Los estudios sobre venta

callejera de agua indican que hay diferencias similares de precios en los pueblos pequeños de muchas partes del mundo⁴⁸. Los resultados de este fracaso son patentes en todos los países en desarrollo. El agua suministrada por el sector público suele ser de tan mala calidad que los residentes tienen que tratarla antes de utilizarla. El servicio es con frecuencia intermitente y la presión del agua es baja. Además, muchas unidades familiares se ven obligadas a gastar un dinero que casi no tienen para comprar agua embotellada a fin de satisfacer sus necesidades diarias⁴⁹.

A medida que aumentan los ingresos, los hogares de muchas ciudades tratan de hacer frente al problema de la deficiencia de los servicios de abastecimiento de agua invirtiendo en sistemas privados que aseguran una corriente ininterrumpida de agua con presión suficiente para el funcionamiento de los aparatos modernos como duchas, retretes con descarga de agua y máquinas lavadoras de ropa. Gujranwala, dinámica ciudad secundaria del Pakistán con más de un millón de habitantes, es un ejemplo de cómo solucionar el problema del abastecimiento insuficiente de agua. Algo más de la mitad de los hogares de la ciudad tienen acceso al servicio público de agua corriente. Las dos terceras partes de ellos han invertido por cuenta propia en depósitos y bombas para mejorar el nivel del servicio. Las unidades familiares que no tienen acceso al servicio público, muchas de las cuales son de bajos ingresos, han instalado bombas manuales o

eléctricas para extraer agua del acuífero, poco profundo⁵⁰. Esas inversiones revelan una decidida disposición a pagar por un servicio de agua fiable. Indican también que gran parte del abastecimiento de agua ha sido objeto de privatización informal.

Pero hacer que cada unidad familiar se abastezca de agua o mejore el servicio no es una forma eficiente de privatización. El costo total de las inversiones privadas generalmente es superior al costo total del abastecimiento público de una cantidad equivalente de agua, incluso teniendo en cuenta los elevados precios de construcción que cobran los contratistas públicos⁵¹. Este tipo de privatización acarrea además problemas ambientales debido al peligro de contaminar los acuíferos de poca profundidad de los que se extrae el agua. Por último, la privatización extraoficial hace imposible una gestión adecuada de los recursos hídricos regionales.

En los barrios urbanos un sistema colectivo de abastecimiento de agua es mucho más eficaz en función de los costos que un sistema generalizado de pozos y bombas, incluso si hay agua subterránea de buena calidad y fácilmente accesible. Las economías de escala mínimas que se obtienen con un sistema colectivo aseguran esa ventaja. Sin embargo, generalmente no se permite que un sistema privado de abastecimiento de agua corriente compita con el monopolio estatal de abastecimiento.

Existen dos modos de resolver el problema del abastecimiento de agua, en ambos casos en asociación con el sector privado. Uno es la sustitución de los proveedores de servicios públicos por concesiones privadas centralizadas, que es precisamente lo que están haciendo algunas ciudades grandes (Buenos Aires, Manila y Yakarta) cuando firman contratos con empresas internacionales. Sin embargo, este sistema plantea dos interrogantes, a saber, si un proveedor monopolístico privado será más capaz que el sector público de evaluar la demanda de las comunidades de bajos ingresos y de satisfacerla, y si el Estado puede proporcionar la reglamentación apropiada. Côte d'Ivoire, donde una empresa privada se encarga del servicio de agua potable, es un ejemplo prometedor. En Abidján y en otras ciudades más pequeñas, SODECI —empresa privada conjunta constituida por compañías nacionales y francesas— ha asumido la responsabilidad de atraer inversiones y ha mantenido una recuperación total de los costos con sus contratos privados. Con arreglo a una política que tiene por objeto proporcionar a las unidades familiares de bajos ingresos acceso directo al agua, el 75% de las conexiones nacionales de SODECI se han realizado sin cargo⁵².

El abastecimiento de agua a cargo de empresas privadas dentro de un sistema descentralizado y competitivo puede ofrecer varias ventajas para las ciudades más pequeñas. El Paraguay abrió su mercado del agua a empresarios privados y les permitió perforar pozos y colocar tuberías legalmente en las calles públicas. Las actividades prosperaron, y actualmente se calcula que unos 500 agua-

teros compiten por abastecer de agua a los hogares, con una pérdida de agua insignificante y una recuperación total de los costos⁵³. En las ciudades que recurren a los recursos de agua regionales, en general este sistema sólo da buen resultado si los proveedores privados compran el agua a un organismo regional que administre cuidadosamente los precios. En las zonas de bajos ingresos en que las características de la demanda son heterogéneas, este tipo de privatización competitiva puede ser preferible a la sustitución del monopolio público por un monopolio privado, puesto que los pequeños proveedores especializados mantienen una relación mucho más estrecha con sus clientes⁵⁴. Además, los mercados competitivos reducen considerablemente los problemas de reglamentación. A continuación puede tener lugar un proceso natural de consolidación y de explotación a escala a medida que el mercado madura y separa a los proveedores de acuerdo con su eficiencia y su desempeño. En las dos opciones de privatización, las asociaciones entre el sector público y el sector privado son el camino a seguir.

Las asociaciones con organizaciones comunitarias también pueden mejorar el desempeño de los servicios públicos de agua potable. La participación de la comunidad ha mejorado extraordinariamente el desempeño de la Empresa de Agua Potable de Haiphong en Viet Nam (Recuadro 7.2).

Alcantarillado

El alcantarillado por tubería es necesario en las zonas urbanas densamente pobladas, pero los costos de acceso calculados sobre la base de los diseños técnicos estándar que adoptan normalmente los organismos públicos son elevados. Los sistemas de alcantarillado centralizados y de alto costo que se usan en todos los países industriales no son viables en las ciudades de países en desarrollo que no tienen servicio alguno de alcantarillado. Los altísimos costos iniciales que supone la recolección y el tratamiento de las aguas residuales a nivel municipal, sumados a la renuencia de muchas unidades familiares a pagar por un sistema que se encuentra fuera de sus hogares, hacen impracticables esos sistemas desde el comienzo⁵⁵. Por ejemplo, los enormes costos iniciales de los sistemas de alcantarillado llevaron al Banco Mundial a la conclusión de que en Yakarta era poco probable que la construcción de un sistema de alcantarillado por agua se justificara económicamente en el futuro inmediato salvo para las zonas residenciales más ricas⁵⁶. Se ha puesto en duda la lógica de esta conclusión, que confunde la justificación económica con la capacidad de cubrir los costos⁵⁷. Sin embargo, la propuesta de un sistema de alcantarillado caro, moderno y centralizado ha significado, en la práctica, que los proveedores monopolísticos públicos no han aumentado el acceso con suficiente rapidez.

La recuperación total de los costos, especialmente mediante el cobro de tarifas a los usuarios, sigue siendo

Recuadro 7.2**Haiphong: Asociación con los consumidores**

Una asociación con los consumidores ayudó a la Empresa de Agua Potable de Haiphong (EAPH), compañía estatal de Viet Nam, a transformarse en un servicio público rentable. La empresa fue mejorando el sistema en cada una de las subdivisiones municipales (la subdivisión municipal es la unidad administrativa más pequeña). En un plazo de cuatro años desde que se formó la asociación, la EAPH estaba prestando ya servicios fiables de abastecimiento de agua de alta presión y con medidor al 68% de la población urbana. En las subdivisiones que abarcaba, aumentó el horario de disponibilidad de agua de 8 a 24 horas al día y triplicó la cantidad de cuentas cobradas.

La EAPH abrió oficinas filiales en cada una de las subdivisiones, lo que permite establecer un vínculo directo con los consumidores para la lectura de contadores, la facturación, los cobros y la solución de problemas. La instalación de contadores y la imposición de multas a los consumidores que no pagan han representado un incentivo al ahorro en el consumo de agua. La empresa ha mejorado también los servicios en algunas subdivisiones de la periferia en donde éstos eran de peor calidad, con lo que ha señalado su intención de introducir mejoras en toda la ciudad en el futuro.

Las oficinas secundarias están atendidas por personal de la comunidad y gozan de una estrecha asociación con el vecindario. Un conjunto de objetivos divulgados públicamente y un "contrato de agua" concertado entre la EAPH y los consumidores ayudan a aclarar las funciones de las oficinas. La EAPH está fomentando un espíritu de colaboración entre los consumidores y el proveedor de los servicios, lo que incrementa la responsabilidad mutua y ofrece a la comunidad un cauce adecuado para dar a conocer sus necesidades. La EAPH otorga bonificaciones a los empleados para que traten de conseguir objetivos claros, como la reducción del volumen de agua no facturada o el aumento del porcentaje de cuentas cobradas. Esas metas sirven de indicadores del desempeño de la empresa y ofrecen incentivos al personal. Además, contribuyen a desalentar la captación de rentas que suele caracterizar a las relaciones estrechas entre los consumidores y los empleados locales.

Los empleados del sistema de abastecimiento de agua a las subdivisiones municipales son vigilados por la comunidad, pero las oportunidades y el desafío que representan sus atribuciones—variables, amplias y adaptables a las circunstancias—constituyen un estímulo para que intenten dar lo mejor de sí. Un contrato de empleo y el marco temporal de la lectura de contadores, la facturación y el cobro de las cuentas estructuran sus variadas tareas. La celebración de reuniones mensuales con el comité popular de la subdivisión y con la sede de la EAPH reafirma la responsabilidad de la oficina de la subdivisión ante la EAPH y proporciona la oportunidad de intercambiar ideas y sugerencias con las demás subdivisiones. El modelo de Haiphong está siendo sometido a evaluación para reproducirlo en otros servicios públicos municipales.

Fuente: Coffee, 1999.

prácticamente imposible en el caso de los servicios de alcantarillado. Con arreglo al principio de que "el que contamina paga", todas las unidades familiares deberían contribuir a sufragar los gastos de recolección y tratamiento, pero en la práctica resulta difícil recaudar esas cantidades. Si se imponen tarifas elevadas, la población busca soluciones extraoficiales, y abundan los métodos baratos y fáciles de eliminación y tratamiento indebidos de desechos—todos ellos difíciles de vigilar y reglamentar. En consecuencia, el sector privado, que tendría que

realizar la construcción ciñéndose a las normas técnicas vigentes, no ha entrado en este mercado en los países en desarrollo de la misma manera que lo ha hecho en el mercado de abastecimiento de agua.

Algunas comunidades interesadas en mejorar los sistemas de saneamiento han logrado, a pesar de todo, introducir otros métodos económicos. En las zonas urbanas de Lesotho han dado buen resultado las letrinas de pozo mejoradas con ventilación. En las ciudades del nordeste del Brasil se han utilizado sistemas de alcantarillado de pequeño diámetro a poca profundidad, que corren a través de todas las viviendas de una cuadra. Las aguas residuales se descargan desde un punto único al conducto principal—una alternativa eficaz a la conexión de cada vivienda al conducto principal⁵⁸. Este diseño, que se ha aplicado en varias ciudades brasileñas—entre ellas, Brasilia y Recife—ha rebajado los costos a niveles aceptables. La experiencia pone de relieve la importancia que reviste la participación de la comunidad y, especialmente, la realización de consultas intensivas entre el personal del organismo público y los residentes durante el diseño y la ejecución de los proyectos⁵⁹.

Las organizaciones comunitarias, generalmente con asistencia técnica de ONG, también han ido más allá de las casas individuales y los callejones y han abordado los problemas de alcantarillado de los barrios. Un asentamiento de bajos ingresos no planificado de Karachi, conocido con el nombre de Orangi, constituye un ejemplo de cooperación comunitaria satisfactoria. En 1980 esa comunidad de casi un millón de habitantes sólo disponía de letrinas de cubo y de pozos de fondo permeable para la eliminación de los excrementos humanos, y de desagües abiertos para la eliminación de las aguas residuales. La incidencia de enfermedades era alta, como lo eran también los gastos médicos (que se podrían haber evitado). El drenaje deficiente estaba provocando anegamiento de las tierras, lo que reducía el valor de las propiedades. El proyecto piloto de Orangi proporcionó motivación, capacitación y directrices a la comunidad para la construcción de un sistema de alcantarillado subterráneo a su propia costa. Más de 88.000 unidades familiares distribuidas a lo largo de 5.856 callejones han construido letrinas sanitarias de sifón, alcantarillas en los callejones, y más de 400 alcantarillas secundarias para acarrear las aguas residuales fuera del vecindario. Los costos fueron mucho más bajos que los de un proyecto equivalente del sector público, y el sistema ha sido objeto de un mantenimiento satisfactorio durante más de 15 años.

Mediante esta labor el Instituto de Investigación y Capacitación de Orangi ha creado un concepto de suministro de sistemas de alcantarillado en el que las comunidades y el gobierno municipal o estatal son socios. Las comunidades financian y construyen letrinas domésticas, alcantarillas en los callejones y alcantarillas secundarias. Estos son los tres componentes de "desarrollo interno", y lo que se ha observado demuestra que las comunidades

pueden financiarlos y administrarlos si cuentan con el apoyo técnico y el asesoramiento directivo que necesitan. Pero los gobiernos municipales o estatales y los organismos regionales semiautónomos deben aportar largos tramos de alcantarillas colectoras, las tuberías principales y las plantas de tratamiento –el componente de “desarrollo externo”. La relación entre los costos de desarrollo interno y los de desarrollo externo es normalmente de tres a uno. Si adopta el modelo de asociación, el Gobierno puede utilizar los limitados fondos de que dispone para aumentar la cobertura y, al mismo tiempo, ahorrar en gastos de mantenimiento. Desde 1987 el Instituto de Orangi ha colaborado con las comunidades en más de 45 otros asentamientos de Karachi y otras siete ciudades, y el modelo ha resultado relativamente fácil de reproducir⁶⁰.

Los sistemas descentralizados con base en los barrios y las comunidades, que constan de alcantarillas a poca profundidad e instalaciones comunitarias básicas de tratamiento, hacen bajar apreciablemente los costos unitarios. El modelo de Orangi jamás habría dado resultado si los gastos de instalación por unidad familiar no hubieran sido bajos. Este ejemplo tiene mucho interés para otros servicios. Si se crean incentivos que mantienen los costos bajo control, los servicios se vuelven más asequibles, especialmente si se combinan con procedimientos de pago innovadores. Los pagos por las conexiones a las redes de agua y alcantarillado se pueden incluir en las cuentas mensuales, a fin de que los usuarios reembolsen los gastos de instalación en un plazo de varios meses e incluso de varios años. La disposición de las unidades familiares a pagar por el alcantarillado aumenta cuando el sistema de saneamiento es técnicamente adecuado y, por consiguiente, aceptable para los usuarios, como demuestra el éxito de la solución de bajo costo aplicada en Lesotho.

Transporte urbano

El uso de automóviles crece a medida que aumentan los ingresos y el empleo se descentraliza, desplazándose hacia las zonas periféricas de una metrópoli, lo que debilita los sistemas de transporte colectivo⁶¹. Los principales problemas del transporte urbano están relacionados con la congestión del tráfico, la contaminación producida por las emisiones y la limitada movilidad de los pobres. Para abordar estos problemas en forma adecuada es preciso que los gobiernos municipales optimicen el uso de la tierra, administren el tráfico y la demanda de transporte, formulen normas y medidas ambientales para mitigar la congestión, mejoren la eficiencia en la utilización del combustible y establezcan sistemas de control de las emisiones e inspección de los vehículos⁶².

Aunque las asociaciones entre el sector público y el sector privado han resultado útiles, el primero desempeña un papel importante en la planificación general del transporte. Tal vez el mayor beneficio provenga de la planificación integrada del uso de la tierra y del trans-

porte. Las nuevas carreteras abren las puertas a la urbanización, y los centros urbanos compactos aumentan las posibilidades del transporte colectivo. Curitiba (Brasil) es un ejemplo convincente de cómo una planificación pública integrada puede mejorar la accesibilidad a un costo relativamente bajo. Al encauzar el crecimiento urbano a lo largo de las rutas del transporte colectivo, la ciudad ha reducido el uso de automóviles privados –pese a tener la segunda tasa más alta de automóviles per cápita del Brasil. En un día de trabajo normal, más del 70% de los que se dirigen a trabajar utilizan el autobús en la ciudad. En consecuencia, el uso de gasolina per cápita en Curitiba es un 25% inferior al de ocho ciudades brasileñas comparables, y la ciudad tiene una de las tasas de contaminación atmosférica más bajas del país⁶³.

La coordinación de las políticas de transporte y uso de la tierra sigue siendo una tarea políticamente difícil en muchos países en desarrollo, aunque tarde o temprano tal vez se haga inevitable. Se podría comenzar por las zonas urbanas (como la ciudad de Ho Chi Minh (Viet Nam)) donde son aún pocos los dueños de vehículos motorizados, queda todavía tierra disponible y su forma de aprovechamiento está todavía en evolución.

Incluso las ciudades con un elevado número de propietarios de automóviles pueden establecer otros medios eficientes de transporte que atiendan a las necesidades de todos los grupos sociales. Muchas ciudades han combinado las innovaciones en materia de transporte colectivo con la planificación y el control eficaces del uso de automóviles, por ejemplo, Copenhague; Curitiba; Friburgo (Alemania); Hong Kong (China); Perth (Australia); Portland (Oregón, Estados Unidos); Singapur; Surabaya (Indonesia); Toronto (Canadá) y Zurich (Suiza)⁶⁴. En la planificación del transporte de algunas de estas ciudades, como Surabaya, también se integran deliberadamente espacios para circular a pie y en bicicleta. Además de mejorar las viviendas y la infraestructura, el Programa de mejoramiento de los *kampung* de Surabaya ha remozado los callejones y los ha hecho más atractivos agregándoles plantas y zonas peatonales. La privatización y liberalización de los servicios de autobuses han mejorado la calidad de los servicios y reducido los costos en Colombo (Sri Lanka) y en Nueva Zelanda. Los servicios de transporte extraoficiales que están dirigidos a los grupos de ingresos bajos y medianos –como los *jeepneys* en Manila y los *kabu-kabu* en Lagos– también se pueden integrar en las redes oficiales de transporte, lo que mejora su seguridad y eficiencia.

La reducción de la contaminación atmosférica es importante para hacer más habitables las ciudades. La inspección de todos los vehículos para comprobar que cumplen las normas sobre emisiones no es factible en la mayoría de las ciudades de países en desarrollo, debido a los gastos que supone y a problemas de ejecución. Se necesita un método institucional más flexible. Una posibi-

Recuadro 7.3**Manila: La buena imagen de la empresa, incentivo para reducir la contaminación**

La San Miguel Corporation, uno de los más grandes conglomerados comerciales de Filipinas, tomó la iniciativa de prohibir la entrada de vehículos altamente contaminantes a sus locales. Un funcionario encargado del control de la contaminación en una de las cervecerías de la empresa, la Cervecería Polo de San Miguel, comenzó a pedir a los proveedores y a los transportistas que sometieran sus vehículos a inspección de las emisiones. Sólo aquellos cuyos vehículos hubieran pasado la inspección podían ingresar a la planta y tratar con la empresa. Los vehículos aprobados recibían adhesivos y cada seis meses debían someterse a una nueva prueba. La San Miguel Corporation recibió mucha publicidad favorable por esta iniciativa, lo que probablemente haya provocado un aumento de las ventas. Según comprobó, las prácticas respetuosas del medio ambiente son una buena técnica de promoción comercial.

Cuando el programa se inició en abril de 1993, casi la tercera parte de los vehículos sometidos a inspección no cumplían las normas sobre emisiones. Actualmente, la proporción es sólo el 3%. La empresa ha extendido el programa a todas las plantas y los vehículos que tiene en el país, e incluso a los vehículos que son propiedad de los empleados.

Muchas otras empresas han seguido el ejemplo de la San Miguel Corporation. Las que son miembros de Empresas Filipinas para el Progreso Social, la Asociación Empresarial de Filipinas y la Cámara de Comercio e Industria de Filipinas se han unido para establecer el Centro de Responsabilidad Empresarial, que está promoviendo activamente el programa sobre emisiones. Más de 100 empresas lo han adoptado. Éstas han colocado carteleros a la entrada de las plantas y complejos que declaran orgullosamente que esas zonas son "complejos libres de emisiones de humo". Algunas empresas (Pilipinas Shell, Far East Bank and Trust Company e Isuzu Zexel Corporation) han dado un paso más y han donado material para inspección de emisiones a los equipos del gobierno local.

Las empresas de vehículos de servicios públicos han adoptado el sistema y han firmado acuerdos con el Departamento de Recursos Ambientales y Naturales por los que se obligan a poner en servicio únicamente vehículos que cumplan las normas sobre emisiones. En lo que respecta a los operadores y los conductores, el conocimiento de los efectos de la contaminación atmosférica en la salud es fundamental para convencerlos de que participen. Las escuelas y las subdivisiones residenciales también han decidido ejecutar el programa, no sólo para fines de ordenación de su propio microambiente, sino además para contribuir a que todos respiren aire limpio.

lidad es centrar las inspecciones en grandes flotas de vehículos como los autobuses, que son más fáciles de reglamentar (y que frecuentemente emiten grandes cantidades de contaminantes). Las municipalidades pueden hacer que el cumplimiento de las normas sobre eficiencia de los vehículos forme parte del contrato con las empresas privadas de autobuses que tratan de establecer rutas. Otro método consiste en realizar pruebas al azar de las emisiones. La municipalidad de Quezón (Filipinas) inició una campaña de inspecciones al azar en 1993, tras un período de educación de seis meses de duración. A los propietarios de vehículos que no pasaban la prueba (alrededor del 65%) se les imponían multas, se les confiscaban sus licencias y se les daba un plazo de 24 horas para resolver el problema. Más del 95% de los vehículos pasó la segunda prueba⁶⁵.

Una solución creativa y de bajo costo basada en la asociación con grandes empresas de transporte por carretera ha consistido en utilizar el atractivo que ofrece una imagen empresarial positiva como incentivo para dejar de contaminar. Este sistema ha reportado beneficios en Manila (Recuadro 7.3).

Protección social

Las unidades familiares necesitan protección contra la delincuencia y la violencia, pero también necesitan protección contra las crisis de ingresos que les restan capacidad para atender a su propio sustento. Las ciudades no pueden por sí solas proporcionar este tipo de seguridad a largo plazo. Si una ciudad que goza de crecimiento económico ofrece una sólida red de seguridad, atraerá a las unidades familiares y las personas de bajos ingresos de las zonas cercanas, lo que hará engrosar las filas de los que reciben prestaciones y representará una carga adicional para la tesorería local. Por el contrario, si una ciudad sufre una fuerte sacudida económica que crea un desempleo local masivo, su capacidad de ayudar a los desempleados será muy limitada (Recuadro 7.4).

La pobreza se debe abordar como problema nacional, y la mayoría de los programas de redistribución se deben financiar mediante transferencias nacionales, como se indica en el Capítulo 5. Pero las normas y las instituciones que las distintas ciudades establecen a nivel local y que se mantienen en ese plano influyen en la calidad de vida y la salud de los pobres de las zonas urbanas. En especial, los planes de obras públicas impulsados por la comunidad —que, generalmente, son de financiamiento nacional y diseño local— han contribuido eficazmente a ayudar a los pobres a ampliar sus posibilidades de obtener ingresos. Cuando se han concebido como garantía pública de trabajo con salarios inferiores a los del mercado, esos planes pueden excluir a los no necesitados y aumentar la igualdad entre las unidades familiares. También pueden construir obras de infraestructura de valor para las comunidades, especialmente si son éstas quienes determinan lo que se necesita. Los programas de donaciones para beneficiarios específicos, y la participación de ONG y de organizaciones comunitarias, también son importantes para el éxito de esos programas. Entre los que han dado buen resultado cabe citar el Fondo Social de Emergencia de Bolivia, el Plan de Empleo Mínimo de Chile y el AGETIP de Senegal⁶⁶.

Los sistemas no gubernamentales de protección social también pueden ser instrumentos útiles, aunque su eficacia frente a la pobreza urbana es limitada. Esos mecanismos extraoficiales pueden tomar la forma de alimentos compartidos, microfinanciamiento y viviendas compartidas⁶⁷. Las variantes de los programas de microcrédito pueden aumentar las oportunidades laborales mediante el empleo por cuenta propia y el trabajo asalariado. El Full Circle Fund de Chicago (Estados Unidos) y el sistema de presta-

Recuadro 7.4**Shenyang: Bienestar social en una ciudad industrial en dificultades**

Shenyang es el nódulo central del complejo industrial que abarca las tres provincias nororientales de China. La zona nororiental es la más urbanizada de las siete regiones del país, un conglomerado de ciudades y pueblos con economías estrechamente vinculadas entre sí, todas las cuales dependen en gran medida de las empresas estatales. Cuando se iniciaron las reformas económicas en 1979, la zona nororiental era motivo de orgullo, con sus múltiples industrias pesadas, sus empresas estatales modelo, su fuerza de trabajo competente e instruida, y un ingreso per cápita sólo superado por el de Beijing, Tianjin y Shanghai. Pero ahora que las reformas han entrado en su tercer decenio, las empresas estatales son más conocidas por sus pérdidas que por sus productos. El elevado ingreso per cápita de la región se está reduciendo sin cesar, y el desempleo se está generalizando.

Las pérdidas sufridas por muchas de las empresas estatales de Shenyang en los últimos años han debilitado el sistema de bienestar social de la ciudad. Esas empresas, al igual que las de otros lugares, siempre se han ocupado del bienestar social de sus empleados, y muchas veces del de las familias de éstos. Financian y administran las pensiones de vejez, la atención de la salud y la vivienda, y en muchos casos proveen servicios secundarios, como sistemas de agua potable para los empleados en servicio y jubilados. También administran escuelas y hospitales. Salvo que se encuentren en una situación desesperada, se supone que las empresas deben mantener en libros a sus empleados redundantes, proporcionarles un subsidio por costo de la vida, ayudarles a encontrar otro empleo y readiestrarlos. En la provincia de Liaoning, de la que Shenyang es la capital, el desempleo oculto, conocido como *xiagang*, se estimó en el 15% en 1997, lo que equivale a más de 1.8 millones de personas –más de cuatro veces la cifra oficial de desempleados, que es de 440.000 trabajadores.

El sistema de bienestar social basado en las empresas es objeto de ataque desde hace algún tiempo y ahora se está derrumbando ante el efecto conjunto de numerosos factores: fuerte deterioro de la posición financiera de las empresas estatales, nuevas fuentes de competencia procedentes de otras regiones e importaciones, y un número creciente de jubilados y empleados redundantes. Muchas empresas están dejando de pagar las pensiones de vejez, los subsidios por costo de la vida a los afectados por el *xiagang*, el reembolso de los gastos de atención médica y, a veces, los sueldos y salarios. El incumplimiento en el pago era algo excepcional hace unos pocos años, pero ahora se ha generalizado en Shenyang y más todavía en las ciudades de tamaño pequeño y mediano de Liaoning.

La zona nororiental ha quedado marginada de dos acontecimientos que han iniciado el crecimiento del sector no estatal en China: el espectacular aumento de las empresas rurales y famil-

iares, y la proliferación de empresas financiadas con fondos extranjeros. En consecuencia, la zona no se ha beneficiado de la diversificación de productos y formas de organización y tiene todavía una estructura económica muy similar a la del período anterior a las reformas. Se está perfilando una alternativa al bienestar social basado en las empresas, pero aún faltan años para que entre en pleno funcionamiento. El sistema que está haciendo su aparición en Shenyang y en otras ciudades se basa en varios cambios:

- Transferencia de la administración del sistema de bienestar social a la oficina municipal de seguridad social
- Financiamiento conjunto del seguro social por los empleados, los empleadores y el gobierno municipal, y eventual mancomunidad de los riesgos a nivel provincial
- Revisión del plan de prestaciones
- Transferencia gradual de los servicios sociales, como escuelas y servicios de utilidad pública, al gobierno municipal
- Privatización del mercado de vivienda.

La administración de las pensiones de vejez se está transfiriendo a las oficinas de seguridad social de reciente creación, y se ha introducido el financiamiento conjunto de las pensiones. La responsabilidad por los afectados por el desempleo oculto está dividida actualmente entre las empresas, el gobierno municipal y el fondo de seguro de desempleo, cada uno de los cuales paga una tercera parte. Se ha establecido un sistema de mancomunidad de los grandes gastos médicos entre las empresas, y se está introduciendo un seguro médico a nivel municipal similar a los planes experimentales aplicados en Jiujiang y Zhenjiang, en el este. Se han adoptado los conceptos de sumas no deducibles y de pago conjunto a efectos del seguro médico, y se ha establecido una estricta reglamentación del costo de los medicamentos y de las intervenciones médicas. El gobierno central dará a conocer próximamente un marco nacional para los planes de seguro médico municipales.

El problema inmediato es que muchas empresas no pueden pagar la parte que les corresponde del seguro social. Además, muchos de los gobiernos municipales que dependen en gran medida de los impuestos que pagan las empresas estatales locales se enfrentan a restricciones fiscales debido a la reducción de la base impositiva. Se necesitan con urgencia programas que establezcan redes de seguridad a nivel nacional. Por el momento, Shenyang ha logrado impedir la indigencia, pero no ha podido evitar las penurias económicas. La ciudad está luchando por hallar la forma de mantener una robusta red de seguridad social mientras emprende el camino hacia una estructura económica más diversificada.

mos de emergencia (Mahila Milan) de Mumbai (India) han ayudado a las mujeres pobres a generar sus propios ingresos. Durante una crisis, los programas de microcrédito pueden mitigar el riesgo de pérdida permanente de ingresos, permitiendo a las personas conservar sus activos productivos. Esos programas exigen una selección cuidadosa de los beneficiarios, y los clientes deben estar perfectamente al tanto de la índole de la asistencia⁶⁸. Los programas que logran sus objetivos pueden además fortalecer las conexiones sociales en las comunidades urbanas, pues el microcrédito se basa generalmente en garantías sociales como la presión moral del grupo y el apoyo de éste.

Los programas de reducción de la pobreza tienen más probabilidades de éxito cuando los grupos de bajos ingre-

sos consiguen más recursos y mayor margen de autonomía⁶⁹. La ciudad de Naga, situada al sur de la zona metropolitana de Manila, ha creado un programa de lucha contra la pobreza urbana dirigido a los que viven en asentamientos informales. Se basa en una asociación entre las comunidades, una ONG, el gobierno local y la entidad nacional que se ocupa de la vivienda. Entre otras cosas, el programa ha ayudado a formular planes de intercambio de tierras y de uso común de las mismas, gracias a los cuales los ocupantes ilegales obtienen tierras y seguridad de tenencia. Este singular sistema de movilización de los recursos locales contribuye a la equidad y al suministro de servicios básicos⁷⁰. La acción colectiva permite a los pobres presionar a los organismos municipales para la ob-

tención de derechos y de servicios –y ayudarse unos a otros en épocas de dificultades pasajeras. Cuando se produce una acción colectiva, las inversiones que mejoran el suministro de servicios aumentan sustancialmente, como ocurrió en el barrio de Wat Chonglom en Bangkok⁷¹. Estos ejemplos confirman la voluntad y la capacidad de los pobres de invertir en medidas que mejoren su bienestar –y las posibilidades que ofrecen las asociaciones.

La reducción de la delincuencia y la violencia aligera otra de las cargas que pesan sobre los pobres de las zonas urbanas. También en este caso se suelen tomar medidas de base comunitaria, como el mantenimiento del orden público y la formación de comités de enlace entre los ciudadanos y la policía⁷². Una de esas iniciativas, el Programa de Desarrollo, Seguridad y Paz (DESEPAZ) de Cali, ha captado la atención mundial. Este programa ha establecido consejos municipales de seguridad que celebran reuniones públicas entre funcionarios gubernamentales y dirigentes comunitarios en cada uno de los 20 distritos de Cali. Este proceso ha dado origen a programas sobre aplicación de la ley y sobre educación pública. Se trata de una iniciativa reciente para poder realizar una evaluación rigurosa, pero parece que esas medidas han producido resultados en Cali, así como en Medellín y Bogotá, ciudades a las que se ha ampliado el programa⁷³.

Una mirada al futuro

Las mejoras de los servicios urbanos esenciales examinadas en este capítulo ofrecen esperanzas y orientación para el futuro. La planificación del uso de la tierra y del transporte en Curitiba, el mejoramiento de los barrios de tugurios en Yakarta, el saneamiento de la comunidad en Karachi, la formación de asociaciones para el abastecimiento de agua en Haiphong, las mejoras ambientales en Surat y el mantenimiento del orden en las comunidades de Cali constituyen otros tantos logros notables. El desafío (que no es en absoluto inalcanzable) es hacer algo semejante en todas las ciudades.

Los éxitos reafirman además lo importante que es para las ciudades crear instituciones apropiadas que saquen máximo provecho del sector privado, las organizaciones de base comunitaria y las ONG. Varias comunidades, como Wat Chonglom en Tailandia y Orangi en Karachi (Pakistán), han tenido la fortuna de resolver algunos de sus problemas mediante la autoayuda (con la orientación de ONG) y de haber creado la confianza y la cohesión necesarias para relacionarse con la municipalidad. El sistema de suministro de infraestructura demostrado en Orangi, que combina elementos internos y externos, sirve actualmente de modelo para asociaciones futuras. Esas asociaciones apuntan a algunas de las cualidades más valiosas para las ciudades: la capacidad de las organizaciones civiles y comunitarias de identificar los problemas locales y sus causas, de organizar y administrar iniciativas comunitarias y de vigilar la eficacia de las aportaciones públicas o externas.

Sin embargo, este proceso de desarrollo comunitario autogenerado es muy lento. La experiencia de Orangi estableció la existencia de cuatro barreras que es preciso superar: una barrera psicológica, creada por la expectativa de que el gobierno municipal proporcionará todos los servicios; una barrera económica, debida a los altos costos del suministro convencional de infraestructura; una barrera técnica, que obstaculiza la iniciación de actividades de autoayuda, y una barrera sociológica, debida a la falta de confianza en la acción colectiva⁷⁴.

Por cada Wat Chonglom y Orangi, hay miles de comunidades, especialmente en los centros urbanos pequeños, en las que los procesos de desarrollo comunitario ni siquiera se han iniciado. Es preciso que las ciudades se propongan establecer mecanismos institucionales formales pero propicios para la formación de asociaciones que aporten dinamismo al desarrollo. La valiosa experiencia de Porto Alegre (Brasil) revela cómo se puede iniciar ese proceso⁷⁵. En Porto Alegre, ciudad de 9,6 millones de habitantes, el alcalde organizó la división de la ciudad en 16 distritos, cada uno de los cuales estableció un consejo popular formado por representantes de asociaciones comunitarias. Dos representantes elegidos de cada consejo de distrito integran el consejo de representantes de la ciudad, y se asigna a funcionarios municipales el papel de enlaces permanentes con los representantes de los distritos.

La innovación institucional fundamental de Porto Alegre es el foro presupuestario municipal, en el que el consejo de representantes establece el plan de gastos municipales sobre la base de las prioridades de los distritos. Las decisiones definitivas se adoptan en una reunión tripartita de los funcionarios municipales, el consejo de representantes y la cámara de concejales (que son elegidos a nivel de toda la ciudad). Una vez seleccionados los proyectos, los representantes comunitarios supervisan su marcha y vigilan los gastos. La oportunidad de expresar las reivindicaciones de las comunidades y de votar por los distintos proyectos crea un incentivo para que los barrios se organicen. La elaboración participativa del presupuesto se lleva a cabo actualmente en unas 50 otras ciudades brasileñas, y se prevé implantar el sistema en Buenos Aires y Rosario (Argentina) y en Montevideo (Uruguay)⁷⁶.

Para que el sector privado participe en asociaciones, se necesita, como punto de partida, modificar las reglas que inhiben el suministro privado de servicios. Los proveedores privados de agua potable en el Paraguay son un buen ejemplo del tipo de acción que se necesita. Esos vendedores compiten legalmente con las empresas públicas de agua potable y entre ellos. Pagan al gobierno impuestos comerciales, sociales y sobre la renta y operan en el marco de un conjunto de normas claramente establecidas. Actualmente muchos gobiernos están promulgando medidas legislativas cuyo objeto es permitir al sector privado invertir en infraestructura, normalmente

Recuadro 7.5**Bangalore: Libretas de calificaciones emitidas por los ciudadanos**

Las "libretas de calificaciones" de los servicios públicos urbanos son una forma novedosa de obtener de los ciudadanos información sistemática sobre el desempeño de los proveedores de servicios de una ciudad. En 1993, algunos grupos cívicos de Bangalore (India) utilizaron una libreta de calificaciones de los servicios para instar a sus proveedores de servicios monopolísticos a atender más eficazmente a sus clientes.

Un pequeño grupo de personas preocupadas por el deterioro de los servicios públicos consiguió el apoyo de un organismo que hacía estudios de mercado para realizar una encuesta de los ciudadanos acerca de los servicios municipales. Los resultados se utilizaron para crear una libreta de calificaciones del desempeño de todos los organismos públicos más importantes. La libreta se envió a los jefes de todos los organismos, y se dio amplia difusión a las conclusiones en los medios de comunicación. Lo que se inició como un esfuerzo extraoficial pronto dio lugar a la creación de un nuevo órgano sin fines de lucro, el Centro de Asuntos Públicos, que ha continuado la labor en diferentes partes de la India.

El experimento de Bangalore utilizó encuestas separadas para los hogares de clase media y los de los barrios pobres. Ambas encuestas confirmaron que había gran descontento público con los servicios municipales. El proveedor mejor calificado sólo consiguió un 25% de encuestados satisfechos con los servicios. En el caso del que recibió las peores calificaciones, la Dirección de Urbanización de Bangalore, sólo se declaró satisfecho el 1% —y mereció la calificación más negativa en lo tocante a la corrupción. Las calificaciones recibieron gran atención de los medios de comunicación y de la sociedad en general y se examinaron además en foros públicos.

El objetivo era interesar y sensibilizar a la opinión pública y presionar a los proveedores de servicios para que respondieran favorablemente a las inquietudes de los ciudadanos. No es de extrañar que, debido a sus grandes burocracias, esos organismos públicos tardaran algún tiempo en reaccionar. El primero en hacerlo fue la Dirección de Urbanización de Bangalore, que revisó sus sistemas internos de prestación de servicios, introdujo programas de capacitación para el personal de las categorías más bajas, y reforzó su

función de servicios. Además, se asoció con la Corporación Municipal de Bangalore, que inició experimentos en esferas como la gestión de desechos, y creó un foro de ONG y organismos públicos para tratar los principales motivos de preocupación. Más recientemente, la Junta de Electricidad de Karnataka ha establecido formalmente la celebración de diálogos periódicos con asociaciones de residentes para mejorar los servicios que proporciona en la ciudad. Varios organismos han mejorado sus sistemas de atención a las reclamaciones de los consumidores.

De los ocho organismos incluidos en la libreta de calificaciones, cuatro permanecieron indiferentes. Pero los proveedores de servicios que más importancia tenían para la población sí respondieron. El experimento ha permitido al público apreciar más el valor de la información aportada por los ciudadanos y la forma en que la sociedad civil puede mejorar la función de gobierno local.

Sin embargo, es difícil determinar si la calidad de los servicios ha mejorado. Una pequeña encuesta llevada a cabo hace un año reveló que la mayoría de los encuestados percibía pequeñas mejoras en algunos servicios y en la sensibilidad del personal de los organismos a sus problemas. Sin embargo, menos de la tercera parte de los encuestados estimaba que había disminuido la corrupción. Los problemas están profundamente arraigados y no se pueden solucionar de la noche a la mañana. Alrededor del 90% de los encuestados consideró que los grupos de ciudadanos eran más activos que antes, señal segura de que la presión pública sobre los proveedores de servicios continuará.

Posteriormente el Centro de Asuntos Públicos ha preparado libretas de calificaciones sobre servicios en otras seis grandes ciudades de la India, generalmente en asociación con ONG y grupos cívicos locales. También se han emitido libretas de calificaciones sobre servicios especializados, como hospitales y servicios de transporte público. En todos esos casos, los ciudadanos se han valido de las libretas de calificaciones como mecanismo impulsor de la acción colectiva orientada a aumentar la sensibilidad de los organismos públicos.

Fuente: Paul, 1998.

mediante contratos de construcción-operación-transferecia (es decir, transferencia al sector público). La experiencia acumulada a partir de esos sistemas está dando origen a modelos de acuerdos de concesión que se caracterizan por su transparencia y flexibilidad e incluyen disposiciones sobre arbitraje imparcial. Los resultados no se han hecho esperar y se han realizado importantes inversiones internacionales en infraestructura para abastecimiento de agua, electricidad y telecomunicaciones. Todavía falta reducir la incertidumbre en materia de reglamentación, pero la ejecución de programas de capacitación para las entidades reguladoras ha comenzado a atender a esa necesidad.

Con el fin de aumentar la responsabilidad de los proveedores de servicios, los ciudadanos y los representantes comunitarios están participando en la vigilancia del desempeño a través de mecanismos de consulta⁷⁷. Incluso métodos tan directos como las encuestas o sondeos de opinión de los usuarios sobre los servicios, o la obtención de datos tanto de los usuarios como de los proveedores de los servicios, pueden ser a veces una alternativa eficaz al establecimiento de complicados mecanismos de participación. La transparencia pública que generan los

datos concluyentes puede a su vez alentar y movilizar a grupos de ciudadanos, y crear presiones para la reforma. Las calificaciones que otorgan los ciudadanos al desempeño de los organismos municipales están comenzando a dar resultados en la India (Recuadro 7.5). El sistema se está introduciendo en otros lugares, por ejemplo en la ciudad de Washington.

Para que el desarrollo urbano tenga éxito se necesita, además, una planificación estratégica regional o municipal que guíe las inversiones en infraestructura y determine cuáles son los lugares más apropiados para trabajo, residencia y transporte. Este proceso puede ayudar a las ciudades a evitar los peores resultados del crecimiento no planificado. Un plan estratégico general debe ir seguido de una ejecución coherente y descentralizada en la que el sector privado desempeñe un papel sustancial. Este tipo de planificación y ejecución cuidadosas es especialmente importante para el desarrollo de las megalópolis, algunas de las cuales son más grandes que muchos países. No es un argumento en favor del tipo de planificación centralizada que dio como resultado la asignación ineficiente de las inversiones públicas en Europa oriental⁷⁸. Se trata, más bien, del tipo de planificación estra-

tégica que encauzó la expansión urbana a lo largo de las rutas de transporte y que convirtió a Curitiba en un modelo digno de emulación. La contribución del proyecto piloto de inversión en alcantarillado de Orangi, en Karachi, pudo haber sido mucho mayor si hubiera formado parte de un plan general de alcantarillado para la ciudad. Para alentar la participación pública, es necesario que el proceso de planificación garantice que todos los planes se darán a conocer antes de su ejecución y que las partes afectadas tendrán derecho a presentar objeciones. Recientemente, muchos gobiernos locales del Japón hicieron precisamente eso y promulgaron ordenanzas sobre la transparencia que permiten disponer fácilmente de información sobre el medio ambiente⁷⁹.

A medida que el sector privado y las organizaciones comunitarias proporcionan más servicios, el sector público debe asumir una renovada función reguladora. El sistema tradicional de reglamentación sufrió los efectos de la influencia de la industria, las injerencias políticas y la falta de transparencia de los tratos entre las entidades reguladoras y las empresas objeto de la reglamentación. También en este caso las asociaciones ofrecen una innovación institucional prometedora. La vigilancia y verificación de la información pueden ser objeto de contrato con empresas profesionales del sector privado, institutos de educación, grupos de expertos u ONG, todos los cuales tienen una reputación de independencia que defender. La participación ciudadana basada en la divulgación pública de información puede entonces ofrecer un estí-

mulo para que los proveedores mejoren su desempeño. Este modelo de evaluación pública de resultados –en el que la tarea reguladora se contrata con organismos serios y el público utiliza la información para promover comportamientos correctos– es muy prometedor en los países en desarrollo. Ha sido aplicado con éxito en la reglamentación industrial en Indonesia y se utilizará para regular el servicio de abastecimiento recientemente privatizado en Manila⁸⁰.

Las políticas y los métodos institucionales que se describen en el presente capítulo tienen por objeto fomentar la “revolución silenciosa” de los sistemas de gobierno local que ya está motivando a algunas ciudades y sectores de ciudades a mejorar su habitabilidad. Muchos de los programas innovadores y fructíferos sugieren modelos de asociaciones que se pueden institucionalizar y promover. Tales asociaciones permiten la sinergia y la combinación de recursos entre el sector público, las organizaciones internacionales, el sector comunitario y de voluntarios, los particulares y las unidades familiares. El próximo paso consiste en iniciar un proceso de habilitación que permita a los grupos con base en la comunidad definir sus propios objetivos y sus propias opciones –y asumir la responsabilidad de adoptar medidas para lograr esos objetivos. El creciente movimiento hacia la democratización, y la descentralización del poder y del proceso de adopción de decisiones que, según las previsiones, serán característicos del siglo XXI, contribuirán a que esa posibilidad se haga realidad.

Estudios de casos y recomendaciones



En todo el mundo, los países han emprendido reformas encaminadas a integrar sus economías en el mercado mundial y a delegar el poder central a los gobiernos locales. En este Informe se han recomendado varias políticas útiles para ese doble proceso de globalización y localización de las economías, y en los cinco estudios de casos incluidos en este capítulo se describe cómo se pueden poner en práctica algunas de ellas. Los ejemplos son diversos, tanto porque el tipo y la amplitud de las reformas que cada país necesita son muy diferentes como porque cada conjunto de reformas se ha ejecutado en situaciones económicas y normativas completamente distintas. En estos casos el contexto es especialmente importante, puesto que la viabilidad de la reforma depende de las condiciones políticas del país. Para que la reforma tenga éxito se requerirá una esmerada planificación secuencial y la voluntad de aprovechar las oportunidades, que pueden ser fugaces.

Los cinco casos que se analizan en este capítulo –la República Árabe de Egipto, Hungría, Brasil, Pakistán y Tanzania– representan una muestra regional de situaciones normativas bastante típicas (Recuadro 8.1). En cada uno de ellos se describe el marco de políticas, la estrategia recomendada para la reforma y el éxito que las nuevas políticas han alcanzado hasta el momento. En Brasil,

Egipto y Hungría, algunas de las reformas ya están en marcha, si bien queda mucho por hacer. Pakistán y Tanzania se encuentran en una etapa anterior del proceso de reforma.

Cómo aprovechar al máximo la liberalización del comercio: Egipto

Desde 1990 ha habido un auge de los acuerdos comerciales regionales, y en la actualidad muchos países son miembros de grandes zonas de libre comercio o uniones aduaneras, como la Unión Europea (UE) y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). ¿Deberían los países que no son miembros de un acuerdo comercial regional tratar de lograr un acceso preferencial a los mercados de sus vecinos? ¿Es esta solución más conveniente que la liberalización unilateral o multilateral? Este análisis de las opciones de Egipto en política comercial ilustra las ventajas y desventajas que la decisión de sumarse a alguna agrupación de comercio regional plantea para muchos países (Recuadro 8.2) y demuestra la importancia de algunas de las recomendaciones formuladas en los Capítulos 2 y 3.

Desde mediados del decenio de 1970 Egipto está liberalizando ininterrumpidamente sus políticas comerciales, lo cual ha favorecido el crecimiento económico. Pero los beneficios de la apertura comercial se han visto restringidos por limita-

Recuadro 8.1

Cinco estudios de casos

Cómo aprovechar al máximo la liberalización del comercio: Egipto. En este caso se aplican las propuestas de reforma comercial formuladas en el Capítulo 2 y se indica de qué manera se pueden emplear los acuerdos de comercio internacionales para demostrar el compromiso con un comercio más libre. También se ilustran algunas desventajas de los acuerdos regionales (frente a los de alcance mundial) y los tipos de reformas internas que el Gobierno egipcio tendrá que llevar a cabo para aprovechar las oportunidades que le ofrece el comercio mundial.

Reforma de sistemas bancarios deficientes: Hungría. Este estudio se ocupa de las reformas del sector financiero examinadas en el Capítulo 3. En él se demuestra claramente que, como se sostiene en el presente Informe, los responsables de la regulación deben actuar sin dilación cuando un banco infringe normas o procedimientos específicos. Uno de los principales desafíos para las más altas autoridades húngaras será reducir la "tolerancia normativa".

Macrogestión en situaciones de descentralización fiscal: Brasil. En este estudio, basado en el análisis del Capítulo 5 sobre la descentralización y la gestión democrática de los gobiernos subnacionales, se ilustra la necesidad de llevar a cabo una descentralización cuidadosamente escalonada. También se han mencionado los cambios que el Brasil necesita para que esta nueva estructura centralizada funcione eficazmente, entre ellos, nuevas normas electorales, la reglamentación de las relaciones entre el gobierno nacional y las autoridades subnacionales, y la redacción de normas para el endeudamiento subnacional.

Cómo mejorar las condiciones de vida en las ciudades: Karachi. En el estudio sobre Karachi, basado en las indicaciones del Capítulo 7, se indica cómo los grupos comunitarios y los urbanizadores del sector informal pueden actuar como complemento del sector público en algunos servicios esenciales.

Cómo fomentar las sinergias urbano-rurales: Tanzania. El último estudio gira en torno a la reforma del comercio exterior (Capítulo 2) y a la formulación de políticas de urbanización y crecimiento (Capítulo 6). En él se hace ver cómo un país puede utilizar el comercio internacional y los vínculos entre las economías urbanas y rurales para estimular el crecimiento, tanto en el sector urbano como en el rural.

ciones internas, como la ineficiencia del sector de los servicios, la lentitud de la burocracia estatal y la sobrecarga de los puertos y los medios de transporte. Desde hace algún tiempo, los productos industriales egipcios tienen acceso en régimen de franquicia arancelaria a los mercados europeos, pero ahora Egipto está considerando la posibilidad de firmar un acuerdo de comercio preferencial más amplio con la Unión Europea¹. Un acuerdo de esta índole puede convencer a los inversionistas de que Egipto está comprometido con las políticas de liberalización del comercio pero, como se señala en el Recuadro 2.1, implica también que la composición de las importaciones y exportaciones egipcias dependería no tanto de las fuerzas del mercado cuanto de las diferencias en los regímenes arancelarios entre Europa y los demás países que mantienen relaciones comerciales con Egipto.

Reformas iniciales

En Egipto el crecimiento económico se aceleró entre 1975 y 1985 tras la adopción de políticas de puertas abiertas, impulsado por considerables aumentos en la

asistencia extranjera, las remesas de los trabajadores egipcios en el exterior y la inversión extranjera directa². Esta racha de crecimiento se cortó en 1986, en gran medida debido a la desaceleración de la actividad económica regional provocada por la caída de los precios del petróleo. El nivel de la demanda global de la economía descendió aún más a comienzos de los años noventa como consecuencia de la reducción del gasto público, el incremento de las tasas de interés reales y la caída de las exportaciones a la antigua Unión Soviética y Europa oriental. El crecimiento per cápita de la producción nacional real pasó de un promedio anual que oscilaba entre el 2,5% y el 3% en 1989-1991, al 0,4% en 1992 y 1993.

El Gobierno egipcio respondió con un impresionante programa de reforma económica. El endurecimiento de la política fiscal redujo las tasas impositivas marginales y el déficit presupuestario del Estado³. Las reformas monetarias incluían la liberalización de las tasas de interés, la devaluación y unificación de los tipos de cambio, la reducción del crecimiento de la oferta monetaria y la liberalización de la cuenta de capital. Una ley de 1991 sentó las bases jurídicas de las privatizaciones, y para septiembre de 1998 se habían privatizado, al menos parcialmente, 113 de las 314 empresas públicas escogidas en un principio. Ese mismo año, el Parlamento ratificó una ley que autorizaba la privatización de los bancos.

Los inversionistas extranjeros reaccionaron rápidamente. En 1995, la inversión extranjera directa en Egipto ascendió a 400 millones de dólares; en 1996, a 800 millones de dólares y en 1997, a alrededor de 1.200 millones de dólares. La mitad se ha encauzado hacia el sector manufacturero y el 30%, hacia el bancario. Los ingresos por aranceles como porcentaje del total de importaciones descendieron del 25% en 1985 al 17% en 1997, lo cual refleja la creciente apertura del país al comercio. Como resultado de estos flujos y reformas comerciales, el producto interno bruto (PIB) real aumentó 5,1% en 1996 y 5,9% en 1997.

La burocracia y la ineficiencia de los servicios limitan las exportaciones

A pesar de las reformas, Egipto todavía no aprovechó plenamente las posibilidades de la liberalización comercial. Tiene muchas ventajas para la exportación de productos elaborados, entre ellas su ubicación y sus salarios, que son 10 veces más bajos que en Israel o Túnez, por ejemplo. En vista de estos factores positivos y el acceso libre de derechos de aduana a los mercados europeos, se preveía que las exportaciones de productos elaborados aumentarían rápidamente⁴ y, en efecto, aumentaron (a precios de 1992) pero con lentitud, pues pasaron de 1.400 millones de dólares en 1988 a alrededor de 2.400 millones de dólares en 1996, lo que representa sólo el 17%, aproximadamente, del total de ingresos por exportación de bienes y servicios.

Recuadro 8.2

República Árabe de Egipto: Datos básicos

Pobreza e indicadores sociales ^a	República Árabe de Egipto	Oriente Medio y Norte de África	País de ingreso mediano bajo		
PNB per cápita (US\$) ^b	1.180	2.060	1.230		
Pobreza (porcentaje de la población que vive con menos de \$1 al día)	7,6		
Población urbana (porcentaje de la población total)	45	57	42		
Esperanza de vida al nacer (años)	66	67	69		
Principales coeficientes económicos					
	1976	1986	1996	1997	
Inversión interna bruta/PIB	28,4	23,7	16,6	17,7	
Exportaciones de bienes y servicios/PIB	22,3	15,7	20,2	20,2	
Ahorro interno bruto/PIB	16,7	13,8	10,8	13,0	
	1976-86	1987-97	1996	1997	1998-2002
Crecimiento anual medio del PIB	7,1	4,0	5,0	5,5	5,2

.. No se dispone de datos.
a. Los datos corresponden al último año disponible del periodo comprendido entre 1991 y 1997. Las cifras del PNB per cápita se refieren a 1997.
b. Cálculos basados en el método del Atlas del Banco Mundial.
Fuente: Banco Mundial, *World Development Indicators*, 1999.

La lentitud del crecimiento obedece, entre otros factores, a la ineficiencia de los servicios, que provoca un aumento de los precios de los insumos y los costos de las transacciones para las empresas exportadoras y daña su competitividad⁵. Por ejemplo, los cuatro puertos más importantes de Egipto (Damietta, Port Said, Dekheila y Alejandría) son, fundamentalmente, monopolios estatales, y cobran cargos por servicios que triplican los de sus competidores más cercanos. Por lo general, los fletes de los contenedores hacia los puertos egipcios son entre el 15 y el 20% más elevados que hacia otros puertos del Mediterráneo, y las tarifas de los fletes aéreos hacia y desde las ciudades del norte de Egipto duplican las de los fletes hacia las ciudades israelíes.

Además, todas las transacciones comerciales soportan una onerosa carga burocrática. Todos los productos básicos están gravados con un impuesto del 10% sobre las ventas, incluso los insumos para la producción de bienes destinados a la exportación, con lo cual se hace más difícil para las empresas vender en el exterior a precios competitivos. Existe un procedimiento para obtener el reembolso de los aranceles de importación de los insumos de los productos para exportación, pero requiere cuatro formularios, una carta, un permiso y el examen de dos comités. Las importaciones también sufren demoras, pues para el despacho, el trámite de licencias y las inspecciones de todos los productos hay que cumplir numerosos procedimientos que imponen, además, un gasto estimado equivalente a un arancel del 15%. Cada funcionario de la aduana egipcia despacha al año importaciones

por un valor medio de \$600.000; en Singapur, el promedio anual es de 666 millones de dólares⁶.

Las autoridades han comenzado a reducir los retrasos y gastos burocráticos y los costos del transporte⁷. Pero es fundamental seguir adelante con las reformas. Por ejemplo, el sistema aduanero podría mejorarse de diversas maneras, entre ellas las siguientes: permitiendo la actuación de firmas de inspección internacionales; aceptando la valoración de las importaciones que consta en las facturas, sin necesidad de que el servicio de aduanas tenga que valorar las mercancías; verificando si los bienes importados cumplen las normas de seguridad –lo que constituye una preocupación legítima– y no de calidad, que el comprador final es el más indicado para juzgar, y aceptando normas de certificación internacionales.

También es preciso mejorar las redes de transporte local. La tramitación portuaria debería abrirse a la competencia; esta medida permitió reducir los gastos de transporte hasta un 50% en México y Chile. El contrato de construcción-operación-transferencia ofrecido al sector privado para ampliar el puerto interior de Ath al-Nabi, en El Cairo, y la construcción de dos nuevos puertos especializados son pasos alentadores en esta dirección. Se están diseñando nuevos proyectos para mejorar el transporte por carretera, entre ellos la ampliación y mejora de la carretera costera del Mediterráneo, que forma parte de la carretera costera del norte de África (que con el tiempo se vinculará a la red vial europea a través de Gibraltar). También se está construyendo la circunvalación del Gran Cairo, pero todavía hay mucho

que mejorar, como indica la elevada incidencia de accidentes de tránsito mortales –44 muertes por cada 100.000 kilómetros conducidos.

También tendrán que suprimirse las restricciones no comerciales a la inversión extranjera directa. En la actualidad, para ingresar en un mercado se requiere autorización oficial. Además, como la legislación laboral vigente es restrictiva, salir de un mercado es caro, lo cual, obviamente, frena la entrada de empresas. Las encuestas realizadas entre distintas empresas indican que el personal directivo destina alrededor del 30% de su tiempo a cumplir con exigencias reglamentarias. La eliminación de obstáculos normativos, en especial los que discriminan a los inversionistas extranjeros, es fundamental para que un país pueda aumentar sus tasas de inversión, como se subraya en los Capítulos 3 y 6.

Profundización de la reforma comercial

En Egipto, el descontento con los resultados de las exportaciones ha propiciado un nuevo interés en la reforma comercial. Pero para celebrar algún tipo de acuerdo preferencial con la Unión Europea es preciso realizar antes un análisis muy detenido. Como ya se ha señalado, los productos industriales egipcios han tenido acceso libre de derechos de aduana a los mercados europeos desde el decenio de 1970. En la actualidad, Egipto está negociando un acuerdo europeo-mediterráneo con la Unión Europea, encaminado a liberalizar el comercio de otras maneras. Si bien hay diferentes tipos de acuerdos preferenciales con la UE, no todos serían beneficiosos para Egipto.

Una posibilidad sería que Egipto y la Unión Europea eliminaran los respectivos aranceles de importación de mercancías. Un acuerdo de esta índole podría impulsar a los importadores egipcios a dejar de efectuar sus compras a los proveedores extranjeros más eficientes, para optar por empresas de la Unión Europea, cuyos precios para el mercado egipcio serían más bajos, aunque artificialmente, pues no pagarían aranceles. Más aún, en un análisis se indica que un acuerdo semejante podría representar para Egipto una pérdida del bienestar equivalente a una caída del PIB del 0,2%. En cambio, la eliminación unilateral egipcia de esas barreras arancelarias podría beneficiar al país⁸. Una liberalización preferencial limitada a los aranceles sobre las mercancías ofrece muy poco a los países en desarrollo, en especial si se la compara con la eliminación unilateral de los aranceles sobre el comercio de mercancías.

Sin embargo, un acuerdo de comercio preferencial que incluyera la liberalización del comercio de mercancías, la armonización de normas y un mayor acceso a los mercados de servicios puede ofrecer notables beneficios a los países en desarrollo como Egipto. Como los servicios son insumos muy utilizados por el sector exportador, las medidas adoptadas para mejorar la competencia en los servicios (por ejemplo, permitir la inversión ex-

tranjera directa) pueden aumentar la productividad de muchas industrias con mayor valor agregado. Además, puesto que un acuerdo semejante reduce las barreras normativas para las exportaciones egipcias (porque las exportaciones deben cumplir con las normas de la Unión Europea en materia de salud, seguridad y productos), los beneficios para Egipto podrían representar hasta el equivalente al 1,8% de su PIB⁹. Egipto obtendría incluso más beneficios si, gracias al aumento de la inversión extranjera, sus empresas pudieran integrarse en las redes de producción mundial de las empresas europeas.

Sólo un programa de reforma integral del comercio que racionalice la burocracia y elimine las barreras al comercio y a las inversiones en bienes y servicios será beneficioso para Egipto. Un acuerdo amplio de comercio preferencial con la Unión Europea permitiría a Egipto armonizar sus normas internas con las de sus principales socios comerciales, pero no puede reemplazar a la plena participación egipcia en la próxima Ronda de negociaciones del Milenio de la Organización Mundial del Comercio (OMC), que podría traer consigo una reforma multilateral de los servicios y la agricultura.

Reforma de sistemas bancarios deficientes: Hungría

Las numerosas crisis bancarias que sufrieron los países en desarrollo en los últimos decenios –con el consiguiente retroceso en el camino hacia la reducción de la pobreza, la estabilidad social y el crecimiento– ilustran la importancia de contar con un marco normativo acertado para el sector bancario. Esta necesidad se acrecienta toda vez que los flujos de capital atraviesan libremente las fronteras nacionales y se incrementa la cantidad y complejidad de los instrumentos financieros a disposición de los bancos. El establecimiento de un régimen normativo sólido e independiente para los bancos, como se describe en el Capítulo 3, debería ser una de las principales preocupaciones de las autoridades de los países en desarrollo. El progreso de Hungría arroja varias enseñanzas que se pueden aplicar en muchos otros lugares y pone de relieve las dificultades que enfrentan los países que han heredado sistemas bancarios estatales con un elevado número de cuentas incobrables (Recuadro 8.3).

En los últimos 10 años, Hungría transformó drásticamente el sector bancario. Éste, dominado antes por instituciones públicas insolventes, cuenta ahora con numerosos bancos privados y está orientado al servicio de una economía de mercado. Esta transformación se produjo en el marco de una reestructuración radical de la economía del país, que representó la sustitución de los principios socialistas por un sistema de mercado privado.

La experiencia de Hungría ilustra tres de las recomendaciones ofrecidas en el Capítulo 3. En primer lugar, demuestra la necesidad de fortalecer la supervisión bancaria y ponerla al resguardo de la injerencia estatal. La demora

Recuadro 8.3 Hungria: Datos básicos

Pobreza e indicadores sociales ^a	Hungria	Europa	Países de	
		Central y Asia	ingreso mediano alto	
PNB per cápita (US\$) ^b	4.430	2.320	4.520	
Pobreza (porcentaje de la población que vive con menos de \$1 al día)	2,5	
Población urbana (porcentaje de la población total)	66	67	73	
Esperanza de vida al nacer (años)	70	69	70	
<i>Principales coeficientes económicos</i>				
	1976	1986	1996	1997
Inversión interna bruta/PIB	35,9	26,9	26,8	..
Exportaciones de bienes y servicios/PIB	38,8	39,6	38,9	..
Ahorro interno bruto/PIB	31,8	25,5	25,7	..
	1976-86	1987-97	1996	1997
Crecimiento anual medio del PIB	2,4	-0,8	1,3	4,4
				1998-2002
				5,2

.. No se dispone de datos.
a. Los datos corresponden al último año disponible del período comprendido entre 1991 y 1997. Las cifras del PNB per cápita se refieren a 1997.
b. Cálculos basados en el método del Atlas del Banco Mundial.
Fuente: Banco Mundial, *World Development Indicators*, 1999.

de los supervisores bancarios húngaros en tomar medidas contra los bancos cuyas carteras de préstamos presentaban problemas agravó las dificultades bancarias del país. En segundo término, la experiencia húngara indica que es aconsejable complementar las reformas normativas con la supervisión privada de los bancos. Hungría fortaleció su capacidad de vigilancia reformando el plan de seguro público de los depósitos, mejorando la gestión de los bancos y exigiendo la emisión de deuda subordinada. En tercer lugar, como se ha comprobado en Hungría, no es necesario esperar a que los bancos nacionales hayan afianzado su situación para permitir la participación extranjera en el sistema bancario. En un análisis reciente se ha señalado que la intervención extranjera ha mejorado el desempeño de los sistemas bancarios de las economías en transición¹⁰.

Reformas iniciales

Cuando cayó el Muro de Berlín, en 1989, la reforma bancaria estaba algo más avanzada en Hungría que en el resto de Europa oriental, pero el Gobierno húngaro todavía enfrentaba muchos de los problemas que aquejaban a sus vecinos. La mayor parte del sector bancario era estatal y en sus activos prevalecían los préstamos dirigidos a las empresas estatales¹¹. Como resultado de la desintegración del Consejo de Asistencia Económica Mutua (COMECON) y el derrumbe de la Unión Soviética, las empresas húngaras perdieron el 60% de los mercados para sus exportaciones. Muchas firmas no consiguieron ajustarse a la presión de la competencia en un

régimen de apertura a las importaciones, en el que tuvieron que habérselas con empresas nacionales y extranjeras. Por ello, aumentaron vertiginosamente los atrasos de las empresas en los pagos a los bancos, lo cual puso en peligro el sistema bancario.

Los primeros intentos de Hungría por reformar el sector bancario fueron provisionales¹². El Gobierno comenzó por crear en 1987 una estructura de dos niveles, confiando los servicios bancarios a las empresas, hasta entonces en manos del Banco Nacional de Hungría, a tres bancos comerciales de nueva planta. El número de bancos (sin contar las asociaciones de depósito y los fondos de innovación) pasó de 8 en 1986 a 30 en 1990, como resultado del establecimiento de nuevos bancos y de la conversión de pequeñas instituciones financieras especializadas en bancos comerciales. La participación de los cuatro bancos comerciales de mayor envergadura descendió del 58 al 48% entre 1987 y 1990. Pero las grandes instituciones seguían dominando el sector bancario. En 1990, el banco nacional de ahorro y los cinco mayores bancos poseían el 82% del total de activos.

En 1991 el Gobierno implantó un nuevo marco normativo basado en principios de mercado¹³. La ley de bancos de 1991 estableció el concepto de supervisión y control, las normas del Banco de Pagos Internacionales (BPI) sobre la constitución de reservas y la limitación de riesgos. La ley de contabilidad puso en vigor normas contables internacionales. El nuevo código de quiebras prohibió a los bancos renovar a su vencimiento los prés-

tamos pendientes de pago y los obligó a constituir reservas para pérdidas.

Si bien estas reformas se promulgaron, no siempre se exigió su cumplimiento. Tampoco se abordó el problema inmediato de la insolvencia bancaria. Los bancos estatales soportaban la carga de numerosos préstamos improductivos, entre ellos muchos heredados del régimen anterior y otros más recientes concedidos a las empresas públicas. Con arreglo a dos programas de reestructuración de 1991-92, el Estado se hizo cargo de unos 1.000 millones de dólares de acreencias improductivas de los bancos, es decir, aproximadamente el 90% del total.

Por desgracia, no se impusieron condiciones para el alivio de estas deudas. Los bancos que recibieron fondos no tuvieron que modernizarse, se mantuvieron los mismos directivos y no se exigió el cumplimiento del dispositivo normativo vigente. Por ello, los directivos siguieron creyendo que el Estado seguía dispuesto a auxiliar incondicionalmente a los bancos que tuvieran problemas. No es de sorprender que las prácticas crediticias deficientes continuaran.

En 1994 el Gobierno decidió avanzar aún más y privatizar los bancos. Para que la venta despertara interés, tuvo que colocar aproximadamente el 9% del PIB en el sistema bancario. Para fines de 1995, los bancos se habían recapitalizado a fin de cumplir con las normas del BPI. En cada uno de los bancos en dificultad, se separaron los préstamos, para poder establecer un banco de menor dimensión pero con una cartera saneada, listo para la privatización. A diferencia de las operaciones de rescate de 1991 y 1992, este plan estipulaba que los bancos que recibían fondos públicos debían modernizar sus sistemas de control y operación, reponer los fondos líquidos para cubrir el riesgo de incumplimiento de pago de los préstamos y adoptar las prácticas recomendadas para la evaluación de los préstamos y del riesgo y para la determinación de los activos. En algunos casos, se reemplazaron los altos cargos.

En 1994, cuando comenzaron las privatizaciones, los bancos extranjeros adquirieron numerosos bancos húngaros. Entre 1994 y 1998, la participación extranjera en el sector bancario del país aumentó del 15 al 60% y la participación directa del Estado descendió del 67% al 20%. Al parecer, la privatización surtió el efecto deseado en el desempeño de los bancos. MKB fue el primer banco de gran envergadura privatizado, y sus ingresos se triplicaron, la cantidad de sucursales se duplicó y el número de empleados se redujo de 1.800 a 1.240. El rendimiento de los activos bancarios aumentó del 0,5% al 1% en 1994-98, y los préstamos de cobro dudoso en porcentaje de los activos descendieron del 20 al 3% entre 1993 y 1997. Debido a la mayor competencia, comenzaron a reducirse también los márgenes sobre los préstamos, que pasaron del 7 al 5% en 1998.

Pero el sistema bancario húngaro continúa teniendo dificultades. Por ejemplo, siguen existiendo problemas

para hacer cumplir las normas a los bancos nacionales, dos de los cuales quebraron en 1998. Uno de ellos era el segundo en magnitud de Hungría. Al parecer, sus directivos tenían amplia libertad de acción, pues el control estaba disperso entre numerosos propietarios locales, y creían que el banco era demasiado importante como para que el Estado permitiera su quiebra; por ello, prestaban de manera temeraria. Los responsables de la regulación retrasaron su intervención, a pesar de que en febrero de 1997 se había producido un pánico bancario. En lugar de aplicar medidas correctivas de inmediato, el Gobierno realizó aportes de efectivo y suspendió los requisitos de capital. Sólo en junio de 1998 se renovó al personal directivo y comenzó una profunda reestructuración.

Reformas futuras

Este episodio, en el que tuvo que pasar más de un año entre el pánico bancario y la reestructuración de la institución, obedeció, en parte, a impedimentos jurídicos que limitaban las atribuciones de las autoridades de supervisión. Según los principios básicos de los Acuerdos de Basilea, los supervisores bancarios deberían tener la facultad legal de dictar y hacer cumplir las normas necesarias para mantener la solidez del sistema bancario. Pero en Hungría el Ministerio de Finanzas gozaba de facultades exclusivas para dictar esas normas. Además, las autoridades de supervisión tenían atribuciones limitadas para imponer las medidas disciplinarias procedentes. Como, de conformidad con la ley vigente, las medidas disciplinarias sólo se pueden adoptar sobre la base de las cuentas verificadas, los supervisores bancarios de Hungría no podían actuar rápidamente ante las infracciones.

El fortalecimiento de las facultades de los supervisores bancarios contribuirá a la estabilidad del sistema, pero la regulación bancaria tradicional puede resultar insuficiente, por sí sola, para impedir que los bancos asuman riesgos excesivos. Como se ha visto en el Capítulo 3, los países deberían estudiar la manera de complementar la regulación pública estimulando la supervisión de los bancos por parte del sector privado, por ejemplo, mejorando la gestión de los bancos y exigiendo la emisión de deuda subordinada¹⁴.

Si Hungría puede tomar nuevas medidas para reducir el incumplimiento de las normas y dar mayor participación al sector privado en la vigilancia de los bancos, el país avanzará hacia el logro de un sistema bancario de primera calidad. Hungría buscó soluciones a sus problemas bancarios fundamentales en el exterior. Ha reconocido el valor de adoptar y hacer cumplir normas bancarias internacionales y, al mismo tiempo, procura resistir las presiones para rescatar bancos sólo por razones políticas.

La experiencia húngara ofrece enseñanzas importantes para otros países en transición, especialmente de

Europa oriental. Habida cuenta de la contribución decisiva de los bancos a transformar las corrientes de ahorro internas e internacionales en inversiones que fomenten el crecimiento, los beneficios de un sistema bancario sólido irán mucho más allá de la reducción de los riesgos y costos de las crisis bancarias.

Macrogestión en situaciones de descentralización fiscal: Brasil

En los primeros decenios del siglo XXI, las reivindicaciones de mayor autonomía política local configuran las estructuras políticas de los países en desarrollo. Las autoridades tendrán que dirigir el proceso de redistribución de los derechos y obligaciones entre los diferentes niveles de gobierno. La experiencia del Brasil con la descentralización, que provocó una serie de crisis fiscales intergubernamentales, subraya la dificultad de administrar la política de descentralización fiscal en un período de transición democrática y económica. También confirma tres de las recomendaciones formuladas en el Capítulo 5: primera, que la descentralización de los ingresos debe correr pareja con la descentralización de los gastos; segunda, que el gobierno central debe mantener las limitaciones presupuestarias impuestas a los gobiernos subnacionales; y tercera, que se deben cumplir las obligaciones fijadas en la Constitución, en particular las normas electorales, para que las dos primeras medidas se puedan llevar a la práctica (Recuadro 8.4).

Descentralización formal

En 1988, la primera Constitución brasileña después del período de gobiernos militares se propuso entre sus objetivos la descentralización política y estableció la división entre los poderes ejecutivo, legislativo y judicial. El Presidente, titular del poder ejecutivo, es elegido por voto popular directo por un período de cuatro años. El Congreso está compuesto por dos Cámaras, la de Diputados, en la que cada estado tiene un número de escaños proporcional al número de habitantes, y la de Senadores, en la que cada estado tiene tres representantes.

Según lo dispuesto en la Constitución, el Presidente goza de amplias facultades sobre el poder legislativo. Le corresponde el derecho exclusivo de proponer medidas legislativas en algunas esferas, como la creación de empleo o al aumento de los sueldos para gran parte del sector público. Es el presidente quien prepara el presupuesto anual y debe procurar que el Congreso lo apruebe. El Congreso sólo puede proponer determinados tipos de enmiendas al presupuesto preparado por el presidente y no puede presentar programas o proyectos que no estén incluidos en él¹⁵.

En la práctica, el poder presidencial está limitado por la dificultad de conseguir apoyo en un sistema político con tantos partidos (15 están representados en el Congreso) y escasa disciplina de partido a nivel nacional. El sistema electoral, y en particular la representación proporcional, explican, en parte, esta multiplicidad de par-

Recuadro 8.4 Brasil: Datos básicos

	Brasil	América Latina y el Caribe	Países de ingreso mediano alto	
<i>Pobreza e indicadores sociales^a</i>				
PIB per cápita (US\$) ^b	4.720	3.880	4.520	
Pobreza (porcentaje de la población que vive con menos de \$1 al día)	17	
Población urbana (porcentaje de la población total)	80	74	73	
Esperanza de vida al nacer (años)	67	70	70	
<i>Principales coeficientes económicos</i>				
Inversión interna bruta/PIB	1976	1986	1996	1997
Exportaciones de bienes y servicios/GDP	23,1	19,1	20,7	22,8
Ahorro interno bruto/PIB	7,0	8,8	7,1	6,2
	20,7	21,6	18,6	20,6
	1976-86	1987-97	1996	1997
Crecimiento anual medio del PIB	2,9	1,9	2,8	3,2
				1998-2002
				3,5

Exportaciones e importaciones (millones de US\$)

■ Exportaciones
■ Importaciones

.. No se dispone de datos.
a. Los datos corresponden al último año disponible del período comprendido entre 1991 y 1997. Las cifras del PNB per cápita se refieren a 1997.
b. Cálculos basados en el método del Atlas del Banco Mundial.
Fuente: Banco Mundial, *World Development Indicators*, 1999.

tidos. Los candidatos a la Cámara de Diputados se presentan en todo el estado, no por distritos, de manera que los partidos pequeños deben recorrer todo un estado para conseguir los votos que les permitan ganar uno o dos escaños. La fuerte lealtad con su estado impulsa a los políticos a formar alianzas para respaldar proyectos que lo beneficien, sin tener en cuenta a su partido. Los gobernadores consiguen la lealtad de los diputados nacionales, ya que en las campañas de estos el respaldo del Gobernador es más importante que el del Presidente. Por la influencia que ejercen en los diputados y senadores de su partido, los gobernadores pueden coartar o facilitar los planes presidenciales¹⁶.

La Constitución establece una estructura administrativa organizada en tres niveles: el gobierno federal, 26 estados (más un distrito federal con la categoría de estado) y alrededor de 5.500 municipalidades. Los estados eligen los gobernadores por voto directo y tienen legislaturas unicamerales, cuyos miembros se eligen por representación proporcional. Esta estructura se repite a nivel municipal, pues los alcaldes se eligen en forma directa y los concejales municipales representan a la totalidad del municipio. La Constitución otorga a los gobiernos subnacionales amplios poderes, pero no los define con precisión ni establece límites reales entre ellos. Concede a los estados "todas las atribuciones que la Constitución no prohíba" y a las municipalidades "la facultad de prestar servicios de interés local". Como, según la Constitución, las autoridades municipales constituyen el tercer estamento del gobierno, los estados no tienen autoridad sobre las actividades de las municipalidades que se hallan dentro de su jurisdicción.

En la Constitución no se define claramente la división de funciones entre los distintos niveles del gobierno, pero establece con precisión la división de los ingresos. Asigna bases impositivas específicas a cada nivel de gobierno y crea un sistema de participación en los impuestos que, en lo esencial, redistribuye el ingreso entre los niveles de gobierno y las regiones¹⁷. El sistema de participación en los impuestos tiene dos componentes principales. El primero consiste en cuotas fijas de los principales impuestos del gobierno federal (el impuesto sobre la renta y sobre los productos industriales), que se distribuyen, conforme a una fórmula fija, entre los estados y los gobiernos municipales. El segundo corresponde al impuesto sobre el valor agregado (IVA) que los estados imponen y deben compartir con las municipalidades de su jurisdicción. En consecuencia, la participación de las municipalidades en los ingresos fiscales netos después de las transferencias aumentó aproximadamente un 40% en seis años, pues pasó del 12% en 1987 al 17% en 1992¹⁸.

La Constitución de 1988 favorece la descentralización, pero también fortalece el control del gobierno central en una esfera esencial: la relativa al personal. Define los derechos de los empleados del sector público en los

tres niveles de gobierno y otorga a los empleados estabilidad laboral e intangibilidad salarial. Los gobiernos no pueden despedir a los funcionarios públicos superfluos ni reducir los sueldos nominales. La Constitución también concede a los empleados públicos generosas pensiones de jubilación, que a la larga han incidido en las crisis fiscales, pues una proporción considerable del gasto subnacional corresponde a los costos laborales¹⁹. Estos controles ilustran claramente el problema que entraña la regulación excesiva de los gobiernos subnacionales, como se ha descrito en el Capítulo 5.

Endeudamiento de los estados y crisis de la deuda

En el Brasil, la descentralización ha provocado una prolongada crisis macroeconómica desatada por el endeudamiento creciente de los estados²⁰. Si bien la nueva Constitución confiere al Senado nacional la facultad de rechazar propuestas de endeudamiento presentadas por los gobiernos subnacionales, en la práctica el Senado la ejerce en contadas ocasiones. Por ello, los estados y las municipalidades siguen tomando préstamos de diversas fuentes. Han emitido bonos en el mercado local y han recibido préstamos de bancos comerciales privados brasileños y de diversos intermediarios federales, entre ellos el banco federal de vivienda y ahorro y el banco federal de desarrollo. Todos los estados, con excepción de dos, poseen bancos comerciales en los cuales alguna que otra vez han obtenido crédito. Lo más frecuente es que obliguen a estos bancos a conceder préstamos a algunos clientes privilegiados. Los estados también se han endeudado en el exterior, recurriendo al crédito de organismos multilaterales (que exigen garantías federales) y de prestamistas privados (que no las exigen).

La crisis de la deuda se desarrolló en tres actos. El primero fue consecuencia de la crisis internacional de los años ochenta, cuando los estados –junto con el gobierno federal– dejaron de atender el servicio de la deuda con los acreedores extranjeros. Una vez concertado un acuerdo de alcance nacional entre el gobierno y los acreedores, el gobierno federal trató de que los estados volvieran a atender el servicio de su deuda. En 1989, el gobierno federal convino en transformar el total de los pagos atrasados y el remanente del capital en una deuda única al tesoro federal, lo que supuso la reprogramación de un total de 19.000 millones de dólares de deuda²¹.

El segundo acto, que comenzó a fines del decenio de 1980, correspondió a las deudas de los estados con las instituciones financieras federales. La cuestión se resolvió reprogramando préstamos por 28.000 millones de dólares, aproximadamente, y transfiriéndolos al tesoro federal. Pero el gobierno federal incluyó en el acuerdo una cláusula de salvaguardia. Si la relación entre los costos del servicio de la deuda de los estados y sus ingresos supera un umbral fijado por el Senado, el excedente se puede diferir y capitalizar, quedando incorporado al

monto total de la deuda pendiente. Al reprogramar el capital y fijar un tope a los costos del servicio de la deuda, estos acuerdos redujeron considerablemente la carga de los estados en lo inmediato. Pero la cláusula también daba la impresión de que el gobierno federal estaba dispuesto a aliviar la deuda del estado que así lo solicitara.

El tercer acto comenzó a principios de los años noventa y giró en torno al incumplimiento del pago de los bonos internos de los estados. Cuatro estados importantes obtienen la mayor parte de su financiamiento por medio de bonos: São Paulo, Río de Janeiro, Minas Gerais y Río Grande do Sul. Tradicionalmente, los bancos comerciales de los estados garantizan la emisión de estos bonos que, en última instancia, se venden a inversionistas y bancos privados. Por lo general, tienen una fecha de vencimiento a cinco años, en la que vencen los intereses. Curiosamente, la crisis de los bonos se precipitó por el notable éxito del plan de estabilización del gobierno. El Plan Real redujo drásticamente la inflación, de modo que los estados ya no podían contar con que la inflación, con el tiempo, recortara las jubilaciones y los salarios reales²². Como consecuencia, los gobiernos de los estados pronto se encontraron con nóminas que representaban el 80 o el 90% de sus ingresos.

A medida que las finanzas de los estados se debilitaban, los bancos privados comenzaron a aumentar las tasas de interés y tomar bonos de plazos más cortos. Finalmente, los bancos privados se negaron a aceptar bonos de los estados, cualquiera fuera su precio. Los estados no podían pagar ni reprogramar las deudas y entonces pidieron ayuda al gobierno federal, que los autorizó a canjear sus bonos por bonos federales, más fáciles de vender. Pero como la tasa de interés real de los bonos federales oscilaba entre el 25 y el 30%, el volumen de la deuda en bonos creció vertiginosamente –nada menos que 12.000 millones de dólares en 1995 y otros 10.700 millones de dólares en 1996. A fines de 1996, el total de la deuda en bonos de los estados y las municipalidades ascendía a 52.000 millones de dólares. Los fuertes intereses de esta deuda cada vez más voluminosa, sumados a la incapacidad de los estados para reducir los gastos de personal o aumentar los ingresos, han provocado unos déficit cada vez mayores en las cuentas de los estados y las municipalidades. De un superávit del 0,7% del PIB en 1992, el saldo operativo de los gobiernos de estados y municipalidades pasó a arrojar un déficit del 2,3% del PIB en 1997, es decir, un 52% más elevado que el déficit del gobierno federal.

A mediados de 1995, a fin de resolver el problema de la deuda se iniciaron negociaciones entre tres partes: el Congreso federal, el Presidente y su equipo económico, y los estados. Pero sólo en diciembre de 1997 se firmó el primer acuerdo vinculante de un deudor importante, el estado de São Paulo, con el gobierno federal. En los nueve meses siguientes, los otros grandes estados hicieron lo propio. En términos generales, los acuerdos se in-

piraron en los dos anteriores. Se reprogramó la deuda, en lugar de cancelarla en libros, y se impuso un límite máximo al servicio de la deuda, por encima del cual los gastos se podían capitalizar. La principal novedad de estos acuerdos es una elevada subvención de los intereses. En lugar de exigir a los gobiernos subnacionales que pagaran las tasas de interés vigentes sobre los bonos federales, el gobierno federal acordó imponer una tasa de interés real fija del 6%.

Con cada renegociación de la deuda, el gobierno federal ha tratado de imponer normas más estrictas al endeudamiento de los estados. Cuando éstos se acogen a medidas de reestructuración deben autorizar al gobierno federal a deducir el servicio de la deuda de las transferencias intergubernamentales. Está prohibido otorgar nuevos préstamos federales a los estados en mora. Se ha enmendado la Constitución para evitar que los estados emitan bonos hasta el año 2000, y el banco central no permite a los bancos privados aumentar su tenencia de deuda de los estados. Estas normas federales no han sido suficientes para impedir que en 1999 se iniciara el último acto de la crisis de la deuda, ya que la deuda ha seguido aumentando, pero no porque se hubieran tomado nuevos créditos sino por la capitalización de los intereses de la deuda actual.

Los efectos macroeconómicos de los acuerdos de reprogramación han sido limitados. Si bien éstos redujeron las tasas de interés que pagan los estados, el gobierno federal continúa siendo el acreedor de los estados y asumiendo el costo real de los fondos obtenidos. La tasa de interés que paga el sector público en su conjunto no ha disminuído. Además, las condiciones de los acuerdos no han bastado para evitar la capitalización de los intereses sobre la deuda con el gobierno federal. La deuda de los estados ha ido en ascenso y, para el sector público, los acuerdos no han reducido los gastos por pago de intereses; simplemente los han transferido al tesoro federal.

¿Qué se puede hacer?

No es difícil determinar algunas de las medidas que pueden contribuir a solucionar esta crisis financiera e intergubernamental. Para comenzar, el gobierno federal debe atacar el origen de la crisis de la deuda y, para ello, hallar la manera de limitar los gastos de personal, que representan entre el 80 y el 90% de los ingresos corrientes. A fin de reducir estos gastos será preciso desregular las políticas de personal de los estados dictadas por la Constitución de 1988, para que los estados puedan prescindir del personal superfluo, negociar recortes salariales, adoptar criterios más estrictos frente a las jubilaciones y reducir las pensiones.

El gobierno también debe tomar medidas para poner fin a la expectativa de nuevas operaciones federales de rescate. La primera de ellas convenció a los estados y a sus prestamistas que el gobierno federal estaba dispuesto

a acudir en auxilio de los gobiernos locales agobiados por la deuda. Algunos prestamistas quizá hayan creído que sus prestatarios eran solventes, pero también consideraban que el gobierno federal cumpliría las obligaciones de los estados si peligraba la estabilidad del sistema financiero o si existía la posibilidad de perturbación de los servicios en algún estado importante. Esta garantía federal implícita permitió a los estados seguir endeudándose, aun cuando habían agotado los recursos para atender el servicio de la deuda.

Las actuales normas federales concebidas para limitar los empréstitos subnacionales resultan a todas luces insuficientes para contrarrestar esa expectativa. Pero los estados no pueden tomar préstamos a menos que alguien se los otorgue. Si los prestamistas privados se convencen de que el gobierno federal no va a auxiliar a los estados que no cumplan sus obligaciones, ellos mismos actuarán como contención²³. Para persuadir a los prestamistas de que no habrá operaciones de rescate federales no basta una declaración de intención, en especial habida cuenta de los antecedentes brasileños en la materia. Es necesario que el gobierno federal demuestre su compromiso permitiendo que alguno de los estados entre en mora y que el prestamista y el estado busquen alguna solución. Una vez que los prestamistas privados se convencen de que el financiamiento de los gobiernos subnacionales entraña riesgos reales, probablemente limitarán los préstamos, a pesar de las súplicas de los gobernadores de los estados. Si se impone alguna restricción constitucional a la facultad del gobierno federal de conceder préstamos a los estados, aumentará la credibilidad de esa política²⁴.

La mitigación de las obligaciones federales en relación con las políticas de personal subnacionales y el endurecimiento de las restricciones presupuestarias al endeudamiento subnacional contribuirán a evitar otras crisis de la deuda en el futuro. Pero en última instancia una reforma sostenible exige la modificación de las circunstancias políticas que dieron origen a esas normas. Es necesario volver a analizar la distribución de facultades entre el presidente y el poder legislativo, al igual que las normas electorales que provocan semejante fragmentación y falta de disciplina en los partidos. Varias de las medidas comentadas en el Capítulo 5 resultan especialmente recomendables en el caso brasileño. Para evitar que los grupos de presión de los estados puedan conspirar contra los intereses nacionales, debe reforzarse la función del presidente, quizá exigiendo una mayoría especial para anular el veto presidencial.

Desde el momento álgido de la crisis de la deuda, el Brasil ha tomado varias medidas positivas. En 1998, el Congreso aprobó una enmienda constitucional que permitiría a los estados despedir personal (siempre que los gastos por ese concepto superaran un determinado porcentaje de los ingresos públicos). En 1999, se dio amplia difusión al incumplimiento de pago de la deuda de un

estado, previamente reprogramada; el gobierno respondió ejerciendo su nueva atribución de deducir el servicio de la deuda vencida de las transferencias de fondos federales a los estados. Meses después, el Congreso inició un debate sobre una propuesta de modificar las normas electorales para la Cámara baja, reemplazando el sistema vigente de representación proporcional por otro según el cual la mitad de los elegidos correspondería a diputados de distritos electorales de un solo escaño. Las dos primeras medidas contribuirán eficazmente a proporcionar a los estados los medios e incentivos para actuar ante la presión fiscal sin dejar de cumplir por ello sus obligaciones. La tercera, si funciona como sus defensores esperan, puede reducir la fragmentación de los partidos y fortalecer la capacidad del gobierno de resistir ante las peticiones de medidas de rescate.

Cómo mejorar las condiciones de vida en las ciudades: Karachi

El crecimiento explosivo de las poblaciones urbanas en los países en desarrollo pondrá a prueba la capacidad de la sociedad para mejorar las condiciones de vida en las ciudades. En este estudio se observa de qué manera pueden llevarse a la práctica en Karachi, la principal metrópolis del Pakistán²⁵, las recomendaciones formuladas en el Capítulo 7 acerca del suministro de servicios municipales. Karachi es representativa de muchas grandes ciudades de los países en desarrollo, donde el sector público ha tenido dificultades para hacer frente al veloz crecimiento urbano. Comparte muchas de las características de Bombay, Estambul, Yakarta y Lagos, si bien las razones que explican las dificultades para prestar los servicios varían de una ciudad a otra. Como se recomienda en el Capítulo 7, en Karachi el sector público debe aprovechar los conocimientos y el dinamismo del resto de la sociedad, por medio de la colaboración con las empresas privadas, los grupos comunitarios y las organizaciones no gubernamentales (ONG). Con su apoyo, el sector público podrá concentrarse en los servicios que sólo él puede prestar –por ejemplo, otorgamiento de títulos de propiedad de la tierra, imposición de normas de construcción y urbanización apropiadas y creación de la infraestructura primaria para abastecimiento de agua, alcantarillado y caminos.

Karachi, hoy

Los 11 millones de habitantes de Karachi representan alrededor del 8% de la población total del Pakistán y un cuarto de su población urbana (Recuadro 8.5). La ciudad creció rápidamente después de la migración masiva tras la partición de la India británica en 1947, lo que puso en un grave aprieto al mercado inmobiliario²⁶. El sector público, que poseía la mayor parte de las tierras de Karachi y los alrededores, se reservó el papel más destacado en la urbanización. Las normas adoptadas obligaban a establecer parcelas y servidumbres de paso de

Recuadro 8.5 Pakistán: Datos básicos

Pobreza e indicadores sociales ^a	Pakistán	Asia meridional	Países de ingreso bajo		
PNB per cápita (US\$) ^b	490	390	350		
Pobreza (porcentaje de la población que vive con menos de \$1 al día)	34		
Población urbana (porcentaje de la población total)	35	27	28		
Esperanza de vida al nacer (años)	64	62	59		
Principales coeficientes económicos					
Inversión interna bruta/PIB	17,2	18,8	18,7	17,4	
Exportaciones de bienes y servicios/PIB	10,7	12,3	16,5	16,2	
Ahorro interno bruto/PIB	7,9	10,9	14,2	12,4	
Crecimiento anual medio del PIB					
	1976-86	1987-97	1996	1997	1998-2002
	6,8	4,7	4,7	-0,4	5,8

Exportaciones e importaciones (millones de US\$)

■ Exportaciones ■ Importaciones

1991 1992 1993 1994 1995 1996 1997

.. No se dispone de datos.
a. Los datos corresponden al último año disponible del período comprendido entre 1991 y 1997. Las cifras del PNB per cápita se refieren a 1997.
b. Cálculos basados en el método del Atlas del Banco Mundial.
Fuente: Banco Mundial, *World Development Indicators*, 1999.

masiado grandes, fijaban normas rigurosas de creación de la infraestructura y exigían costosos materiales de construcción, todo lo cual elevó los precios de las nuevas viviendas. Debido a esta reglamentación excesiva, la mayoría de las unidades familiares quedó fuera del mercado. Las demoras en la ampliación de la infraestructura básica (camino, agua corriente y alcantarillado) limitaron la oferta de tierras con acceso a esos servicios e incrementaron aún más los precios de las parcelas que contaban con ellos. Estas limitaciones de la oferta de vivienda se conjugaron con las restricciones de la demanda, en especial la incapacidad de las familias de ingreso bajo y mediano para obtener créditos hipotecarios, y dieron como resultado un sistema de urbanización sin planificación ni reglamentación.

Desde 1970 hasta 1985 el sector no estructurado manejó alrededor del 33% de la urbanización y conversión de terrenos residenciales de la región metropolitana y cubrió más del 50% de las necesidades de vivienda de la ciudad. Si bien se calcula que Karachi necesita unas 80.000 nuevas viviendas por año, entre 1987 y 1992 sólo se otorgaron anualmente alrededor de 26.700 permisos de construcción. El sector informal construyó unas 28.000 unidades al año, en asentamientos no planificados denominados *katchi abadis*, donde actualmente vive la mitad de los habitantes de la ciudad. La población de esos barrios ha aumentado a un ritmo anual del 9%, prácticamente el doble de la tasa de crecimiento demográfico de la ciudad en su conjunto (4,8%). El mayor número de habitantes por vivienda dentro del

casco urbano y la construcción ilegal en los suburbios han cubierto el resto del déficit de viviendas.

En torno a los *katchi abadis* ha surgido una industria complementaria. Los promotores inmobiliarios no controlados obtienen tierras (muchas veces en connivencia con las autoridades del sector) y las dividen en parcelas que venden a las familias. Esos intermediarios adquieren ilegalmente por lo menos 500 hectáreas de tierras públicas al año en Karachi y las destinan a viviendas no estructuradas. La distribución de agua está en manos de la llamada "mafia del agua", que la obtiene de varias tomas y la distribuye en camiones. Incluso en zonas de altos ingresos el agua se reparte en camiones. Un tanque de unos 4.500 litros se vende por 200 rupias (\$3,40) y el precio unitario aumenta cuando se trata de la venta de pequeñas cantidades a las familias que no disponen del dinero o el espacio para comprar grandes volúmenes. Con el tiempo, los vecindarios de bajos ingresos consiguen conectarse a la red primaria presionando a sus representantes en el concejo municipal o reuniendo dinero y sobornando a los funcionarios públicos. Hay también ocasiones en que los promotores inmobiliarios efectúan conexiones ilegales a la red pública para poder suministrar agua. Muchas veces, las comunidades recaudan fondos y establecen, a expensas propias, redes internas de abastecimiento de agua.

Los *katchi abadis* se encargan también de la eliminación de las aguas residuales. Según una encuesta de 79.426 viviendas y 8.479 callejuelas en 136 *katchi abadis* de Karachi, estas comunidades han construido alcantarillas en el 82% de esos callejones, con una inversión

estimada de 200 millones de rupias (3,4 millones de dólares). En el poblado de Orangi, los habitantes de 88.211 viviendas situadas en 5.856 callejones construyeron sus propias letrinas, alcantarillas y más de 400 cloacas colectoras, con una inversión de 74 millones de rupias (1,5 millones de dólares). Con las tarifas del sector público, estas obras bien podrían haber costado diez veces más.

Nada más alejado de la solución óptima de la escasez de viviendas que un sector informal de gran envergadura. Como las familias obtienen las tierras por medios irregulares, no poseen el bien básico y, por lo tanto, no pueden utilizarlo como garantía para financiar la construcción de viviendas. La inseguridad de sus derechos de propiedad debilita lo que debería ser un incentivo natural para invertir en bienes e infraestructura. No hay economías de escala en los servicios esenciales, porque éstos se suministran de manera parcial (y en algunos casos, ilegal). Muchas veces las instalaciones son de dudosa calidad, debido a que el sector informal no tiene la capacidad técnica necesaria. Y el vertimiento ilegal de desechos y el tratamiento inadecuado de las aguas residuales crean condiciones cada vez más peligrosas para la salud. Las aguas negras siguen siendo un problema importante en los asentamientos precarios, pues muchas veces se descargan en zanjas abiertas. Es raro que los sistemas de alcantarillado construidos por la comunidad se integren en la red pública. Si se consiguiera esa integración, los costos bajarían extraordinariamente, los proyectos estarían terminados en muchísimo menos tiempo que ahora y los beneficiados serían los pobres, no los contratistas.

Hasta el momento, los gobiernos se han mostrado indiferentes, por no decir hostiles, a los *katchi abadis*, aun cuando albergan a la mitad de la población de la ciudad. El argumento es que son un fenómeno transitorio. Los planes y proyectos oficiales hacen caso omiso de las inversiones efectuadas en estas comunidades, dando por descontado que el Gobierno acabará ofreciendo soluciones de alta calidad. Las organizaciones comunitarias y las ONG han procurado lograr un cambio de políticas, pero la responsabilidad oficial recae en múltiples organismos municipales, provinciales y federales, cuyas funciones se superponen, lo que dificulta la adopción de medidas concretas²⁷.

El camino de la reforma

¿Qué mecanismos y cambios institucionales producirían los resultados más favorables en vista de la situación actual de Karachi? Como paso primero y fundamental, es necesario que el Estado reconozca que no se halla ante un fenómeno pasajero, sino ante una realidad. Los *katchi abadis* constituyen el punto de partida para considerar el futuro de Karachi. Estas ingentes inversiones de la comunidad en vivienda e infraestructura son parte del futuro de la ciudad y es sencillamente imposible borrarlas de un plumazo para comenzar de nuevo. Por ello, el

Estado debe tomar en cuenta a las comunidades informales en todo plan de vivienda que elabore.

Las autoridades públicas deben también fomentar y, en última instancia, institucionalizar las interacciones positivas entre los organismos públicos, los grupos de interés (formales e informales) y las comunidades. En la actualidad hay muy poca confianza entre los distintos protagonistas del drama de la vivienda, en especial entre el Gobierno y las organizaciones que representan a las unidades familiares de bajos ingresos. Estos grupos son los que están al tanto de las condiciones de las viviendas y pueden dar a conocer las necesidades de los pobladores. La colaboración con ellos contribuirá a atender las prioridades en materia de vivienda, pero para que estos grupos actúen con eficacia deben tener acceso a información de calidad. Otro método de restablecer la confianza es corregir la superposición de funciones de los organismos municipales, provinciales y federales, a fin de reforzar la responsabilidad en cada nivel.

La regulación excesiva del mercado de la vivienda ha desembocado en el sistema inviable existente en Karachi, que es preciso sustituir por otro que incorpore empresas de construcción privadas legítimas al mercado de la vivienda para la población de bajos ingresos. Por ejemplo, las disposiciones sobre parcelación y construcción deben ser más acordes a la realidad. Si bien es cierto que las viviendas deben cumplir normas de sanidad y seguridad, éstas no tienen que ser tan complejas que obligue a fijar precios inaccesibles para la población de ingreso bajo.

Por su parte, el sector público debería ceñirse a aquellos aspectos del sistema formal de construcción de viviendas en los que tiene ventajas comparativas. El primero de ellos es el de los derechos de propiedad; las autoridades deberían tratar de adjudicar títulos y mejorar la administración de los sistemas de registro de la propiedad. El segundo es la infraestructura primaria. Karachi necesita nuevas tuberías y alcantarillas y carreteras que conecten las redes terciarias de los *katchi abadis* con la infraestructura pública existente. El tercero es el crédito para la vivienda. El Gobierno puede mejorar las posibilidades de los habitantes de ingreso bajo de acceder a una vivienda permitiéndoles solicitar crédito en forma colectiva. Los grupos comunitarios que pueden efectuar un pago inicial aceptable para la compra de tierras pueden ser una fuente importante de desarrollo de infraestructura. Una vez que han obtenido el título de propiedad de la tierra, pueden usarlo como garantía para los préstamos destinados a infraestructura.

Estos tres aspectos pueden reducir el costo de las viviendas nuevas y usadas que cuenten con los servicios esenciales. Pero el Gobierno debe ocuparse también del problema de los *katchi abadis*, quizás empleando el modelo de urbanización del proyecto piloto de Orangi, que se describe en el Capítulo 7²⁸. Este modelo reduce el costo del acondicionamiento interno a aproximada-

mente el 10% de los costos de planificación convencional, y hace que el mantenimiento y funcionamiento resulten asequibles. Goza de aceptación social y se puede mejorar con el tiempo. La ciudad puede diseñar infraestructura para el futuro, que incorpore a la red general las instalaciones construidas por la comunidad. También puede proporcionar asesoramiento técnico a los contratistas informales, por ejemplo mediante procesos de certificación que actualicen sus conocimientos.

Para el abastecimiento de agua, el Gobierno podría considerar la posibilidad de dar carácter oficial a la privatización que se ha producido de hecho. En lugar de tratar de ampliar las redes hasta los asentamientos informales, sería más conveniente para la empresa de suministro de agua de Karachi que examinara la posibilidad de adoptar sistemas competitivos de abastecimiento de agua al por mayor. La experiencia del Paraguay demuestra que, cuando se permite a los pequeños proveedores privados competir en condiciones estables, tarde o temprano los propietarios de camiones se darán cuenta de que la distribución por tuberías les conviene más desde el punto de vista económico (Capítulo 7). Mientras tanto, los proveedores privados pueden adecuar mejor sus servicios a las características socioeconómicas y físicas de los vecindarios que atienden.

Con el correr del tiempo, estas medidas pueden transformar el mercado inmobiliario de Karachi. A medida que baje el costo de la construcción organizada de viviendas, la proporción de unidades familiares que recurre al mercado informal de la vivienda descenderá. Asimismo, si el Gobierno adopta una actitud más solidaria con los *katchi abadis*, el número de unidades familiares sin título de propiedad ni infraestructura primaria disminuirá también.

Cómo fomentar las sinergias urbano-rurales: Tanzania

De todas las regiones en desarrollo, África al sur del Sahara es la que ha registrado menor crecimiento general en los últimos 15 años. La marginación de esta zona en la economía mundial ha ido en aumento y la carga de su deuda como porcentaje del PIB es actualmente la mayor de todas las regiones del mundo. Al mismo tiempo, en África al sur del Sahara se está verificando el aumento más acelerado de la población urbana. Las proyecciones sobre el continente, que habían mejorado esporádicamente en 1995-97, en la actualidad son, una vez más, inciertas. Para las economías africanas típicas predominantemente rurales, como la de Tanzania, la globalización y urbanización brindan un rayo de esperanza (Recuadro 8.6). ¿Cómo puede Tanzania aprovechar estas fuerzas para activar su economía rural y convertirla en el motor del crecimiento de un país cuyo PIB está aumentando a un ritmo del 3 al 4% anual?

Condiciones iniciales

Las tres cuartas partes de los tanzanios viven en áreas rurales y la agricultura, que representa más del 50% del PIB del país, es fundamentalmente tradicional, extensiva y de subsistencia y utiliza muy pocos insumos. La producción agrícola ha aumentado en los últimos años debido, más que nada, al cultivo de mayor cantidad de tierras (los rendimientos son bajos y están estancados desde hace casi tres decenios). La producción industrial representa apenas el 7% del PIB y ha disminuido en los últimos 20 años, pues se eliminaron las barreras arancelarias y el sector público se retiró de algunas actividades productivas no rentables. La elaboración de alimentos y la fabricación de materiales para la construcción, papel y envases son las principales actividades industriales, destinadas en su mayor parte al mercado interno. Las exportaciones de Tanzania consisten en productos agrícolas no elaborados y minerales, y se han diversificado muy poco desde mediados de los años ochenta. Los cultivos de exportación, producidos en su mayoría por pequeños agricultores, representan sólo el 8% de la producción agrícola, si bien la venta de flores cortadas está creciendo. Si se excluyen estos artículos y los productos básicos como café, té, anacardo, maíz, algodón y pescado, el turismo constituye la principal fuente de divisas, importante para los ingresos del país. A mediano plazo, los ingresos por cultivos comerciales podrían ser desplazados a un segundo plano por las exportaciones de oro.

En 1998, la inversión extranjera directa en Tanzania ascendió a 140 millones de dólares, frente a 70 millones de dólares anuales a mediados de los años noventa; la minería fue el mayor polo de atracción, seguida por la infraestructura para el turismo. La privatización de los bancos y los servicios públicos está comenzando a atraer fondos hacia otros sectores, como las telecomunicaciones. El ahorro interno y la movilización de recursos del sector público son reducidos, al igual que en la mayoría de los países africanos. Pero, en relación con el PIB, la inversión es relativamente alta, si bien financiada en parte por la ayuda internacional.

La población urbana de Tanzania crece a un ritmo anual aproximado del 5%; es una tasa elevada pero no excepcional, habida cuenta del nivel de urbanización del país, relativamente bajo (Gráfico 8.1). Las seis mayores ciudades generan más de un tercio del PIB, y a Dar es Salaam corresponde el 17%. Para conseguir una disminución apreciable de la pobreza, Tanzania debe alcanzar y mantener tasas de crecimiento del orden del 7-8% durante los próximos 20 años, y para ello las ciudades deben experimentar un mayor crecimiento. Sin embargo, dada la preponderancia del sector rural, la evolución económica general dependerá de que se multipliquen los vínculos entre el sector urbano y el rural, se incremente la comercialización de la agricultura y se di-

Recuadro 8.6**Tanzania: Datos básicos**

Pobreza e indicadores sociales ^a	Tanzania	África al sur del Sahara	Países de ingreso bajo		
PNB per cápita (US\$) ^b	210	500	350		
Pobreza (porcentaje de la población que vive con menos de \$1 al día)	51		
Población urbana (porcentaje de la población total)	24	32	28		
Esperanza de vida al nacer (años)	51	52	59		
Principales coeficientes económicos					
	1976	1986	1996	1997	
Inversión interna bruta/ PIB	..	22,0	18,0	19,5	
Exportaciones de bienes y servicios/ PIB	..	7,8	21,5	23,2	
Ahorro interno bruto/PIB	..	9,9	3,4	12,6	
	1976-86	1987-97	1996	1997	1998-2002
Crecimiento anual medio del PIB	..	2,9	4,1	3,9	5,5

.. No se dispone de datos.
a. Los datos corresponden al último año disponible del periodo comprendido entre 1991 y 1997. Las cifras del PNB per cápita se refieren a 1997.
b. Cálculos basados en el método del Atlas del Banco Mundial.
c. Los datos de importación de 1997 no están disponibles.
Fuente: Banco Mundial, *World Development Indicators*, 1999.

fundan las actividades no agropecuarias. Actualmente, los niveles de diversificación y productividad agrícolas son bajos y los ingresos no agropecuarios son inferiores al promedio de la región de África al sur del Sahara. Es probable que dicho desarrollo florezca en las zonas periurbanas y luego se expanda al interior del país, aprovechando el impulso de los mercados y economías de concentración de las ciudades²⁹.

Contactos entre los sectores urbano y rural

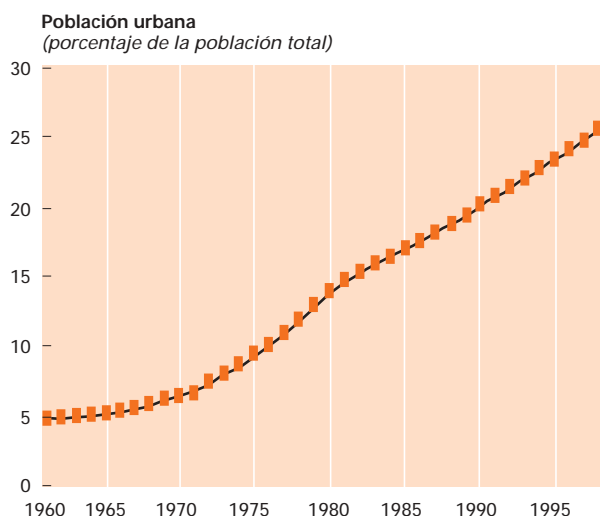
¿Cómo pueden establecer relaciones entre los sectores urbano y rural? La experiencia de otras economías agrícolas de ingreso bajo, como China, Indonesia y Viet Nam, señala cuatro formas de mejorar esos vínculos y, en consecuencia, de aumentar la productividad rural. Son las siguientes: el empleo de nuevos conocimientos técnicos, la absorción de técnicas de organización modernas, un mejor acceso a los mercados para los productos agropecuarios y la incorporación de nuevos insumos biológicos, químicos y mecánicos. Tanzania puede adaptar estos métodos tomando las medidas que se detallan a continuación:

Primera medida. Organizar redes de apoyo que creen relaciones de confianza entre las empresas urbanas y los productores periurbanos y rurales. Más del 70% de los ingresos rurales de Tanzania provienen de la agricultura, lo que significa que son grandes las posibilidades de crecimiento de la industria rural³⁰. Además, actualmente sólo se comercializa un tercio de la producción agrícola, por lo cual los lazos entre el sector urbano y el rural pueden

contribuir notablemente al desarrollo agrícola. Los agricultores tanzanios carecen de información, infraestructura, medios de transporte y crédito porque sus actividades son en pequeña escala y porque se dedican a la agricultura de subsistencia³¹. Sin embargo, en las zonas rurales relativamente cercanas a los centros urbanos, la proximidad a los mercados y a los medios de información puede ayudar a superar estos problemas. Las transacciones comerciales deben contar con garantías de que la mayoría de las veces se cumplirán las obligaciones, se pagarán las cuentas, se entregarán las mercaderías y los costos de las transacciones serán razonables. La firma de contratos oficiales y la contratación de seguros pueden proporcionar estas garantías. Pero los lazos étnicos, religiosos y de parentesco son fuente de capital social y respaldan acuerdos informales de producción, subcontratación y contratación de servicios con terceros (véase el Recuadro 2). Tales redes sociales florecen en Nigeria oriental a lo largo de un eje que incluye Aba, Nnewi y Onitsha. En Nnewi, por ejemplo, la comunidad de Igbo ha establecido una industria de producción de piezas de automóviles basada en los lazos étnicos, para reducir los costos de transacción³².

Los intermediarios con fuertes conexiones rurales desempeñan un papel muy importante en la creación de tales redes. Mucho depende de las relaciones sociales entre los sectores periurbano y urbano y de la voluntad de los grupos de empresarios urbanos de llegar a las zonas rurales aledañas³³. Es posible que una selecta minoría con

Gráfico 8.1 El proceso de urbanización se intensifica en Tanzania



Fuente: Banco Mundial, *World Development Indicators*, 1999.

fuerte arraigo en algunas ciudades como Arusha y Moshi –los Chaggas– cuenta ya con una red local, así como con el financiamiento suficiente, para servir de base de expansión. De igual manera, las comunidades asiáticas de Dar es Salaam, Lindi y otros lugares podrían ampliar sus redes de comercialización entre los poblados periurbanos. Pero los acuerdos informales deberían complementarse con la consolidación de las instituciones formales para la protección de los derechos correspondientes.

Segunda medida. Construir la infraestructura. Una economía moderna debe contar con sistemas eficientes de transporte por tierra y de telecomunicaciones que enlacen a los productores rurales, los prestadores de servicios –por ejemplo, empresas de transporte de carga y comercialización– y las empresas urbanas. En la esfera del transporte, es imperativo que el Estado mejore apreciablemente la red vial. Se necesitan, en particular, buenas carreteras en la periferia de los grandes centros urbanos, a fin de facilitar la integración de las ciudades y las zonas rurales circundantes. Sólo el 12% de los caminos de Tanzania está en buenas condiciones, mientras que el resto origina excesivos gastos de explotación de los vehículos, que en 1990 fueron equivalentes a un tercio de los ingresos de exportación³⁴. Esto afecta muy seriamente la comercialización de las cosechas; en el pasado, cuando el alza de los precios incentivó la producción, la falta de medios adecuados de transporte impidió el acarreo de las cosechas. En consecuencia, los agricultores tuvieron dificultades para vender su producción, la cual volvió a caer rápidamente³⁵.

El progreso del transporte y las comunicaciones no sólo es importante para fortalecer las relaciones dentro

de Tanzania sino también para vincular más estrechamente al país con la economía mundial. A fin de mantener un contacto fluido con los mercados extranjeros –y enviar y recibir puntualmente las mercaderías–, las empresas de Tanzania necesitan una buena gestión de la infraestructura, que permita minimizar los gastos de tramitación y los cargos al usuario en puertos marítimos y aeropuertos³⁶. Lo mismo cabe decir de las tarifas de las telecomunicaciones internacionales. Para que los exportadores tanzanios puedan competir eficazmente con los proveedores de Sudáfrica y Asia meridional, la infraestructura del país debe ofrecer servicios comparables y a precios similares. Para ello es preciso que el sector privado intervenga ampliamente en la construcción y explotación de infraestructura para los servicios de transporte, comunicaciones y electricidad.

Tercera medida. Mejorar los medios para que la economía rural incorpore la nueva tecnología a través de los servicios de investigación y de extensión agrícola e industrial. Con miras a elevar la productividad agrícola, los ingresos y la demanda de productos no agrícolas en Tanzania, es fundamental que el sector privado, los institutos oficiales de investigación y los medios de comunicación mejoren la difusión de la tecnología; ello impulsará, al mismo tiempo, las actividades de transformación y otros sectores industriales en el cinturón que rodea a las ciudades, en donde la rentabilidad potencial de estas actividades es más elevada y visible³⁷.

Los servicios de extensión agrícola especializada administrados desde los estratos superiores no han funcionado bien en África oriental³⁸, pero la experiencia de otros países demuestra que su eficacia se puede mejorar. Para ello, los servicios de extensión deben ser impulsados por los clientes, estar especialmente adaptados a las necesidades de determinados grupos y divulgar las nuevas tecnologías³⁹. Deben funcionar en zonas dotadas de buena infraestructura, en particular caminos y electricidad, con fácil acceso a los insumos agropecuarios modernos y a los mercados, por ejemplo, en los alrededores de las ciudades. Estas actividades también deben estar dirigidas a los grupos que puedan resultar más innovadores –es decir, los que poseen un nivel de educación adecuado para aprovechar las oportunidades que brinden las nuevas tecnologías.

Para brindar servicios de investigación y extensión eficaces es necesario comprender la economía rural de las zonas próximas a las ciudades, donde hay más incentivos a la innovación. Estos servicios pueden orientarse luego hacia la incipiente agricultura comercial periurbana con vínculos industriales y pueden evolucionar adecuándose a los cambios en las condiciones económicas. Es probable que, si se trata de ofrecer estos servicios al mismo tiempo en todo el país, los resultados sean decepcionantes. Pero, si la capacidad existente se concentra en las zonas con mayores posibilidades de sinergias urbano-

rurales, se pueden formar los grupos dinámicos de crecimiento que tanto necesita Tanzania.

Cuarta medida. Aprovechar las ventajas de los vínculos empresariales e intelectuales en todo el mundo. En Tanzania hay también empresarios autóctonos con conexiones en el Oriente Medio, Europa y Asia meridional (véase el Capítulo 1). Pero, dado el historial de limitaciones oficiales a las actividades del sector privado, gran parte de las energías de los empresarios se ha encauzado hacia el comercio y la venta mayorista y minorista⁴⁰. Ya sea con el fin de promover la expansión o diversificación del comercio local, o bien de aumentar el interés de los inversionistas extranjeros en Tanzania, es necesario establecer normas constitucionales y jurídicas eficaces para proteger los derechos intelectuales, hacer cumplir los contratos y reducir la injerencia estatal⁴¹. La prensa libre puede respaldar estas medidas actuando como elemento de contención y velando por que tanto los organismos públicos como privados lleven a cabo una gestión responsable. Tanzania cuenta con el marco normativo básico pero carece de credibilidad a los ojos de los inversionistas, quienes recientemente calificaron a Tanzania como uno de los países más corruptos del mundo⁴².

La progresiva eliminación de las barreras comerciales mejorará el acceso de los empresarios urbanos al equipamiento, los insumos y la tecnología que necesitan para realizar operaciones comerciales competitivas. Pero la apertura engloba algo más que el libre comercio. Implica también la adhesión a las normas que rigen los códigos comerciales, los contratos y los derechos individuales. En este sentido más amplio, la apertura puede fortalecer las garantías que el Estado debe ofrecer a la comunidad empresarial en materia de derechos intelectuales y acuerdos contractuales. También puede estimular las inversiones privadas nacionales e incentivar el flujo de inversiones extranjeras directas en la industria⁴³.

Cabe esperar que un entorno comercial abierto y seguro favorezca el retorno de personal capacitado desde el exterior y estimule la capacitación técnica. Varias economías de Asia oriental, luego de experimentar una fuga de cerebros desde los años sesenta hasta principios del decenio de 1980, establecieron condiciones comerciales flexibles y abiertas, lo que indujo a muchos a regresar. El espíritu empresarial, así como los conocimientos y capitales de esta migración de regreso, han ayudado a estos países a encontrar nuevos mercados en el exterior. Pero esa migración es, en el mejor de los casos, una solución parcial. Tanzania debe mejorar la educación secundaria y reconstruir los centros de educación terciaria y de investigación. Se ha producido un virtual vacío de talento en las universidades tanzanianas y, como consecuencia de ello, su participación en el intercambio internacional de ideas e investigaciones es prácticamente nula⁴⁴. En un ambiente globalizado, donde la tecnología es uno de los principales motores, es imprescindible tomar las medi-

das necesarias para consolidar la cultura científica y la competitividad de las universidades si se desea lograr un desarrollo rápido y sostenible⁴⁵. Por ejemplo, la promesa de que la tecnología transgénica aumente el rendimiento de los cultivos básicos como el maíz, y su resistencia a las enfermedades, sólo podrá hacerse realidad promoviendo la investigación y la capacidad de reglamentación de la bioseguridad, y aplicando normas que protejan los derechos de los genetistas. De lo contrario, hay pocas probabilidades de que el país participe como parte interesada y con conocimiento de causa en la industria de la biotecnología⁴⁶.

Se requiere iniciativa política para sentar las bases de esta nueva estrategia. Los dirigentes de Tanzania deben modificar el clima de opinión del país, concertando un consenso entre los empresarios locales y extranjeros y consolidando su posición con instituciones creíbles. El Gobierno puede dar muestras de su seria intención de cambio llevando adelante la privatización y la reforma transparente del sector bancario.

Las políticas que respalden la estabilidad macroeconómica, liberalicen el mercado y fortalezcan el capital humano brindarán, sin duda, algunas de las condiciones propicias para el desarrollo futuro de Tanzania. Pero no basta con ello para alcanzar un tipo de desarrollo que reduzca notablemente la pobreza. El Gobierno debe crear instituciones políticas y jurídicas sólidas que disminuyan los riesgos para los inversionistas nacionales y extranjeros que deseen hacer negocios en el país. Debe, asimismo, invertir en infraestructura urbana y periurbana, especialmente en el transporte y las comunicaciones. Por último, al fomentar la apertura, el Gobierno contribuirá a crear mercados competitivos, difundir el conocimiento y fortalecer el capital humano.

Nuevo panorama del desarrollo en el umbral del siglo XXI

En 1990, muchos representantes de los organismos de desarrollo confiaban en que la mera vitalidad del capitalismo de mercado sacaría de la pobreza a miles de millones de personas, para integrarlas en una nueva era de desarrollo sostenible. Estas expectativas no se materializaron. Algunas naciones han logrado notables progresos. Pero, cuando todavía hay casi 1.500 millones de personas que viven con menos de \$1 diario y más de 2.000 millones que disponen de menos de \$2, es mucho lo que queda todavía por hacer.

Se está gestando una nueva concepción de las políticas de desarrollo. El Marco Integral de Desarrollo (MID) del Banco Mundial, el presente Informe y el próximo, sobre el alivio de la pobreza, procuran contribuir a una mejor comprensión del desarrollo en todos sus aspectos, basándose en la experiencia y las fuerzas que plasmarán el panorama del desarrollo para señalar el curso futuro de las políticas. Esta revisión ha sido muy amplia. Según el

nuevo concepto de desarrollo, ninguno de los componentes que lo integran está por encima de los demás; ninguna tendencia futura lo engloba todo; ninguna iniciativa institucional o política será una panacea universal.

En el presente Informe se sostiene la existencia de dos fuerzas que modificarán notablemente el panorama del desarrollo en los primeros decenios del siglo XXI y contribuirán a determinar cómo habrán de abordarse los programas dedicados a ese fin, quiénes serán los protagonistas y qué forma podrán adoptar sus interacciones:

- **Globalización:** La integración constante de las economías del mundo mediante la creciente circulación de mercancías, servicios, capitales, mano de obra e ideas y mediante la acción colectiva de los países para abordar los problemas ambientales globales.
- **Localización:** Las crecientes demandas de mayor autonomía por parte de las comunidades locales, promovidas por la progresiva concentración de la población en los centros urbanos de los países en desarrollo.

Estas fuerzas se interrelacionan de diversas maneras. Los centros urbanos analizados en los Capítulos 6 y 7 pueden beneficiarse notablemente con el sistema mundial de comercio abierto mencionado en el Capítulo 2 y con los flujos globales de capital tratados en el Capítulo 3. Las inversiones extranjeras directas (Capítulo 3) contribuirán en forma notable a la prestación de los servicios urbanos necesarios (Capítulo 7). A lo largo de este Informe se han estudiado muchas otras relaciones de este tipo. Estas fuerzas, dispares pero interrelacionadas, plantean numerosas dificultades para el proceso de desarrollo, y cada una de ellas requiere una respuesta institucional y política diferente.

Tres consecuencias fundamentales para las políticas de desarrollo

En primer lugar, estas fuerzas ponen de manifiesto la *creciente interdependencia mundial en todo lugar y momento y en relación con todos los problemas*. La rápida propagación de la crisis financiera de Asia oriental a la Federación de Rusia y a América Latina en 1997-98 es un testimonio contundente de que el avance de la interdependencia puede minar el crecimiento económico y aumentar la pobreza.

El reconocimiento de que la solidez del sistema bancario de un país puede modificar la impresión de un inversionista sobre la solidez de la banca de los países vecinos ha transformado el criterio de cooperación internacional. Sin embargo, como se señala en el Capítulo 3, es poco probable que la mera adopción de normas bancarias comunes evite que se asuman riesgos excesivos, a menos que se exija su cumplimiento. Los países deben no sólo adoptar normas bancarias racionales sino también diseñar estructuras institucionales que aseguren su cumplimiento, protegiendo de las presiones externas a los responsables de

la regulación bancaria. También es necesario considerar la posibilidad de establecer un sistema de supervisión regional de las prácticas bancarias, como el que se está instrumentando dentro del Marco de Manila.

Uno de los ejemplos más claros de la interdependencia surge del debate sobre el patrimonio común de la humanidad en el Capítulo 4. Aunque poco se ha avanzado en las negociaciones de un acuerdo para reducir sensiblemente las emisiones de los gases de efecto invernadero, el creciente reconocimiento de los vínculos entre los problemas ambientales internacionales indica que se necesitarán mejores políticas y nuevas instituciones.

Una segunda consecuencia de las fuerzas de la globalización y la localización es el *mayor número de protagonistas en el escenario del desarrollo*. Las naciones-Estado dejarán de ser los agentes exclusivos del desarrollo. Los países recurrirán cada vez más a acuerdos multinacionales y a la interacción con las corporaciones multinacionales, las organizaciones no gubernamentales y las entidades subnacionales, especialmente las ciudades. Las instituciones y normas deberán evolucionar para definir las relaciones entre estos nuevos protagonistas y las naciones-Estado. Esto afectará la forma en que se van a negociar los acuerdos globales y en que los gobiernos van a manejar las relaciones entre el poder central y las entidades locales dentro de un país, e incidirá en la estabilidad de las asociaciones forjadas en las ciudades.

Al describir el problema de la localización, en el Capítulo 5 se presentan algunas propuestas para evitar los escollos señalados en el estudio sobre el Brasil. En el Capítulo 7 se subraya la importancia de las asociaciones para revitalizar las ciudades y mejorar la calidad de vida de la población urbana. Cada uno de estos cambios exige nuevas instituciones que den cabida al creciente número de protagonistas del proceso de desarrollo.

No obstante los nuevos problemas supranacionales y subnacionales, los gobiernos seguirán desempeñando un papel central en el proceso de desarrollo. Es posible que los gobiernos nacionales asuman menos funciones y deleguen responsabilidades en otras entidades. Pero no dejarán de ser la columna vertebral de las instituciones de gobierno. Sólo ellos pueden definir las normas constitucionales dentro de sus fronteras y dar forma a las relaciones con los demás gobiernos.

La mayor movilidad del capital y la mano de obra entre los países y dentro de ellos –y la posible competencia por unos recursos escasos entre las autoridades nacionales y los gobiernos subnacionales y municipales– ponen de relieve la tercera consecuencia de esas fuerzas: *es probable que la recompensa de las estrategias de desarrollo eficaces y el castigo por el fracaso sean mayores que en el pasado y se sientan con mayor rapidez*. Por ejemplo, los centros urbanos donde se respeten los derechos de propiedad y existan condiciones que faciliten la acumulación de capital social y humano pueden atraer más in-

versiones extranjeras y mayor número de migrantes capacitados. Como se señala en los Capítulos 2, 3 y 6, las consecuencias de las demoras y de los intentos de reforma parciales y poco entusiastas, que no se esmeren por fortalecer la credibilidad a largo plazo, se harán patentes mucho antes que en el pasado.

Función decisiva de las instituciones

El presente Informe, si bien se ha centrado en las instituciones, no deja de reconocer la gran importancia de las políticas para el proceso de desarrollo. El fomento de la capacidad administrativa y analítica para la formulación, innovación y aplicación de políticas seguirá siendo esencial para promover el desarrollo en el futuro.

Sin embargo, no bastará con las políticas gubernamentales. Para responder a estas nuevas fuerzas de la globalización y la localización se requieren sólidas instituciones de mediación, especialmente cuando los países se comprometen a tomar medidas durante una crisis, ya sea individual o colectivamente. Las instituciones sirven para equilibrar los diversos intereses de la sociedad y determinar cómo distribuyen las fuerzas del desarrollo sus beneficios y ventajas, así como sus costos y riesgos. Afortunadamente, los países en desarrollo no parten de cero; en muchos casos, pueden recurrir a los acuerdos internacionales existentes y las normas aceptadas internacionalmente. Como se menciona en el Capítulo 2, también pueden valerse de los procedimientos de la Organización Mundial del Comercio para mejorar la credibilidad de sus reformas comerciales unilaterales, vinculando las reformas con sus compromisos multilaterales. Como se ha analizado en el Capítulo 3 y en el estudio sobre Hungría realizado en este capítulo, al adoptar normas bancarias internacionales los países en desarrollo pueden recurrir a normas globales preexistentes y aceptadas, a fin de orientar sus reformas y darles mayor credibilidad.

Estas instituciones no surgen en el vacío, por lo que hay que prestar la debida atención a la manera en que se negocian y se aplican las normas. Trátese de un tema de in-

terés global o local, los responsables de formular las políticas económicas con visión de futuro deben promover la participación de todos cuantos tengan capacidad de aumentar o reducir el bienestar colectivo. Sin duda, algunas entidades oficiales podrán tener la tentación de “entorpecer” las negociaciones para conseguir mayores beneficios de esos acuerdos. Sin embargo, lo más probable es que tales tácticas resulten cada vez menos satisfactorias: las crecientes interdependencias crearán vínculos entre las distintas cuestiones y los parias quedarán excluidos de los beneficios de la cooperación en muchos frentes.

Una vez establecidas, estas instituciones evolucionarán en respuesta a numerosos factores: las cambiantes necesidades de sus miembros, los avances tecnológicos, el mayor o menor consenso entre los expertos y las presiones de quienes no pertenecen a ellas. Tales instituciones también deberán ser lo suficientemente vigorosas como para adaptarse a los veloces cambios de opinión, favorecidos por los avances en los sistemas de comunicación, que permiten difundir la nueva información con mayor rapidez y hacerla llegar a un público más amplio.

Los últimos 10 años han sido una bendición a medias para los países en desarrollo. Las naciones de Asia oriental perdieron parte del terreno ganado, en una crisis con importantes costos humanos y económicos. Para grandes regiones de África este ha sido otro decenio perdido. Nadie desea que estas experiencias se repitan. El pasado nos ha dejado sus enseñanzas y tenemos mayor conciencia de las fuerzas que moldearán el panorama del desarrollo en los próximos decenios. La globalización y la localización están transformando muchos aspectos de la experiencia humana, tantos que sólo será acertada una respuesta integral y polifacética que implique reformas políticas e institucionales. Si no logramos superar el desafío, estaremos condenando a los pobres del mundo a un ciclo de inestabilidad, hambre y desesperación. En cambio, si aprovechamos las oportunidades que se nos presentan en los albores del siglo XXI, todos juntos podremos hacer realidad nuestro sueño de un mundo sin pobreza.



Nota Bibliográfica



En la preparación de este Informe se ha recurrido a una gran variedad de fuentes, tanto del Banco Mundial como de otra procedencia. Entre las del Banco Mundial figuran investigaciones en curso, así como estudios económicos y sectoriales de países y proyectos. La enumeración está ordenada alfabéticamente por nombre del autor o la organización, y se divide en dos grupos: los documentos de antecedentes y la bibliografía. Los documentos de antecedentes se encargaron para este Informe y se pueden consultar en la página del *Informe sobre el desarrollo mundial, 1999/2000* en la Web (<http://www.worldbank.org/wdr/>). Además, algunos de ellos se incluirán en la serie de documentos de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo, y al resto se podrá acceder a través de la oficina a cargo de la preparación del Informe sobre el desarrollo mundial. Las opiniones en ellos expresadas no son necesariamente las del Banco Mundial ni las de este Informe.

Además de las fuentes principales que se enumeran a continuación, este Informe ha contado con la valiosa colaboración de numerosas personas, tanto del Banco Mundial como ajenas a la institución, que han ofrecido asesoramiento y orientación. En particular, se han recibido valiosas observaciones y aportaciones de Richard Ackermann, James

Adams, Ehtisham Ahmad, Junaid Ahmad, Tauheed Ahmed, Jock Anderson, Lance Anelay, Preeti Arora, Jehan Arulpragasam, Roy Bahl, J. Michael Bamberger, Suman Bery, Sofia Bettencourt, Amar Bhattacharya, Richard Bird, Ilona Blue, Clemens Boonekamp, François Bourguignon, Nicolette L. Bowyer, John Briscoe, Lynn R. Brown, Robin Burgess, Shahid Javed Burki, William Byrd, Jerry Caprio, Richard Carey, Gonzalo Castro, Herman Cesar, Ajay Chhibber, Kenneth Chomitz, Paul Collier, Maureen Cropper, Angus Deaton, Julia Devlin, Samir El Daher, A. Charlotte de Fontaubert, Dipak Dasgupta, Alan Deardorff, Shantayanan Devarajan, Hinh Truong Dinh, Simeon Djankov, Gunnar Eskeland, François Falloux, Caroline Farah, Charles Feinstein, J. Michael Finger, Louis Forget, Per Fredriksson, David Freestone, Lev Freinkman, Caroline Freund, Christopher Gibbs, Marcelo Giugale, Steve Gorman, Vincent Gouarne, Elisea G. Gozun, Emma Grant, Angela Griffin, Jeffrey Gutman, Kirk Hamilton, Sonia Hammam, Trudy Harpham, Nigel Harris, Arif Hasan, Ian Graeme Heggie, Jesko S. Hentschel, Bernard Hoekman, Gordon Hughes, David Hummels, Athar Hussain, Zahid Hussain, Roumeen Islam, Emmanuel Jimenez, Ian Johnson, Barbara Kafka, Ravi Kanbur, Kamran Khan, Anupam

Khanna, Homi Kharas, Bona Kim, Daniela Klingebiel, Tufan Kolan, Mihaly Kopanyi, Nicholas Kraft, Kathie Krumm, Donald Larson, Kyu Sik Lee, Danny Leipziger, Robert Litan, Peter Lloyd, Millard Long, Susan Loughhead, Patrick Low, Michael Lyons, Dorsati Madani, Antonio Magalhaes, Catherine Mann, Manuel Marino, Keith Maskus, Douglas Massey, Subodh Mathur, Alexander F. McCalla, Kathleen B. McCollom, Dominique van der Mensbrugge, Patrick Messerlin, Jonathan Michie, Steven Miller, Pradeep Mitra, Gobind Nankani, Benno Ndulu, Vikram Nehru, Eric Neumayer, Kenneth Newcombe, Ian Newport, Francis Ng, Judy O'Connor, W. Paatii Oforu-Amaah, Alexandra Ortiz, Tracey Osborne, Kyran O'Sullivan, Samuel K. E. Otoo, Berk Ozler, John Page, Stefano Pagiola, Eul Yong Park, Antonio Parra, Odil Tunali Payton, Guy Pfeffermann, Rachel Phillipson, Robert Picciotto, Gunars Platais, Lant Pritchett, Tom Prusa, Rudolf V. Van Puymbroeck, Regine Qualmann, Navaid Qureshi, S. K. Rao, Martin Ravallion, Gordon Redding, Don Reisman, J. David Richardson, Gabriel Roth, Arun Sanghvi, Barbara Santos, Karl Sauviant, Norbert Schady, Sergio Schmulker, Jitendra J. Shah, Zmarak Shalizi, Howard Shatz, Martin Slough, Stephen Smith, Richard Stren, Maria Stuttaford, Hiroaki Suzuki, Hans Helmut Taake, Vito Tanzi, Stanley Taylor, Brigida Tuason, P. Zafiriz Tzannatos, Anthony Venables, David Vines, Michael Walton, Robert Watson, Dana Weist, George T. West, Matthew Westfall, Debbie Wetzel, John Whalley, David Wheeler, Alex Wilks, Fahrettin Yagci, Kei-Mu Yi, Roberto Zagua, Akbar Zaidi, Anders Zeijlon y Heng-Fu Zou.

Hemos recibido también ayuda valiosa de Nobuko Aoki, Pansy Chintha, Meta de Coquereumont, Kate Hull, Keiko Itoh, Mika Iwasaki, Mani Jandu, Polly Means, Boris Pleskovic, Jean Gray Ponchamni, F. Halsey Rogers, Bruce Ross-Larson y Tomoko Hagimoto.

En preparación del presente Informe se realizaron numerosas consultas. Deseamos manifestar nuestro agradecimiento a Scott Barrett, Chia Siow Yue, David Currie, Patrice Dufour, Riccardo Faini, Carlos Fortin, Norman Gall, Morris Goldstein, E. Monty Graham, Katherine Hagen, Andrew Hughes Hallett, Gudrun Kochendorfer, Patrick Low, Martin Mayer, Andrew Rogerson, Jagdish Saigal, Robert Skidelsky y Alfredo Sfeir-Younis; *en Dar es Salaam*: James Adams, Haidiri Amani, Patrick Asea, Melvin Ayogu, Enos Bukuku, Sumana Dhar, Augustin F. Fosu, T. Ayme Gogue, Mats Harsmar, Satu Kahkonen, Brian Kahn, Louis Kasekende, Frederick Kilby, A. K. Maziku, Theresa Moyo, Fidelis Mtatifikolo, Charles Mutalemwa, Crispin Mwanyika, Mthuli Ncube, Dominique Njinkeu, Temitope Oshikoya, T. Ademole Oyejide, Hajji Semboja, Joseph Semboja y Moshe Syrquin; *en Londres* (ONG): T. Allen, Tamsyn Barton, Teddy Brett, Ash-

vin Dayal, Nicholas Fenton, Alistair Fraser, Caroline Harper, A. Hussain, Duncan McLaren, Richard McNally, Claire Melamet, Brian O'Riordan y David Woodward; *en París*: Scott Barrett, Jean Claude Berthélemy, François Bourguignon, Richard Carey, Won Hho Cho, Daniel Cohen, Jean-Marie Cour, A. De Palma, Zdenek Drabek, Patrice J. Dufour, Richard Eglin, John Hawkins, Pierre Jacquet, Ad Koekkoek, Patrick Messerlin, Robert F. Owen, Pier Carlo Padoan, Hubert Prevot, Rémy Prud'homme, Thérèse Pujolle, Regine Qualman, Helmut Reisen, Karl Sauviant, Paul Spray, Rolph Van Der Hoeven, Daniel Voizot y Soogil Young; *en São Paulo*: Suman Bery, Shahid Javed Burki, Claudia Dutra, Javier Fraga, Carlos Langoni, Marcos Mendes, Gobind Nankani, Fernando Rezende, Richard Webb, Jorge Wilhelm y Juan Zapata; *en Singapur*: Shankar Acharya, Kym Anderson, Masahisa Fujita, Utis Kaothien, Ya-Yeow Kueh, Rajiv Lall, Rakesh Mohan, Romeo Ocampo, Phang Sock Yong, Mohd. Hafiah Piei, Peter J. Rimmer, David Satterthwaite, Guo Shuqing, Victor Sit, Lyn Squire, Augustine Tan, Douglas Webster, John Wong y Chia Siow Yue; *en Tokio*: Kengo Akizuki, Masahiko Aoki, Judith Banister, Sang-Chuel Choe, Ryo Fujikura, Yukiko Fukagawa, Shun'Ichi Furukawa, Fan Gang, Kazumi Goto, Naomi Hara, Yujiro Hayami, Akiyoshi Horiuchi, Shigeru Ishikawa, Yoshitsugu Kanemoto, Hisakazu Kato, Tetsuo Kidokoro, Fukunari Kimura, Naohiro Kitano, Fu-Chen Lo, Katsuji Nakagane, Shuzo Nakamura, Katsutoshi Ohta, Takashi Onishi, M. G. Quibria, John M. Quigley, Kunio Saito, Yuji Suzuki, Kazuo Takahashi, Junichi Yamada, Toru Yanagihara y Yue-Man Yeung; *ONG en Tokio*: Takeo Asakura, Kazuko Aso, Ienari Dan, Francisco P. Flores, Yoko Kitazawa, Satoru Matsumoto, Setsuko Matsumoto, Sakoe Saito, Kiyotake Takahashi, Michiko Takahashi, Kunio Takaso y Yoshiko Wakayama.

El equipo mantuvo también consultas con el Banco Asiático de Desarrollo (BASD), el Banco de Pagos Internacionales (BPI), el Banco Europeo de Reconstrucción y Fomento (BERF), la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), el Departamento de Desarrollo Internacional, del Reino Unido, el Fondo de Cooperación Económica a Ultramar (Japón), el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Foro Alemán para el Desarrollo, la Fundación de Estudios Avanzados sobre el Desarrollo Internacional (Japón), el Instituto de Estudios de Asia Oriental (Singapur), la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y la Secretaría del Commonwealth.

Notas

Introducción

1. Pritchett, 1997.
2. Entre los documentos más frecuentemente citados para explicar el por qué y el cómo de la falta de convergencia se encuentran los siguientes: Bernard y Durlauf, 1996; Easterly y Levine, 1997; Pritchett, 1997, 1998; Quah, 1993, y Sachs y Warner, 1997b.
3. Se presentan fuertes pruebas en favor de la convergencia condicional en Barro, 1991; Mankiw, Romer y Weil, 1992; Sachs, 1996 y Sala-i-Martin, 1997. En Caselli, Esquivel y Lefort (1996) se señala que algunos países podrían converger hacia la tasa estable de crecimiento a largo plazo a un ritmo superior al 2% que se deduce del análisis de regresión relativos a varios países.
4. Véanse Aziz y Wescott (1997), sobre la complementariedad de las políticas de alcance general, y Stiglitz (1998a), sobre la necesidad de un enfoque más amplio que abarque una gran diversidad de elementos.
5. Lewis, 1955.
6. Stiglitz, 1998b.
7. Devarajan, Easterly y Pack, 1999.
8. Levine y Renelt, 1992.
9. Easterly y Fischer, 1995.
10. Psacharopoulos, 1994.
11. Banco Mundial, 1991.
12. Buckley, 1999.
13. Stiglitz, 1999b.
14. Stiglitz, 1996.
15. Stiglitz y Uy, 1996.
16. Evans y Bataille, 1997; Isham, Narayan y Pritchett, 1994; Banco Mundial, 1991, 1997d.
17. Buckley, 1999.
18. Evans y Bataille, 1997.
19. Este recuadro está tomado en gran parte de la página web del Banco Mundial sobre el patrimonio social (<http://www.world-bank.org/poverty/scapital/index.htm>).
20. Coleman y Hoffer, 1987; Francis y colaboradores, 1998.
21. Drèze y Sen, 1995.
22. Narayan y Pritchett, 1997.
23. Portes y Landolt, 1996.
24. Evans y Bataille, 1997.
25. Buckley, 1999.
26. OMS, 1999.
27. PNUD, 1998.
28. OMS, 1999.
29. Banco Mundial, 1999k.
30. OMS, 1999.
31. Easterly, 1999.
32. Thomas, 1999.
33. Banco Mundial, 1999a; Dollar, 1999.
34. North, 1997.
35. Un modelo económico completo debe incluir un agente con autoridad para establecer o modificar las reglas del juego. En el contexto nacional, ese agente es el Estado. No es ni un déspota benevolente que intenta conseguir el mayor bienestar social posible ni un juez imparcial, sino una instancia privilegiada que participa en el juego y tiene intereses propios. Además, el Estado está integrado por distintas capas de agentes, que son responsables mutuamente y hacia grupos de interés ajenos. Véase en Altaf

(1983) un estudio general sobre los encargados de la formulación de las reglas del juego.

36. Salvo indicación en contrario, los ejemplos de este párrafo y de los cuatros siguientes están tomados de las dos últimas ediciones del *Informe sobre el desarrollo mundial* (Banco Mundial, 1998m; Banco Mundial, 1997d).

37. Burki y Perry, 1998.
38. Burki y Perry, 1998.
39. Ravallion y Chen, 1998.
40. PNUD, 1998.
41. Ravallion y Chen, 1998.
42. Banco Mundial, 1998.
43. OMS, 1999.
44. Jamison, 1993.
45. Véase Ridley (1997) sobre la amenaza de futuras enfermedades en un entorno urbano.
46. Walt, 1998.
47. Fredland (1998) estudia las consecuencias políticas y psicológicas más amplias del SIDA para la evolución del desarrollo en África al sur del Sahara.
48. OMS, 1999; Marsh, 1998.
49. OMS, 1999.
50. Actualmente hay entre 50 y 100 millones de casos de fiebre del dengue en todo el mundo (Rigau-Perez y colaboradores, 1998). Véase Howson, Fineberg y Bloom (1998).
51. La mortalidad tiende a ser más elevada en los pacientes VIH-positivos infectados por el bacilo de la tuberculosis (Del Amo y colaboradores, 1999). Sobre el caso de Sudáfrica, véase Millard (1998).
52. Aunque aproximadamente el 70% de los casi 47 millones de casos de VIH se encuentran en África, esta enfermedad se está extendiendo también rápidamente en Asia meridional y sudoriental, sobre todo entre los pobres. Véanse Tibaijuka, 1997; *Lancet*, 1996; *New England Journal of Medicine*, 1996; *Financial Times*, "Toll from AIDS Heaviest Among the World's Poor", 24 de junio de 1998; Caron, 1999; *Financial Times*, "AIDS May Kill Half South African Youth", 10/11 de octubre de 1998. Los efectos intergeneracionales del SIDA se describen con tonos sombríos en UNESCO (1999), donde se observa que para el año 2000 un total de 13 millones de niños de África al sur del Sahara habrán perdido uno o ambos padres como consecuencia de esa enfermedad.
53. Véase *The Economist* (1999f) y AIDS Analysis (1998) sobre la reducción de la esperanza de vida en varios países africanos.
54. Esta tarea está resultando demasiado compleja, y se están siguiendo muchas pistas. Véanse *The Economist*, 1998b; *Financial Times*, "Simple to Identify, Difficult to Destroy", 16 de julio de 1998.
55. Good, 1999; *Business Week*, 1998.
56. *New England Journal of Medicine*, 1997.
57. Casi dos tercios de todas las infecciones causadas por el *staphylococcus aureus* en Europa son resistentes a la meticilina y a la mayor parte de los demás antibióticos. Howson, Fineberg y Bloom (1998); *Lancet*, 1998; *New England Journal of Medicine*, 1998; Cohen, 1992. Walsh (1999) describe el intento de modificar la vancomicina para combatir las nuevas superbacterias. Véase también *Business Week* (1999).
58. *Oxford Analytica*, "Africa: HIV/AIDS Concentration", 1 de diciembre de 1998. La tuberculosis es un problema grave no sólo para los países de ingreso bajo, ya que se está difundiendo también en los de ingreso mediano, como Rusia; véase Feschbach (1999);

Farmer (1999).

59. Sólo en Asia meridional, entre 10 y 15 millones de personas atraviesan las fronteras cada año. *Oxford Analytica*, "Southeast Asia: Spreading Diseases", 15 de julio de 1998; Guerrant, 1998.

60. *The Economist*, 1998a.

61. Curtis y Kanki, 1998.

62. Ambio, 1995; *The New York Times*, "Malaria, A Swamp Dweller Finds a Hillier Home", 21 de junio de 1999.

63. Véase John y colaboradores (1998), donde se analizan los procedimientos de vigilancia; OMS, 1999.

64. Harvard Working Group, 1994; Ewald y Cochran, 1999. Sobre las causas infecciosas de muchos tumores malignos, incluidos los de tipo canceroso, véase Parsonnet (1999).

65. Jamison, Frank y Kaul, 1998; Walt, 1998; Howson, Fineberg y Bloom, 1998; *The Economist*, 1998c.

66. Watson y colaboradores, 1998.

67. Este recuadro está basado en Gardner-Outlaw y Engelman (1997); Rogers y Lydon (1994); Seckler y colaboradores (1998), y "World Day for Water, 22 de marzo de 1999", comunicado de prensa conjunto del PNUM y de la Universidad de las Naciones Unidas.

68. Peterson, 1999.

69. Los observadores reducen algunas veces la importancia de la tecnología en la globalización, señalando el limitado alcance de las comunicaciones mundiales hace sólo cien años. De hecho, las exportaciones de los Estados Unidos a finales del decenio de 1990 eran sólo un 1% superiores a las del decenio de 1890, y la circulación de capital internacional, en porcentaje de la producción, es menor que en el decenio de 1880 (*International Herald Tribune*, 23 de mayo de 1999). Pero las cifras absolutas son sin duda mucho mayores. El comercio tiene una base mucho más amplia, que implica un porcentaje mucho mayor de las manufacturas y servicios, y el financiamiento incluye más inversiones a corto plazo, que necesitan una tecnología de la información muy avanzada.

Capítulo 1

1. Los análisis realizados sobre el crecimiento reciente de las corrientes comerciales (Baldwin y Martin, 1999) y los flujos de capital (Bordo, Eichengreen y Kim, 1998; Obstfeld y Taylor, 1999) han identificado los factores que se dieron también durante el período de globalización que precedió a la primera guerra mundial y, sobre todo, los determinantes que son exclusivos de finales del siglo XX.

2. Estudios recientes de Frankel y Romer (1999) destacan claramente la relación existente entre comercio y crecimiento de los ingresos. De hecho, sus resultados parecen indicar que un aumento del 1% en la relación comercio-PIB eleva el ingreso per cápita entre un 0,5% y un 2%.

3. Anderson, 1999.

4. *The Economist* 1999d; *Oxford Analytica*, "East Asia, Electronic Commerce", 1 de junio de 1999.

5. Kleinknecht y der Wengel, 1998.

6. Los préstamos del Banco a países en desarrollo registraron un descenso de \$75.000 millones en 1998, pero la asistencia oficial para el desarrollo aumentó \$3.200 millones, alcanzando un total de \$51.500 millones (*Financial Times*, "Bank Loans Cut to Emerging Economies." 31 de mayo de 1999; *The Economist* 1999e).

7. El costo de una llamada transatlántica de tres minutos bajó de \$31,58 en 1970 a menos de \$1 en 1998. El uso de las computado-

ras está aumentando a ritmo espectacular y cada vez es más el número de personas que tiene acceso a Internet. La misma velocidad de acceso ha pasado de 14,4 kilobytes a 10 megabytes por segundo. *Financial Times*, "Banker's Black Hole." 21 de julio de 1999.

8. Feldstein, 1998.

9. Eberstadt, 1998.

10. Higgins y Williamson, 1997; Horioka, 1990; Kosai, Saito y Yashiro, 1998.

11. La tasa media de fecundidad en México ha bajado de 7,0 a mediados de los años sesenta a 2,5 en los últimos años noventa (*The New York Times*, "Smaller Families to Bring Big Change in Mexico." 8 de junio de 1999).

12. Attanasio y Banks, 1998.

13. Giddens, 1998.

14. Costa, 1998.

15. Peterson, 1999.

16. Deaton, 1998.

17. Vamvakidis y Wacziarg, 1998.

18. UNCTAD, 1998.

19. OCDE, 1998. Gran parte de la inversión extranjera directa en los países en desarrollo se destina a menos de 20 economías de Asia oriental y América Latina (Fry, 1995).

20. Hasta los primeros años noventa, se consideraba que la lucha contra la represión financiera era una forma de apoyar el crecimiento, pero no tan importante como otros factores. Las nuevas investigaciones están cambiando esa opinión. Ahora se estima que la profundización financiera, incluido el desarrollo de mercados de valores eficientes, contribuye notablemente al crecimiento futuro, sobre todo porque mejora la asignación de los recursos. La relación con el crecimiento es mayor en algunas regiones que en otras, y hay pruebas bastante convincentes de que los sistemas bancarios bien regulados facilitan el crecimiento. La disponibilidad de inversiones en capital y de capital de riesgo está en estrecho paralelo con el progreso industrial y es especialmente importante para las pequeñas y medianas empresas que tratan de aprovechar las nuevas tecnologías y para los sectores que dependen considerablemente del financiamiento externo. Naturalmente, la relación de causalidad se puede producir en ambos sentidos (Fry, 1995). Los datos relativos a cinco países industriales entre 1870 y 1929 revelan que la intermediación financiera estimula la producción. Estos resultados confirman las conclusiones sobre períodos más recientes, así como las de Gerschenkron, basadas a su vez en estudios históricos sobre países europeos (Gerschenkron, 1962; Gregorio y Guidotti, 1995; Levine, 1997, 707; Levine y Zervos, 1998c; Rajan y Zingales, 1998; Rousseau y Wachtel, 1998).

21. Fry, 1995.

22. Levine, 1997.

23. Flannery, 1998; Knight, 1998.

24. Dobson y Jacquet, 1998.

25. Eichengreen y colaboradores, 1999; McKinnon, 1991.

26. Goldstein, 1998.

27. PNUD, 1999.

28. Bennell, 1997.

29. *Far Eastern Economic Review*, 1998; Urata, 1996.

30. La inversión extranjera directa representó el 14% del financiamiento de activos fijos en China entre 1979 y 1997, de un total de \$220.000 millones (Guo, 1998).

31. Prahalad y Liebenenthal, 1998.

32. El número de acuerdos tecnológicos entre empresas registrados por la UNCTAD subió de un promedio anual de 300 a

mediados de los años ochenta a 600 en los años centrales del decenio de 1990. Los que contaron con la participación de empresas de países en desarrollo se han multiplicado por cuatro, habiendo pasado de 10 al año a 40 (UNCTAD, 1998; Kobrin, 1997).

33. McKinnon, 1998.

34. Con el fin de mejorar el acuerdo de 1988, el Comité de Basilea ha propuesto varios cambios, entre ellos el uso de calificaciones de organismos externos para determinar los coeficientes de capital de los bancos, por un lado, y de calificaciones crediticias internas en el caso de ciertos bancos, por el otro (*Financial Times*, "Radical Banking Reforms Announced." 4 de junio de 1999).

35. Entre 1990 y 1997 sólo los Estados Unidos admitieron cerca de un millón de inmigrantes al año. Véase Population Reference Bureau (1999).

36. Oceanía está integrada por Australia, Nueva Zelanda y las islas del Pacífico Sur.

37. Zlotnik, 1998.

38. Kane, 1995.

39. U.S. Committee for Refugees, 1996.

40. Cohen y Deng, 1998.

41. Puede verse un examen reciente de las migraciones europeas en Faini (1998). Su análisis de las diferencias salariales y de las presiones demográficas indica que los países de Europa occidental tienen mayores probabilidades de registrar migraciones desde África septentrional que desde Europa oriental. Véase también Dervis y Shafiq (1998). Puede verse un análisis reciente sobre las consecuencias de los cambios demográficos en la migración en Teitelbaum y Winter (1998).

42. Borjas, 1998.

43. En Bohning y de Beiji (1995) se examinan los efectos de las políticas que tratan de facilitar el ingreso de trabajadores migrantes en los mercados de trabajo. Faini (1998) evalúa las dificultades de asimilación que encuentran los migrantes en los países europeos. En ese proceso, se pueden producir intensas rivalidades étnicas que tienen poco que ver con el nivel de desempleo o la medida en que los migrantes desplazan a los trabajadores actuales en los empleos del sector de los servicios o poco especializados.

44. Carrington y Detragiache, 1998.

45. Tomado de FMI, *International Financial Statistics*, citado en Russell y Teitelbaum (1992) y Taylor y colaboradores (1996).

46. Véanse las pruebas presentadas al respecto en Taylor y colaboradores (1996). Véanse también los datos sobre las remesas de los migrantes asiáticos a los Estados del Golfo en Amjad (1989).

47. Castles, 1998.

48. La llegada de inmigrantes de Rusia a Israel en la primera mitad de los años noventa alentó el crecimiento de sectores moderadamente especializados. Véase Gandal, Hanson y Slaughter (1999).

49. Greif, 1998.

50. Redding, 1998; Skeldon, 1998.

51. Redding, 1998.

52. Meyer y colaboradores, 1997.

53. *The New York Times*, "Human Influences on Climate Are Becoming Clearer." 29 de junio de 1999.

54. *Nature*, 1998.

55. *Science*, 1999.

56. Es probable que haya una gran divergencia en torno a este promedio a largo plazo. Ya en los 30 últimos años la temperatura media de invierno en las latitudes septentrionales es 4-5°C más elevada, hasta 10 veces más que el promedio mundial (*Financial Times*, "Stormy Forecast." 3 de junio de 1999).

57. Aparte del cloruro y el bromuro de metilo, cuyas concentraciones se han mantenido aproximadamente constantes, el aumento de la carga de clorofluorocarburos se puede atribuir por completo a actividades humanas y comenzó en los primeros años del siglo XX (Butler, 1999). La relación entre gases atmosféricos y calentamiento fue señalada por primera vez por el gran matemático francés Jean-Baptiste Fourier en un artículo publicado en 1824 (Christianson, 1999).

58. Si bien las mayores concentraciones de dióxido de carbono podrían favorecer el crecimiento de las plantas y aumentar la eficiencia del aprovechamiento del agua, los cambios en la química de los tejidos harán que algunas plantas tengan sabor menos agradable. El estrés hídrico y térmico de la vegetación contrarrestará algunas de las mejoras debidas a la mayor concentración de dióxido de carbono (*Science*, 1997, 496).

59. Una posibilidad alarmante es la fusión y posible desaparición de los glaciares del Himalaya en unos 40 años, lo que daría lugar inicialmente a inundaciones y luego a la desaparición de los ríos que alimentan las llanuras de la India (*New Scientist*, 1999). Aunque las investigaciones actuales parecen indicar que el cambio climático no producirá perturbaciones significativas en la economía ni en la agricultura de los Estados Unidos, las consecuencias en algunas de las regiones del país podrían ser muy graves (Lewandowski y Schimmelpfennig, 1999).

60. La inundación de Bangladesh, América Central y China en 1998 hizo que la Argentina y Kazajstán pidieran el establecimiento de un máximo a las emisiones de gases de efecto invernadero de los países en desarrollo, límite que debería incorporarse al Acuerdo de Kioto en las reuniones de Buenos Aires de noviembre de 1998.

61. Sims (1999) describe los problemas de reglamentación con que se encuentra China.

62. Flavin, 1997.

63. Prescott-Allen, 1995.

64. Madeley, 1995a.

65. Discurso en el Foro Económico Mundial de 1999, citado en el *New York Times*, 7 de febrero de 1999.

66. Hay y Shleifer, 1998.

67. Root, 1998.

68. Garrett, 1998; Rodrik, 1998b.

69. Alesina, 1998.

70. Boniface, 1998. No obstante, Pegg (1999) mantiene que la probabilidad de que aparezcan nuevos Estados es baja. Las regiones dentro de los países prefieren la autonomía a la secesión y, como en el caso de Somalilandia, el reconocimiento externo de la soberanía se concede a regañadientes.

71. Panizza (1999) ha comprobado que la descentralización está positivamente correlacionada con el fraccionamiento étnico y el nivel de democracia (así como con el tamaño y el ingreso per cápita de un país).

72. FMI, 1997, 1998c.

73. Wetzel y Dunn, 1998.

74. Gavin y Perotti, 1997.

75. Alesina y Spolaore, 1997. El fin de la guerra fría y la historia social de esos países explican en gran parte la aparición de 22 nuevos países entre 1991 y 1998.

76. Wiseman, 1997.

77. Las investigaciones revelan que la ausencia de una delegación significativa de autoridad está relacionada en parte con la calidad del sistema de gobierno en sus distintos niveles (Huther y Shah, 1998).

78. Shah, 1997.

79. El curso futuro de la descentralización dependerá de lo que ocurra con los experimentos que se están llevando a cabo en países con regímenes políticos tanto centralizados como dispersos (Willis, Garman y Hoggard, 1999).

80. Tyler, 1997.

81. Un estudio bastante representativo de una muestra de municipios de América Latina indica que el desarrollo de la capacidad de las organizaciones locales depende de la capacidad de liderazgo y de la participación de la comunidad (Fiszbein, 1997).

82. Verdier, 1998.

83. Bockerhoff y Brennan, 1998.

84. Khilnani, 1997.

85. Lloyd-Sherlock, 1997. Aunque no se dispone de un recuento mundial fiable del número total de pobres en las ciudades de los países en desarrollo, algunos testimonios dispersos parecen indicar que son bastante más de los 300 millones estimados en 1988 (Haddad, Ruel y Garrett, 1998).

86. Bourguignon, 1998; Fajnzylber, Lederman y Louyza, 1998.

87. Tonry, 1997.

88. Caldeira, 1996.

89. Szepter, 1997.

90. Banco Mundial, 1979.

91. Begg, 1999. La globalización y los avances de la tecnología de la información agudizan la competencia entre las ciudades.

92. Krugman (1998a) señala el olvido de las cuestiones espaciales en los textos económicos. En cambio, los geógrafos no han descuidado esos problemas y las decisiones sobre la ubicación. Durante los años sesenta y noventa, los economistas efectuaron contribuciones notables al desarrollo urbano. Pero los avances recientes de los modelos económicos han dado mayor relieve a la economía urbana y a su significado para los economistas en general (Boddy, 1999; Martin, 1999).

93. Scott, 1976. Elster (1989) hace una observación semejante cuando examina la forma en que las normas sociales podrían debilitarse en la sociedad moderna debido a la movilidad, al carácter efímero de las interacciones y al ritmo del cambio. Aunque la prestación pública de sistemas de protección social para los pobres en sustitución de los sistemas informales de seguro basados en el parentesco o en el clientelismo ha sido objeto de numerosos debates, la creación de planes viables es y continuará siendo una ardua tarea.

94. Crystal, 1997.

95. Satterthwaite, 1996. Curitiba (Brasil) es un ejemplo famoso de eficiencia en la planificación del transporte y aprovechamiento de la tierra. Pero la práctica ausencia de éxitos semejantes en otras ciudades demuestra las dificultades con que se encuentran los organismos reguladores municipales. En Prudhomme y Lee (1998) se observa que el crecimiento urbano incontrolado y la velocidad de los desplazamientos influyen notablemente en el carácter del mercado de trabajo.

96. Según un análisis del crecimiento económico urbano en Australia, determinado en función del aumento del precio de la mano de obra, ese crecimiento depende de la calidad de vida, manifestada en la disponibilidad de servicios comunitarios, administración local, servicios públicos, grado de congestión y nivel inicial de capital humano (Bradley y Gans, 1998).

97. OIT, 1998. Véase también Porter (1998).

98. Mani, 1996.

99. A pesar de dos decenios de descentralización, las autoridades urbanas sólo pueden invertir en cantidades mínimas. La mayoría de ellas dependen todavía en buena parte de los gobiernos nacionales (o subnacionales de rango superior) y de los organismos internacionales (Satterthwaite, 1996).

100. Cohen, 1998; Kremer, 1993; OIT, 1998.

101. Fujikura, 1998. Para corregir los problemas ambientales, la comunidad necesita el apoyo de una legislación y unos reglamentos públicos que permitan acceso a la información sobre la contaminación. Sin él, las personas, grupos y ONG se encuentran muy limitados. Incluso en la Unión Europea y en el Japón, suele haber dificultades para obtener esa información, y la situación es mucho peor en los países en desarrollo (*New Scientist*, 1998).

Capítulo 2

1. Drabek y Laird, 1998.

2. Ello no significa que la OMC sea la única institución internacional dedicada a facilitar la expansión del comercio. El Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial comparten ese mismo objetivo y han elaborado programas para conseguirlo. Esos tres organismos están también adoptando medidas para promover la coordinación interinstitucional, incluida la formulación de un planteamiento de "coherencia" en la formulación de políticas. Las bases de este concepto se establecen en el informe sobre la coherencia suscrito por el Director Ejecutivo del FMI, el Presidente del Banco Mundial y el Director General de la OMC ("Report of the Managing Director of the International Monetary Fund, the President of the World Bank, and the Director General of the World Trade Organization on Coherence"), 2 de octubre de 1998.

3. Srinivasan, 1998. En François, McDonald y Nordström (1996) se observa que el impacto estático de la Ronda Uruguay en los países en desarrollo representó un aumento del 0,3% del ingreso nacional. En Harrison, Rutherford y Tarr (1996) se menciona un aumento del 0,38%.

4. Foroutan, 1996; Harrison, 1994; Krishna y Mitra, 1998; Levinsohn, 1993. En contraste con los testimonios aquí citados, el efecto del comercio en los resultados de las empresas gracias a las economías de escala, las economías externas de escala y el aprendizaje práctico es relativamente escaso (véase Tybout, 1998).

5. Feenstra y colaboradores, 1997.

6. Aw y Batra, 1998; Clerides, Lach y Tybout, 1998.

7. Véase el Capítulo 6; Fujita, Krugman y Venables, 1999; Glaeser, 1998; Puga, 1998; Venables, 1998.

8. Quigley, 1998.

9. Bolbol (1999), entre otros, señala los beneficios conseguidos por los países árabes con la adopción del sistema basado en normas de la OMC.

10. Al 10 de febrero de 1999. Véase el sitio de la Organización Mundial de la Salud en Internet (www.wto.org), donde se ofrece información actualizada sobre los miembros.

11. Kleinknecht y der Wengel, 1998.

12. Véase Frankel (1997). Este resultado debe interpretarse con cautela, ya que es posible que el aumento de las corrientes del comercio interregional haya alentado a las autoridades de los países a firmar ACR, lo que a su vez estimularía el comercio intrarregional. El hecho mismo de la dificultad de establecer una relación de causalidad confirma la idea de que los ACR están asociados con un mayor volumen del comercio interregional.

13. Rodrik, 1994.

14. La nación objeto de la impugnación puede apelar la decisión del grupo, y entonces el caso se somete al organismo de apelación.

15. Baldwin y Venables, 1995.

16. Véanse en Finger y Schuknecht (1999) pruebas sobre el minúsculo aumento de la liberalización de los textiles desde el final de la Ronda Uruguay.
17. Como podría ocurrir con las medidas adoptadas alegando motivos fitosanitarios. Véanse Hertel, Bach, Dimaranan y Martin (1996); Hertel, Martin, Yanagishima y Dimaranan (1996); Krueger (1998); Srinivasan (1998); Thomas y Whalley (1998), y Trela (1998).
18. Rodrik, 1994.
19. Normalmente esta compensación adopta la forma de mayor acceso a otros mercados de la misma economía, práctica que tendrá probablemente efectos negativos en las empresas que compiten con las importaciones en esos mercados. En previsión de esa compensación, es probable que esas empresas se opongan a las compañías que se muestran partidarias de dar marcha atrás en el proceso de reforma. Y si un país anula sus reformas sin ofrecer una compensación, quizá sea objeto de una impugnación ante el mecanismo de solución de diferencias de la OMC. Es probable que esta infracción flagrante de las obligaciones contraídas en el marco de la OMC dé lugar a sanciones contra el infractor, muchas veces en forma de reducción del acceso a los mercados. También en este caso, en previsión de esos acontecimientos, los exportadores ejercerán presión para que no se anulen las reformas. En ambos casos, la consolidación de un nivel más bajo de obstáculos al comercio en las obligaciones del país dentro de la OMC supone un incentivo adicional para las partes nacionales que tienen interés en conservar el mayor acceso a los mercados internos y, para el sector privado, representa una garantía de la permanencia de las reformas.
20. Finger y Winters, 1998.
21. Fung y Ng, 1998.
22. Keesing, 1998.
23. Michalopoulos, 1999; Short, 1999.
24. Véase en Antweiler, Copeland y Taylor (1998) un estudio ponderado de los efectos diferenciales de las corrientes comerciales en las concentraciones de varios contaminantes. Véase también el Recuadro 4.7.
25. Feenstra, 1998.
26. BERF, 1998.
27. Estas leyes están sancionadas por el Acuerdo de la OMC (Jackson, 1997, 1998; *Financial Times*, "Developing World Leads in Anti-dumping", 29 de octubre de 1998).
28. Puede verse una serie de estudios de casos sobre los efectos negativos de las medidas antidumping en Finger (1993) y Lawrence (1998). La multiplicación reciente de los casos antidumping en Europa y los Estados Unidos contra los productores de acero de Asia manifiesta el efecto que las leyes antidumping pueden tener en el acceso a los mercados. Cuando los países asiáticos tratan de estabilizar sus niveles de producción, tropiezan con restricciones a la exportación que dificultan sus esfuerzos. Tharakan (1999) presenta propuestas de reforma de las leyes antidumping, mientras que en Horlick y Sugarman (1999) se ofrecen algunas fórmulas para reformar la aplicación de esas leyes a las economías "que no son de mercado".
29. Burtless y colaboradores, 1998; Cohen, D., 1998; *The Economist*, 1999b; Hufbauer y Kotschwar, 1998; Rodrik, 1997, 1998a; Williamson, 1998.
30. Véase un estudio de este debate en Cline (1997). Anderson y Brenton (1998) ofrecen un análisis más reciente de los efectos del comercio y la tecnología en la desigualdad de los ingresos en los Estados Unidos.
31. Aghion y Williamson (1998) contiene un análisis teórico y empírico sobre los efectos de la globalización en la desigualdad de los ingresos y en el crecimiento.
32. Prusa, 1997.
33. Véase un estudio reciente de los costos del ajuste a la reforma del comercio en Matusz y Tarr (1998) y PNUD (1999).
34. Lawrence, 1996.
35. Burtless y colaboradores, 1998.
36. Graham, 1996; Rodrik, 1997.
37. Maskus, 1997.
38. Los países conceden creciente importancia a los mecanismos de solución de diferencias. Así lo demuestra la considerable atención prestada a las diferencias comerciales internacionales a propósito de las importaciones de alimentos genéticamente modificados, banano y carne de vacuno en la Unión Europea y de las importaciones de revistas en el Canadá.
39. Ostry, 1997, 1998.
40. Anderson (1999) ofrece una descripción breve de estos y otros temas relacionados con la reforma del comercio.
41. Ryan (1998) contiene también un análisis en profundidad sobre el tema de los derechos de propiedad intelectual.
42. Hoekman y Anderson, 1999.
43. Josling, 1998a, 1998b.
44. Laird, 1997.
45. Josling, 1998a.
46. Hoekman y Anderson, 1999; Ingco y Ng, 1998.
47. Banco Mundial, 1998.
48. James y Anderson, 1998; Roberts y DeRemer, 1997.
49. No obstante, este acuerdo ha provocado ya desacuerdos entre la Unión Europea y los Estados Unidos acerca de los cultivos y alimentos genéticamente modificados, en particular la carne de vacuno. Algunos han llegado a pedir la prohibición del comercio internacional de ese tipo de cultivos, en contravención directa con las normas de la OMC. Véase *Financial Times*, "Genetically Modified Trade Wars", 18 de febrero de 1999, y *The Economist* (1999a).
50. Kerr (1999) evalúa las perspectivas de las futuras diferencias relacionadas con el comercio de productos agrícolas, y señala la mayor carga que el mecanismo de resolución de diferencias de la OMC representará para la Organización.
51. En François y Wooton (1999) puede verse un análisis reciente de los efectos de la competencia en el sector marítimo.
52. Deardorff y colaboradores, 1998. Este desarrollo potencial confirma el argumento de que las empresas occidentales quizá tengan que sufrir una competencia creciente de los países en desarrollo en la mayor parte de las áreas del comercio internacional.
53. Cairncross, 1997.
54. Hoekman y Djankov, 1997b.
55. Además de las disciplinas tradicionales de trato de nación más favorecida y trato nacional, había disciplinas sobre el acceso a los mercados que en realidad prohibían a las naciones aplicar seis restricciones concretas a los proveedores de servicios. Véase una información más detallada en Hoekman y Primo Braga (1997).
56. Hoekman, 1996.
57. Krueger, 1998.
58. Después de la firma de la Ronda Uruguay han concluido las negociaciones en los sectores de telecomunicaciones y servicios financieros. Aun siendo útiles, las negociaciones sobre sectores específicos sólo permiten a los países intercambiar compromisos dentro de cada sector en vez de entre distintos sectores, en los casos en que es probable que sean mayores las diferencias en los niveles de costos nacionales y los beneficios de la liberalización. Véase OMC (1998a), donde se describe un acuerdo sobre los servicios financieros concertado en diciembre de 1997.
59. En Krugman (1995) y Feenstra (1998) se presenta un examen cualitativo de la importancia de estas redes para el comercio. En Hum-

mels, Ishii y Yi (1999) se documenta atentamente el crecimiento del comercio de productos verticalmente diferenciados. Deardorff (1998) ofrece un tratamiento teórico original sobre la fragmentación transfronteriza de la producción.

60. Cairncross, 1997.

61. Graham, 1996.

62. UNCTAD, 1997.

63. Yeats, 1998.

64. Véanse en Bougheas, Demetriades y Morgenroth (1999) algunas estimaciones recientes sobre los efectos de la infraestructura y el transporte en las corrientes comerciales.

65. Graham, 1996; Vernon, 1998.

66. En Mutti y Grubert (1998) se explica la influencia de los tipos impositivos y las normas sobre la repatriación de los beneficios en las decisiones de ubicación de las empresas.

67. Vernon, 1998.

68. En los Capítulos 6 y 7 se analizan con más detalle las cuestiones relacionadas con la urbanización.

Capítulo 3

1. Bordo, Eichengreen e Irwin, 1999.

2. Datos recientes revelan que los inversionistas siguen mostrando gran interés por los vehículos de inversión de alto riesgo. A pesar del hundimiento de Long-Term Capital Management en 1998, que constituyó el núcleo central de la crisis de los fondos de cobertura, las estimaciones indican que el monto total invertido en fondos de cobertura de alto riesgo a comienzos de 1999 fue menos de un 2% inferior al de un año antes. Véase *The Economist* (1999c).

3. Esta sección está basada en varias ediciones de *International Capital Markets* del FMI. En Mussa y Richards (1999) se presenta un panorama detallado de la magnitud y composición de los flujos de capital en los años noventa.

4. La inversión extranjera directa (IED) está integrada por inversiones en compañías que representan más del 10% de los activos de la empresa receptora. Por el contrario, la inversión extranjera de cartera comprende las compras de activos financieros líquidos extranjeros. En la práctica, la distinción no es del todo clara, ya que las transacciones financieras pueden presentar elementos de una y otra forma de inversión. No obstante, se supone que la inversión de cartera tiene mayor liquidez y es más "móvil" que la IED. Véase un examen más detallado de la definición y cuantificación de la inversión extranjera en Lipsey (1999). Estas dos formas de inversión extranjera no deben confundirse con los empréstitos a corto plazo contraídos en el exterior.

5. Véase Eichengreen y Mussa (1998).

6. Véase una descripción detallada del ritmo de liberalización de la cuenta de capital en Quirk y Evans (1995) y en ediciones recientes del *Annual Report on Exchange Rate Arrangements and Exchange Restrictions*, del FMI.

7. Este examen de la inversión extranjera directa está basado en CFI (1998), Knight (1998), Mallampally y Sauvants (1999) y UNCTAD (1998).

8. El estudio clásico sobre estos temas es Caves (1996), Capítulo 7. Véase también Oxley y Yeung (1998).

9. UNCTAD, 1998.

10. UNCTAD, 1998.

11. Según Mallampally y Sauvants (1999), ya en 1997 había en vigor 1.794 tratados sobre doble tributación.

12. UNCTAD, 1996, 1998.

13. Véase un análisis detallado de la distribución geográfica de

la inversión extranjera en Lipsey (1999).

14. Las razones que aconsejan la liberalización de los flujos internacionales de capital se exponen sucintamente en un discurso pronunciado por Stanley Fischer, Subdirector General del FMI, en septiembre de 1997. Véase "Financial Instability," *Oxford Analytica*, 4 de noviembre de 1998. Cooper (1999) contiene un examen detenido sobre los efectos de la movilidad internacional del capital en la eficiencia de la asignación mundial de recursos.

15. Banco Mundial, 1998b.

16. Esta exposición está basada en Banco Mundial (1998h), Caprio y Klingebiel (1996), Demirgüç-Kunt y Detragiache (1998), Eichengreen y Rose (1998), Goldstein (1998) y Goldstein y Turner (1996).

17. Eichengreen, 1999.

18. "Financial Instability," *Oxford Analytica*, 4 de noviembre de 1998.

19. Eichengreen y Rose, 1998.

20. El endeudamiento generalizado es más probable cuando unos sistemas inadecuados de gestión de las empresas impiden la vigilancia y otras medidas destinadas a limitar el riesgo.

21. Kaminsky y Reinhart, 1998; Calvo, 1999.

22. Goldstein y Hawkins, 1998.

23. Radelet y Sachs, 1998.

24. Leipziger, 1998.

25. Por extensión, el contagio global es una justificación de las normas bancarias de alcance mundial (Goldstein, 1997).

26. Rodrik, 1998c. No obstante, las pruebas aportadas por Quinn (1997) revelan el efecto positivo de la liberalización de la cuenta de capital en el crecimiento.

27. Véase en FMI (1999b) un análisis detallado de la naturaleza, causas y consecuencias del contagio financiero. En Wolf (1999) se acumulan pruebas sobre la correlación entre las variables financieras principales, consideradas como factor fundamental del contagio.

28. FMI (1999a) contiene una lista completa de todas las medidas promovidas para aumentar la estabilidad del sistema financiero internacional.

29. La importancia relativa de los mercados de capital y de la intermediación bancaria está determinada, en parte, por las políticas nacionales. Véase Berthélemy y Varoudakis (1996).

30. Levine, 1997, 1998.

31. Stiglitz, 1999a.

32. En Levine (1998) se presentan pruebas relativas a varios países sobre la importancia de los derechos de los acreedores y otras instituciones jurídicas para facilitar el desarrollo del sector bancario. En Demirgüç-Kunt y Detragiache (1998) se señala que el efecto de la liberalización financiera interna en la probabilidad de crisis bancaria es mayor en los países con corrupción generalizada, burocracia ineficiente y poco respeto por el Estado de derecho. Véase también Comité del Grupo de los Veintidós (1998b).

33. "Financial Infrastructure," *Oxford Analytica*, 9 de noviembre de 1998.

34. Dewatripont y Tirole, 1994.

35. García, 1996, 1998; Lindgren y García, 1996.

36. Kane, 1998.

37. Litan, 1998.

38. Calomiris, 1997.

39. Véase Comité del Grupo de los Veintidós (1998a).

40. Krugman, 1998b.

41. Véase en Leipziger (1998) una descripción de las dificultades

des causadas por los bancos provinciales en la crisis bancaria de la Argentina en 1995.

42. Algunos han mantenido recientemente que las actividades bancarias son tan complejas que no es probable que los altos directivos de los bancos conozcan (y, en algunos casos, comprendan) las consecuencias de las acciones de sus empleados (*Financial Times*, "Too Much on Their Plate", 4 de febrero de 1999). Los titulares de deuda subordinada pueden encontrarse igualmente en situación de desventaja.

43. Evanoff, 1998; Calomiris, 1997, 1999.

44. Calomiris, 1997.

45. *Financial Times*, "G7 Offers Shelter from Storm", 22 de febrero de 1999. El Grupo de los Siete países industriales estableció en febrero de 1999 un foro sobre la estabilidad financiera, cuyo objetivo es reforzar la vigilancia y supervisión del sistema financiero internacional. Intervendrán en él ejecutivos de los bancos centrales, funcionarios de los ministerios de hacienda y encargados de la supervisión. Inicialmente, los miembros procederán de los países del Grupo de los Siete.

46. Goldstein, 1997, 1998. La imposición de fuertes coeficientes de capital tiene también un costo –el costo de oportunidad de los préstamos no efectuados y que podrían haberse conseguido si los coeficientes fueran más bajos.

47. Véase un examen amplio de las ventajas e inconvenientes de la admisión de bancos extranjeros en Caprio (1998). Véase también Calomiris, 1999 y BERF, 1998.

48. Claessens, Demirgüç-Kunt y Huizinga, 1998.

49. Hellman, Murdock y Stiglitz, 1998; Stiglitz, 1999a.

50. Peek y Rosengren, 1997.

51. Banco Mundial, 1998h; Eichengreen, 1998, 1999; Eichengreen y Mussa, 1998; Johnston, Darbar y Echeverría, 1997; McKinnon, 1991.

52. Harwood, 1997; Johnston, 1997.

53. En un estudio teórico y empírico de Rodrik y Velasco (1999) se concluye que es conveniente adoptar las medidas para restringir los empréstitos a corto plazo.

54. Feldstein, 1999; Eichengreen y Mussa, 1998; McKinnon y Pill, 1998.

55. Dos estudios recientes sobre los controles de capital en América Latina respaldan ampliamente su utilización (Le Fort y Budnevich, 1998; Park y Song, 1998). En Dornbusch (1998) se analizan las ventajas e inconvenientes de varias restricciones de las entradas de capital, y se señalan algunas situaciones en las que esos controles mejoran los resultados económicos.

56. Caprio, 1998; Eichengreen, 1998. En 1997 Malasia introdujo controles de las entradas de capital a corto plazo y de algunas de las salidas. Aunque es todavía demasiado pronto para determinar las consecuencias generales de esas medidas, desde 1997 la inversión extranjera directa en Malasia no se ha visto afectada en forma más adversa que en los países vecinos que no impusieron los controles.

57. Johnston, Darbar y Echeverría, 1997; Reinhart y Reinhart, 1998; Velasco y Cabezas, 1998; Reino Unido, 1998; *Oxford Analytica*, "Financial Regulation", 29 de diciembre de 1998.

58. Una alternativa es elevar permanentemente los requisitos de reserva sobre los depósitos extranjeros o los de suficiencia de capital en los empréstitos externos.

59. Las pruebas presentadas en Edwards (1998a) indican que estos controles influyeron temporalmente en las diferencias de las tasas de interés entre Chile y otros mercados externos. Puede encontrarse más información sobre los controles de capital de

Chile en Chumacero, Laban y Larrain (1996); Cooper (1999); Eichengreen y Fishlow (1998); Hernández y Schmidt-Hebbel (1999); y Valdes-Prieto y Soto (1996). En Dooley (1996) se presenta un estudio crítico sobre los efectos de la cuenta de capital.

60. Baliño, Bennett y Borensztein (1999).

61. Véase un estudio pormenorizado sobre los efectos de la dolarización en los países en desarrollo en Baliño, Bennett y Borensztein (1999).

62. La retirada masiva podría ser consecuencia de una subida de las tasas de interés en el exterior.

63. Calomiris (1999) ha propuesto un cambio en la misión del FMI para incluir un servicio crediticio de redescuento que ofrezca liquidez a los países que reúnan determinadas condiciones. Véase también Feldstein (1999).

64. La necesidad de intervenciones puede verse de otra manera. Según estudios recientes, el mejor medio para prever una crisis es el coeficiente entre el endeudamiento exterior a corto plazo y las reservas. Así, si una empresa obtiene más empréstitos a corto plazo en otros países, su gobierno –si quiere actuar con prudencia– debe destinar más fondos a la constitución de reservas, y normalmente mantener éstas en forma de letras del Tesoro de los Estados Unidos o instrumentos semejantes de otras economías industriales.

65. Eichengreen, 1998.

66. Borensztein, De Gregorio y Lee, 1998; UNCTAD, 1998. Naturalmente, la inversión extranjera directa no es la única fuente de transferencia de tecnología –en las primeras fases de desarrollo de Corea y el Japón se utilizaron mecanismos de concesión de licencia de patentes. Véase Kim y Ma (1997).

67. Wacziarg, 1998.

68. Borensztein, De Gregorio y Lee, 1998.

69. Berthélemy, Dessus y Varoudakis, 1997.

70. De Mello, 1997.

71. Pruebas tomadas de Kozul-Wright y Rowthorn (1998).

72. Kinoshita y Mody, 1997.

73. De Mello, 1997.

74. Kozul-Wright y Rowthorn, 1998.

75. Véanse en Moran (1999) estudios detallados sobre cada uno de estos instrumentos. Moran comprobó que la difusión de la información y las iniciativas meramente promocionales de los países en desarrollo son medios eficaces para impulsar la inversión extranjera directa.

76. Gastanaga, Nugent y Pashamova, 1998.

77. Banco Mundial, 1997d.

78. Vernon, 1998.

79. *Oxford Analytica*, "Energy Investment", 1 de febrero de 1996.

80. Blomström y Kokko, 1997.

81. Claessens y Rhee, 1994; Demirgüç-Kunt y Levine, 1995; Levine y Zervos, 1998a.

82. Levine, 1997; Levine y Zervos, 1998a, 1998b.

83. Saudagaran y Diga, 1997.

84. Levine, 1997, 1999. La consolidación de los derechos de los accionistas puede contribuir también a reducir el excesivo endeudamiento externo a corto plazo por parte de los directivos.

85. Bryant, 1995; Eichengreen y Kenen, 1994; Sachs y McKibbin, 1991.

86. Rajan, 1998.

87. ADBI, 1998.

88. Rajan, 1998.

89. Bergsten, 1998.

Capítulo 4

1. Banco Mundial, 1992b.
2. Pearce y colaboradores, 1996.
3. Banco Mundial, 1998g.
4. Proyecto Antártida, 1999.
5. Watson y colaboradores, 1998.
6. Imber, 1996; Porter y colaboradores, 1998.
7. Grossman y Krueger, 1995.
8. Para información sobre Kazajstán y Uzbekistán, véase Banco Mundial (1998). Para China, véase Consejo de Estado de China (1994). Desde 1994, funcionarios superiores chinos han reiterado su preocupación por las cuestiones ambientales y el gobierno ha invertido un volumen considerable de recursos en la protección del aire y el agua. Pero queda mucho por hacer (véase Banco Mundial, 1997a). En el Programa 21, que fue el principal acuerdo dimanante de la Cumbre de Río, los dirigentes nacionales se comprometieron a aplicar programas estructurados en torno a los seis temas siguientes: calidad de la vida, uso eficiente de los recursos naturales, protección del patrimonio natural de la humanidad, ordenación de los asentamientos humanos, gestión de desechos y crecimiento económico sostenible. Véase Banco Mundial (1997b) y Flavin (1997).
9. Wapner, 1995; Zurn, 1998.
10. Cesar, 1998.
11. La venta de concesiones madereras por debajo de los precios del mercado constituye otra forma de subvención que influye en la tasa de deforestación. En 1990, el Gobierno de Indonesia vendió concesiones madereras a precios muy inferiores a los imperantes en el mercado, recibiendo únicamente el 17% del valor de los árboles, con un costo para el erario de más de \$2.100 millones en ingresos no percibidos. Por el contrario, la decisión adoptada por el Gobierno del Brasil en 1988 de cancelar los créditos impositivos a los ganaderos que desbrozaban tierras frenó considerablemente la deforestación en el Amazonas y ahorró dinero al gobierno. Las subvenciones a la construcción de caminos afectan a la deforestación porque los caminos de acceso aumentan notablemente la probabilidad de que los bosques se conviertan en tierras agrícolas. En el Capítulo 5 se examinan los pormenores del apoyo del gobierno a las inversiones en infraestructura, pero lo que es evidente es la importancia de tener en cuenta el impacto ambiental de las decisiones de ese tipo (Roodman, 1997).
12. Eskeland y Feyzioglu, 1994.
13. Anderson y McKibbin, 1997.
14. Las economías en transición de Europa oriental y Asia han demostrado que es posible desde el punto de vista político eliminar gradualmente esas subvenciones con bastante rapidez. Las subvenciones de China al carbón, que es la fuente del 70% de la energía del país, se redujeron del 61% al 11% en 1984-95, con lo que los costos para el Estado bajaron de \$25.000 millones en 1990-91 a \$10.000 millones en 1995-96 (Watson y colaboradores, 1998).
15. Banco Mundial, 1998f. Estimaciones más recientes relativas a Malawi indican que es posible que un usuario con ingresos medios reciba hasta 180 dólares al año en subvenciones.
16. Roodman, 1997.
17. Banco Mundial, 1996a.
18. Cabe señalar que los autobuses con motor diesel que no son objeto de un buen mantenimiento pueden ser una fuente importante de contaminación. Aun así, sustituir los automóviles privados por autobuses reduce casi siempre de manera espectacular la contaminación atmosférica de las ciudades. En la Ciudad de México, por ejemplo, tomar un autobús en lugar de conducir un

automóvil dotado de convertidor catalítico reduce las emisiones de óxido de nitrógeno en un 40% por pasajero y milla, las emisiones de hidrocarburos en un 95% y las de monóxido de carbono en un 98%. Si el automóvil no está dotado de convertidor, las reducciones son aún mayores (Ornusal y Gautam, 1997).

19. Sin embargo, véase Goulder (1994), que afirma que los impuestos sobre las emisiones de carbono no serían eficaces en los Estados Unidos porque probablemente sustituirían a los impuestos sobre la renta, cuya base es aún más amplia.

20. Banco Mundial, 1999d.
21. Elster, 1988; Schlicht, 1985.
22. Madeley, 1995b.
23. de Fontaubert, 1996.
24. Peterson, 1993.
25. Rose y Crane, 1995.
26. French, 1997; Ornusal y Gautam, 1997.
27. Chomitz y Kumari, 1998.
28. Lampietti y Dixon, 1995. Es evidente que estas cifras son estimaciones muy imprecisas que variarán enormemente de un bosque a otro.
29. Perrings, 1995.
30. Lampietti y Dixon, 1995. Es de señalar que en todos los casos se trataba de especies "ilustres" –oso pardo, grulla americana, águila calva– y no de diferentes tipos de escarabajos.
31. Banco Mundial, 1998g; Porter y colaboradores, 1998. Según fuentes del Banco Mundial, a mediados de 1999 el FMAM había financiado proyectos relacionados con el ozono por un total de casi \$126 millones.
32. El nombre oficial de la reunión de Kyoto es Tercera Conferencia de las Partes en la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático.
33. En la reunión de Kyoto no se establecieron límites a las emisiones de los países en desarrollo (que no fueran economías en transición).
34. Sin embargo, el agujero de ozono sobre la Antártida sigue creciendo (The Sciences, 1997).
35. WRI, 1998.
36. French, 1997; Miller, 1995.
37. Seaver, 1997.
38. Barrett, 1998a, 1998b.
39. French, 1997.
40. PNUMA, 1999.
41. Barrett, 1998a, 1998b.
42. Sell, 1996; Seaver, 1997.
43. Sell, 1996.
44. Sell, 1996.
45. Seaver, 1997.
46. Banco Mundial, 1998m.
47. Barkin y Shambaugh, 1996.
48. Miller, 1995.
49. Barrett, 1998a, 1998b.
50. Barrett, 1998a, 1998b.
51. Seaver, 1997.
52. Pearce y colaboradores, 1996.
53. Hourcade, 1996.
54. Sell, 1996.
55. Roodman, 1997.
56. El caso de los Estados Unidos es meramente indicativo de una tendencia más general; el gasto público en investigación y desarrollo de la energía se redujo a una sexta parte en el Reino Unido y

a una cuarta parte en Alemania e Italia entre 1984 y 1994 (Comité de Asesores del Presidente sobre el Grupo de Ciencia y Tecnología para la Investigación y el Desarrollo de la Energía, 1997).

57. Para asegurar el cumplimiento de un acuerdo, ya se base en impuestos o cuotas, podría ser necesario imponer gravámenes compensatorios, o incluso punitivos, a los países que no hayan asumido compromisos relativos a la reducción de gases de efecto invernadero o que no los hayan respetado. Esto apunta al posible uso de multas (como las que se contemplan en la Unión Europea para las infracciones del pacto de estabilización fiscal) o sanciones económicas. Pero sería difícil rechazar importaciones relacionadas con emisiones de gases de efecto invernadero sin prohibir de hecho el comercio con el país infractor, dado que la energía que produce dióxido de carbono es necesaria para prácticamente todos los tipos de producción. También resulta muy difícil calcular el arancel aduanero óptimo como sanción, y las normas actuales del comercio multilateral no admiten las restricciones comerciales basadas en el modo en que se ha producido un producto. Como se mencionó anteriormente, la credibilidad de las sanciones comerciales está estrechamente vinculada con los costos y beneficios del cumplimiento de los tratados, y en este caso muchos países podrían considerar que el costo de imponer sanciones era mayor para ellos que los beneficios de hacer cumplir el tratado (Banco Mundial, 1998d; Barrett, 1998c; Stiglitz, 1997).

58. Sell, 1996.

59. Stiglitz, 1997.

60. Banco Mundial, 1998d.

61. Cooper, 1998.

62. Stiglitz, 1997.

63. Banco Mundial, 1998k.

64. Los mecanismos de compraventa no están libres de controversia. En Kyoto, algunos países en desarrollo se opusieron a la compraventa, por considerarla un mecanismo mediante el cual los países ricos compran una escapatoria a la restricción de las emisiones y transfieren a los países pobres esos límites, que suelen obstaculizar el desarrollo (Anderson, 1998).

65. Banco Mundial, 1998d.

66. Watson y colaboradores, 1998.

67. Estas cifras han sido calculadas por el Banco Mundial (1999i). Se trata sin duda de un sistema muy tosco de medir las reservas de biodiversidad. Muchos de estos animales y plantas están presentes en más de un país, y muchos de los animales no están amenazados de extinción. Sin embargo, sigue siendo cierto que la mayoría de las especies que quedan en el planeta se encuentran en países en desarrollo.

68. Heywood, 1995.

69. Madeley, 1995a.

70. Miller, 1995.

71. Simpson, Sedjo y Reid, 1996.

72. El convenio sólo hace una vaga referencia al pago de los recursos genéticos. En el Artículo 15 se estipula que las partes contratantes compartirán "de manera justa y equitativa los resultados de la investigación y el desarrollo y los beneficios derivados de la utilización comercial y de otro tipo de los recursos genéticos... en condiciones convenidas de mutuo acuerdo", sin definir el marco de las condiciones o la expresión "de manera justa y equitativa". Los países industriales han propiciado la idea de que la diversidad biológica es un bien de la humanidad que no debe asignarse en propiedad a los países, aunque al mismo tiempo sostienen que las empresas deben poder patentar los productos que obtienen de las plantas y los ani-

males. Sin algún tipo de reforma, las transferencias de recursos para producir esos medicamentos continuarán realizándose de los países en desarrollo a los países industriales y no en el sentido contrario. Por ejemplo, pese al valor de los medicamentos obtenidos a partir de la vincapervinca, Madagascar sigue sin recibir pago alguno en concepto de regalías, aunque hay que señalar que esta situación se creó antes del Convenio de Río (Munson, 1995; Miller, 1995).

73. Sell, 1996.

74. Miller, 1995.

75. Simpson, Sedjo y Reid, 1996. Esta cifra es demasiado baja. Aunque en cada hectárea están representados muchos miles, si no millones, de especies, la división del número total de tipos de especies endémicas por el número total de hectáreas del Ecuador occidental da un número pequeño de especies endémicas por hectárea.

76. Los acuerdos regionales (como el Programa amplio de acción ambiental para el Mar Báltico, que promueve el intercambio de información, la asistencia técnica y la financiación de actividades ambientales) pueden desempeñar un importante papel en la conservación de la biodiversidad genética y de los hábitat (Freestone, 1999).

77. Charnovitz, 1996.

78. Freestone y Makuch, 1998.

79. Charnovitz, 1996.

80. Charnovitz, 1996.

81. *The Economist*, 1998d; Howse y Trebilcock, 1996.

82. Howse y Trebilcock, 1996.

83. Hay datos que indican que en Costa Rica están desapareciendo especies que viven en bosques a gran altitud porque el cambio climático está eliminando la cubierta de nubes sobre los bosques (véase, por ejemplo, Holmes, 1999).

84. Watson y colaboradores, 1998.

85. Watson y colaboradores, 1998.

86. WRI, 1998.

87. Banco Mundial, 1998e.

88. Este programa es patrocinado por el mecanismo para un desarrollo limpio del Protocolo de Kyoto.

89. Goodman, 1998.

Capítulo 5

1. En 71 de las 75 democracias con diversidad de partidos sobre las que se disponía de datos se celebran elecciones de nivel subnacional. El total mundial de democracias con sistema multipartidista, conforme a la clasificación de Freedom House, es 117. Véanse, en el Cuadro A.1 del Apéndice, detalles sobre el proceso de descentralización y la clasificación de las democracias en Freedom House (1998).

2. A lo largo de todo este capítulo, se utilizan indistintamente los términos descentralización y delegación de competencias.

3. Smith, 1996. Véanse también en Dahl (1986) y Stepan (1999) comentarios sobre la relación entre democracia y descentralización. En sentido estricto, sólo una democracia constitucional puede garantizar en forma creíble el respeto a las prerrogativas de las subunidades.

4. Treisman, 1998.

5. Hommes, 1996.

6. Litvack, 1994.

7. Musgrave y Musgrave, 1973; Oates, 1972; Tiebout, 1956.

8. Ostrom, Schroeder y Wynne, 1993.

9. Junaid Ahmad contribuyó a la redacción de este recuadro, basado también en Ablo y Reinikka (1998) y en una nota de Paul Smoke.

10. Breton, 1996.

11. Hay varios estudios disponibles, aunque suelen centrarse en un sector concreto de un país (King y Ozler, 1998; Ablo y Reinikka, 1998) o en un nivel concreto de gobierno dentro de un país (Faguet, 1998; Banco Mundial, 1995b). Todos ellos coinciden en que las consecuencias de la descentralización dependen de la forma en que se proyecte y se lleve a la práctica.

12. King y Ozler, 1998.

13. Burki, Perry y Dillinger, 1999.

14. Litvack, Ahmad y Bird, 1998.

15. Ahmad y Craig, 1997.

16. En general, los gobiernos locales tienen acceso a un conjunto de datos más completos sobre las preferencias de la población y sus propios recursos y desempeño. Gracias a esta información, las autoridades locales se encuentran en una situación de ventaja para proporcionar la combinación de servicios apropiada. Pero el hecho de que el gobierno central quizá no disponga también de esa información complica la tarea de fiscalizar el desempeño del gobierno local y determinar si verdaderamente se requiere la asistencia financiera. Véase en Ravallion (1999a, 1999b) y Burges (1998) un análisis de estos problemas y las formas de superarlos.

17. Bird y Rodríguez, 1999.

18. Ahmad y Craig, 1997.

19. Ravallion (1999b) propone algunas formas de resolver este problema.

20. Ravallion, 1999a.

21. Ravallion, 1999b.

22. Alderman, 1998.

23. Banco Mundial, 1999h.

24. Ravallion, 1999b.

25. Faguet, 1998.

26. Tanzi, 1996.

27. China, que no es un país rico ni una federación, constituye una notable excepción. Las instituciones subnacionales se responsabilizan de una gran parte de la recaudación tributaria y de los gastos (Recuadro 5.5). En el caso de China, no se disponía de datos comparables para los Gráficos 5.1 y 5.2.

28. Gavin y Perotti, 1997 (América Latina); McKinnon, 1997 (Estados Unidos); Spahn, 1998 (Europa occidental). Véanse otros análisis de la estabilización macroeconómica y la descentralización en Fornasari, Webb y Zou (1999); McLure (1999); Prud'homme (1995); Sewell (1996); Shah (1998); Tanzi (1996) y Wildasin (1997). Davoodi y Zou (1998) y Xie, Zou y Davoodi (1999) examinan la descentralización y el crecimiento. Jin y Zou (1998), Persson y Tabellini (1994) y Quigley y Rubinfeld (1997) analizan la relación que existe entre la descentralización y las dimensiones del Estado. Martínez-Vásquez y McNab (1997) ofrecen una panorámica general de la descentralización y el crecimiento económico.

29. de Figueiredo y Weingast, 1998.

30. Linz y Stepan, 1997; Elster y Slagsrad, 1993.

31. Weingast, 1995.

32. En las federaciones "surgidas desde abajo", como la Unión Europea y los Estados Unidos, los miembros fundadores deciden cuál ha de ser el conjunto inicial de normas. Estas federaciones suelen generar un núcleo central mucho más débil que las impuestas desde arriba. Véase de Figueiredo y Weingast (1998).

33. Ordeshook y Shvetsova, 1997.

34. Este recuadro se basa en Bahl (1999b), Banco Mundial (1995a), Lall y Hofman (1994), Qian y Weingast (1997) y Wong (1998). *The Washington Post*, en su edición del 27 de febrero de

1999, informaba en un artículo titulado "China Praises Sichuan Election", sobre las elecciones locales celebradas en Buyun (provincia de Sichuan) después de que la población forzara al presidente municipal a abandonar su cargo por mal gobierno. En el mismo artículo se informaba también de que en todo el país se estaban produciendo protestas similares contra funcionarios por corrupción o abuso de poder. La información sobre los casos de corrupción procede del *Financial Times* del 5 de marzo de 1999: "Officials Arrested over Chinese Fraud Scandal" y "Tentacles of Corruption May Threaten the State".

35. Se ha descubierto un sesgo del gasto público a favor de las regiones menos populosas del Brasil y la Argentina, que tienen representación territorial en ambas cámaras. En cambio, el gasto público per cápita no varía mucho entre los estados de México y los de los Estados Unidos, países donde la representación territorial se limita al Senado (Gibson, Calvo y Falletti, 1999).

36. Ésta fue también la práctica que se siguió en los Estados Unidos hasta 1913 y en la Argentina hasta 1994.

37. En el Brasil, por ejemplo, se estima que alrededor del 40% de los senadores han sido gobernadores estatales y que muchos senadores aspiran a serlo. Además, en la legislatura de 1991-94, aproximadamente el 35% de los diputados elegidos mostraron una preferencia, o incluso renunciaron a su escaño a cambio de un puesto a nivel estatal. En este contexto, es más probable que a los parlamentarios nacionales les preocupe más satisfacer a sus electores y al gobernador de su estado que el bien de la nación (Stepan, 1999).

38. Ordeshook y Shvetsova, 1997.

39. En cambio, los sistemas de mayoría simple o relativa garantizan prácticamente las mayorías parlamentarias (Lijphart, 1994).

40. Carey, 1997. Incluso cuando los socios de la coalición tienen suficiente poder para bloquear el cambio, quizá no tengan la influencia necesaria para realizar un cambio positivo por su cuenta (Alesina y Perotti, 1997; Roubini y Sachs, 1989). Los datos disponibles sobre América Latina y Europa indican que la capacidad del gobierno central para responder con decisión a las perturbaciones, restringir los gastos y recortar las dimensiones del Estado es menor en los países con sistemas de representación proporcional. En Europa, sin embargo, parece que las normas presupuestarias ayudan a resolver estos problemas (Hallerberg y von Hagen, 1997; Stein, Talvi y Grisanti, 1998).

41. Gamble y colaboradores, 1992. Véase un análisis completo en Lijphart (1994).

42. Lijphart (1994).

43. Esta sección se basa en Ordeshook y Shvetsova (1997).

44. Willis, Garman y Haggard (1999) presentan un análisis de esta idea en el contexto de América Latina.

45. En Yugoslavia, las primeras elecciones competitivas se celebraron a nivel subnacional y salieron vencedores los partidos nacionalistas regionales y étnicos. Las guerras civiles se produjeron antes de celebrarse las primeras elecciones nacionales. En las elecciones constituyentes de Nigeria, en 1959, no salieron elegidos prácticamente representantes de partidos nacionales, situación que contribuyó directamente a la escalada de las tensiones étnicas y a la guerra civil como consecuencia del intento de secesión de Biafra (Stepan, 1999).

46. La integración de las estructuras de partido puede incorporarse al sistema político de muchas maneras. En Alemania, por ejemplo, la cámara alta, que representa los intereses subnacionales, tiene poderes muy limitados, pero la mitad de los miembros de la cámara baja se elige utilizando listas regionales controladas por los

mismos partidos que eligen a los candidatos a los parlamentos de los Länder (los estados) (Ordeshook y Shvetsova, 1997).

47. Oates, 1972; Tiebout, 1956; Musgrave y Musgrave, 1973.
48. Donahue, 1997.
49. Musgrave, 1997.
50. Hemming y Spahn, 1998.
51. Éste es el modelo tradicional de Tiebout (1956).
52. Véase un análisis de estos supuestos y su relevancia para el modelo de federalismo fiscal en Oates (1998).
53. Manning, 1998, Fay y colaboradores, 1998.
54. Wetzel y Dunn, 1998.
55. El número de distritos escolares de Estados Unidos se redujo drásticamente en los años cincuenta a medida que las jurisdicciones trataron de formar grupos de estudiantes suficientemente grandes para administrar escuelas primarias diferenciadas en función de las puntuaciones. Alemania ha reducido a la mitad el número de municipios (*Gemeinden*). En el Reino Unido se ha eliminado un nivel de gobierno subnacional en Escocia, Gales y las zonas metropolitanas de Inglaterra. Con la excepción de Francia, el nivel más bajo de gobierno subnacional de los países más grandes de la OCDE tiene, en promedio, una población de unos 5.000 a 7.000 habitantes. Sin embargo, esta cifra puede ascender a 39.000 en el Japón y a 109.000 en el Reino Unido.
56. Vaillancourt, 1998.
57. En el Brasil, el número de municipios pasó de 3.000 a casi 5.000 en los 15 años siguientes al retorno a la democracia. En la nueva Constitución de Filipinas se reconocen como unidades del gobierno local no sólo 1.605 ciudades y municipios, sino también casi 42.000 organizaciones de barrio (*barangays*).
58. Alesina y Wacziarg (1998) analizan esta relación de sustitución en el contexto de la Unión Europea.
59. Diamond, 1999.
60. Wildasin (1997) presenta un análisis más detallado del tema.
61. El impuesto sobre la propiedad es posiblemente una de las mejores fuentes de ingreso para los gobiernos locales. Dillinger (1992) analiza los problemas y las posibles reformas de este impuesto.
62. Véase un análisis más detallado de la reforma fiscal a nivel subnacional en Bahl y Linn (1992), Bird (1999), McLure (1999), Norregaard (1997) y Vehorn y Ahmad (1997). En Bird, Ebel y Wallich (1995) y Bird y Villancourt (1999) se presentan también ejemplos de países concretos, mientras que en Inman y Rubinfeld (1996) se ofrece una perspectiva más teórica.
63. Los países escandinavos, que han delegado importantes facultades tributarias en los gobiernos locales, constituyen una rara excepción. Véase Litvack, Ahmad y Bird (1998).
64. Diamond, 1999.
65. Esta sección se basa, en gran medida, en Bahl y Linn (1992).
66. El recuadro está basado en McLure (1999), Bird y Gendron (1997) e Inman y Rubinfeld (1996). Véase un análisis de los IVA subnacionales en Bird y Gendron (1997).
67. Bahl y Linn, 1992; Bahl, 1999a.
68. Véase un análisis más detallado en Ter-Minassian y Craig (1997).
69. Ter-Minassian y Craig (1997).
70. En los Estados Unidos, los estados que imponen controles formales al endeudamiento registran, en promedio, niveles de deuda más bajos (Poterba, 1994), pero son igualmente propensos a

sufrir crisis fiscales graves (Von Hagen, 1991). Además, estos controles son de carácter voluntario y no el resultado de un mandato del gobierno federal, es decir, han sido suscritos voluntariamente por los parlamentos estatales e incorporados a las respectivas constituciones sin imposición alguna por parte del gobierno central.

71. Stotsky y Sunley, 1997.
 72. En el Reino Unido, cada consejo municipal tiene autoridad para fijar sus propias escalas salariales, pero el 90% de ellos participa en negociaciones salariales colectivas con el sindicato nacional de empleados públicos. En Alemania, se exige legalmente a los gobiernos subnacionales que respeten los convenios negociados conjuntamente con el gobierno federal y los sindicatos de empleados públicos.
 73. Smith, 1996. En forma más general, las recompensas esperadas afectan a la participación. Los individuos han de estar convencidos de que los beneficios que recibirán serán mayores que el costo de su tiempo, su trabajo y su dinero (Hirschman, 1970; North, 1990; Ostrom, Schroeder y Wynne, 1993).
 74. Galeotti, 1992.
 75. Bridges, 1997; Hawley, 1970.
 76. Poterba, 1994.
 77. Dahl, 1971.
 78. Stren, 1998.
 79. La Ley de Participación Popular de 1994 dio carácter oficial a la función de vigilancia a nivel municipal que cumplían las organizaciones comunitarias, otorgándoles el derecho de denunciar ante el Senado cualquier sospecha de comportamiento indebido (Campbell, 1998).
 80. Tendler, 1997; Vivian, 1994; Zaidi, 1999.
 81. Banco Mundial, 1992a.
 82. O'Donnell, Schmitter y Whitehead, 1986.
 83. Wiseman, 1997.
 84. Boeninger, 1992; Przeworski y Limongi, 1997.
 85. Diamond, 1996.
 86. Bird y Vaillancourt, 1999.
 87. Dillinger y Webb, 1999a.
 88. Conforme al nuevo código sobre gobiernos locales, vigente en 1992, se exigía a los organismos del gobierno central que transfirieran a unidades subnacionales algunas actividades concretas (entre ellas, las de extensión agraria, reordenación forestal, funcionamiento de hospitales locales, programas de atención básica de la salud, carreteras locales, abastecimiento de agua e infraestructura de riego comunal). Para financiar estos costos, los gobiernos locales recibían un porcentaje mayor de los ingresos tributarios nacionales. En el primer año de aplicación, el código exigía al gobierno central que aportase fondos para cubrir los gastos del personal transferido a los gobiernos locales, además del aumento en la distribución del ingreso.
 89. Varios países parecen estar consiguiendo resultados aceptables, aunque en ningún caso puede hablarse de éxito rotundo.
- Capítulo 6**
1. Hohenberg, 1998.
 2. Glaeser y Rappaport, 1998.
 3. Richardson (1987) aporta pruebas del elevado costo de la vida en ciudades del Brasil, Estados Unidos, Francia y Perú.
 4. Shukla, 1996.
 5. Mazumdar, 1986; Mills y Becker, 1986.
 6. Krugman, 1993; Quigley, 1998.
 7. Dumais, Ellison y Glaeser, 1997; Glaeser, 1997; Jaffe, Trajtenberg y Henderson, 1993.

8. Henderson, 1998; Henderson, Lee y Lee, 1998.
9. Lucas, 1998.
10. Brown y McCalla, 1998.
11. Rousseau, 1995; Thomas, 1980.
12. Ades y Glaeser, 1995.
13. Gertler, 1997.
14. Yeates, 1997.
15. Black y Henderson, 1998.
16. Gaspar y Glaeser, 1998.
17. Choe y Kim, 1999.
18. CNUAH, 1996.
19. Tarver, 1995.
20. Lucas, 1998; Mills, 1998; Tacoli, 1998.
21. Henderson, 1998.
22. Head y Ries, 1995.
23. Ades y Glaeser, 1995.
24. Henderson y Kuncoro, 1996.
25. Gertler, 1997.
26. Este cálculo supone unos costos per cápita de \$150 para el agua y \$300 para el alcantarillado. Supone también que el 30% de la población urbana carece de acceso al agua potable y que un 40% no tiene acceso al alcantarillado. La cifra del PIB es del Banco Mundial (1998).
27. Mayo y Angel, 1993.
28. Mohan, 1999.
29. El tema de las fuentes de ingresos fiscales locales excede del ámbito del Informe sobre el desarrollo mundial. Un trabajo de referencia clave es el de Bahl y Linn (1992). Los impuestos sobre el patrimonio siguen siendo una fuente fundamental de ingresos para muchas ciudades debido a que son relativamente fáciles de recaudar, si bien las recaudaciones son a menudo incompletas y discriminatorias. En teoría, los impuestos territoriales son una fuente de fondos no distorsionante pero, en la práctica, es difícil determinar cuánto vale la tierra únicamente. Todas las tierras han sido mejoradas en cierta medida, y los gobiernos pueden tener la tentación de recaudar impuestos excesivos.
30. Dailami y Leipziger, 1998.
31. AB Asesores, 1998; Freire, Huertas y Darche, 1998.
32. Peterson y Hammam, 1997.
33. Peterson y Hammam, 1997; Dailami y Leipziger, 1998.
34. Conversación privada con S. Mayo (Lincoln Institute), 1998.
35. Colgan, 1995.
36. Colgan, 1995.
37. Markusen, 1998.
38. Miranda y Rosdil, 1995; Bradbury, Kodrzycky y Tannenwald, 1997.
39. OIT, 1998.
40. Markusen, 1998.
41. Bertaud y colaboradores, 1997.
42. Cour, 1998a.
43. Cour, 1998b.

Capítulo 7

1. Banco Mundial, 1994.
2. El ascenso en la escala social en Karachi (Pakistán) se examina en Altaf y colaboradores (1993). Uno de los estudios de casos del Capítulo 8 se refiere a Karachi.
3. Kessides, 1998; Evans, 1998.
4. Brown y McCalla, 1998.
5. Douglass, 1992.

6. WRI, 1996. Un estudio anterior de la OMS (1986) estimaba la reducción en 40 a 50%.
7. OMS, 1995.
8. Chhabra y colaboradores, 1998.
9. WRI, 1996.
10. WRI-OMS, 1999.
11. Banco Mundial, 1994.
12. WRI, 1996.
13. PNUD, 1998.
14. Banco Mundial, 1997a.
15. WRI, 1996; Harpham y Tanner, 1995. Para datos recientes sobre diferencias entre la población urbana en Estados Unidos, véase Claudio y colaboradores (1999).
16. WRI, 1996; Haddad, Ruel y Garrett, 1999.
17. Otros factores determinantes son igualmente importantes, como la marginación cultural y política, los conflictos étnicos y la violencia en los medios de comunicación. Véase también Bourguignon (1998).
18. Zaidi, 1998.
19. Bourguignon, 1998. Según una estimación reciente relativa a Sudáfrica los costos de la delincuencia y la violencia ascienden a 6% (por lo menos) del PIB del país (*Business Times*, 14 de febrero de 1999).
20. Banco Mundial, 1994.
21. Rosen, 1993.
22. Rosen, 1993.
23. En muchas ciudades (Bogotá, Karachi, Manila y Taipei, por ejemplo) los ricos siguen estando expuestos a la delincuencia y a los secuestros. Ni siquiera las medidas más rigurosas de seguridad pueden garantizar la seguridad personal. Véase Simón Romero, "Cashing in on Security Worries", *The New York Times*, 24 de julio de 1999.
24. G. Shah, 1997.
25. Chaplin, 1999.
26. Tynan y Cowen, 1998.
27. Foreman-Peck y Millward, 1994.
28. Anderson, 1988.
29. Shugart, 1997.
30. *Financial Times*, 29 de abril de 1999.
31. En un informe emitido en enero de 1997 por la Oficina de Auditoría de Francia (Cour des Comptes) sobre el sector del agua y de las aguas residuales, se señaló la falta de transparencia en numerosos casos y se determinó que en algunas ocasiones los participantes privados parecían estar impidiendo que los funcionarios elegidos recibieran información adecuada. En el informe se llegó a la conclusión, sin embargo, de que en general el suministro de los servicios de agua era satisfactorio. Véase una discusión de este tema en Shugart (1997).
32. "Gestion de l'eau: renégociations en chaîne des contrats avec les groupes privés." *Les Échos*, 25 de marzo de 1999.
33. Pirez, 1998.
34. Citado en Root (1998).
35. Véase el estudio de un caso en Karachi en el Capítulo 8.
36. Hardoy y Satterthwaite, 1990.
37. Campbell, 1998; Stren, 1998.
38. Root, 1998.
39. Harpham y Stuttaford, 1999.
40. Mayo y Angel, 1993.
41. Hasan, 1997a; Leitman y Baharoglu, 1998; Lloyd-Sherlock, 1997.

42. Espinosa y López Rivera, 1994; CNUAH, 1996; Banco Mundial, 1996b.

43. Buckley y Mayo, 1989; CNUAH, 1996. Aunque la Estrategia de las Naciones Unidas aprobó oficialmente el enfoque facilitador, éste había tenido energicos partidarios con mucha anterioridad. En el *Informe sobre el desarrollo mundial 1979* se proponía una estrategia de vivienda urbana en los países en desarrollo que se centrara en estimular al sector privado a mejorar la oferta de viviendas (Banco Mundial, 1979)

44. Las reformas deberían consistir en lo siguiente: mejoramiento de los derechos de propiedad de la tierra y de los registros catastrales, simplificación del proceso regulador y de los reglamentos con objeto de reducir los costos de la vivienda, fomento de una mayor competencia en materia de construcción de viviendas, suministro de infraestructura primaria sobre la base de la recuperación total de los costos, fomento de la creación de sistemas de financiamiento hipotecario, y, especialmente, mejoramiento del acceso al crédito y polarización de los subsidios (CNUAH, 1996; Mayo y Angel, 1993).

45. Strong, Reiner y Szyrmer, 1996; Struyk, 1997.

46. Gilbert y Gugler, 1992; Hasan, 1997a.

47. WRI, 1996.

48. Whittington, Lauria y Mu, 1991.

49. *The Wall Street Journal*, "Populist Perrier? Nestle Pitches Bottled Water to World's Poor". 18 de junio de 1999.

50. Altaf, 1994a.

51. Altaf, 1994b.

52. Banco Mundial, 1994.

53. Solo, 1999.

54. Porter, 1996; Cowen y Tynan, 1999.

55. Porter, 1996.

56. Banco Mundial, 1993a.

57. Porter, 1996.

58. Blackett, 1994; Banco Mundial, 1994; WRI, 1996.

59. Sobre el tema de las alcantarillas en régimen de condominio, véase Banco Mundial (1992b) y Watson (1995). Pero debido a que las casas suelen sustituir los sistemas de letrinas secas por sistemas de vertido-descarga de agua sin conectarse a las áreas colectoras apropiadas, esos sistemas pueden descargarse en los desagües abiertos de las calles. Se han documentado casos así en Gujranwala (Pakistán); Kumasi (Ghana), y Uagadugú (Burkina Faso). Véase Altaf (1994a); Altaf y Hughes (1994); Whittington y colaboradores (1993).

60. Hasan, 1998.

61. Ingram, 1998.

62. Kitano, 1998.

63. Rabinovitch, 1992; WRI, 1996.

64. Copenhague es una de las ciudades que ha reducido la dependencia del automóvil reactivando las viviendas y la vida callejera en la zona céntrica y restringiendo el estacionamiento en el centro de la ciudad. Las mejoras del transporte colectivo de Friburgo se han centrado en ampliar y mejorar su sistema ferroviario liviano, que utiliza autobuses como conexiones. Perth ha obtenido un éxito limitado con su intento de desalentar el uso de automóviles integrando los servicios de autobús con el sistema de trenes eléctricos recién construido. Véase CNUAH (1996).

65. WRI, 1996.

66. Burgess, 1999; Frigenti y Harth, 1998; Graham, 1994.

67. Haddad, Ruel y Garrett, 1999.

68. Banco Mundial, 1999e.

69. Mitlin y Satterthwaite, 1998.

70. CNUAH, 1996.

71. Douglass, 1992; Evans, 1998.

72. Las estaciones de policía de barrio de Japón, o *kobans* son un modelo de mantenimiento eficaz del orden en la comunidad. La reducción de las tasas de delincuencia en Japón, que son muy bajas y están disminuyendo, se atribuye a la vasta red de organizaciones de lucha contra la delincuencia de base comunitaria que realizan sus actividades en los barrios, las escuelas y los lugares de trabajo. Las asociaciones de prevención de la delincuencia cuentan con 540.000 unidades locales de enlace. Los agentes tienen la obligación de visitar a cada familia y a cada empresa de su barrio por lo menos dos veces al año y de proporcionar muchos servicios comunitarios, como ayudar a organizar boletines informativos, reuniones y eventos deportivos. El sistema de *kobans* es muy eficaz para prevenir la delincuencia; en 1989 los agentes de los *kobans* llevaron a cabo el 73% de todos los arrestos, y del total de casos de robo solucionados, el 76% se debió a ellos. Véase Zaidi (1998).

73. Ayres, 1997.

74. Hasan, 1998.

75. Conger, 1999.

76. La elaboración participativa del presupuesto también se ha introducido en ciudades de México y Venezuela. Véase Campbell (1998) y Coelho (1996).

77. Banco Mundial, 1992a.

78. Anderson, 1998.

79. Fujikura, 1999.

80. Afsah, Laplante y Wheeler, 1997.

Capítulo 8

1. Hoekman y Djankov, 1996.

2. Banco Mundial, 1998c.

3. Egipto obtuvo importantes beneficios de su participación en la Guerra del Golfo (1990-91); posteriormente consiguió de los Estados Unidos y otros países un considerable alivio de la deuda.

4. Banco Mundial, 1998c.

5. Hoekman y Djankov, 1997a; Banco Mundial, 1998c.

6. Kenny, 1999.

7. Hoekman, Konan y Maskus, 1998.

8. Konan y Maskus, 1997.

9. Hoekman y Konan, 1999.

10. Banco Europeo de Reconstrucción y Fomento (BERF), 1998.

11. Long y Kopanyi, 1998; Vittas y Neal, 1992.

12. Abel y Szakadar, 1997-98.

13. Long y Kopanyi, 1998.

14. Calomiris, 1997.

15. Souza, 1996.

16. Mendes, 1999.

17. A los gobiernos de los estados se les asigna un impuesto sobre el valor añadido (IVA), que ellos determinan y recaudan directamente. El IVA, principal fuente de ingresos del Brasil, otorga a los estados una base de poder independiente, en especial en el próspero sudeste, donde es la fuente de ingresos más productiva para los estados.

18. Afonso, 1992; Rezende, 1995.

19. Mainwaring, 1997.

20. Dos de los 26 estados, Bahía y Ceará, han iniciado posteriormente ajustes y reformas importantes. Véase Dillinger y Webb (1999).

21. Dillinger, 1997.
22. Una vez iniciado el plan, a mediados de 1994, la inflación anual (según el índice nacional de precios al consumidor) descendió del 929% en 1994 al 22% en 1995, al 9% en 1996, al 4,3% en 1997 y al 2,5% en 1998.
23. Ter-Minassian y Craig, 1997.
24. Una posibilidad que valdría la pena considerar es la de prohibir todo préstamo público a los gobiernos subnacionales. En la Argentina y Colombia, por ejemplo, los gobiernos subnacionales obtienen financiamiento exclusivamente en el sector privado, y gracias a esta práctica el gobierno federal ya no ha recibido más peticiones de alivio de la deuda.
25. El estudio de este caso se basa en Hasan, Zaidi y Younus, 1998.
26. Mahmood, 1999.
27. Zaidi, 1997.
28. Hasan, 1997b.
29. Banco Mundial, 1999j. La elaboración de alimentos, la preparación de bebidas y el comercio han comenzado a prosperar en los poblados periurbanos y contribuyen a complementar los ingresos de las unidades familiares (Baker, 1999).
30. Brautigam, 1997.
31. Banco Mundial, 1999j.
32. Lele y Christiansen, 1989. Sólo el 20% de las tierras de labranza de Tanzania está dividido en parcelas de más de 10 hectáreas. En Kenya, el 43% de esas tierras corresponde a unidades de más de 200 hectáreas (Tomich, Kily y Johnston, 1995).
33. Buckley, 1997.
34. EIU, 1998.
35. Carr, 1993. En términos generales, en Tanzania todavía se da prioridad a los cultivos alimentarios sobre los comerciales, por temor de que no sea posible vender estos últimos y comprar alimentos al final de la temporada.
36. En promedio, los países de África al sur del Sahara pagan fletes de exportación un 20% más elevados que los que abonan los exportadores de Asia oriental. En Tanzania abundan los gastos adicionales por las demoras en los despachos de aduana, la ineficiencia de las instalaciones para carga y descarga y los fuertes gastos de reexpedición (Hertel, Masters y Elbehri, 1998). La construcción de un depósito con refrigeración en el aeropuerto Jomo Kenyatta, en Nairobi, permitirá el transporte de 160.000 toneladas anuales de productos hortícolas y otros productos agrícolas. Esto será útil para los productores tanzanianos, pero sería mucho más beneficioso contar con más capacidad en el aeropuerto de Arusha o en Dar es Salaam (*Financial Times*, "Kenyan Air Cargo Capacity Boosted", 2 de junio de 1999).
37. Islam, 1997.
38. Gautam y Anderson, 1998.
39. Tandler, 1997.
40. El contraste con Asia oriental es instructivo. En las provincias chinas de Fujian y Guandong, así como en Taiwán (China), las "redes de conexión" creadas en las ciudades interiores han servido como base para importantes grupos industriales que aprovechan eficazmente los mecanismos de subcontratación y tienen acceso a los mercados internacionales. Véanse Hayami (1998) y el Capítulo 1.
41. Después de examinar las restricciones al crecimiento del sector industrial, Tybout (1998) ha llegado a la conclusión de que los problemas principales giran en torno a la incertidumbre acerca de las políticas y la demanda, la debilidad de ordenamiento jurídico y la corrupción.
42. Transparency International, 1998.
43. Bennell, 1997.
44. Yudkin, 1999; Nature, 1999.
45. En Cole y Phelan (1999) se vincula el volumen de investigación de un país con su riqueza y con el número de científicos dedicados a la investigación, pero también con una cultura que atribuye sumo valor al logro científico y con la competencia entre las universidades para atraer a los científicos de más talento.
46. Véase Wambugu (1999) y Lipton (1999). Entre 1994 y 1998 la superficie dedicada a los cultivos transgénicos en todo el mundo pasó de aproximadamente 1,6 millones a 2,8 millones de hectáreas. África, donde los rendimientos de cultivos básicos como la papa y el maíz son los más bajos de todas las regiones, quedó casi totalmente al margen de ese proceso. Cramer (1999) señala la necesidad de investigar sobre las variedades, técnicas de injerto y métodos de elaboración del anacardo, para que los países africanos puedan aumentar los rendimientos y ampliar su participación en el mercado de exportación del producto elaborado.

Documentos de antecedentes

- Barrett, Scott. "Facilitating International Cooperation".
- Bourguignon, Francois. "Crime as a Social Cost of Poverty and Inequality: A Review Focusing on Developing Countries".
- Burgess, Robin. "Social Protection, Globalization, and Decentralization".
- Castles, Stephen. "Impacts of Emigration on Countries of Origin".
- Choe, Sang-Chuel y Won Bae Kim. "Globalization and Urbanization in Korea".
- Cooper, Richard N. "International Approaches to Global Climate Change".
- Deaton, Angus. "Global and Regional Effects of Aging and of Demographic Change".
- Fay, Marianne. "How Many Tiers? How Many Jurisdictions? A Review of Decentralization Structures across Countries".
- Glaeser, Edward L. y Jordan Rappaport. "Cities and Governments".
- Henderson, Vernon. "Urbanization In Developing Countries".
- Hohenberg, Paul M. "Urban Systems and Economic Development in Historical Perspective: The European Long Term and Its Implications".
- Hufbauer, Gary y Barbara Kotschwar. "The Future Course of Trade Liberalization".
- Hughes Hallett, A. J. "Policy Co-ordination: Globalization or Localization in International Monetary Arrangements?".
- Litan, Robert. "Toward a Global Financial Architecture for the 21st Century".
- Lucas, Robert E. B. "Internal Migration and Urbanization: Recent Contributions and New Evidence".
- Malpezzi, Stephen. "The Regulation of Urban Development: Lessons from International Experience".
- Mohan, Rakesh. "Financing of Sub-National Public Investment in India".
- Satterthwaite, David y Diana Mitlin. "Urban Poverty: Some Thoughts about Its Scale and Nature and about Responses to It by Community Organizations, NGOs, Local Governments and National Agencies".
- Smoke, Paul. "Strategic Fiscal Decentralization in Developing

Countries: Issues and Cases".
 Srinivasan, T. N. "Think Globally, Act Locally! Development Policy at the Turn of the Century".
 Stren, Richard. "Urban Governance and Politics in a Global Context: The Growing Importance of the Local".

Bibliografía

La palabra *multicopiado* se utiliza para designar los documentos reproducidos de forma extraoficial, que generalmente no se encuentran en las bibliotecas.

- AB Assesores. 1998. "Sub-Sovereign Capital Market Transactions in Latin America: Six Case Studies." World Bank Joint Program on Sub-Sovereign Capital Markets. Banco Mundial, Washington, D.C. Multicopiado.
- Abel, I. y L. Szakadat. 1997-98. "Bank Restructuring in Hungary." *Acta Oeconomica* 49(1-2): 157-90.
- Ablo, Emmanuel y Ritva Reinikka. 1998. "Do Budgets Really Matter? Evidence from Public Spending on Education and Health in Uganda." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 1926. Banco Mundial, Oficina Regional de África, Washington, D.C.
- ADBÍ (Instituto del Banco Asiático de Desarrollo). 1998. "Executive Summary of Workshop on Economic Monitoring of Financial Systems in East and Southeast Asia." Tokio. Multicopiado.
- Ades, Alberto y E. Glaeser. 1995. "Trade and Circuses: Explaining Urban Giants." *Quarterly Journal of Economics* 110(1): 195-258.
- Afonso, José Roberto Rodrigues. 1992. "Federalismo Fiscal e Reforma Institucional: Falácias, Conquistas e Descentralização." Discussion Paper 3. Centro de Estudos de Políticas Públicas, Rio de Janeiro.
- Afsah, Shakeb, Benoit Laplante y David Wheeler. 1997. "Regulation in the Information Age: Indonesian Public Information Program for Environmental Management." Banco Mundial, Grupo de investigaciones sobre el desarrollo, Washington, D.C. Multicopiado.
- Aghion, Philippe y Jeffrey G. Williamson. 1998. *Growth, Inequality and Globalization*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ahmad, Ehtisham y Jon Craig. 1997. "Intergovernmental Transfers." En *Fiscal Federalism in Theory and Practice*, compilado por Teresa Ter-Minassian. Washington, D.C.: Fondo Monetario Internacional.
- Ahmad, Junaid K. 1999. "Decentralizing Borrowing Powers." Poverty Reduction and Economic Management Network (PREM) Notes 15. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Ahmad, Junaid K. y Charles E. McLure, Jr. 1994. "Intergovernmental Fiscal Relations in South Africa: A Case Study of Policy-Induced Dysfunction." Banco Mundial, Washington, D.C. Multicopiado.
- AIDS Analysis*. 1998. "World Population Profile Reveals Bleak Data." 8(3/Junio): 1-2.
- Alderman, Harold. 1998. "Do Local Officials Know Something We Don't? Decentralization of Targeted Transfers in Albania." Banco Mundial, Washington, D.C. Multicopiado.
- Alesina, Alberto y E. Spolaore. 1997. "On the Number and Size of Nations." *Quarterly Journal of Economics* 112: 1027-56.
- Alesina, Alberto y Robert Perotti. 1997. "Fiscal Adjustments in OECD Countries: Composition and Macroeconomic Effects." *IMF Staff Papers* 44(2): 210-48. Washington, D.C.
- . 1998. "Economic Risk and Political Risk in Fiscal Unions." *The Economic Journal* 108: 989-1008.
- Alesina, Alberto y Romain Wacziarg. 1998. "Is Europe Going Too Far?" Massachusetts Institute of Technology. Multicopiado.
- Alesina, Alberto. 1998. "Too Large and Too Small Governments." Conferencia sobre política económica y capital accionario. Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Altaf, Mir A. 1983. "The Strategic Implications of Varying Environments, Aspects of Decisionmaking under Instability." Tesis de doctorado, Stanford University. Multicopiado.
- . 1994a. "Household Demand for Improved Water and Sanitation in a Large Secondary City: Findings from a Study in Gujranwala, Pakistan." *Habitat International* 18(1).
- . 1994b. "The Economics of Household Response to Inadequate Water Supplies: Evidence from Pakistan." *Third World Planning Review* 16(1).
- Altaf, Mir A. y Jeffrey A. Hughes. 1994. "Measuring the Demand for Improved Urban Sanitation Services: Results of a Contingent Valuation Study in Ouagadougou, Burkina Faso." *Urban Studies* 31(10).
- Altaf, Mir A., A. Ercelawn, K. Bengali y A. Rahim. 1993. "Poverty in Karachi: Incidence, Location, Characteristics and Upward Mobility." *Pakistan Development Review* 32(2).
- Ambio*. 1995. "Malaria and Malaria Potential Transmission to Climate." 24(6): 200-07.
- Amjad, Rashid. 1989. "To the Gulf and Back: Studies on the Economic Impact of Asian Labour Migration." Organización Internacional del Trabajo, Ginebra.
- Anderson, Bob y Paul Brenton. 1998. "The Dollar, Trade, Technology, and Inequality in the USA." *National Institute Economic Review* 166 (Octubre): 78-86.
- Anderson, J. 1998. "The Kyoto Protocol on Climate Change: Background, Unresolved Issues and Next Steps." Resources for the Future, Washington, D.C. Multicopiado.
- Anderson, Kym y Warwick McKibbin. 1997. "Reducing Coal Subsidies and Trade Barriers: Their Contribution to Greenhouse Gas Abatement." Banco Mundial, Washington, D.C. Multicopiado.
- Anderson, Kym. 1999. "The WTO Agenda for the New Millennium." *The Economic Record* 75(228).
- Anderson, Letty. 1988. "Fire and Disease: The Development of Water Supply Systems in New England, 1879-1900." En *Technology and the Rise of the Networked City in Europe and America*, compilado por Joel A. Tarr y Gabriel Dupuy. Filadelfia: Temple University Press.
- Anderson, Mats. 1998. "Improving Urban Quality of Life in Europe and Central Asia." Banco Mundial, Región de Europa y Asia Central (ECA) Sector urbano, Washington, D.C. Multicopiado.
- Antarctica Project. 1999. "The Antarctic Treaty System." Washington, D.C. Puede consultarse en línea en <http://www.asoc.org/>.

- Antweiler, Werner, Brian R. Copeland y M. Scott Taylor. 1998. "Is Free Trade Good for the Environment?" Working Paper 6707. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- Attanasio, Orazio y James Banks. 1998. "Trends in Household Saving Don't Justify Tax Incentives to Book Saving." *Economic Policy* 27(Octubre).
- Aw, Bee-Yan y Geetra Batra. 1998. "Technological Capability and Firm Efficiency in Taiwan (China)." *World Bank Economic Review* 12(1): 59-80.
- Ayres, Robert L. 1997. *Crime and Violence as Development Issues in Latin America and the Caribbean*. Estudios del Banco Mundial sobre América Latina y el Caribe, Washington, D.C. Multicopiado.
- Aziz, Jahangir y Robert F. Wescott. 1997. "Policy Complementarities and the Washington Consensus." Documento de trabajo del FMI 97/118. Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Bahl, Roy W. 1999a. "Intergovernmental Transfers in Developing and Transition Countries: Principles and Practice." School of Political Studies, Georgia State University, Atlanta. Multicopiado.
- . 1999b. *Fiscal Policy in China: Taxation and Intergovernmental Fiscal Relations*. San Francisco: The 1990 Institute.
- Bahl, Roy W. y Johannes F. Linn. 1992. *Urban Public Finance in Developing Countries*. Nueva York: Oxford University Press.
- Baker, Jonathan. 1999. "Rural-Urban Links and Economic Differentiation in Northwest Tanzania." *African Rural and Urban Studies* 3(1): 25-48.
- Baldwin, Richard E. y Anthony J. Venables. 1995. "Regional Economic Integration." En *Handbook of International Economics*, compilado por Gene Grossman y Kenneth Rogoff, 3: 1597-1643. Amsterdam: Elsevier Science B.V.
- Baldwin, Richard E. y Philippe Martin. 1999. "Two Waves of Globalization: Superficial Similarities, Fundamental Differences." Working Paper 6904. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- Baliño, Tomás J. T., Adam Bennett y Eduardo Borensztein. 1999. "Monetary Policy in Dollarized Economies." Estudio No. 171. Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Banco Mundial. 1979. *Informe sobre el desarrollo mundial 1979*. Nueva York: Oxford University Press.
- . 1990. *Informe sobre el desarrollo mundial 1990: La pobreza*. Washington D.C.: Banco Mundial.
- . 1991. *Informe sobre el desarrollo mundial 1991: La tarea acuñante del desarrollo*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- . 1992a. *Governance and Development*. Banco Mundial, Washington, D.C.
- . 1992b. *Informe sobre el desarrollo mundial 1992: Desarrollo y medio ambiente*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- . 1993a. "Indonesia: Environment and Development: Challenges for the Future." Washington, D.C. Multicopiado.
- . 1993b. *Informe sobre el desarrollo mundial 1993: Invertir en salud*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- . 1994. *Informe sobre el desarrollo mundial 1994: Infraestructura y desarrollo*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- . 1995a. *China: Macroeconomic Stability in a Decentralized Economy. A World Bank Country Study*. Washington, D.C.
- . 1995b. *Local Government Capacity in Colombia: Beyond Technical Assistance. A World Bank Country Study*. Washington, D.C.
- . 1995c. *Informe sobre el desarrollo mundial 1995: El mundo del trabajo en una economía integrada*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- . 1996a. *Sustainable Transport: Priorities for Policy Reform*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- . 1996b. "The Hashemite Kingdom of Jordan: Housing Finance and Urban Sector Reform Project." Informe de evaluación inicial preparado por el personal. Washington, D.C.
- . 1996c. *Informe sobre el desarrollo mundial 1996: De la planificación centralizada a la economía de mercado*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- . 1997a. *Clear Water, Blue Skies: China's Environment in the New Century*. Washington, D.C.
- . 1997b. *Five Years after Rio: Innovations in Environmental Policy*. Serie 18 de monografías y estudios sobre el desarrollo ecológicamente sostenible. Washington, D.C.
- . 1997c. *Private Capital Flows to Developing Countries*. Nueva York: Oxford University Press. (Resumen disponible en español con el título: Flujos de capital privado a los países en desarrollo: el camino de la integración financiera.)
- . 1997d. *Informe sobre el desarrollo mundial 1997: El Estado en un mundo en transformación*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- . 1998a. *Assessing Aid: What Works, What Doesn't, and Why*. Nueva York: Oxford University Press.
- . 1998b. *East Asia: The Road to Recovery*. Washington, D.C.
- . 1998c. *Egypt in the Global Economy: Strategic Choices for Savings, Investments, and Long-Term Growth*. Estudios económicos sobre Oriente Medio y Norte de África. Washington, D.C.
- . 1998d. *Environmental and Socially Sustainable Development Website* (<http://www-esd.worldbank.org>).
- . 1998e. "Forest Carbon Action Plan: World Bank's Program to Improve the Understanding of the Climate Benefits of Forestry and Land Management." Washington, D.C. Multicopiado.
- . 1998f. "Fuel for Thought. A New Environmental Strategy for the Energy Sector." Washington, D.C.
- . 1998g. Programas del FMAM (<http://www.gefweb.org/OPERPORT/PROGLIST.PDF>).
- . 1998h. *Global Economic Prospects and the Developing Countries 1998/99*. Beyond Financial Crisis. Washington, D.C.
- . 1998i. "India: Urban Infrastructure Services Report. Draft Country Study." Washington, D.C.
- . 1998j. "Meeting the Challenge for Rural Energy and Development." Washington, D.C.
- . 1998k. "Questions and Answers on the World Bank and Climate Change." Washington, D.C. Multicopiado.
- . 1998l. *World Development Indicators 1998*. Washington, D.C.
- . 1998m. *Informe sobre el desarrollo mundial 1998: El cono-*

- cimiento al servicio del desarrollo*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- . 1998n. *New Opportunities for Development: The Desertification Convention*. Washington, D.C.
- . 1998o. "Agricultural Policy Reform and the Least Developed and Net Importing Countries." Washington, D.C. Multicopiado.
- . 1999a. "Propuesta de un marco integral de desarrollo". Multicopiado.
- . 1999b. "Ethiopia Regionalization Study." Report 188898-ET. Washington, D.C.
- . 1999c. *Global Development Finance 1999*. Washington, D.C.
- . 1999d. "Greening Industry: New Roles for Communities, Markets and Governments." Washington, D.C.
- . 1999e. "Poverty Reduction and the World Bank Progress in Fiscal 1998." Washington, D.C. Multicopiado.
- . 1999f. "The Child Labor Program." Red sobre desarrollo humano. Washington, D.C.
- . 1999g. "Trade Blocs and Beyond." Informe del Banco Mundial sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo. Washington, D.C. Borrador.
- . 1999h. "Uzbekistan Structural Policy Review." Informe sectorial No. 19626. Washington, D.C.
- . 1999i. *World Development Indicators 1999*. Washington, D.C.
- . 1999j. "Tanzania: Peri-Urban Development in the African Mirror." Informe No. 19526-TA. Washington, D.C.
- . 1999k. "Africa Regional Gender Action Plan." Washington, D.C. Multicopiado.
- Barkin, Samuel y George Shambaugh. 1996. "Common-Pool Resources and International Environmental Politics." *Environmental Politics* 5(3): 429-47.
- Baron, James N. y Michael T. Hannan. 1994. "The Impact of Economics on Contemporary Sociology." *Journal of Economic Literature* 32: 1111-46.
- Barrett, Scott. 1998a. "Facilitating International Cooperation." Documento de antecedentes para el *Informe sobre el desarrollo mundial, 1999/2000*. Banco Mundial, Washington, D.C.
- . 1998b. "Montreal v. Kyoto: International Cooperation and the Global Environment." Preparado para la Oficina de Estudios del Desarrollo, Proyecto sobre bienes públicos mundiales del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Multicopiado.
- . 1998c. "The Credibility of Trade Sanctions in International Environmental Agreements." London Business School, Londres. Multicopiado.
- Barro, Robert. 1991. "Economic Growth in a Cross Section of Countries." *Quarterly Journal of Economics* 106: 407-43.
- Barth, James R., Gerard C. Caprio y Ross Levine. 1999. "Financial Regulation and Performance: Cross-Country Evidence." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 2037. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Begg, Iain. 1999. "Cities and Competitiveness." *Urban Studies* 36(5-6).
- Begum, Shamshad y A. F. M. Shamsuddin. 1998. "Exports and Economic Growth in Bangladesh." *Journal of Development Studies* 35(1/Octubre): 89-114.
- Bennell, Paul. 1997. "Foreign Direct Investment in Africa: Rhetoric and Reality." *SAIS Review* (Verano/Otoño): 127-40.
- BERF (Banco Europeo de Reconstrucción y Fomento). 1997. *Transition Report 1997: Economic Performance and Growth*. Londres.
- . 1998. *Transition Report 1998: Economic Performance and Growth*. Londres.
- Bergsten, C. Fred. 1998. "A New Strategy for the Global Crisis." *International Economics Policy Brief*. Institute for International Economics, Washington, D.C.
- Bernard, Andrew y Steven Durlauf. 1996. "Interpreting Tests of the Convergence Hypothesis." *Journal of Econometrics* 71: 161-73.
- Bertaud, Alain y Bertrand Renaud. 1997. "Socialist Cities without Land Markets." *Journal of Urban Economics* 41: 137-51.
- Bertaud, Alain, Robert Buckley, Margret Thalwitz y Cracow Real Estate Institute. 1997. "Cracow in the Twenty-first Century: Princes or Merchants?" Documento presentado en la Conferencia del Instituto Lincoln sobre precios de la tierra y sistemas y mercado de la información sobre la tierra. Cambridge. Banco Mundial, Washington, D.C. Multicopiado.
- Berthélemy, Jean-Claude y Aristomène Varoudakis. 1996. "Policies for Economic Take-off." *Policy Brief* 12: 1-32. Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), París.
- Berthélemy, Jean-Claude, Sébastien Dessus y Aristomène Varoudakis. 1997. "Capital humain, ouverture extérieure et croissance: estimation sur données de panel d'un modèle à coefficients variables." *Policy Brief* 121: 1-32. Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), París.
- Bhagwati, Jagdish. 1991. *The World Trading System at Risk*. Princeton: Princeton University Press.
- Bird, Richard M. 1999. "Rethinking Tax Assignment: The Need for Better Subnational Taxes." Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C. Multicopiado.
- Bird, Richard M. y Edgard R. Rodríguez. 1999. "Decentralization and Poverty Alleviation: International Experience and the Case of the Philippines." Department of Economics, University of Toronto. Multicopiado.
- Bird, Richard M. y François Vaillancourt, comps. 1999. *Fiscal Decentralization in Developing Countries*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bird, Richard M. y Pierre-Pascal Gendron. 1997. "Dual VATs and Cross-Border Trade: Two Problems, One Solution?" *International Tax and Public Finance* 5: 429-42.
- Bird, Richard M., Robert D. Ebel y Christine I. Wallich, comps. 1995. *Decentralization of the Socialist State*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Black, D. y J. V. Henderson. 1998. "Urban Evolution in the USA." Department of Economics, Brown University, Providence, R.I. Multicopiado.
- Blackett, Isabel C. 1994. "Low-Cost Urban Sanitation in Lesotho." Documento sobre cuestiones relativas al agua y el saneamiento No. 10. Programa Conjunto PNUD-Banco

- Mundial para el Agua y el Saneamiento. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Blomström, Magnus y Ari Kokko. 1997. "Regional Integration and Foreign Direct Investment: A Conceptual Framework and Three Cases." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 1750. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Boddy, Martin. 1999. "Geographical Competitiveness: A Critique." *Urban Studies* 36(5-6).
- Boeninger, Edgardo. 1992. "Governance and Development: Issues and Constraints." En *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics*, compilado por Lawrence Summers y Shekhar Shah. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Bohning W. R. y R. Zegers de Beiji. 1995. "The Integration of Migrant Workers in the Labour Market: Policies and Their Impact." *International Migration Papers* 8: 1-59. Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra.
- Bolbol, Ali A. 1999. "Arab Trade and Free Trade: A Preliminary Analysis." *International Journal of Middle Eastern Studies* 31: 3-17.
- Boniface, Pascal. 1998. "The Proliferation of States." *The Washington Quarterly* 21(3).
- Bordo, Michael D., Barry Eichengreen y Douglas A. Irwin. 1999. "Is Globalization Today Really Different Than Globalization a Hundred Years Ago?" Documento presentado en el Foro de la Brookings Institution sobre el sistema de gobierno en la economía mundial. Washington D.C., 15-16 de abril.
- Bordo, Michael D., Barry Eichengreen y Jongwoo Kim. 1998. "Was There Really an Earlier Period of International Financial Integration Comparable to Today?" Working Paper 6738. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- Borensztein, Eduardo, José de Gregorio y Johngh-wa Lee. 1998. "How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?" *Journal of International Economics* 45(1): 115-35.
- Borjas, George J. 1998. "Economic Research on the Determinants of Immigration: Lessons for the European Union." Department of Economics, Harvard University, Cambridge, Mass. Multicopiado.
- Bougheas, Spiros, Panicos O. Demetriades y Edgar L. W. Morgenroth. 1999. "Infrastructure, Transport Costs and Trade." *Journal of International Economics* 47: 169-89.
- Bourguignon, François. 1998. "Crime as a Social Cost of Poverty and Inequality: A Review Focusing on Developing Countries." Documento de antecedentes para el *Informe sobre el desarrollo mundial, 1999/2000*. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Bradbury, L. Katherine, Yolanda K. Kodrzycki y Robert Tanenwald. 1997. "The Effects of State and Local Public Policies on Economic Development: An Overview." *New England Economic Review* Marzo/Abril: 1-12.
- Bradley, Rebecca y Joshua S. Gans. 1998. "Growth in Australian Cities." *Economic Record* 74: 266-78.
- Brautigam, Deborah. 1997. "Substituting for the State: Institutions and Industrial Development in Eastern Nigeria." *World Development* 25(7): 1081-93.
- Breton, Albert. 1996. *Competitive Governments: An Economic Theory of Politics and Public Finance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bridges, Amy. 1997. *Morning Glories: Municipal Reform in the Southwest*. Princeton: Princeton University Press.
- Brockerhoff, Martin y E. Brennan. 1998. "The Poverty of Cities in Developing Regions." *Population and Development Review* 24(1/Marzo).
- Brown, Lynn y Alex F. McCalla. 1998. "Global Urbanization Trends: Implications for Food Systems and Food Services." Banco Mundial, Washington, D.C. Multicopiado.
- Brunetti, Aymo. 1997. *Politics and Economic Growth: A Cross-Country Data Perspective*. Development Centre Studies. Paris: Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos.
- Bryant, Ralph. 1995. *International Coordination of National Stabilization Policies*. Washington, D.C.: The Brookings Institution Press.
- Buckley, Graeme. 1997. "Microfinance in Africa: Is It Either the Problem or the Solution?" *World Development* 25(7): 1063-80.
- Buckley, Robert y Stephen Mayo. 1989. "Housing Policy in Developing Economies: Evaluating the Macroeconomic Impacts." *Review of Urban and Regional Development Studies* 2(27).
- Buckley, Robert. 1999. *1998 Annual Review of Development Effectiveness*. Washington, D.C.: Banco Mundial. (Resumen disponible en español con el título "Examen anual de la eficacia en términos de desarrollo".)
- Burgess, Robin. 1998. "Social Protection, Globalization, and Decentralisation." Department of Economics, London School of Economics. Multicopiado.
- . 1999. "Social Protection, Globalization and Decentralisation." Documento de antecedentes para el *Informe sobre el desarrollo mundial, 1999/2000*. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Burki, Shahid Javed y Guillermo E. Perry. 1998. *Más allá del consenso de Washington: la hora de la reforma institucional*. Estudios del Banco Mundial sobre América Latina y el Caribe: Puntos de Vista. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Burki, Shahid Javed, Guillermo E. Perry y William Dillinger. 1999. *Beyond the Center: Decentralizing the State*. Estudios del Banco Mundial sobre América Latina y el Caribe: Puntos de Vista. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Burtless, Gary, Robert Z. Lawrence, Robert E. Litan y Robert J. Shapiro. 1998. *Globophobia*. Washington, D.C.: The Brookings Institution Press.
- Business Week. 1998. "A Fresh Shot at Malaria." 21 de septiembre.
- . 1999. "Fresh Strains of Unzappable Germs." 2 de agosto.
- Butler, James H. 1999. "A Record of Atmospheric Halocarbons during the Twentieth Century from Polar Air." *Nature* 339(24 de junio): 749-55.
- Cairncross, Frances. 1997. *The Death of Distance: How the Communications Revolution Will Change Our Lives*. Cambridge: Harvard Business School Press.
- Caldeira, Teresa P. R. 1996. "Building up Walls: The New Pattern of Spatial Segregation in São Paulo." *Revista internacional de ciencias sociales* (147/marzo).

- Calomiris, Charles. 1997. *The Postmodern Bank Safety Net: Lessons from Developed and Developing Countries*. Washington, D.C.: American Enterprise Institute.
- . 1999. "How to Invent a New IMF." *The International Economy* (Enero/febrero): 32 y siguientes
- Calvo, Sarah. 1999. "Reducing Vulnerability to Speculative Attacks." Poverty Reduction and Economic Management Network (PREM) Notes 16. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Campbell, Tim E. 1998. "The Quiet Revolution: The Rise of Political Participation and Local Government with Decentralization in Latin America and the Caribbean." Banco Mundial, Washington, D.C. Multicopiado.
- Caprio, Gerard C. 1998. "International Financial Integration: Pitfalls and Possibilities." Banco Mundial, Washington, D.C. Multicopiado.
- Caprio, Gerard C. y Daniela Klingebiel. 1996. "Bank Insolvencies: Cross-Country Experience." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 1620. Banco Mundial, Washington, D.C.
- . 1999. "Table of Episodes of Major Bank Insolvencies." Banco Mundial, Washington, D.C. Multicopiado.
- Carey, John M. 1997. "Institutional Designs and Party Systems." En *Consolidating the Third Wave Democracies*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Caron, Mary. 1999. "The Politics of Life and Death." *World Watch* (Mayo/Junio): 30-38.
- Carr, Stephen. 1993. *Improving Cash Crops in Africa: Factors Influencing the Productivity of Cotton, Coffee, and Tea Grown by Smallholders*. Documento técnico del Banco Mundial No. 216. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Carrington, William J. y Enrica Detragiache. 1998. "How Big Is the Brain Drain?" Documento de trabajo del FMI 98/102. Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Caselli, Francesco, G. Esquivel y F. Lefort. 1996. "Reopening the Convergence Debate: A New Look at Cross-Country Growth Empirics." *Journal of Economic Growth* 1 (Septiembre): 363-89.
- Castles, Stephen. 1998. "Impacts of Emigration on Countries of Origin." Documento de antecedentes para el *Informe sobre el desarrollo mundial, 1999/2000*. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Caves, Richard E. 1996. *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, 2a. ed. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cesar, Herman. 1998. "Indonesian Coral Reefs: A Precious but Threatened Resource." En *Coral Reefs: Challenges and Opportunities for Sustainable Management: Proceedings of an Associated Event of the Fifth Annual World Bank Conference on Environmentally and Socially Sustainable Development*, compilado por Maria Hatzios, Anthony Hooten y Martin Fodor. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- CFI (Corporación Financiera Internacional). 1998. *Inversión extranjera directa*. Experiencias de la CFI 5. Washington, D.C.
- Chaplin, Susan E. 1999. "Cities, Sewers, and Poverty: India's Politics of Sanitation." *Environment and Urbanization* 11(1): 145-58.
- Charnovitz, Steve. 1996. "Trade Measures and the Design of International Regimes." *Journal of Environment and Development* 5(2): 168-96.
- Chhabra, S. K., C. K. Gupta, P. Chhabra y S. Rajpal. 1998. "Prevalence of Bronchial Asthma in Schoolchildren of Delhi." *Journal of Asthma* 35(3).
- Choe, Sang-Chuel y Won Bae Kim. 1999. "Globalization and Urbanization in Korea." Documento de antecedentes para el *Informe sobre el desarrollo mundial, 1999/2000*. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Chomitz, K. y K. Kumari. 1998. "The Domestic Benefits of Tropical Forests: A Critical Review." *World Bank Research Observer* 13(1): 13-35.
- Christianson, Gale E. 1999. *Greenhouse*. Nueva York: Walker and Company.
- Chumacero, Rómulo, Raúl Labán y Felipe Larrain. 1996. "What Determines Capital Inflows: An Empirical Analysis for Chile." Universidad Católica de Chile, Santiago. Documento inédito.
- Claessens, Stijn y Moon-Whoan Rhee. 1994. "The Effects of Barriers on Equity Investments in Developing Countries." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 1263. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Claessens, Stijn, Asli Demirgüç-Kunt y Harry Huizinga. 1998. "How Does Foreign Entry Affect the Domestic Banking Market?" Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 1918. Banco Mundial, Washington, D.C. Multicopiado.
- Claudio, L., L. Tulton, J. Doucette, P. J. Landrigan. 1999. "Socioeconomic Factors and Asthma Hospitalization Rates in New York City." *Asthma* 36(4): 343-50.
- Clerides, Sofronis, Saul Lach y James Tybout. 1998. "Is Learning-by-Exporting Important? Micro-Dynamic Evidence from Colombia, Mexico and Morocco." *Quarterly Journal of Economics* 113: 903-47.
- Cline, William R. 1997. *Trade and Income Distribution*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- CNUAH (Centro de las Naciones Unidas para los Asentamientos Humanos). 1995. *Global Urban Indicators Database*. Nairobi.
- . 1996. *Un mundo en proceso de urbanización: informe mundial sobre asentamientos humanos 1996*. Oxford: Oxford University Press.
- Coelho, Magda Prates. 1996. "Urban Governance in Brazil." En *Cities and Governance: New Directions in Latin America, Asia and Africa*, compilado por Patricia L. McCarney. Toronto: University of Toronto Press.
- Coffee, Joyce Elena. 1999. "Innovations in Municipal Service Delivery: The Case of Vietnam's Haiphong Water Supply Company." Tesis de licenciatura. Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, Mass. Multicopiado.
- Cohen, Barney. 1998. "The Emerging Fertility Transition in Sub-Saharan Africa." *World Development* 26.
- Cohen, Daniel. 1998. *The Wealth of the World and the Poverty of Nations*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Cohen, Mitchell L. 1992. "Epidemiology of Drug Resistance: Implications for a Post Microbial Era." *Science*. Agosto.
- Cohen, Roberta y Francis M. Deng. 1998. *Masses in Flight:*

- The Global Crisis of Internal Displacement*. Washington, D.C.: The Brookings Institution Press.
- Cole, Stephen y Thomas J. Phelan. 1999. "The Scientific Productivity of Nations." *Minerva* 37(1): 1-23.
- Coleman, James y Thomas Hoffer. 1987. *Public and Private High Schools: The Impact of Communities*. Nueva York: Basic Books.
- Colgan, Charles S. 1995. "International Regulation of State and Local Subsidies." *Economic Development Quarterly* 9(2).
- Collier, Paul y David Dollar. 1998. "Aid Allocation and Poverty Reduction." Banco Mundial, Washington, D.C. Multicopiado.
- Comité del Grupo de los Veintidós. 1998a. "Report of the Working Group on Strengthening Financial Systems." Washington, D.C. Publicación no oficial.
- . 1998b. "Report of the Working Group on Transparency and Accountability." Washington, D.C. Publicación no oficial.
- Conger, Lucy. 1999. "Porto Alegre: Where the Public Controls the Purse Strings." *Urban Age* 6(4): 4-5.
- Connelly, James. 1996. "Review of Making Nature, Shaping Culture: Plant Biodiversity in Global Context." *Environmental Politics* 5(4): 770-1.
- Consejo de Estado de China. 1994. "A White Paper on Chinese Population, Environment and Development in the Twenty-first Century, Adopted at the Sixteenth Regular Meeting of the State Council." 25 de marzo. Traducción de varios fragmentos reproducidos en *Chinese Environment and Development*, 7(4): 74-95.
- Cooke, Philip y Kevin Morgan. 1998. *The Associational Economy. Firms, Regions, and Innovation*. Oxford: Oxford University Press.
- Cooper, Richard N. 1998. "International Approaches to Global Climate Change." Documento de antecedentes para el *Informe sobre el desarrollo mundial, 1999/2000*. Banco Mundial, Washington, D.C.
- . 1999. "Should Capital Controls Be Banished?" Department of Economics, Harvard University. Multicopiado.
- Costa, L. Dora. 1998. *The Evolution of Retirement*. Chicago: University of Chicago Press.
- Cour, Jean-Marie. 1998a. "Draft Proposal for a Data System for the Durban Metropolitan Area." Club del Sahel. OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos), París. Multicopiado.
- . 1998b. "First Lessons from the Ecolog Program." Nota de la Secretaría del Club del Sahel. OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos), París.
- Covarrubias, Alvaro. 1999. "Lending for Electric Power in Sub-Saharan Africa." Banco Mundial, Washington, D.C. Multicopiado.
- Cowen, Penelope Brook y Nicola Tynan. 1999. "Reaching the Urban Poor with Private Infrastructure." Finance, Private Sector, and Infrastructure Network Viewpoint 188. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Coyle, Diane. 1998. *The Weightless World*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Cramer, Christopher. 1999. "Can Africa Industrialize by Processing Primary Commodities? The Case of Mozambican Cashew Nuts." *World Development* 27(7): 1247-66.
- Crystal, David. 1997. *English as a Global Language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Curtis, Valerie y Bernadette Kanki. 1998. "Bednets and Malaria." Africa Health. Mayo.
- DAESI (Departamento de Asuntos Económicos y Sociales Internacionales, Naciones Unidas). 1996. *World Urbanization Prospects*. Nueva York.
- . 1998. *World Urbanization Prospects*. Nueva York.
- Dahl, Robert A. 1991. *Poliarquía*. Buenos Aires: REI Argentina.
- . 1986. "Federalism and the Democratic Process." En *Democracy, Identity and Equality*. Oslo: Norwegian University Press.
- Dailami, Mansoor y Danny Leipziger. 1998. "Infrastructure Project Finance and Capital Flows: A New Perspective." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 1861. Banco Mundial, Washington D.C.
- Davoodi, Hamid y Heng-fu Zou. 1998. "Fiscal Decentralization and Economic Growth: A Cross-Country Study." Banco Mundial, Departamento de Investigaciones sobre Políticas de Desarrollo, Washington, D.C. Multicopiado.
- de Figueiredo, Rui J. P. Jr. y Barry R. Weingast. 1998. "Self-Enforcing Federalism: Solving the Two Fundamental Dilemmas." Department of Political Science, Stanford University, Stanford, Calif. Multicopiado.
- de Fontaubert, A. Charlotte. 1996. "The United Nations Conference on Straddling Fish Stocks and Highly Migratory Fish Stocks: Another Step in the Implementation of the Law of the Sea Convention." *Living Resources*
- De Mello, Luiz R. 1997. "Foreign Direct Investment in Developing Countries and Growth: A Selective Survey." *Journal of Development Studies* 34: 1-34.
- Deardorff, Alan V. 1998. "Fragmentation in Simple Trade Models." Department of Economics, University of Michigan, Ann Arbor. Multicopiado.
- Deardorff, Alan V., Saul H. Hymans, Robert M. Stern y Chong Xiang. 1998. "The Economic Outlook for U.S. Trade in Services, 1999-2001." Department of Economics, University of Michigan, Ann Arbor. Multicopiado.
- Deaton, Angus. 1998. "Global and Regional Effects of Aging and of Demographic Change." Documento de antecedentes para el *Informe sobre el desarrollo mundial, 1999/2000*. Princeton University. Multicopiado.
- Deininger, Klaus y Lyn Squire. 1996. "A New Data Set Measuring Income Inequality." *World Bank Economic Review* 10(Septiembre): 565-91.
- Del Amo, Julia y colaboradores. 1999. "Does Tuberculosis Accelerate the Progression of HIV Disease? Evidence from Basic Science and Epidemiology." *AIDS* 13(10).
- Demirgüç-Kunt, Asli y Enrica Detragiache. 1998. "Financial Liberalization and Financial Fragility." Documento de trabajo del FMI 98/83. Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Demirgüç-Kunt, Asli y Ross Levine. 1995. "Stock Market Development and Financial Intermediaries: Stylized Facts." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 1462. Banco Mundial, Washington, D.C. Multicopiado.
- Dervis, Kemal y Nemat Shafiq. 1998. "The Middle East and

- North Africa: A Tale of Two Futures." *Middle East Journal* 52(4): 505-16.
- Devarajan, Shantayanan, William Easterly y Howard Pack. 1999. "Is Investment in Africa Too Low or Too High?" Banco Mundial, Washington, D.C. Multicopiado.
- Dewatripont, Mathias y Jean Tirole. 1994. *The Prudential Regulation of Banks*. Cambridge: MIT Press.
- Diamond, Larry. 1996. "Is the Third Wave Over?" *Journal of Democracy* 7(3).
- . 1999. *Developing Democracy: Toward Consolidation*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Dillinger, William y Steven B. Webb. 1999a. "Decentralization and Fiscal Management in Colombia." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 2122. Banco Mundial, Washington, D.C.
- . 1999b. "Fiscal Management in Federal Democracies: Argentina and Brazil." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 2121. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Dillinger, William. 1992. "Reforma del Régimen Tributario sobre la Propiedad Urbana: Directrices y Recomendaciones." Programa de Gestión Urbana: Instrumento No. 1. Banco Mundial, Washington, D.C.
- . 1997. "Brazil's State Debt Crisis: Lessons Learned." Latin America and the Caribbean Region Economic Notes. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Dobson, Wendy y Pierre Jacquet. 1998. *Financial Services Liberalization in the WTO*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- Dollar, David. 1999. "The Comprehensive Development Framework and Recent Development Research." Banco Mundial, Washington, D.C. Multicopiado.
- Donahue, John D. 1997. "Tiebout? Or Not Tiebout? The Market Metaphor and America's Devolution Debate." *Journal of Public Economics* 11: 73-82.
- Dooley, Michael P. 1996. "A Survey of Literature on Controls over International Capital Transactions." *Estudios del personal del FMI* 43: 639-87. Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Dornbusch, Rudi. 1998. "Cross-Border Payments Taxes and Alternative Capital Account Regimes." En *Capital Account Regimes and the Developing Countries*, compilado por G. K. Helleiner. Nueva York: St. Martin's Press.
- Douglass, Mike. 1992. "The Political Economy of Urban Poverty and Environmental Management in Asia: Access, Empowerment and Community-Based Alternatives." *Environment and Urbanization* 4(2).
- Drabek, Zdenek y Sam Laird. 1998. "The New Liberalism: Trade Policy Developments in Emerging Markets." *Journal of World Trade* 32(5): 241-69.
- Drèze, Jean y Amartya Sen. 1995. *India: Economic Development and Social Opportunity*. Nueva York: Oxford University Press.
- Dumais, Guy, Glenn Ellison y Edward L. Glaeser. 1997. "Geographic Concentration as a Dynamic Process." National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- Easterly, William y Ross Levine. 1997. "Africa's Growth Trajectory: Policies and Ethnic Divisions." *Quarterly Journal of Economics* 112(Noviembre): 1203-50.
- Easterly, William y Stanley Fischer. 1995. "The Soviet Economic Decline." *World Bank Economic Review* 9(Septiembre): 341-71.
- Easterly, William. 1999. "Life during Growth." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 2110. Banco Mundial, Washington, D.C. Multicopiado.
- Eberstadt, Nicholas. 1998. "Asia Tomorrow, Gray and Male." *National Interest* 53(Otoño).
- Edwards, Sebastian. 1998a. "Capital Flows, Real Exchange Rates, and Capital Controls: Some Latin American Experiences." Working Paper Series No. 6800:1-81, National Bureau of Economic Research.
- . 1998b. "Openness, Productivity, and Growth: What Do We Really Know?" *The Economic Journal* 108(Marzo): 383-98.
- Eichengreen, Barry y Albert Fishlow. 1998. "Contending with Capital Flows: What Is Different about the 1990s?" En *Capital Flows and Financial Crises*, compilado por Miles Kahler. Ithaca: Cornell University Press.
- Eichengreen, Barry y Andrew K. Rose. 1998. "Staying Afloat When the Wind Shifts: External Factors and Emerging-Market Banking Crises." Working Paper 6370. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- Eichengreen, Barry y colaboradores. 1999. "Liberalizing Capital Movements: Some Analytical Issues." *Economic Issues* (Febrero), Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Eichengreen, Barry y Peter B. Kenen. 1994. "Managing the World Economy under the Bretton Woods System: An Overview." En *Managing the World Economy*, compilado por Peter B. Kenen. Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- Eichengreen, Barry, Michael Mussa, Giovanni Dell'Ariccia, Enrica Detragiache, Gian Maria Milesi-Ferreti y Andrew Tweedle. 1998. "Liberalización de la cuenta de capital: Aspectos prácticos y teóricos." Serie de estudios No. 172. Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Eichengreen, Barry. 1998. "International Economic Policy in the Wake of the Asian Crisis." Working Paper C98-102. University of California, Berkeley.
- . 1999. *Toward a New International Financial Architecture*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- EIU (Economist Intelligence Unit). 1998. "Country Profile: Tanzania." Londres.
- Ekpo, Akpan H. y John E. Ndebbio. 1998. "Local Government Fiscal Operations in Nigeria." Research Paper 73. Consorcio Africano de Estudios Económicos, Nairobi.
- Elkins, James. 1999. "Chlorofluorocarbons (CFCs)." En *The Chapman and Hall Encyclopedia of Environmental Science*, compilado por David Alexander y Rhodes Fairbridge. Nueva York: Chapman and Hall.
- Elster, Jon y Rune Slagstad. 1993. *Constitutionalism and Democracy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Elster, Jon. 1988. "Is There (or Should There Be) a Right to Work?" En *Democracy and the Welfare State*, compilado por A. Guttman. Princeton: Princeton University Press.

- . 1989. *The Cement of Society*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Eskeland, Gunnar y Tarhan Feyzioglu. 1994. "Is Demand for Polluting Goods Manageable? An Econometric Study of Car Ownership and Use in Mexico." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 1309. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Espinosa, Lair y Oscar A. López Rivera. 1994. "UNICEF's Urban Basic Services Program in Illegal Settlements in Guatemala City." *Environment and Urbanization* 6 (2).
- Evanoff, Douglas D. 1998. "Global Banking Crises: Commonalities, Mistakes, and Lessons." En *Preventing Bank Crises: Lessons from Recent Global Bank Failures*, compilado por Gerard C. Caprio. Washington, D.C.: Federal Reserve Bank of Chicago e Instituto de Desarrollo Económico del Banco Mundial.
- Evans, Alison y William Bataille. 1997. *Annual Review of Development Effectiveness*. Washington, D.C.: Banco Mundial. (Resumen disponible en español con el título "Examen anual de la eficacia en términos de desarrollo".)
- Evans, Peter. 1998. "Looking for Agents of Urban Livability in a Globalized Political Economy." University of California, Berkeley. Borrador.
- Faguet, Jean-Paul. 1998. "Decentralization and Local Government Performance: Improving Public Service in Bolivia." Discussion Paper 999. Centre for Economic Performance, Londres.
- Faini, Riccardo. 1998. "European Migration Policies in American Perspective." En *Transatlantic Economic Relations in the Post-Cold War Era*, compilado por Barry Eichengreen. Nueva York: Council on Foreign Relations Press.
- Fajnzylber, Pablo, Daniel Lederman y Norman Louyza. 1998. *Determinants of Crime Rates in Latin America and the World: An Empirical Assessment*. Estudios del Banco Mundial sobre América Latina y el Caribe. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Fallon, Peter y Zafiriz Tzannatos. 1998. "Child Labor: Issues and Directions for the World Bank." Banco Mundial, Washington, D.C. Multicopiado. (Resumen disponible en español con el título: "Trabajo de menores: Temas de análisis y orientaciones para el Banco Mundial".)
- FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación). 1990. *Estadísticas de pesca: Capturas y desembarques 1988*. Roma.
- . 1998a. *Estadísticas de la producción de acuicultura 1987-1996*. Roma.
- . 1998b. *Estadísticas de pesca: Capturas y desembarques 1996*. Roma.
- . 1999a. *Estadísticas de la producción de acuicultura 1987-1996*. Roma.
- . 1999b. *Estadísticas de pesca: Capturas y desembarques 1997*. Roma.
- Far Eastern Economic Review*. 1998. 24 de diciembre.
- Farmer, Paul. 1999. "TB Superbugs: The Coming Plague on All Our Houses." *Natural History* No. 4.
- Fay, Marianne, Darfy Chaponda, Helen Mbaoy y Winnie Mulongo. 1998. "A Review of Local Institutions in Zambia." Banco Mundial, Washington, D.C. Multicopiado.
- Feenstra, Robert C. 1998. "Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy." *Journal of Economic Perspectives* 12(4): 31-50.
- Feenstra, Robert C., Dorsati Madani, Tzu-Han Yang y Chi-Yuan Liang. 1997. "Testing Endogenous Growth in South Korea and Taiwan." Working Paper 6028. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- Feldstein, Martin. 1998. "International Capital Flows: Introduction." Observaciones ante la Conferencia sobre flujos internacionales de capital, de la Oficina Nacional de Investigación Económica. Woodstock, Vermont, 17-18 de octubre
- . 1999. "A Self-Help Guide for Emerging Markets." *Foreign Affairs* 78(2): 93-109.
- Fernández, Raquel y Jonathan Portes. 1998. "Returns to Regionalism: An Analysis of Nontraditional Gains from Regional Trade Agreements." *World Bank Economic Review* 12(2): 197-220.
- Feshback, Murray. 1999. "Dead Souls." *Atlantic* (Enero): 26-27.
- Finger, J. Michael y L. Alan Winters. 1998. "What Can the WTO Do for Developing Countries?" En *The WTO as an International Organization*, compilado por Anne O. Krueger. Chicago: University of Chicago Press.
- Finger, J. Michael y Ludger Schuknecht. 1999. "Implementing the Uruguay Round Market Access Agreements." Banco Mundial, Washington, D.C.
- Finger, J. Michael, comp. 1993. *Antidumping: How It Works and Who Gets Hurt*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Fischer, Stanley. 1999. "On the Need for an International Lender of Last Resort." Discurso pronunciado en un almuerzo conjunto de la American Economic Association y la American Finance Association. Nueva York, 3 de enero.
- Fiszbein, Ariel. 1997. "The Emergence of Local Capacity: Lessons from Colombia." *World Development* 25: 1029-43.
- Flannery, Mark J. 1998. "Using Market Information in Prudential Bank Supervision: A Review of the U.S. Empirical Evidence." *Journal of Money, Credit, and Banking* 30(3): 273-305.
- Flavin, C. 1997. "The Legacy of Rio." En *State of the World*, compilado por Lester Brown. Nueva York: W. W. Norton.
- FMI (Fondo Monetario Internacional). Diversas ediciones. *Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions*. Washington, D.C.
- . 1997. *Government Finance Statistics*. Washington, D.C.
- . 1998a. *Balance of Payments Statistics Yearbook*. Washington, D.C.
- . 1998b. *Government Finance Statistics*. Washington, D.C.
- . 1998c. *International Capital Markets*. Washington, D.C.
- . 1999a. "A Guide to Progress in Strengthening the Architecture of the International Financial System" (<http://www.imf.org/external/np/exr/facts/arch.htm>).
- . 1999b. *Base de datos de perspectivas de la economía mundial*. Washington, D.C.
- Foreman-Peck, James y Robert Millward. 1994. *Public and Private Ownership of British Industry 1829-1990*. Oxford: Clarendon Press.
- Fornasari, Francesca, Steven B. Webb y Heng-Fu Zou. 1999. "Decentralized Spending and Central Government Deficits: International Evidence." Banco Mundial, Washing-

- ton, D.C. Multicopiado.
- Foroutan, Faezeh. 1996. "Turkey, 1976-85: Foreign Trade, Industrial Productivity, and Competition." En *Industrial Evolution in Developing Countries: Micro Patterns of Turnover, Productivity, and Market Structure*, compilado por Mark J. Roberts y James Tybout. Nueva York: Oxford University Press.
- Fox, William y Christine Wallich. 1997. "Fiscal Federalism in Bosnia-Herzegovina." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 1714. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Francis, Paul A. y colaboradores. 1998. *Hard Lessons: Primary Schools, Community, and Social Capital in Nigeria*. Documento técnico del Banco Mundial No. 420. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- François, Joseph F. e Ian Wooton. 1999. "Trade in International Transport Services: The Role of Competition." Center for Economic Policy Research. European Research Workshop in International Trade. Bergen, Noruega, 24-27 de junio.
- François, Joseph F., Bradley McDonald y Håkan Nordström. 1996. "The Uruguay Round: A Numerically Based Qualitative Assessment." En *The Uruguay Round and the Developing Countries*, compilado por Alan Winters y William Martin. Cambridge: Cambridge University Press.
- Frankel, Jeffrey A. y David Romer. 1999. "Does Trade Cause Growth?" *American Economic Review* 89(3): 379-98.
- Frankel, Jeffrey. 1997. *Regional Trading Blocs in the World Economic System*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- Fredland, Richard A. 1998. "Aids and Development: An Inverse Correlation?" *The Journal of Modern African Studies* 36(4): 547-68.
- Freedom House. 1990. *Freedom in the World: The Annual Survey of Political Rights and Civil Liberties*. Nueva York.
- . 1991. *Freedom in the World: The Annual Survey of Political Rights and Civil Liberties*. Nueva York.
- . 1992. *Freedom in the World: The Annual Survey of Political Rights and Civil Liberties*. Nueva York.
- . 1993. *Freedom in the World: The Annual Survey of Political Rights and Civil Liberties*. Nueva York.
- . 1994. *Freedom in the World: The Annual Survey of Political Rights and Civil Liberties*. Nueva York.
- . 1995. *Freedom in the World: The Annual Survey of Political Rights and Civil Liberties*. Nueva York.
- . 1996a. *Freedom in the World: The Annual Survey of Political Rights and Civil Liberties*. Nueva York.
- . 1996b. *Freedom Review 27* (Enero-Febrero). Nueva York.
- . 1998. *Freedom in the World: The Annual Survey of Political Rights and Civil Liberties*. Nueva York.
- Freeman, R. y D. Lindauer. 1998. "Why Not Africa?" Banco Mundial, Washington, D.C. Multicopiado.
- Freestone, D. 1999. Review of *The Implementation and Effectiveness of International Environmental Commitments*, compilado por D. Victor, K. Raustiala y E. Skolnikoff. Banco Mundial, Washington, D.C. Multicopiado.
- Freestone, D. y Z. Makuch. 1998. "The New International Environmental Law of Fisheries: The 1995 United Nations Straddling Stocks Agreement." *Yearbook of International Environmental Law* 7. Nueva York.
- Freinkman, Lev. 1998. "Russian Federation: Subnational Budgeting in Russia: Preempting a Potential Crisis." Banco Mundial, Washington, D.C. Multicopiado.
- Freire, Maria E., Marcela Huertas y Benjamin Darche. 1998. "Subnational Access to the Capital Markets: The Latin American Experience." Banco Mundial, Washington, D.C. Multicopiado.
- French, Hilary. 1997. "Learning from the Ozone Experience." En *State of the World*, compilado por Lester Brown. Nueva York: W. W. Norton.
- Frigenti, Laura y Alberto Harth. 1998. "Local Solutions to Regional Problems: The Growth of Social Funds and Public Works and Employment Projects in Sub-Saharan Africa." Banco Mundial, Washington, D.C. Multicopiado.
- Fry, Maxwell J. 1995. *Money, Interest and Banking in Economic Development*, 2a. ed. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Fuente, A. 1995. "The Empirics of Growth and Convergence: A Selective Review." Discussion Paper 1275. Center for Economic Policy Research, Londres.
- Fujikura, Ryo. 1998. "Public Participation in Urban Environmental Management in Japan." Documento para el *Informe sobre el desarrollo mundial, 1999/2000*, seminario de Tokio. Multicopiado.
- . 1999. "Public Participation in Urban Environmental Management in Japan." Documento de antecedentes para el *Informe sobre el desarrollo mundial, 1999/2000*. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Fujita, Masahisa, P. R. Krugman y A. J. Venables. 1999. *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Fung, K. C. y Francis Ng. 1998. "What Do Trade Negotiators Negotiate About? Some Evidence from the Uruguay Round." Working Paper 412. Department of Economics, University of California, Santa Cruz.
- Galeotti, Gianluigi. 1992. "Decentralization and Political Rents." En *Local Government Economics in Theory and Practice*, compilado por David King. Londres: Routledge.
- Gamble, John King, Zachary T. Irwin, Charles M. Redenius y James W. Weber. 1992. *Introduction to Political Science*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall.
- Gandal, Neil, Gordon H. Hanson y Matthew J. Slaughter. 1999. "Rybczynski Effects and Adjustment to Immigration in Israel." CEPR (Centre for Economic Policy Research) Taller sobre comercio internacional. 24-27 de junio.
- Gang, Fan. 1999. "Impacts of Globalization on the Developing Countries: The Case of China." Documento de antecedentes para el *Informe sobre el desarrollo mundial, 1999/2000*, seminario de Tokio.
- García, Gillian G. 1996. "Deposit Insurance: Obtaining the Benefits and Avoiding the Pitfalls." Documento de trabajo del FMI 96/83. Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- . 1998. "Deposit Insurance." En *Preventing Bank Crises: Lessons from Recent Global Bank Failures*, compilado por Gerard C. Caprio. Washington, D.C.: Federal Reserve Bank of Chicago e Instituto de Desarrollo Económico del Banco Mundial.

- Gardner-Outlaw, Tom y Robert Engelman. 1997. "Easing Scarcity: A Second Update." Population Action International, Washington, D.C.
- Garrett, Geoffrey. 1998. *Partisan Politics in the Global Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gaspar, Jess y Edward L. Glaeser. 1998. "Information Technology and the Future of Cities." *Journal of Urban Economics* 43(136).
- Gastanaga, Víctor M., Jeffrey B. Nugent y Bistra Pashamova. 1998. "Host Country Reforms and FDI Inflows: How Much Difference Do They Make?" *World Development* 26: 1299-1314.
- Gautam, Madhur y Jock R. Anderson. 1998. "Reconsidering the Evidence on Returns to T&V Extension in Kenya." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 2098. Banco Mundial, Departamento de Evaluación de Operaciones. Washington, D.C. Multicopiado.
- Gavin, Michael y Roberto Perotti. 1997. "Fiscal Policy in Latin America." *National Bureau of Economic Research (NBER) Macroeconomics Annual*. Cambridge, Mass.
- Gerschenkron, Alexander. 1962. *Economic Backwardness in Historical Perspective*. Cambridge, Mass.: Belknap Press.
- Gertler, Meric S. 1997. "Globality and Locality: The Future of 'Geography' and the Nation-State." En *Pacific Rim Development: Integration and Globalisation in the Asia-Pacific Economy*, compilado por Peter Rimmer. Canberra, Australia: Aussie Print.
- Gibson, Edward L., Ernesto F. Calvo y Tulia G. Falletti. 1999. "Reallocative Federalism: Overrepresentation and Public Spending in the Western Hemisphere." Department of Political Science, Northwestern University. Multicopiado.
- Giddens, Anthony. 1998. *Conversations by Anthony Giddens*. Cambridge, Reino Unido: Polity Press.
- Gilbert, Alan y Josef Gugler. 1992. *Cities, Poverty and Development*. Nueva York: Oxford University Press.
- Glaeser, Edward L. 1997. "Learning in Cities." Discussion Paper 1814: 1-23. Harvard Institute of Economic Research, Cambridge, Mass.
- . 1998. "Are Cities Dying?" *Journal of Economic Perspectives* 12(2): 139-60.
- Glaeser, Edward L. y Jordan Rappaport. 1998. "Cities and Governments." Documento de antecedentes para el *Informe sobre el desarrollo mundial, 1999/2000*. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Glaeser, Edward L., Hedi D. Kallal, José A. Scheinkman y Andrei Shleifer. 1992. "Growth in Cities." *Journal of Economic Perspectives* 12(2): 1126-53.
- Goldstein, Morris y John Hawkins. 1998. "The Origins of the Asian Financial Turmoil." Discussion Paper 9805. Reserve Bank of Australia, Canberra.
- Goldstein, Morris y Philip Turner. 1996. "Banking Crises in Emerging Economies: Origins and Policy Options." *Economic Papers* 46. Banco de Pagos Internacionales, Ginebra.
- Goldstein, Morris. 1997. *The Case for an International Banking Standard*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- . 1998. "The Case for International Banking Standards." En *Preventing Bank Crises: Lessons from Recent Global Bank Failures*, compilado por Gerard C. Caprio. Washington, D.C.: Federal Reserve Bank of Chicago e Instituto de Desarrollo Económico del Banco Mundial.
- Good, Michael F. 1999. "Tying the Conductor's Arms." *Nature*. 15 de julio.
- Goodhart, Charles, Philipp Hartmann, David Llewellyn, Lilliana Rojas-Suarez y Steven Weisbrod. 1998. *Financial Regulation*. Londres: Routledge.
- Goodman, A. 1998. "Carbon Trading Up and Running." *Tomorrow Magazine* (Mayo/Junio).
- Goulder, Lawrence H. 1994. "Energy Taxes: Traditional Efficiency Effects and Environmental Implications." *Tax Policy and the Economy* 8:105-58.
- Graham, Carol. 1994. "Safety Nets, Politics and the Poor: Transition to Market Economies." The Brookings Institution, Washington, D.C.
- Graham, Edward. 1996. *Global Corporations and National Governments*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- Gregorio, José De y P. E. Guidotti. 1995. "Financial Development and Economic Growth." *World Development* 23(3): 443-48.
- Greif, Avner. 1998. "Historical and Comparative Institutional Analysis." *American Economic Review, Papers and Proceedings* 88: 80-84.
- Grootaert, Christiaan y Ravi Kanbur. 1995. "Child Labor: A Review." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 1454. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Grossman, Gene M. y Alan B. Krueger. 1995. "Economic Growth and the Environment." *Quarterly Journal of Economics* 110: 353-77.
- Grupo Intergubernamental de Expertos sobre Cambios Climáticos (IPCC). 1995. *Climate Change 1995: The Science of Climate Change. Contribution of Working Group I to the Second Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Guerrant, Richard L. 1998. "Why America Must Care about Tropical Medicine: Threats to Global Health and Security from Tropical Infectious Diseases." *American Journal of Tropical Medicine and Hygiene* 59(1): 3-16.
- Guo, Shuqing. 1998. "Globalization and China's Economy." Documento de antecedentes para el *Informe sobre el desarrollo mundial, 1999/2000*. Banco Mundial, Washington, D.C. Multicopiado.
- Haddad, Lawrence, Marie T. Ruel y James L. Garrett. 1999. "Are Urban Poverty and Undernutrition Growing? Some Newly Assembled Evidence." Discussion Paper 63, División de Consumo de Alimentos y Nutrición del Instituto Internacional de Investigaciones sobre Política Alimentaria.
- Hallerberg, Mark y Jürgen von Hagen. 1997. "Electoral Institutions, Cabinet Negotiations, and Budget Deficits in the European Union." Georgia Institute of Technology, Atlanta. Multicopiado.
- Hardoy, Jorge y David Satterthwaite. 1990. "The Future City." En *The Poor Die Young*, compilado por J. E. Hardoy, S. Cairncross y D. Satterthwaite. Londres: Earthscan.
- Harpham, Trudy y M. Stuttaford. 1999. "Health, Governance and the Environment." En *Sustainability in Cities in Developing Countries: Theory and Practice at the Millennium*, com-

- pilado por Cedric Pugh. Londres: Earthscan.
- Harpham, Trudy y M. Tanner, comps. 1995. *Urban Health in Developing Countries: Progress and Prospects*. Londres: Earthscan.
- Harrison, Ann. 1994. "Productivity, Imperfect Competition y Trade Reform: Theory and Evidence." *Journal of International Economics* (36): 53-73.
- Harrison, Glenn W., Thomas F. Rutherford y David G. Tarr. 1996. "Quantifying the Uruguay Round." En *The Uruguay Round and the Developing Countries*, compilado por Alan Winters y William Martin. Cambridge: Cambridge University Press.
- Harvard Working Group. 1994. "The Emergence of New Diseases." *American Scientist* 82(1): 52-60.
- Harwood, Alison. 1997. "Financial Reform in Developing Countries." En *Sequencing? Financial Strategies for Developing Countries*, compilado por Alison Harwood y Bruce L. R. Smith. Washington, D.C.: The Brookings Institution Press.
- Hasan, Arif, Akbar Zaidi y Muhammad Younis. 1998. Documento de antecedentes sobre Karachi preparado para el *Informe sobre el desarrollo mundial, 1999/2000*. Washington, D.C.
- Hasan, Arif. 1997a. *Urban Housing Policies and Approaches in a Changing Asian Context*. Karachi: City Press.
- . 1997b. *Working with Government*. Karachi: City Press.
- . 1998. *Community Initiatives: Four Case Studies from Karachi*. Karachi: City Press.
- Hathaway, Dale E. y Merlinda D. Ingco. 1996. "Agricultural Liberalization and the Uruguay Round." En *The Uruguay Round and the Developing Countries*, compilado por Alan Winters y William Martin. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hawley, Willis D. 1970. *Nonpartisan Elections and the Case of Party Politics*. Nueva York: Wiley Press.
- Hay, Jonathan R. y Andrei Shleifer. 1998. "Private Enforcement of Public Laws: A Theory of Legal Reform." *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 88: 398-407.
- Hayami, Yujiro. 1998. "Toward a New Model of Rural-Urban Linkages under Globalization." Documento de antecedentes para el *Informe sobre el desarrollo mundial, 1999/2000*, seminario de Tokio.
- Head, Keith y John Ries. 1995. "Inter-City Competition for Foreign Investment: Static and Dynamic Effects of China's Incentive Areas." *Journal of Urban Economics* 40(Julio de 1996): 38-60.
- Hellman, Thomas, Kevin Murdock y Joseph E. Stiglitz. 1998. "Liberalization, Moral Hazard in Banking and Prudential Regulation: Are Capital Requirements Enough?" Graduate School of Business, Stanford University, Calif.
- Hemming, Richard y Paul Bernard Spahn. 1998. "European Integration and the Theory of Fiscal Federalism." En *Macroeconomic Dimensions of Public Finance: Essays in Honour of Vito Tanzi*, compilado por Bario Blejer y Teresa Ter-Minassian. Londres; Nueva York: Routledge.
- Hemming, Richard, Neven Mates y Barry Potter. 1997. "India." En *Fiscal Federalism in Theory and Practice*, compilado por Teresa Ter-Minassian. Washington, D.C.: Fondo Monetario Internacional.
- Henderson, J. Vernon y Ari Kuncoro. 1996. "Industrial Centralization in Indonesia." *World Bank Economic Review* 10: 513-40.
- Henderson, J. Vernon, T. Lee y J-Y Lee. 1998. "Externalities, Location, and Industrial Deconcentration in a Tiger Economy." National Bureau of Economic Research. Multicopiado.
- Henderson, J. Vernon. 1988. *Urban Development: Theory, Fact and Illusion*. Nueva York: Oxford University Press.
- Hernández, Leonardo y Klaus Schmidt-Hebbel. 1999. "Capital Controls in Chile: Effective? Efficient? Endurable?" Documento presentado en la Conferencia del Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y la Organización Mundial del Comercio sobre flujos de capital, crisis financieras y políticas. Washington, D.C., 15-16 de abril.
- Hertel, Thomas W., Christian F. Bach, Betina Dimaranan y Will Martin. 1996. "Growth, Globalization, and Gains from the Uruguay Round." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 1614. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Hertel, Thomas W., Will Martin, Koji Yanagishima y Betina Dimaranan. 1996. "Liberalizing Manufactures Trade in a Changing World Economy." *The Uruguay Round and the Developing Countries*, compilado por Alan Winters y William Martin. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hertel, Thomas W., William A. Masters y Aziz Elbehri. 1998. "The Uruguay Round and Africa: A Global General Equilibrium Analysis." *Journal of African Economies* 7(2): 208-34.
- Heywood, V. H., comp. 1995. *Global Biodiversity Assessment*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Higgins, Matthew y Jeffrey G. Williamson. 1997. "Age Structure Dynamics in Asia and Dependence on Foreign Capital." *Population and Development Review* 23(2): 261-93.
- Hirschman, Alberto. 1970. *Exit, Voice and Loyalty*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Hoekman, Bernard y Carlos A. Primo Braga. 1997. "Protection and Trade in Services: A Survey." *Open Economies Review* 8: 285-308.
- Hoekman, Bernard y Denise Konan. 1999. "Deep Integration, Nondiscrimination, and Euro-Mediterranean Free Trade." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 2130. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Hoekman, Bernard y Kym Anderson. 1999. "Developing Country Agriculture and the New Trade Agenda." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 2125. Banco Mundial, Washington, D.C. Multicopiado.
- Hoekman, Bernard y Simeon Djankov. 1996. "The European Union's Mediterranean Free Trade Initiative." *The World Economy* 19(4): 387-406.
- . 1997a. "Effective Protection and Investment Incentives in Egypt and Jordan during the Transition to Free Trade with Europe." *World Development* 25(2): 281-91.
- . 1997b. "Towards a Free Trade Agreement with the European Union: Issues and Policy Options for Egypt." En *Regional Partners in Global Markets: Limits and Possibili-*

- ties of the Euro-Med Agreements*, compilado por Ahmed Galal y Bernard Hoekman. Centre for Egyptian Policy Research/Egyptian Centre for Economic Studies, Londres.
- Hoekman, Bernard, Denise Konan y Keith Maskus. 1998. "An Egypt-United States Free Trade Agreement: Economic Incentives and Effects." Discussion Paper 1882. Centre for Economic Policy Research, Londres.
- Hoekman, Bernard. 1996. "Assessing the General Agreement on Trade in Services." En *The Uruguay Round and the Developing Countries*, compilado por Alan Winters y William Martin. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hohenberg, Paul M. 1998. "Urban Systems and Economic Development: The European Long Term and Its Implications." Documento de antecedentes para el *Informe sobre el desarrollo mundial, 1999/2000*. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Holmes, Robert. 1999. "Head in the Clouds." *New Scientist* 162(2185).
- Hommes, Rudolf. 1996. "Conflicts and Dilemmas of Decentralization." En *Annual World Bank Conference on Development Economics 1995*, compilado por Michael Bruno y Boris Pleskovic. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Horioka, C. Y. 1990. "Why Is Japan's Household Saving So High? A Literature Survey." *Journal of Japanese and International Economics* 4(1): 49-92.
- Horlick, Gary N. y Steven A. Sugarman. 1999. "Antidumping Policy as a System of Law." En *Trade Rules in the Making*, compilado por Miguel Rodríguez Mendoza, Patrick Low y Barbara Kotschwar. Washington, D.C.: The Brookings Institution Press.
- Hourcade, J. 1996. "A Review of Mitigation Cost Studies." En *Climate Change 1995, Economic and Social Dimensions of Climate Change: Contribution of Working Group III to the Second Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*, compilado por James Bruce, Hoesung Lee y Erik Haites. Cambridge: Cambridge University Press.
- Howse, Robert y Michael Trebilcock. 1996. "The Fair Trade-Free Trade Debate: Trade, Labour and the Environment." *International Review of Law and Economics* 16: 61-79.
- Howson, Christopher P., Harvey V. Fineberg y Barry R. Bloom. 1998. "The Pursuit of Global Health: The Relevance of Engagement for Developed Countries." *Lancet* 351(21/Febrero).
- Hufbauer, Gary y Barbara Kotschwar. 1998. "The Future Course of Trade Liberalization." Documento de antecedentes para el *Informe sobre el desarrollo mundial, 1999/2000*. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Hughes Hallett, A. J. 1998. "Policy Coordination: Globalization or Localization in International Monetary Arrangements?" Documento de antecedentes para el *Informe sobre el desarrollo mundial, 1999/2000*. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Hummels, David, Jun Ishii y Kei-Mu Yi. 1999. "The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade." University of Chicago Graduate School of Business y Federal Reserve Bank of New York. Multicopiado.
- Hummels, David. 1998. "Data on International Transportation Costs: A Report Prepared for the World Bank." Documento de antecedentes para el *Informe sobre el desarrollo mundial, 1999/2000*. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Hunter, Brian, comp. 1998. *Statesman's Yearbook: A Statistical, Political and Economic Account of the States of the World for the Year 1998-99*. Londres: Macmillan.
- Huther, Jeff y Anwar Shah. 1998. "Applying a Simple Measure of Good Governance to the Debate on Fiscal Decentralization." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 1894. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Imber, Mark. 1996. "The Environment and the United Nations." En *The Environment and International Relations*, compilado por John Vogler y Mark Imber. Londres: Routledge.
- Ingo, Merlinda y Francis Ng. 1998. "Distortionary Effects of State Trading in Agriculture: Issues for the Next Round of Multilateral Trade Negotiations." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 1915. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Ingram, Gregory K. 1998. "Patterns of Metropolitan Development: What Have We Learned?" *Urban Studies* 35(7).
- Inman, Robert P. y Daniel L. Rubinfeld. 1996. "Designing Tax Policy in Federalist Economies: An Overview." *Journal of Public Economics* 60: 307-34.
- Isham, Jonathan, Deepa Narayan y Lant Pritchett. 1994. "Does Participation Improve Performance? Empirical Evidence from Project Data." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 1357. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Islam, Nurul. 1997. "El sector no agrícola y el desarrollo rural: análisis de cuestiones de interés y pruebas". La Alimentación, la Agricultura y el Medio Ambiente - Artículo de Discusión No. 22. Instituto de Investigaciones sobre Política Alimentaria, Washington D.C.
- Jackson, John. 1997. *The World Trading System*, 2a. edition. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- . 1998. *The World Trade Organization: Constitution and Jurisprudence*. The Royal Institute of International Affairs, Londres.
- Jaffe, Adam B., Manuel Trajtenberg y Rebecca Henderson. 1993. "Geographic Localization of Knowledge Spillovers as Evidenced by Patent Citation." *Quarterly Journal of Economics* 108: 577-98.
- James, S. y Kym Anderson. 1998. "On the Need for More Economic Assessment of Quarantine Policies." *Australian Journal of Agricultural and Resource Economics* 41(4/Diciembre): 525-44.
- Jamison, Dean T. 1993. "Invertir en salud". *Finanzas & Desarrollo* (Septiembre): 2-5.
- Jamison, Dean T., Julio Frenk y Felicia Kaul. 1998. "International Collective Action in Health Objectives, Functions and Rationale." *Lancet* 351(14/Febrero).
- Jin, Jing y Heng-fu Zou. 1998. "The Effects of Fiscal Decentralization on the Sizes of Governments: A Cross-Country Study." Grupo de Investigaciones sobre Desarrollo, Banco

- Mundial, Washington, D.C. Multicopiado.
- John, T. Jacob, Reuben Samuel, Vinohar Balraj y Rohan John. 1998. "Disease Surveillance at the District Level: A Model for Developing Countries." *Lancet* 352:(4/Julio).
- Johnston, R. Barry, Salim M. Darbar y Claudia Echeverría. 1997. "Sequencing Capital Account Liberalization: Lessons from the Experiences in Chile, Indonesia, Korea, and Thailand." Documento de trabajo del FMI 97/157. Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Johnston, R. Barry. 1997. "The Speed of Financial Sector Reforms: Risks and Strategies." En *Sequencing? Financial Strategies for Developing Countries*, compilado por Alison Harwood y Bruce L. R. Smith. Washington, D.C.: The Brookings Institution Press.
- Josling, Timothy. 1998a. "Agricultural Trade Policy: Completing the Reform." En *Launching New Global Trade Talks: An Action Agenda, Special Report 12*, compilado por Jeffrey J. Schott. Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- . 1998b. "Agricultural Trade Policy: Completing the Reform." Institute for International Economics. Washington, D.C.
- Kaminsky, Graciela L. y Carmen M. Reinhart. 1998. "Financial Crises in Asia and Latin America: Then and Now." *American Economic Review Papers and Proceedings* 88(2): 444-48.
- Kane, Edward J. 1998. "Understanding and Preventing Bank Crises." En *Preventing Bank Crises: Lessons from Recent Global Bank Failures*, compilado por Gerard C. Caprio. Washington, D.C.: Federal Reserve Bank of Chicago e Instituto de Desarrollo Económico del Banco Mundial.
- Kane, Hal. 1995. "What's Driving Migration?" *Worldwatch* (Enero/Febrero).
- Keasing, Donald B. 1998. *Improving Trade Policy Reviews in the World Trade Organization*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- Kenny, Charles J. y David Williams. 1999. "What Do We Know about Economic Growth? or Why Don't We Know Very Much?" Lady Margaret Hall, Oxford University. Multicopiado.
- Kenny, Charles. 1999. "Telecommunications and Competitive Cities." En *World Urban Economic Development*, compilado por Elizabeth Cooper. Londres: World Markets Research Center.
- Kerr, William A. 1999. "International Trade in Transgenic Food Products: A New Focus for Agricultural Trade Disputes." *The World Economy* 22(2): 245-59.
- Kessides, Christine. 1998. "A Strategic View of Urban and Local Government Issues: Implications for the Bank." Banco Mundial, Washington, D.C. Multicopiado.
- Khilnani, Sunil. 1997. *The Idea of India*. Nueva York: Farrar, Straus y Giroux.
- Kilgour, D. Marc y Ariel Dinar. 1995. "Are Stable Agreements for Sharing International River Waters Now Possible?" Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 1474. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Kim, Hyung-Ki y Jun Ma. 1997. "The Role of Government in Acquiring Technological Capability: The Case of the Petrochemical Industry in East Asia." En *The Role of Government in East Asian Economic Development*, compilado por Masahiko Aoki, Hyung-ki Kim y Mashiro Okuno-Funiwara. Nueva York: Oxford University Press.
- King, Elizabeth M. y Berk Ozler. 1998. "What's Decentralization Got to Do with Learning? The Case of Nicaragua's School Autonomy Reform." Impact Evaluation of Education Working Paper Series 9. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Kinoshita, Yuko y Ashoka Mody. 1997. "The Usefulness of Private and Public Information for Foreign Investment Decisions." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 1733. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Kitano, Naohiro. 1998. "Analysis of Spatial Organization and Transportation Demand in an Expanding Urban Area Using Centographic Methods: Sendai 1972-1992." Documento para el *Informe sobre el desarrollo mundial, 1999/2000*, seminario de Tokio. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Kleinknecht, Alfred y Jan der Wengel. 1998. "The Myth of Economic Globalization." *Cambridge Journal of Economics* 22: 637-47.
- Knight, Malcolm. 1998. "Developing Countries and the Globalization of Financial Markets." Documento de trabajo del FMI 98/105. Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Kobrin, Stephen J. 1997. "The Architecture of Globalization: State Sovereignty in a Networked Global Economy." En *Governments, Globalization and International Business*, compilado por John H. Dunning. Nueva York: Oxford University Press.
- Konan, Denise y Keith E. Maskus. 1997. "A Computable General Equilibrium Analysis of Egyptian Trade Liberalization Scenarios." En *Regional Partners in Global Markets: Limits and Possibilities of the Euro-Med Agreements*, compilado por Ahmed Galal y Bernard Hoekman. Centre for Egyptian Policy Research/Egyptian Centre for Economic Studies, Londres.
- Kono, Masamichi y Ludger Schuknecht. 1999. "Financial Services Trade, Capital Flows, and Financial Stability." Documento presentado en la Conferencia del Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y la Organización Mundial del Comercio sobre flujos de capital, crisis financieras y políticas. Washington, D.C., 15-16 de abril.
- Kosai, Yutaka, Jun Saito y Nashiro Yashiro. 1998. "Declining Population and Sustained Economic Growth: Can They Coexist?" *American Economic Review*. 88(2): 412-16.
- Kozul-Wright, Richard y Robert Rowthorn. 1998. "Spoilt for Choice? Multinational Corporations and the Geography of International Production." *Oxford Review of Economic Policy* 14(2): 74-92.
- Kremer, Michael. 1993. "O-Ring Theory of Economic Development." *Quarterly Journal of Economics* (108): 551-75.
- Krishna, Pravin y Devahish Mitra. 1998. "Trade Liberalization, Market Discipline, and Productivity Growth: New Evidence from India." *Journal of Development Economics*

- 56: 447-62.
- Krueger, Anne O. 1998. "The Developing Countries and the Next Round of Multilateral Trade Negotiations." Stanford University, Calif. Multicopiado.
- Krugman, Paul. 1993. "On the Number and Location of Cities." *European Economic Review* 37: 293-28.
- . 1995. "Growing World Trade: Causes and Consequences." *Brookings Papers on Economic Activity* 1: 327-77.
- . 1998a. "Space: The Final Frontier." *Journal of Economic Perspectives* 12(2): 161-74.
- . 1998b. "What Happened to Asia?" En la página de la Web de Paul Krugman (<http://web.mit.edu/people/krugman/index.html>).
- Laird, Sam. 1997. "Issues for the Forthcoming Multilateral Negotiations in Agriculture." OMC (Organización Mundial del Comercio), Ginebra.
- Lall, Rajiv y Bert Hofman. 1994. "Decentralization and Government Deficit in Chile." Banco Mundial, Washington, D.C. Multicopiado.
- Lall, Sanjaya. 1998. "Exports of Manufactures by Developing Countries: Emerging Patterns of Trade and Location." *Oxford Review of Economic Policy* 14: 54-73.
- Lampietti, Julian y John Dixon. 1995. "To See the Forest for the Trees: A Guide to Non-Timber Forest Benefits." Documento No. 13. Departamento del Medio Ambiente, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Lancet. 1996. "HIV Epidemic in India. Opportunity to Learn from the Past." 347 (18/Mayo): 1349-50.
- . 1998. "Action Against Antibiotic Resistance." 351 (2/Mayo).
- Law, Lisa. 1997. "Cebu and Ceboom: The Political Place of Globalisation in a Philippine City." En *Pacific Rim Development: Integration and Globalisation in the Asia-Pacific Economy*, compilado por Peter Rimmer. Canberra, Australia: Aussie Print.
- Lawrence, Robert Z. 1996. "Current Economic Policies: Social Implications over the Longer Term." En *Social Cohesion and the Globalising Economy: What Does the Future Hold?* París: Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos.
- , comp. 1998. *Brookings Trade Forum 1998*. Washington, D.C.: The Brookings Institution Press.
- Le Fort, V. Guillermo y Carlos Budnevich. 1998. "Capital Account Relations and Macroeconomic Policy: Two Latin American Experiences." En *Capital Account Regimes and the Developing Countries*, compilado por G. K. Helleiner. Nueva York: St. Martin's Press.
- Le Houerou, Philippe. 1996. "Fiscal Management in Russia." Banco Mundial, Washington, D.C. Multicopiado.
- Leipzig, Danny M. 1998. "The Argentine Banking Crisis: Observations and Lessons." En *Preventing Bank Crises: Lessons from Recent Global Bank Failures*, compilado por Gerard C. Caprio. Washington, D.C.: Federal Reserve Bank of Chicago e Instituto de Desarrollo Económico del Banco Mundial.
- Leitmann, Josef y Deniz Baharoglu. 1998. "Informal Rules! Using Institutional Economics to Understand Service Provision in Turkey's Spontaneous Settlements." *Journal of Development Studies* 34(5).
- Lele, Uma J. y Robert E. Christiansen. 1989. "Markets, Marketing Boards, and Cooperatives in Africa: Issues in Adjustment Policy." Banco Mundial, Washington, D.C. Multicopiado.
- Levine, Ross y David Renelt. 1992. "Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions." *American Economic Review* 82(Septiembre): 942-63.
- Levine, Ross y Sara Zervos. 1998a. "Capital Control Liberalization and Stock Market Development." *World Development* 26(7): 1169-83.
- , comp. 1998b. *Brookings Trade Forum 1998*. Washington, D.C.: The Brookings Institution Press.
- . 1998c. "Stock Markets, Banks and Economic Growth." *American Economic Review* 88(3): 537-54.
- Levine, Ross. 1997. "Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda." *Journal of Economic Literature* 35: 688-726.
- . 1998. "The Legal Environment, Banks, and Long-Run Economic Growth." *Journal of Money, Credit, and Banking* 30(3): 596-613.
- . 1999. "Napoleon, Bourses and Growth: With a Focus on Latin America." Documento presentado en la Conferencia de IRIS sobre mercado y gobierno. Washington, D.C., 26-27 de marzo.
- Levinsohn, James. 1993. "Testing the Imports-as-Market-Discipline Hypothesis." *Journal of International Economics* 35: 1-22.
- Lewandrowski, Jan y David Schimmelfennig. 1999. "Economic Implications of Climate Change for U.S. Agriculture: Assessing Recent Evidence." *Land Economics* 75(1): 39-57.
- Lewis, W. Arthur. 1958. *Teoría del desarrollo económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Lijphart, Arend. 1995. *Sistemas electorales y sistemas de partidos*. Madrid: Centro de Estudios Constitucionales.
- Lindgren, Carl-Johan y Gillian Garcia. 1996. "Deposit Insurance and Crisis Management." Departamento de Asuntos Monetarios y Cambiarios. Documento operacional del MAE 96/3. Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Linz, Juan J. y Alfred Stepan. 1997. "Toward Consolidated Democracies." En *Consolidating the Third Wave Democracies*, compilado por Larry Diamond, Marc F. Plattner, Yunhan Chu y Hung-mao Tien. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Lipsey, Robert E. 1999. "The Role of Foreign Direct Investment in International Capital Flows." Working Paper Series 7094. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- Lipton, Michael. 1999. "Saving Undernourished Lives." *Financial Times*, Letters to the Editor. 2 de junio.
- Litan, Robert E. 1998. "Toward a Global Financial Architecture for the 21st Century." Documento de antecedentes para el *Informe sobre el desarrollo mundial, 1999/2000*. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Litvack, Jennie, Junaid Ahmad y Richard Bird. 1998. "Rethinking Decentralization in Developing Countries." Banco Mundial, Washington, D.C.
- Litvack, Jennie. 1994. "Regional Demands and Fiscal Federalism." En *Russia and the Challenge of Fiscal Federalism*, compilado por Christine Wallich. Banco Mundial, Was-

- hington, D.C.
- Lloyd-Sherlock, Peter. 1997. "The Recent Appearance of Favelas in São Paulo City: An Old Problem in a New Setting." *Latin American Studies* 16(3).
- Long, Millard y Mihaly Kopanyi. 1998. "Hungary: Financial Sector Development." Banco Mundial, Washington, D.C. Multicopiado.
- Lucas, Robert. 1998. "Internal Migration and Urbanization: Recent Contributions and New Evidence." Documento de antecedentes para el *Informe sobre el desarrollo mundial, 1999/2000*. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Madeley, John. 1995a. "Biodiversity: A Matter of Extinction." Panos Media Briefing 17. Instituto Panos, Londres. Multicopiado.
- . 1995b. "Fish: A Net Loss for the Poor." Panos Media Briefing 15. Instituto Panos, Londres. Multicopiado.
- Mahmood, Saman. 1999. "Shelter within My Reach: Medium-Rise Apartment Housing for the Middle Income Group in Karachi, Pakistan." Tesis de licenciatura, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, Mass. Multicopiado.
- Mainwaring, Scott. 1997. "Multipartism, Robust Federalism, and Presidentialism in Brazil." En *Presidentialism and Democracy*, compilado por Scott Mainwaring y Matthew Soberg Shogart. Nueva York: Cambridge University Press.
- Mallampally, Padma y Karl P. Sauvant. 1999. "La inversión extranjera en los países en desarrollo". *Finanzas & Desarrollo* 36(1): 34-37.
- Mani, Sunil. 1996. "Economic Liberalization and Kerala's Industrial Sector." *Economic and Political Weekly* (24-31 de agosto).
- Mankiw, N. Gregory, David Romer y David Weil. 1992. "Contribution to the Empirics of Economic Growth." *Quarterly Journal of Economics* 107: 407-37.
- Manning, Nick. 1998. "Unbundling the State: Autonomous Agencies and Service Delivery." Banco Mundial, Washington, D.C. Multicopiado.
- Markusen, Ann. 1998. "What Distinguishes Success Among Second Tier Cities?" Presentación en el seminario de julio del *Informe sobre el desarrollo mundial, 1999/2000*. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Marsh, Ron. 1998. Malaria Disaster in Africa. *Lancet* 352 (19/Septiembre): 924.
- Martin, Ron. 1999. "The New Geographical Turn in Economics." *Cambridge Journal of Economics* (Enero).
- Martínez-Vásquez, Jorge y Robert M. McNab. 1997. "Fiscal Decentralization, Economic Growth and Democratic Governance." School of Political Studies, Georgia State University, Atlanta. Multicopiado.
- Martínez-Vásquez, Jorge. 1998. "Fiscal Decentralization in the Russian Federation: Major Trends and Issues." School of Political Studies, Georgia State University, Atlanta. Multicopiado.
- Maskus, Keith E. 1997. "Should Core Labor Standards Be Imposed through International Trade Policy?" Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 1817. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Mathur, Om Prakash. 1999. "Decentralization in India: A Report Card." National Institute of Public Finance and Policy, Nueva Delhi.
- Matusz, Steven y David Tarr. 1998. "Adjusting to Trade Policy Reform." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 2142. Banco Mundial, Washington, D.C. Multicopiado.
- Mayo, Stephen K. y Shlomo Angel. 1994. *Vivienda: un entorno propicio para el mercado habitacional*. Documento de política del Banco Mundial. Washington, D.C.: Banco Mundial
- Mazumdar, Dipak. 1986. "Rural-Urban Migration in Developing Countries." In *Handbook of Regional and Urban Economics*, comp. por Peter Nijkamp. Nueva York: North-Holland.
- McKinnon, Ronald I. 1991. *The Order of Economic Liberalization: Financial Control in the Transition to a Market Economy*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- . 1997. "Monetary Regimes, Government Borrowing Constraints and Market Preserving Federalism: Implications for EMU." Stanford University, Calif. Multicopiado.
- . 1998. "The IMF. The East Asian Currency Crisis and the World Dollar Standard." Documento presentado en las reuniones de la American Economics Association. Chicago, 3-5 de enero.
- McKinnon, Ronald I. y Huw Pill. 1998. "International Overborrowing: A Decomposition of Credit and Currency Risks." *World Development* 26(7): 1267-82.
- McLure, Charles E., Jr. 1999. "Intergovernmental Fiscal Relations and Local Financial Management." Banco Mundial, Washington, D.C. Multicopiado.
- Mendes, Marcos Jose. 1999. *Incentivos Eleitorais e Desequilíbrio Fiscal de Estados e Municípios*. São Paulo: Instituto Fernand Braudel de Economía Mundial.
- Meyer, John W., David J. Frank, Ann Hironaka, Evan Schaffer y Nancy B. Tuma. 1997. "The Structuring of a World Environmental Regime, 1870-1990." *International Organization* 51(4): 623-51.
- Michalopoulos, Constantine. 1999. "Developing Countries' Participation in the World Trade Organization." *The World Economy* 22(1): 117-44.
- Millard, F. J. C. 1998. South Africa: A Physician's View. *Lancet* 351(7/Marzo): 748-49.
- Miller, Marian. 1995. *The Third World in Global Environmental Politics*. Boulder, Colo.: Lynne Rienner.
- Mills, Edwin S. 1998. "Internal Functioning of Urban Areas." Kellogg Graduate School of Management, Northwestern University. Multicopiado.
- Mills, Edwin S. y Charles Becker. 1986. *Studies in Indian Urban Development*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Miranda, Jorge, Raúl A. Torres y Mario Ruiz. 1998. "The International Use of Anti-Dumping: 1987-1997." Organización Mundial del Comercio, Ginebra. Multicopiado.
- Miranda, Rowan y Donald Rosdil. 1995. "From Boosterism to Qualitative Growth." *Urban Affairs Review* 30(6).
- Mitlin, Diana y David Satterthwaite. 1998. "Urban Poverty: Some Thoughts about Its Scale and Nature and about Responses to It by Community Organizations, NGOs, Local Governments and National Agencies." Documento para el *Informe sobre el desarrollo mundial, 1999/2000*, Seminario de Singapur. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Mohan, Rakesh. 1999. "Financing of Sub-National Public In-

- vestment in India." Documento para el *Informe sobre el desarrollo mundial, 1999/2000*, Seminario de Singapur. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Moran, Theodore, H. 1999. *Foreign Direct Investment and Development: The New Policy Agenda for Developing Countries and Economies in Transition*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- Munson, Abby. 1995. "The United Nations Convention on Biological Diversity." En *The Earthscan Reader in Sustainable Development*, compilado por John Kirkby, Phil O'Keefe y Lloyd Timberlake. Londres: Earthscan.
- Musgrave, Richard A. 1997. "Devolution, Grants, and Fiscal Competition." *Journal of Public Economics* 11: 65-72.
- Musgrave, Richard A. y Peggy Musgrave. 1973. *Hacienda pública teórica y aplicada*. 2a. ed. 1984. Madrid: Ministerio de Economía y Hacienda.
- Mussa, Michael y Anthony Richards. 1999. "Capital Flows in the 1990s before and after the Asian Crisis." Documento presentado en la Conferencia del Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y la Organización Mundial del Comercio sobre flujos de capital, crisis financieras y políticas. Washington, D.C., 15-16 de abril.
- Mutti, John y Harry Grubert. 1998. "The Significance of International Tax Rules for Sourcing Income: The Relationship between Income Taxes and Trade Taxes." En *Geography and Ownership as Bases for Economic Accounting*, compilado por Robert E. Baldwin, Robert E. Lipsey y J. David Richardson. National Bureau of Economic Research (NBER) Studies in Income and Wealth, vol. 59.
- Narayan, Deepa y Lant Pritchett. 1997. "Cents and Sociability: Household Income and Social Capital in Rural Tanzania." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 1796. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Nature. 1998. "Falling Satellites, Rising Temperatures." Agosto.
- . 1999. "Scientific Societies Build Better Nations." 17 de junio.
- New England Journal of Medicine*. 1996. "The March of AIDS through Asia." 335(5).
- . 1997. "Multi-drug Resistance in Plague." 337(10).
- . 1998. "The Global Threat of Multi Drug Resistant Tuberculosis" 338(23).
- New Scientist*. 1998. "Dirty Secrets." 29 de agosto.
- Ng, Francis y Alexander Yeats. 1997. "Open Economies Work Better! Did Africa's Protectionist Policies Cause Its Marginalization in World Trade?" *World Development* 25: 889-975.
- Norregaard, John. 1997. "Tax Assignment." En *Fiscal Federalism in Theory and Practice*, compilado por Teresa Ter-Minassian. Washington, D.C.: Fondo Monetario Internacional.
- North, Douglass C. 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 1997. "Prologue." En *The Frontiers of the New Institutional Economics*, compilado por John N. Drobak y J. V. C. Nye. San Diego: Academic Press.
- O'Donnell, Guillermo, Philippe C. Schmitter y Laurence Whitehead. 1986. *Transiciones desde un gobierno autoritario*. Barcelona: Paidós.
- Oates, Wallace. 1972. *Fiscal Federalism*. Nueva York: Harcourt Brace Jovanovich.
- . 1998. "An Essay on Fiscal Federalism." *Journal of Economic Literature*. De próxima aparición.
- Obstfeld, Maurice y Alan M. Taylor. 1999. *Global Capital Markets: Integration, Crisis, and Growth*. Cambridge: Cambridge University Press.
- OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos). 1997. "Managing across Levels of Government." París.
- . 1998. *Open Markets Matter: The Benefits of Trade and Investment Liberalisation*. París.
- OIT (Oficina Internacional del Trabajo). 1993. *El trabajo en el mundo*. Ginebra.
- OIT (Organización Internacional del Trabajo). 1998. "Empleabilidad y mundialización: Papel fundamental de la formación". *Informe sobre el empleo en el mundo 1998-99*. Ginebra.
- OMC (Organización Mundial del Comercio). 1995. *Informe anual*. Ginebra.
- . 1996. *Informe anual*. Ginebra.
- . 1997. *Informe anual*. Ginebra.
- . 1998a. *Informe anual*. Ginebra.
- . 1998b. "Servicios Financieros." Nota documental de la Secretaría. Ginebra.
- OMS (Organización Mundial de la Salud). 1986. "Intersectoral Action for Health." Ginebra.
- . 1995. *World Health Report 1995: Bridging the Gaps*. Ginebra.
- . 1999. *World Health Report 1999*. Ginebra.
- Ordeshook, Peter C. y Olga Shvetsova. 1997. "Federalism and Constitutional Design." *Journal of Democracy* 8(1): 28-42.
- Ornusal, B. y S. Gautam. 1997. *Contaminación atmosférica por vehículos automotores: experiencias recogidas en siete centros urbanos de América Latina*. Documento técnico del Banco Mundial No. 373. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Ostrom, Elinor, Larry D. Schroeder y Susan G. Wynne. 1993. *Institutional Incentives and Sustainable Development*. Boulder, Colo.: Westview Press.
- Ostry, Sylvia. 1997. *The Post-Cold War Trading System: Who's on First?* Chicago: University of Chicago Press.
- . 1998. "Reinforcing the WTO." Occasional Paper 56. Grupo de los Treinta, Washington, D.C.
- Oxley, Joanne y Bernard Yeung. 1998. "Industrial Location Growth and Government Activism: The Changing Economic Landscape." School of Business Administration, University of Michigan, Ann Arbor. Multicopiado.
- Panagariya, Arvind y T. N. Srinivasan. 1997. "The New Regionalism: A Benign or Malign Growth?" Department of Economics, University of Maryland, College Park. Multicopiado.
- Panagariya, Arvind. 1998. "The Regionalism Debate: An Overview." Department of Economics, University of Maryland, College Park. Multicopiado.
- . 1999. "The Regionalism Debate: An Overview." *The World Economy* 22(4): 477-512.
- Panizza, Ugo. 1999. "On the Determinants of Fiscal Decentralization: Theory and Evidence." *Journal of Public Economics*. De próxima aparición.

- Park, Yung Chul y Chi-Young Song. 1998. "Capital Inflows and Macroeconomic Policy in Sub-Saharan Africa." En *Capital Account Regimes and the Developing Countries*, compilado por G. K. Helleiner. Nueva York: St. Martin's Press.
- Parry, M. y M. Livermore. 1997. *Climate Change and Its Impacts*. Londres: Crown Publishers.
- Parsonnet, Julie, comp. 1999. *Microbes and Malignancy*. Nueva York: Oxford University Press.
- Paul, Samuel. 1998. "Making Voice Work: The Report Card on Bangalore's Public Service." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 1921. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Pearce, D. y colaboradores. 1996. "The Social Costs of Climate Change." En *Climate Change 1995, Economic and Social Dimensions of Climate Change: Contribution of Working Group III to the Second Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*, compilado por James Bruce, Hoesung Lee y Erik Haites. Cambridge: Cambridge University Press.
- Pearce, David W. y Jeremy J. Warford. 1993. *World Without End: Economics, Environment and Sustainable Development*. Nueva York: Oxford University Press. (Resumen disponible en español con el título: *El mundo sin fin: Economía, medio ambiente y desarrollo sostenible*.)
- Peek, Joe y Eric S. Rosengren. 1997. "The International Transmission of Financial Shocks: The Case of Japan." *American Economic Review* (87): 495-505.
- Pegg, Scott. 1999. "The Nonproliferation of States: A Reply to Pascal Boniface." *Washington Quarterly* 22(2): 139-47.
- Perrings, Charles. 1995. "The Economic Value of Diversity." En *Global Biodiversity Assessment*, compilado por V. H. Heywood. Cambridge: Cambridge University Press.
- Persson, Torsten y Guido Tabellini. 1994. "Does Decentralization Increase the Size of Government?" *European Economic Review* 38: 765-73.
- Peterson, George E. y Sonia Hammam. 1997. "Building Local Credit Systems." Banco Mundial, Washington D.C. Multicopiado.
- Peterson, M. J. 1993. "International Fisheries Management." En *Institutions for the Earth: Sources of Effective International Environmental Protection*, compilado por Peter Haas, Robert Keohane y Marc Levy. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Peterson, Peter G. 1999. *Gray Dawn: How the Coming Age Wave Will Transform America—and the World*. Nueva York: Times Books.
- Pirez, Pedro. 1998. "The Management of Urban Services in the City of Buenos Aires." *Environment and Urbanization* 10(2).
- PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo). 1998. *Informe sobre desarrollo humano*. Madrid: Publicado para el PNUD por Ediciones Mundi-Prensa.
- . 1999. *Informe sobre desarrollo humano*. Madrid: Publicado para el PNUD por Ediciones Mundi-Prensa.
- PNUMA (Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente). 1999. *Montreal Protocol on Substances that Deplete de Ozone Layer: Synthesis of the Reports of the Scientific, Environmental Effects, and Technology and Economic Panels of the Montreal Protocol—A Decade of Assessments for Decision Makers Regarding the Protection of the Ozone Layer*. Nairobi.
- Population Reference Bureau. 1999. "Immigration to the United States." *Population Bulletin* 54(2).
- Porter, G., R. Clemenccon, W. Ofusu-Amaah y M. Phillips. 1998. "Estudio sobre los resultados globales del FMAM". Fondo para el Medio Ambiente Mundial, Washington, D.C.
- Porter, Michael E. 1998. "Location, Clusters, and the 'New' Microeconomics of Competition." *Business Economics* 33 (Enero): 7-13.
- Porter, Richard C. 1996. *The Economics of Water and Waste: A Case Study of Jakarta, Indonesia*. Aldershot, Reino Unido: Avebury.
- Portes, Alejandro y Patricia Landolt. 1996. "The Downside of Social Capital." *The American Prospect* 26(Mayo/Junio): 18-21.
- Poterba, James M. 1994. "State Responses to Fiscal Crises: The Effects of Budgetary Institutions and Politics." *Journal of Political Economy* 102(4): 799-821.
- Prahalad, C. K. y Kenneth Liebenenthal. 1998. "The End of Corporate Imperialism." *Harvard Business Review* (Julio/Agosto).
- Prescott-Allen, Robert. 1995. "Conservation of Wild Genetic Resources." En *The Earthscan Reader in Sustainable Development*, compilado por John Kirkby, Phil O'Keefe y Lloyd Timberlake. Londres: Earthscan.
- President's Committee of Advisors on Science and Technology Panel on Energy Research and Development. 1997. "Report to the President on Federal Energy Research and Development for the Challenges of the Twenty-first Century." Washington, D.C.
- Primo Braga, Carlos A., Raed Safadi y Alexander Yeats. 1994. "NAFTA's Implications for East Asian Exports." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 1351. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Pritchett, Lant. 1997. "Divergence, Big Time." *Journal of Economic Perspectives* 11 (3/Summer).
- . 1998. "Patterns of Economic Growth: Hills, Plateaus, Mountains and Plains." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 1947. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Prud'homme, Rémy. 1995. "The Dangers of Decentralization." *World Bank Research Observer* 10(2): 201-20.
- Prusa, Thomas J. 1997. "The Trade Effects of U.S. Antidumping Actions." Working Paper 5440. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- Przeworski, Adam y Fernando Limongi. 1993. "Political Regimes and Economic Growth." *Journal of Economic Perspectives* 7: 51-69.
- . 1997. "Modernization: Theories and Facts." *World Politics* 49 (Enero): 155-83.
- Psacharopoulos, George. 1994. "Returns to Investment in Education: A Global Update." *World Development* 22(9): 1325-43.
- Puga, Diego. 1998. "Urbanization Patterns: European vs. Less-Developed Countries." *Journal of Regional Science* 38: 231-52.
- Putnam, Robert D. 1993. *Making Democracy Work*. Princeton: Princeton University Press.
- Qian, Yingyi y Barry R. Weingast. 1997. "China's Transition

- to Markets: Market-Preserving Federalism, Chinese Style." *Policy Reform* 1: 149-85.
- Quah, Danny. 1993. "Empirical Cross-Section Dynamics in Economic Growth." *European Economic Review* 37: 426-34.
- Quigley, John M. 1998. "Urban Diversity and Economic Growth." *Journal of Economic Perspectives* 12: 127-38.
- Quigley, John M. y Daniel L. Rubinfeld. 1997. "Federalism as a Device for Reducing the Budget of the Central Government." Burch Working Paper B96-11. Burch Center for Tax Policy and Public Finance, University of California, Berkeley.
- Quinn, Dennis. 1997. "The Correlation of Change in International Financial Regulation." *American Political Science Review* 91: 700-36.
- Quirk, Peter J. y Owen Evans. 1995. "Capital Account Convertibility: Review of Experience and Implications for IMF Policies." Estudio No. 131. Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Rabinovitch, Jonas y Josef Leitman. 1996. "Urban Planning in Curitiba." *Scientific American* (Marzo).
- Rabinovitch, Jonas. 1992. "Curitiba: Towards Sustainable Urban Development." *Environment and Urbanization* 4(2).
- Radelet, Steven y Jeffrey D. Sachs. 1998. "The Onset of the East Asian Financial Crisis." National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- Rajan, Raghuram G. y Luigi Zingales. 1998. "Financial Dependence and Growth." *American Economic Review* 88(3): 559-85.
- Rajan, Ramkishan. 1998. "Regional Initiatives in Response to the East Asian Crisis." Institute of Policy Studies, Singapur.
- Rao, M. Govinda. 1999. "India: Intergovernmental Fiscal Relations in a Planned Economy." En *Fiscal Decentralization in Developing Countries*, compilado por Richard M. Bird y François Vaillancourt. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ravallion, Martin y Shaohua Chen. 1998. "Poverty Reduction and the World Bank Progress in Fiscal 1998." Harvard Institute for International Development, Cambridge, Mass. De próxima aparición.
- Ravallion, Martin. 1998. "Reaching Poor Areas in a Federal System." Grupo de investigaciones sobre el desarrollo. Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 1901. Banco Mundial, Washington, D.C. Multicopiado.
- . 1999a. "Are Poorer States Worse at Targeting Their Poor?" Banco Mundial, Washington, D.C. Multicopiado.
- . 1999b. "Monitoring Targeting Performance When Decentralized Allocations to the Poor are Unobserved." Grupo de investigaciones sobre el desarrollo. Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 2080. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Redding, S. Gordon. 1998. "International Network Capitalism Chinese Style." Documento de antecedentes para el *Informe sobre el desarrollo mundial, 1999/2000*. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Reinhart, Carmen M. y Vincent Raymond Reinhart. 1998. "Some Lessons for Policy Makers Who Deal With the Mixed Blessing of Capital Inflows." En *Capital Flows and Financial Crises*, compilado por Miles Kahler. Ithaca: Cornell University Press.
- Reino Unido, Secretaría del Commonwealth. 1998. "Report of the Expert Group on Protecting Countries against Destabilizing Effects of Volatile Capital Controls." Londres.
- Rezende, Fernando. 1995. "Descentralização e Desenvolvimento: Problemas Atuais do Financiamento das Políticas Públicas." Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio, Gobierno del Brasil. Multicopiado.
- Richardson, Harry W. 1987. "The Costs of Urbanization: A Four-Country Comparison." *Economic Development and Cultural Change* 35: 561-80.
- Ridley, Matt. 1997. *The Future of Disease*. Londres: Phoenix.
- Rigau-Pérez, José y colaboradores. 1998. "Dengue and Dengue Haemorrhagic Fever." *Lancet*. 352 (19/Septiembre).
- Roberts D. y K. DeRemer. 1997. "Overview of Foreign Technical Barriers to U.S. Agricultural Exports." Staff Paper 9705. ERS, U.S. Department of Agriculture, Washington, D.C.
- Rodrik, Dani y Andrés Velasco. 1999. "Short-Term Capital Flows." Documento preparado para la Conferencia anual de 1999 del Banco Mundial sobre economía del desarrollo. Banco Mundial, Washington, D.C. Multicopiado.
- Rodrik, Dani. 1994. "Developing Countries after the Uruguay Round." Discussion Paper Series 1084. Centre for Economic Policy Research, Londres.
- . 1997. *Has Globalization Gone Too Far?* Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- . 1998a. "Symposium on Globalization in Perspective: An Introduction." *Journal of Economic Perspectives* 12(4). 3-8.
- . 1998b. "Where Did All the Growth Go? External Shocks, Social Conflict and Growth Collapses." Discussion Paper 1789. CEPR (Centre for Economic Policy Research), Londres.
- . 1998c. "Who Needs Capital-Account Convertibility?" Documento presentado en un simposio que aparecerá en Princeton Essays in International Finance. Princeton University.
- Rogers, Peter y Peter Lydon, comps. 1994. *Water in the Arab World: Perspectives and Progress*. Cambridge: Harvard University Press.
- Roodman, David. 1997. "Reforming Subsidies." En *State of the World 1997*, compilado por Lester Brown. Nueva York: W. W. Norton.
- Root, Hilton L. 1998. "A Liberal India: The Triumph of Hope over Experience." *Asian Survey* (38)5: 510-33.
- Rose, Greg y Sandra Crane. 1995. "The Evolution of International Whaling Law." En *The Earthscan Reader in Sustainable Development*, compilado por John Kirkby, Phil O'Keefe y Lloyd Timberlake. Londres: Earthscan.
- Rosegrant, Mark. 1997. *Water Resources in the Twenty-first Century: Challenges and Implications for Action*. Washington, D.C.: Instituto Internacional de Investigaciones sobre Política Alimentaria.
- Rosen, George. 1993. *A History of Public Health*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Roubini, Nouriel y Jeffrey D. Sachs. 1989. "Political and Economic Determinants of Budget Deficits in the Industrial Democracies." *European Economic Review* 33: 903-38.
- Rousseau, Marie-Paule. 1995. "Les Parisiens sont surproductifs." *Etudes foncières* (68): 13-18.
- Rousseau, Peter L. y Paul Wachtel. 1998. "Financial Interme-

- diation and Economic Performance: Historical Evidence from Five Industrialized Countries." *Journal of Money, Credit, and Banking* 30(4): 657-78.
- Russell, Sharon Stanton y Michael S. Teitelbaum. 1992. *International Migration and International Trade*. Documento para discusión del Banco Mundial No. 160. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Ryan, Michael P. 1998. *Knowledge Diplomacy: Global Competition and the Politics of Intellectual Property*. Washington, D.C.: The Brookings Institution Press.
- Sabel, Charles. 1989. "Flexible Specialization and the Reemergence of Regional Economics." En *Reversing Industrial Decline*, compilado por Paul Hirst y Jonathan Zeitlan. Oxford: Oxford University Press.
- . 1998. "Local Development in Ireland; Partnership, Innovation, and Social Justice." Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, París.
- Sachs, Jeffrey D. 1996. "Growth in Africa: It Can Be Done." *The Economist*. 29 de junio.
- Sachs, Jeffrey D. y Andrew Warner. 1997a. "Fundamental Sources of Long-run Growth." *American Economic Review* 87(2): 184-88.
- . 1997b. "Sources of Slow Growth in African Economies." *Journal of African Economies* 6 (Octubre): 335-76.
- Sachs, Jeffrey D. y Warwick J. McKibbin. 1991. *Global Linkages*. Washington, D.C.: The Brookings Institution Press.
- Sala-i-Martin, Xavier. 1997. "I Just Ran Four Million Regressions." Working Paper Series 6252. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- Samuels, David J. 1998. "Institutions of Their Own Design? Democratization and Fiscal Decentralization in Brazil, 1975-95." Documento presentado a la American Political Science Association. Boston. Multicopiado.
- Satterthwaite, David. 1996. "Sustainable Cities or Cities that Contribute to Sustainable Development." *Urban Studies* 39(4).
- Saudagaran, Shahrokh y Joselita G. Diga. 1997. "Financial Reporting in Emerging Capital Markets: Characteristics and Policy Issues." *Accounting Horizons* 11(2): 41-64.
- Schiff, Maurice y L. Alan Winters. 1998. "Dynamics and Politics in Regional Integration Arrangements: An Introduction." *World Bank Economic Review* 12(2): 177-96.
- Schlicht, E. 1985. "The Emotive and Cognitive View of Justice." Institute for Advanced Studies, Princeton University. Multicopiado.
- Science. 1997. "Human Domination of Earth's Ecosystems." 25 de julio.
- . 1999. "Lack of Icebergs Another Sign of Global Warming." 2 de julio.
- Scott, James C. 1976. *The Moral Economy of the Peasant*. New Haven: Yale University Press.
- Seaver, Brenda. 1997. "Stratospheric Ozone Protection: IR Theory and the Montreal Protocol on Substances that Deplete the Ozone Layer." *Environmental Politics* 6(3): 31-67.
- Seckler, David, Upali Amarasinghe, David Molden, Radhika de Silva y Randolph Barker. 1998. "World Water Demand and Supply, 1990 to 2025: Scenarios and Issues." Research Report 19. International Water Management Institute, Colombo, Sri Lanka.
- Sell, Susan. 1996. "North-South Environmental Bargaining: Ozone, Climate Change and Biodiversity." *Global Governance* 2: 97-118.
- Serra, Jaime, Guillermo Aguilar, José Córdoba, Gene Grossman, Carla Hills, John Jackson, Julius Katz, Pedro Noyola y Michael Wilson. 1998. *Reflections on Regionalism: Report of the Study Group on International Trade*. Washington, D.C.: The Brookings Institution Press.
- Sewell, David. 1996. "The Dangers of Decentralization According to Prud'homme: Some Further Aspects." *World Bank Research Observer* 11(1).
- Shah, Anwar. 1997. "Federalism Reform Imperatives, Restructuring Principles and Lessons for Pakistan." *Pakistan Development Review* 36(4 Parte II, invierno) 499-536.
- . 1998. "Fiscal Federalism and Macroeconomic Governance." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 2005. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Shah, Ghanshyam. 1997. *Public Health and Urban Development: The Plague in Surat*. Nueva Delhi: Sage Publications.
- Sharma, Narendra y colaboradores. 1996. *African Water Resources: Challenges and Opportunities for Sustainable Development*. Documento técnico del Banco Mundial No. 331. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Short, Clare. 1999. "Future Multilateral Trade Negotiations: A 'Development Round'?" Discurso pronunciado ante la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Ginebra.
- Shugart, Chris. 1997. "Decentralization and the Challenges of Regulation for Local-Level Public Services in Central and Eastern Europe." Versión ampliada de una observación formulada en un seminario del BERF sobre los retos de la infraestructura comercial en las economías en transición. 12 de abril.
- Shukla, Vibhotti. 1996. *Urbanization and Economic Growth*. Delhi: Himalaya Publishing House.
- Simpson, R., R. Sedjo y J. Reid. 1996. "Valuing Biodiversity for Use in Pharmaceutical Research." *Journal of Political Economy* 104: 163-85.
- Sims, Holly. 1999. "One Fifth of the Sky: China's Environmental Stewardship." *World Development* 27(7): 1227-45.
- Skeldon, R. 1998. *Migration and Development: A Global Perspective*. Harlow, Reino Unido: Addison Wesley Longman.
- Smith, B. C., 1996. "Sustainable Local Democracy." *Public Administration and Development* 16: 164-78.
- Snell, Suzanne. 1998. "Servicios de agua y saneamiento para los pobres del sector urbano: pequeños proveedores: tipología y perfiles". Programa Común PNUD-Banco Mundial para el Agua y el Saneamiento, Washington, D.C. Borrador.
- Solo, Tova Maria. 1999. "Small-Scale Entrepreneurs in the Urban Water and Sanitation Market." *Environment and Urbanization* 11(1): 117.
- Souza, Celina. 1996. "Redemocratization and Decentralization in Brazil: The Strengthening of the Member States." *Development and Change* 27: 529-55.
- Spahn, Paul Bernd. 1998. "Decentralized Government and Macroeconomic Control." Universidad de Frankfurt am Main, Frankfurt. Multicopiado.

- Srinivasan, T. N. 1998. *Developing Countries and the Multilateral Trading System*. Boulder, Colo.: Westview Press.
- Stein, Ernesto, Ernesto Talvi y Alejandro Grisanti. 1998. "Institutional Arrangements and Fiscal Performance: The Latin American Experience." Working Paper 6358. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- Stepan, Alfred. 1999. "Toward a New Comparative Analysis of Democracy and Federalism: Demos Constraining and Demos Enabling Federations." En *Arguing Comparative Politics*, de Alfred Stepan. Oxford: Oxford University Press. De próxima aparición.
- Stiglitz, Joseph E. 1996. "Some Lessons from the East Asian Miracle." *World Bank Research Observer* 11(2).
- . 1997. "Stepping Towards Balance: Addressing Global Climate Change." Discurso pronunciado en la Conferencia anual sobre el desarrollo social y ecológicamente sostenible. Washington D.C., 6 de octubre.
- . 1998a. "More Instruments and Broader Goals: Moving toward the Post-Washington Consensus." Conferencia anual del Instituto Mundial de Investigaciones de Economía del Desarrollo, 1998. Helsinki, 7 de enero.
- . 1998b. "Towards a New Paradigm for Development: Strategies, Policies, and Processes." Prebisch Lecture. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Ginebra.
- . 1999a. "Principles of Financial Regulation: A Dynamic, Portfolio Approach." Banco Mundial, Washington, D.C. Multicopiado.
- . 1999b. "Two Principles for the Next Round: Or, How to Bring Developing Countries in from the Cold." Discurso pronunciado en Estocolmo (Suecia), 12 de abril.
- Stiglitz, Joseph E. y Marilou Uy. 1996. "Financial Markets, Public Policy, and the East Asian Miracle." *The World Bank Research Observer* 11(2).
- Stotsky, Janet G. y Emil M. Sunley. 1997. "United States." En *Fiscal Federalism in Theory and Practice*, compilado por Teresa Ter-Minassian. Washington, D.C.: Fondo Monetario Internacional.
- Stren, Richard. 1998. "Urban Governance and Politics in a Global Context: The Growing Importance of the Local." Documento de antecedentes para el *Informe sobre el desarrollo mundial, 1999/2000*. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Strong, Ann L., Thomas A. Reiner y Janusz Szyrmer. 1996. *Transitions in Land and Housing: Bulgaria, the Czech Republic, and Poland*. Nueva York: St. Martin's Press.
- Struyk, Raymond J., comp. 1997. *Restructuring Russia's Housing Sector: 1991-1997*. Washington, D.C.: The Urban Institute.
- Summers, Robert y Alan W. Heston. 1988. "A New Set of International Comparisons of Real Product and Prices: Estimates for 130 Countries: 1950-1985." Asociación Internacional de Investigaciones sobre Rentas y Riqueza, Filadelfia.
- Szreter, Simon. 1997. "The Politics of Public Health in Nineteenth Century Britain." *Population and Development Review* 3(4/Diciembre).
- Tacoli, Cecilia. 1998. "Rural-Urban Interactions: A Guide to the Literature." *Environment and Urbanization* 10(1/Abril).
- Tanzi, Vito. 1995. *Taxation in an Integrating World*. Washington, D.C.: The Brookings Institution Press.
- . 1996. "Fiscal Federalism and Decentralization: A Review of Some Efficiency and Macroeconomic Aspects." *Proceedings of the Annual World Bank Conference on Development Economics 1995*. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Tarver, James D. 1995. *Urbanization in Africa: A Handbook*. Londres: Greenwood Press.
- Taylor J. Edward, Joaquin Arango, Graeme Hugo, Aki Kouaouci, Douglas S. Massey y Adela Pellegrino. 1996. "International Migration and National Development." *Population Index* 62(2/Verano): 181-212.
- Teitelbaum, Michael S. y Jay Winter. 1998. *A Question of Numbers*. Nueva York: Hill and Wang.
- Tendler, Judith. 1997. *Good Government in the Tropics*. Baltimore: The John Hopkins University Press.
- Ter-Minassian, Teresa y Jon Craig. 1997. "Control of Sub-national Government Borrowing." En *Fiscal Federalism in Theory and Practice*, compilado por Teresa Ter-Minassian. Washington, D.C.: Fondo Monetario Internacional.
- Ter-Minassian, Teresa. 1997. "Intergovernmental Fiscal Relations in a Macroeconomic Perspective: An Overview." En *Fiscal Federalism in Theory and Practice*, compilado por Teresa Ter-Minassian. Washington, D.C.: Fondo Monetario Internacional.
- Tharakan, P. K. M. 1999. "Is Anti-Dumping Here to Stay?" *The World Economy* 22(2): 179-206.
- The Economist*. 1998a. "Lost without a Trace." 1 de agosto.
- . 1998b. "Recipes for an AIDS vaccine." 14 de julio.
- . 1998c. "Repositioning the WHO." 9 de mayo.
- . 1998d. "Turtle Soup." 17 de octubre.
- . 1999a. "Seeds of Discontent." 20 de febrero.
- . 1999b. "Throwing Sand in the Gears." 30 de enero.
- . 1999c. "Trimmed, Not Axed." 27 de febrero.
- . 1999d. "A Survey of Business and the Internet." 26 de junio.
- . 1999e. "International Aid." 3 de julio.
- . 1999f. "Global Disaster." 2 de enero.
- The Sciences*. 1997. "The Hole the World Is Watching." 25 de julio.
- Thomas, Harmon y John Whalley, comps. 1998. *Uruguay Round Results and the Emerging Trade Agenda: Quantitative-Based Analyses from the Development Perspective*. Ginebra: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.
- Thomas, Vinod. 1980. "Spatial Differences in the Cost of Living." *Journal of Urban Economics* 8: 108-22.
- . 1999. "Revisiting the Challenge of Development." Banco Mundial, Washington, D.C. Multicopiado.
- Tibaijuka, Anna Kajumulo. 1997. "AIDS and Economic Welfare in Peasant Agriculture. Case Studies from Kagabiro Village, Kagera Region, Tanzania." *World Development* 25(6): 963-75.
- Tiebout, Charles. 1956. "A Pure Theory of Local Expenditures." *Journal of Political Economy* 64(5): 416-24.
- Tomich, Thomas P., Peter Kilby y Bruce F. Johnston. 1995. *Transforming Agrarian Economies: Opportunities Seized, Opportunities Missed*. Ithaca: Cornell University Press.

- Tonry, Michael. 1997. *Ethnicity, Crime and Immigration*. Chicago: University of Chicago Press.
- Transparencia Internacional. 1998. "Índice de la percepción de la Corrupción." Berlín.
- Treisman, Daniel. 1998. *After the Deluge: Regional Crisis and Political Consolidation in Russia*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Trela, Irene. 1998. "Phasing Out the MFA in the Uruguay Round: Implications for Developing Countries." En *Uruguay Round Results and the Emerging Trade Agenda*, compilado por Harmon Thomas y John Whalley. Nueva York: Naciones Unidas.
- Tsur, Yacov y Ariel Dinar. 1995. "Efficiency and Equity Considerations in Pricing and Allocating Irrigation Water." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 1460. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Tybout, James. 1998. "Manufacturing Firms in Developing Countries: How Well They Do and Why?" Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 1010. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Tyler, Tom. 1997. "Citizen Discontent with Legal Procedures: A Social Science Perspective on Civil Procedure Reform." *American Journal of Comparative Law* 45(4).
- Tynan, Nicola y Tyler Cowen. 1998. "The Private Provision of Water in 18th and 19th Century London." Department of Economics, George Mason University. Borrador. Multicopiado.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo). 1996. *World Investment Report 1996*. Nueva York y Ginebra.
- . 1997. *World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy*. Nueva York y Ginebra.
- . 1998. *World Investment Report 1998*. Nueva York y Ginebra.
- UNICEF (Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia). 1999. *El progreso de las Naciones 1999*. Nueva York.
- Urata, Shujiro. 1996. "Trade Liberalization and Productivity Growth in Asia: Introduction and Major Findings." *Developing Economies* 32(4).
- U.S. Central Intelligence Agency. 1998. *The World Factbook*. Washington, D.C.
- U.S. Committee for Refugees. 1996. *World Refugee Survey*. Washington, D.C.
- Vaillancourt, François. 1998. "Morocco and Tunisia: Financing Local Governments—The Impact of Infrastructure Finance." En *Fiscal Decentralization in Developing Countries*, compilado por Richard Bird y François Vaillancourt. Cambridge: Cambridge University Press.
- Valdés-Prieto, Salvador y Marcelo Soto. 1996. "New Selective Capital Controls in Chile: Are They Effective?" Universidad Católica de Chile, Santiago. Documento inédito.
- Vamvakidis, Athanasios y Roman Wacziarg. 1998. "Developing Countries and the Feldstein-Horioka Puzzle." Documento de trabajo del FMI 98/2. Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Vehorn, Charles L. y Ehtisham Ahmad. 1997. "Tax Administration." En *Fiscal Federalism in Theory and Practice*, compilado por Teresa Ter-Minassian. Washington, D.C.: Fondo Monetario Internacional.
- Velasco Andrés y Pablo Cabezas. 1998. "Alternative Responses to Capital Inflows: A Tale of Two Countries." En *Capital Flows and Financial Crises*, compilado por Miles Kahler. Ithaca: Cornell University Press.
- Venables, Anthony. 1998. "Cities and Trade: External Trade and Internal Geography in Developing Economies." Banco Mundial, Washington, D.C. Multicopiado.
- Verdier, David. 1998. "Domestic Responses to Capital Market Internationalization under the Gold Standard 1870-1914." *International Organization* 52(1).
- Vernon, Raymond. 1998. En *The Hurricane's Eye: The Troubled Prospects of Multinational Enterprises*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Vittas, Dimitri y Craig Neal. 1992. "Competition and Efficiency in Hungarian Banking." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 1010. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Vivian, Jessica. 1994. "NGOs and Sustainable Development in Zimbabwe: No Magic Bullets." *Development and Change* 25(1): 167-93.
- von Hagen, Jürgen. 1991. "A Note on the Empirical Effectiveness of Formal Fiscal Restraints." *Journal of Public Economics* 44: 199-210.
- Wacziarg, Romain. 1998. "Measuring the Dynamic Gains from Trade." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 2001. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Wallensteen, P. y A. Swain. 1997. "Comprehensive Assessment of the Freshwater Resources of the World—International Freshwater Resources: Conflict or Cooperation?" Instituto del Medio Ambiente, Estocolmo.
- Wallerstein, Immanuel. 1984. *Moderno sistema mundial; la agricultura capitalista y los orígenes de la economía mundo-europea en el siglo XVI*. México: Siglo XXI.
- Walsh, Christopher. 1999. "Deconstructing Vancomycin." *Science*. 16 de abril.
- Walt, Gill. 1998. "Globalization of International Health." *Lancet* 351(7/Febrero).
- Wambugu, Florence. 1999. "Why Africa Needs Agricultural Biotech." *Nature*. 1 de julio.
- Wapner, Paul. 1995. "The State and Environmental Challenges: A Critical Exploration of Alternatives to the State System." *Environmental Politics* 4(1): 44-69.
- Watson, Gabrielle. 1995. "Good Sewers Cheap? Agency-Customer Interactions in Low-Cost Urban Sanitation in Brazil." Banco Mundial, Washington, D.C. Multicopiado.
- Watson, Robert Tony, John Dixon, Stephen Hamburg, Anthony Janetos y Richard Moss. 1998. "Protecting Our Planet, Securing Our Future: Linkages among Global Environmental Issues and Human Needs." Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente, Nairobi; Administración Nacional de Aeronáutica y del Espacio, Washington, D.C.; Banco Mundial, Washington, D.C.
- Wei, Shang-Jin y Jeffrey Frankel. 1996. "Can Regional Blocs Be Stepping Stones to Global Free Trade?" *Review of International Economics and Finance* 5(4).
- Weingast, Barry R. 1995. "The Economic Role of Political Institutions: Market-Preserving Federalism and Economic Development." *Journal of Law, Economics, and Organiza-*

- tion 11(1).
- Wetzel, Deborah y Jonathan Dunn. 1998. "Decentralization in the ECA Region: Progress and Prospects." Banco Mundial, Washington, D.C. Multicopiado.
- Whittington, Dale, D. T. Lauria y X. Mu. 1991. "A Study of Water Vending and Willingness to Pay for Water in Onitsha, Nigeria." *World Development* 19(2/3).
- Whittington, Dale, D. T. Lauria, A. M. Wright, K. Choe, J. Hughes y V. Swarna. 1993. "Household Demand for Improved Sanitation Services in Kumasi, Ghana: A Contingent Valuation Study." *Water Resources Research* 29(6).
- Wildasin, David E. 1997. "Externalities and Bailouts." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 1843. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Wildavsky, A. 1995. *But Is It True?* Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Williamson, Jeffrey G. 1998. "Globalization, Labor Markets and Policy Backlash in the Past." *Journal of Economic Perspectives* 12(4): 51-72.
- Willis, Eliza, Christopher da C. B. Garman y Stephan Haggard. 1999. "The Politics of Decentralization in Latin America." *Latin American Research Review* 34(1): 7-56.
- Wiseman, John H. 1997. "The Rise and Fall and Rise (and Fall?) of Democracy in Sub-Saharan Africa." En *Democratization*, compilado por David Potter, David Goldblatt, Margaret Kiloh y Paul Lewis. Cambridge: Polity Press.
- Wolf, Holger. 1999. "International Asset Price and Capital Flow Comovements during Crisis: The Role of Contagion, Demonstration Effects and Fundamentals." Documento presentado en la Conferencia del Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y la Organización Mundial del Comercio sobre flujos de capital, crisis financieras y políticas. Washington, D.C., 15-16 de abril. Multicopiado.
- Wolfensohn, James D. 1998. "La otra crisis". Discurso pronunciado ante la Junta de Gobernadores del Banco Mundial. Washington, D.C., 6 de octubre de 1998.
- Wong, Christine P. 1998. "A Note on the Outcomes of the 1994 Fiscal Reforms." Misión residente del Banco Mundial en China, Nota 3. 23 de enero. Banco Mundial.
- Woolcock, Michael. 1998. "Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework." *Theory and Society* (27)2.
- WRI (Instituto de Recursos Mundiales). 1998. *Recursos Mundiales: La Guía Global del Medio Ambiente: El Medio Ambiente Urbano*. Publicación conjunta del WRI, el PNUMA, el PNUD y el BIRF. Madrid: Ecoespaña Editorial.
- . 1998. *World Resources 1998-99: Environmental Change and Human Health*. Publicación conjunta del WRI, el PNUMA, el PNUD y el BIRF. Nueva York: Oxford University Press.
- WRI (Instituto de Recursos Mundiales) y OMS (Organización Mundial de la Salud). 1999. "An International Comparative Study of Air Pollution Health Risks in Major Urban Areas in Developed and Developing Countries." Washington, D.C. Multicopiado.
- Xie, Danyang, Heng-fu Zou y Hamid Davoodi. 1999. "Fiscal Decentralization and Economic Growth in the United States." *Journal of Urban Economics* 45: 1-12.
- Yanagihara, Toru. 1998. "Regional Policy Coordination in Asia." Documento de antecedentes para el *Informe sobre el desarrollo mundial, 1999/2000*. Multicopiado.
- Yeates, Noel R. 1997. "Creating a Global City: Recent Changes to Sydney's Economic Structure." En *Pacific Rim Development: Integration & Globalization in the Asia-Pacific Economy*, compilado por Peter Rimmer. Canberra, Australia: Aussie Print.
- Yeats, Alexander J. 1996. "Does Mercosur's Trade Performance Raise Concerns about the Effects of Regional Trade Arrangements?" Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 1729. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Yeats, Alexander J. 1998. "Just How Big is Global Production Sharing?" Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo 1871. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Yudkin, John S. 1999. "Tanzania: Still Optimistic after All These Years?" *Lancet* 353(Mayo): 1519-21.
- Zaidi, S. Akbar. 1997. "Politics, Institutions, and Poverty: The Case of Karachi." *Economic and Political Weekly* 32(5).
- . 1998. "Urban Safety and Crime Prevention." Simposio regional del Centro de las Naciones Unidas para los Asentamientos Humanos sobre pobreza urbana. Fukuoka, Japón, 27-29 de octubre.
- . 1999. "NGO Failure and the Need to Bring Back the State." *Journal of International Development*. De próxima aparición.
- Zlotnik, Hania. 1998. "International Migration 1965-96. An Overview." *Population and Development Review* 24(3): 429-68.
- Zurn, Michael. 1998. "The Rise of International Environmental Politics: A Review of Current Research." *World Politics* 50: 617-49.

Indicadores seleccionados sobre descentralización, urbanización y medio ambiente



El uso de *bastardillas* indica que los datos corresponden a años o períodos distintos de los especificados. En ese caso, las cifras indicadas son las del año más cercano sobre el cual se dispone de datos.

Los agregados correspondientes a las razones generalmente se han calculado como promedios ponderados de las mismas (y se indican con la letra *p*), utilizando como ponderación el valor del denominador.

La letra *t* denota totales en los casos en que se imputan valores que faltan.

La letra *s* denota totales en los casos en que no se imputan valores que faltan.

El símbolo – significa “no se aplica”

El símbolo .. significa que no se dispone de datos.

Cuadro A.1. Descentralización

Los datos sobre ingresos y gastos del gobierno nacional y subnacional están tomados de la edición electrónica de *Government Finance Statistics Yearbook* (GFS) del Fondo Monetario Internacional. Los datos sobre elecciones subnacionales, sobre los niveles de gobiernos subnacionales con autoridades elegidas y sobre el número de jurisdicciones provienen de “How Many Tiers? How Many Jurisdictions? A Review of Decentralization Structures across Countries”, de

Marianne Fay, documento de antecedentes preparado para el *Informe sobre el desarrollo mundial, 1999/2000*. Los datos fueron compilados de diversas fuentes: Area Handbooks Series, publicada por la Federal Research Division de la Biblioteca del Congreso de los Estados Unidos; *World Factbook 1998*, de la CIA; *The Statesman's Yearbook 1998-99*; *Local Finance in the Fifteen Countries of the European Union*, publicado por DEXIA en 1997; *The Directory of Local Government Systems in Africa*, publicado en 1998 por el Programa de Desarrollo Municipal; “Decentralization in the ECA Region: Progress and Prospects”, de Deborah Wetzel y Jonathan Dunn, documento del Banco Mundial (1998), y diversos informes sobre países preparados por el Banco Mundial. Esta información fue verificada con los equipos del Banco Mundial a cargo de las operaciones en los países y con representantes diplomáticos de los países en la ciudad de Washington.

La **participación del gobierno subnacional en el gasto público total** se ha calculado a partir de información del GFS. Representa la relación del gasto de los gobiernos subnacionales (intermedios y locales) con respecto al gasto total de todos los niveles de gobierno. Se excluyen las transferencias corrientes y de capital entre

los niveles de gobierno para evitar su doble contabilización. Empleando los códigos del GFS del FMI, la fórmula es $[\text{CII local} + (\text{CIII} - \text{C3.2} - \text{C7.1.1}) \text{ intermedio}] / [\text{CII local} + (\text{CIII} - \text{C3.2} - \text{C7.1.1}) \text{ intermedio} + (\text{CIII} - \text{C3.2} - \text{C7.1.1}) \text{ gobierno central consolidado}]$. La **participación del gobierno subnacional en el ingreso tributario total** se ha calculado a partir de información del GFS. Representa la relación del ingreso tributario (código AIV del GFS) recibido por los gobiernos subnacionales con respecto a la recaudación impositiva de todos los niveles de gobierno. La cifra correspondiente a 1990 aparece en bastardillas si no se disponía de datos para ese año, y en su lugar se han incluido datos del período 1988-92 correspondientes al año más cercano a 1990 sobre el cual se disponía de datos. La cifra correspondiente a 1997 aparece en bastardilla si no se disponía de datos para ese año, y en su lugar se han incluido datos del año más reciente del período 1993-97 sobre el cual se disponía de datos. En las dos columnas bajo **elecciones subnacionales** se indica "Sí" si los datos más recientes señalan que se efectúan elecciones en ese nivel de gobierno y que actualmente hay autoridades elegidas. "No+" significa que, a pesar de que la legislatura es elegida, hay una autoridad ejecutiva designada (por ejemplo, un alcalde o gobernador) que ostenta importantes atribuciones. El **número de niveles de gobierno subnacional con autoridades elegidas** se refiere a los niveles de gobierno por debajo del gobierno central o federal que actualmente tienen autoridades elegidas en funciones. No se incluyen los gobiernos subnacionales encabezados por una autoridad ejecutiva que ostente importantes atribuciones. El **número de jurisdicciones** indica, para cada nivel de gobierno subnacional con autoridades elegidas, el número de jurisdicciones en ese nivel. En el nivel intermedio, indica el número de estados (en las federaciones), provincias o sus equivalentes; en el nivel local, se refiere al número de municipios o gobiernos locales equivalentes. Las comparaciones deberían hacerse con cautela debido a que el tamaño y las funciones de los gobiernos subnacionales varían de un país a otro, e incluso dentro de un mismo país.

Cuadro A.2. Urbanización

Los datos sobre urbanización están tomados de *World Urbanization Prospects: The 1996 Revision*, publicado por las Naciones Unidas. Las cifras de población son estimaciones del Banco Mundial. Los datos sobre el acceso a servicios de saneamiento en las zonas urbanas provienen de la Organización Mundial de la Salud. En el cuadro se incluyen las economías con más de 1 millón de habitantes respecto de las cuales se dispone de datos sobre por lo menos 5 de los 11 indicadores, incluidos los datos más recientes sobre el acceso a servicios de saneamiento.

Las estimaciones de la población de una ciudad o área metropolitana dependen de los límites elegidos. Por ejemplo, Teherán (República Islámica del Irán)

tiene 6,8 millones de habitantes en el núcleo urbano, que tiene una superficie de 700 kilómetros cuadrados, pero la gran área metropolitana abarca 2.100 kilómetros cuadrados y en ella viven más de 10 millones de personas. En consecuencia, según los límites que se empleen, la población de Teherán puede variar del 11% al 18,5% de la población total de Irán.

Cuando en los países más poblados del mundo se vuelven a definir los límites urbanos, como en el caso de China y la India, ello puede alterar considerablemente la estimación de la población urbana en el mundo. A mediados de los años noventa, por ejemplo, cuando en China la Oficina de Estadística del Estado volvió a clasificar muchos de los centenares de pueblos como ciudades, la proporción correspondiente a la población urbana medida en el país se duplicó con creces. A fines de 1996 alrededor del 43% de la población china se consideraba urbana, frente a sólo el 20% en 1994. Las estimaciones de organizaciones internacionales tales como las Naciones Unidas y el Banco Mundial indican que el 47% de la población mundial es urbana, pero si se aplicaran las nuevas cifras de China, esa proporción aumentaría repentinamente a más de la mitad. Dado que las estimaciones que figuran en el cuadro se basan en las definiciones de cada país sobre lo que constituye una zona urbana, las comparaciones entre países deberían realizarse con cautela.

Las cifras agregadas por regiones y por grupos de ingreso comprenden las 210 economías sobre las que se dispone de datos.

La **población urbana** es la población a mediados de año de todas las zonas definidas como zonas urbanas en cada país, según datos declarados por las Naciones Unidas. La **población urbana por tamaño de las ciudades** muestra el desglose de la población urbana según el tamaño de las ciudades. La **proporción de la población en la ciudad más grande** es el porcentaje de la población urbana que vive en el área metropolitana más grande del país y mide la concentración de la población urbana. El **acceso a servicios de saneamiento en las zonas urbanas** es el porcentaje de la población urbana que cuenta con conexiones a redes de alcantarillado públicas o a otros sistemas tales como letrinas de pozo o de sifón, fosas sépticas, retretes públicos e instalaciones similares.

Cuadro A.3. Condiciones de vida en las zonas urbanas

Los datos están tomados de la base de datos sobre indicadores urbanos mundiales del Programa de Indicadores Urbanos del Centro de las Naciones Unidas para los Asentamientos Humanos (CNUAH). En el cuadro se muestra una selección de indicadores y ciudades tomados del conjunto de datos del CNUAH, que comprende 46 importantes indicadores urbanos y 237 ciudades. Las ciudades se han incluido si de los 11 indicadores que aparecen en el cuadro se disponía de datos sobre por lo menos 6 de ellos.

Los datos deberían utilizarse con cautela. Los países pueden emplear distintas definiciones y métodos para la recopilación de datos, por lo que las comparaciones pueden inducir a error. Asimismo, la muestra está sesgada en favor de las ciudades más pequeñas. Sólo se dispone de datos para 1993, de manera que no se pueden hacer inferencias sobre la mejoría o el empeoramiento de las condiciones.

El concepto de **zona urbana** se refiere a la ciudad propiamente tal, la periferia suburbana y cualesquiera otras áreas construidas y densamente establecidas en las afueras de la ciudad, pero adyacentes a los límites urbanos. La **población urbana** se refiere a la población del conglomerado urbano, un territorio contiguo habitado, definido independientemente de los límites administrativos. El **ingreso familiar medio** se presenta por quintil y comprende el ingreso de todos los integrantes del grupo familiar, proveniente de todas las fuentes, como sueldos, pensiones o prestaciones, ganancias de negocios, rentas y el valor de cualquier actividad comercial o productos de subsistencia consumidos (por ejemplo, alimentos). La **diferencia de ingresos** es la razón del ingreso familiar medio entre el quintil superior y el quintil inferior. La **relación precio de la vivienda- ingresos** es el precio medio de la vivienda dividido por el ingreso familiar medio. El **hacinamiento** se mide por la mediana de la superficie de piso habitable por persona. Los **viajes al lugar de trabajo en transporte colectivo** es el porcentaje de viajes al lugar de trabajo que se hacen por autobús o minibus, tranvía o tren. No se incluyen otros medios de transporte de uso frecuente en los países en desarrollo, tales como taxis, transbordadores, rickshaws o tracción animal. El **tiempo de viaje al lugar de trabajo** es el tiempo medio en minutos que se requiere en todos los medios de transporte para trasladarse al lugar de trabajo (viaje en un sólo sentido). Los **hogares con conexión de alcantarillado** son el porcentaje de unidades familiares que cuentan con conexión a la red de alcantarillado. Los **hogares con servicio regular de recolección de basura** son el porcentaje de unidades familiares que cuentan con ese servicio en forma regular, ya sea que la recolección se haga casa por casa o en contenedores colectivos. No se incluyen los grupos familiares que acarrean sus desechos a un basural del lugar. Los **hogares con acceso a agua potable** son el porcentaje de unidades familiares que tienen acceso a agua potable a una distancia de hasta 200 metros de su vivienda; el agua no está contaminada y es apta para beber sin necesidad de tratamiento ulterior.

Cuadro A.4. Medio ambiente

Los datos sobre las emisiones de dióxido de carbono provienen del Carbon Dioxide Information Analysis Center, patrocinado por el Departamento de Energía de los Estados Unidos. Los datos sobre producción de

electricidad y combustibles fósiles provienen del Organismo Internacional de Energía. Los datos sobre biodiversidad están tomados de *Biodiversity Data Sourcebook 1994*, publicado por el Centro Mundial de Vigilancia de la Conservación, y de la *Lista roja de animales amenazados de la UICN de 1997* y de la *Lista roja de plantas amenazadas de la UICN de 1997*. Los datos sobre pesca provienen de *Yearbook of Fishery Statistics*, volumen 82, publicado por la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), y se han complementado con datos que la FAO pone a disposición del Banco Mundial en forma electrónica. La selección de los datos se basa en la disponibilidad de éstos y en la importancia a nivel mundial de cada economía en lo que respecta a esas mediciones. En el cuadro se han incluido las economías cuyas emisiones de dióxido de carbono exceden el 2% del total mundial, cuya producción de combustibles fósiles es de más de 50 millones de toneladas métricas, cuyo número de especies amenazadas de aves y mamíferos es superior a 100, o cuyo nivel de captura de peces marinos sobrepasa los 10 millones de toneladas métricas. En las medidas agregadas por nivel de ingreso y región se incluyen todas las economías (de un máximo de 210) sobre las cuales se dispone de datos y es posible construir agregados.

Las **emisiones de dióxido de carbono** se refieren a las emisiones causadas por la quema de combustibles fósiles y la fabricación de cemento. Incluyen el dióxido de carbono proveniente del consumo de combustibles sólidos, líquidos, y gaseosos, y de la quema de gases sobrantes en antorcha. La **producción de electricidad** se mide en los terminales de todos los alternadores de la central eléctrica. El porcentaje correspondiente a combustibles fósiles es la proporción que se produce a partir de petróleo, productos derivados del petróleo, carbón y gas natural. La **producción de combustibles fósiles** es la producción total de todos los tipos de esos combustibles, convertida a toneladas métricas de petróleo crudo de contenido energético equivalente. Las **especies de mamíferos y aves** no incluyen a las ballenas pero sí a las aves dentro de las zonas de invernada de los países. Las **especies de plantas superiores** se refieren a las especies vasculares autóctonas. El número de especies amenazadas es el número de especies clasificadas por la UICN como en peligro de extinción, vulnerables, raras, indeterminadas, previamente amenazadas pero ahora estabilizadas, o insuficientemente conocidas. La **captura anual de peces marinos** es la captura total de peces para todos los fines (comerciales, industriales, recreativos y de subsistencia) por todos los tipos y clases de unidades de pesca (pescadores individuales, embarcaciones pesqueras, etc.) en los océanos Atlántico, Índico y Pacífico y en las zonas adyacentes.

Cuadro A.1. Descentralización

País	Descentralización fiscal				Descentralización electoral				
	Participación del gobierno subnacional (%)				Elecciones subnacionales ^a		Número de niveles de gobierno subnacional con autoridades elegidas 1999	Número de jurisdicciones	
	En el gasto público total	En el ingreso tributario total	1990	1997	Nivel intermedio ^b 1999	Nivel local ^c 1999		Intermedio ^b 1999	Local ^c 1999
Albania	..	24,9	..	0,9	No	Sí	1	..	374
Alemania	40,2	37,8	28,9	28,8	Sí	Sí	3	16	16.121
Angola	No	No	0
Arabia Saudita	No	..	0
Argelia	No+	No+	0	48	1.552
Argentina	46,3	43,9	38,2	41,1	Sí	Sí	2	24	1.617
Armenia	..	5,1d	..	3,3d	No	Sí	1	..	931
Australia	50,9	47,9	20,0	22,7	Sí	Sí	2	8	900
Austria	31,9	32,2	21,7	20,7	Sí	Sí	2	9	2.353
Azerbaiyán	No	No	0
Bangladesh	No	Sí	1e	..	4.642
Belarús	30,6	32,5	29,4	23,7	No	No+	0	..	179
Bélgica	11,9	11,8	4,5	5,4	Sí	Sí	2	10	589
Benin	No	No	0f	9	77
Bolivia	17,7	36,3	15,1	19,1	No+	Sí	1	9	312
Bosnia y Herzegovina	Sí	Sí	3g	2	137
Botswana	7,9	3,8	0,1	0,6	No	Sí	1	..	17
Brasil	35,3	36,5	30,9	31,3	Sí	Sí	2	28	5.581
Bulgaria	18,9	15,7	22,4	11,8	No	Sí	1	..	294
Burkina Faso	Sí	Sí	2	45	250
Burundi	No	No	0
Camboya	No	No	0h
Camerún	No	Sí	1	..	336
Canadá	58,7	49,4	49,5	43,5	Sí	Sí	2	12	4.507
Chad	No	No	0
Chile	7,2	8,5	6,4	7,0	No	Sí	1	..	340
China	..	55,6	..	51,4	No	No	0
Colombia	Sí	Sí	2	33	1.068
Congo, Rep. Dem. del	No	No	0
Corea, Rep. de	Sí	Sí	2	15	204
Corea, Rep. Pop. Dem. de	No	No	0
Costa Rica	3,0	2,8	2,3	2,3	No	No+	0i	..	496
Côte d'Ivoire	No+	Sí	1	50	196
Croacia	..	12,1	..	7,5	Sí	Sí	2	21	543
Cuba	Sí	Sí	2	15	169
Dinamarca	54,8	54,5	31,1	31,5	Sí	Sí	2	16	275
Ecuador	Sí	Sí	2	21	1.079
Egipto, Rep. Árabe de	No	No+	0	..	199
El Salvador	No	Sí	1	..	262
Eritrea	No+	Sí	1j	6	..
Eslovenia	No	Sí	1	..	192
España	34,3	35,0	13,3	13,8	Sí	Sí	3	17	8.082
Estados Unidos	42,0	46,4	33,8	32,9	Sí	Sí	3	51	70.500
Estonia	34,8	22,4	26,5	14,2	No	Sí	1	..	254
Etiopía	1,5	..	1,6	..	Sí	Sí	2	11	910
Federación de Rusia	..	37,6	..	40,0	Sí	Sí	3	90	2.000
Filipinas	6,5	..	4,0	..	Sí	Sí	2	76	1.541
Finlandia	46,5	41,2	25,9	27,6	No	Sí	1	..	455
Francia	18,7	18,6	9,7	10,8	Sí	Sí	3	22	36.559
Georgia	No	Sí	1 ó 2	..	4.000
Ghana	No	Sí	1	..	110
Grecia	Sí	Sí	2	13	5.922
Guatemala	10,1	10,3	1,3	1,7	No	Sí	1	..	324
Guinea	No	Sí	1	..	33
Haití	No	Sí	1	..	133
Honduras	No	Sí	1	..	293
Hungría	20,6	23,7	7,6	8,9	Sí	Sí	2	20	3.153
India	51,1	53,3	33,8	36,1	Sí	Sí	2	32	237.687k
Indonesia	13,1	14,8	2,9	2,9	No	No	0
Irán, Rep. Islámica del	4,9	..	8,4	..	No	Sí	1	..	720
Iraq	No	No	0
Irlanda	27,9	30,7	2,5	2,4	Sí	Sí	3	8	80
Israel	12,7	15,1	6,9	6,2	No	Sí	1	..	273
Italia	22,8	25,4	3,6	6,5	Sí	Sí	3	20	8.104
Japón	37,8	..	Sí	Sí	2	47	3.233
Jordania	No	Sí	1	..	669
Kazajstán	No+	No+	0	16	303
Kenya	4,4	3,5	2,2	1,9	No	Sí	1	..	168
Letonia	..	25,8	..	15,8	No+	Sí	1	33	566
Líbano	No	No	0
Libia	No	Sí	1	..	1.500
Lituania	30,4	22,6	14,4	16,2	No+	Sí	1	10	56
Madagascar	No	Sí	1l	..	1.391
Malasia	20,2	19,1	3,7	2,4	No+	No	0	13	143
Malawi	No	No	0m
Mali	No	Sí	1	..	279
Marruecos	No+	Sí	1	65	1.547
México	17,8	26,1	19,0	20,6	Sí	Sí	2	32	2.418
Mozambique	Sí	Sí	2	10	33
Myanmar	No	No	0

País	Descentralización fiscal				Descentralización electoral				
	Participación del gobierno subnacional (%)				Elecciones subnacionales ^a		Número de niveles de gobierno subnacional con autoridades elegidas 1999	Número de jurisdicciones	
	En el gasto público total		En el ingreso tributario total		Nivel intermedio ^b 1999	Nivel local ^c 1999		Intermedio ^b 1999	Local ^c 1999
Nepal	Sí	Sí	2	75	4.053
Nicaragua	3,5	9,6	2,5	8,3	No	Sí	1	..	143
Níger	No+	No+	0	32	150
Nigeria	Sí	Sí	2	31	589
Noruega	36,7	37,4	20,9	19,6	No	Sí	1	..	435
Nueva Zelanda	9,3	10,8	6,9	6,3	Sí	Sí	3	12	155
Países Bajos	29,0	26,1	3,4	4,1	Sí	Sí	2	12	572
Pakistán	No+	No+	0n	4	5.195
Papua Nueva Guinea	No	Sí	1	..	284
Paraguay	1,9	2,6	0,8	2,0	Sí	Sí	2	17	212
Perú	9,8	24,4	1,2	2,1	No	Sí	1	..	1.808
Polonia	..	22,0	21,3	9,6	Sí	Sí	3o	16	2.489
Portugal	8,7	11,6	3,6	5,9	No	Sí	2p	..	275
Reino Unido	29,0	27,0	5,9	3,6	Sí	Sí	1 ó 2	135	319
República Árabe Siria	No	Sí	1	..	300
República Centroafricana	No	Sí	1	..	174
República Checa	..	21,3	..	12,3	No	Sí	1	..	5.768
República de Moldova	No+	Sí	1	3	35
Rep. Dem. Pop. Lao	No	No	0
República Dominicana	1,6	2,6	0,5	0,2	No	Sí	1	..	90
República Eslovaca	No	Sí	1	..	2.834
República Kirguisa	No+	Sí	1	7	61
Rep. Unida de Tanzania	No	Sí	1	..	101
Rumania	15,4	13,3	12,8	9,2	No+	Sí	1	41	2.948
Rwanda	No	No+	0	..	143
Senegal	No+	No+	0	10	99
Sierra Leona	No	Sí	1	..	204
Sri Lanka	No+	Sí	1	9	238
Sudáfrica	20,7	49,8	5,5	5,3	Sí	Sí	2	9	840
Sudán	Noq	Sí	1	..	615
Suecia	39,8	36,2	28,2	31,4	Sí	Sí	2	24	286
Suiza	51,2	49,3	37,0	35,5	Sí	Sí	2	26	3.000
Tailandia	7,5	9,6	4,4	5,5	No	Sí	1	..	149r
Tayikistán	No+	No+	0s	3	41
Togo	No	Sit	1	..	30
Túnez	No	Sí	1	..	257
Turkmenistán	No	No	0
Turquía	No+	Sí	1	80	2.801
Ucrania	No+	Sí	1	27	619
Uganda	Sí	Sí	2	58	1.040
Uruguay	No	Sí	1	..	19
Uzbekistán	No+u	No+u	0	14	281
Venezuela	Sí	Sí	2	24	330
Viet Nam	No	No	0
Yemen, Rep. del	No	..	0
Zambia	No	Sí	1	..	72
Zimbabwe	13,5	..	3,4	..	No	Sí	1	..	80

a. "No+" significa que, a pesar de que la legislatura es elegida, hay una autoridad ejecutiva designada (por ejemplo, un alcalde o gobernador) que ostenta importantes atribuciones. b. Estado, provincia, región, departamento u otra entidad entre el gobierno local y el gobierno local en la que se eligen autoridades. c. Municipio o su equivalente. d. Los datos fiscales a nivel subnacional provienen de datos del Banco Mundial sobre los países y de cálculos realizados por su personal. e. En 1996, la comisión de administración pública local recomendó el establecimiento de un sistema de gobierno subnacional de cuatro niveles compuesto por (desde el nivel inferior hacia arriba) aproximadamente 85.000 poblados; 4.633 uniones y municipios; 460 *thanas* y *upazilas*, y 64 *zilas*. El Parlamento aprobó la ley sobre el consejo de las *upazilas* y las elecciones están programadas para 1999; hasta junio de 1999, la ley sobre el consejo de las *zilas* aún no había sido aprobada. Con respecto al gobierno local, en la actualidad solamente hay autoridades elegidas al nivel de los municipios, en el que existen 4.500 *parishads* en las zonas rurales, 129 *pourashavas* o pequeños municipios, y 4 corporaciones municipales. f. Una ley promulgada en 1988 permite la realización de elecciones a nivel comunal, pero éstas aún no se han llevado a cabo. g. Bosnia y Herzegovina está dividida en una federación y la República Srpska, con dos niveles subestatales dentro de la federación (10 cantones y 73 municipios), y uno solo en la República Srpska (64 municipios). h. Se han programado elecciones municipales para fines de 1999 o principios del año 2000. Se encuentra en preparación un proyecto de ley para definir las atribuciones y responsabilidades de los consejos comunales que sean elegidos. i. Actualmente, las autoridades del gobierno local son designadas, aunque ese sistema se ha de modificar en 1999. j. Los poblados eligen a sus representantes ante el nivel de distrito, y éstos a su vez eligen una asamblea legislativa a nivel provincial. El gobernador provincial es designado por el jefe de estado. Eritrea está en proceso de modificar su constitución, lo que podría significar un cambio del sistema actual. k. El gobierno local comprende 3.609 órganos urbanos locales y, en las zonas rurales, 474 *zila parishads* que ejercen cierto poder sobre los 5.906 *panchayats samithis* que a su vez ejercen algún grado de autoridad sobre los 227.698 *gram panchayats*. En consecuencia, no es completamente correcto agregar todos éstos en un solo nivel de autoridad local. l. Una modificación de la constitución en 1998 tiene en cuenta seis provincias y un número indeterminado de regiones, además de los municipios existentes. Actualmente, sólo los municipios cuentan con autoridades en ejercicio que han sido elegidas. m. En Malawi existe una administración pública local, pero por varios años no se ha contado con autoridades locales elegidas. Se prevé que habrá elecciones locales en octubre de 1999. n. Estas elecciones se han celebrado con poca frecuencia, y los gobiernos locales son establecidos por los gobiernos provinciales. o. Los tres niveles son los 16 *gminas*, 368 *powiats* y 2.365 municipios. p. Portugal tiene también 4.207 submunicipios que forman un segundo nivel de gobierno local con autoridades elegidas. q. En el nivel intermedio, el país está dividido en 26 estados, algunos de los cuales tienen gobernadores elegidos, mientras que en otros los gobernadores son designados. r. Tailandia cuenta actualmente con gobiernos municipales con autoridades elegidas en 149 ciudades. Además, existen 1.050 distritos de salud, que suministran servicios a zonas densamente pobladas fuera de las ciudades. Cada distrito es gobernado por una junta integrada por miembros designados y elegidos; 983 de estos distritos pronto adquirirán la categoría de municipio. Existen 7.823 organizaciones administrativas denominadas *tambon*, las que prestan servicios básicos en las zonas rurales y son gobernadas por asambleas elegidas y por autoridades ejecutivas designadas. La constitución de 1997 establece que los ejecutivos y los consejos de autoridades locales sean, en gran medida, elegidos. Se prevé que estas modificaciones se finalicen en octubre de 1999, en cuyo caso el país seguiría teniendo un sólo nivel de gobierno local con autoridades elegidas, pero cerca de 8.955 gobiernos locales con autoridades elegidas en su totalidad. s. Los integrantes de las asambleas de los *oblasti* (provincias) y *rains* (distritos) son elegidos, pero los encargados de éstas son nombrados por el presidente. Al nivel de los *jamoats* o comunidades, la autoridad local es elegida durante una asamblea general de los residentes. t. No todos los alcaldes son elegidos; alrededor del 10% de ellos son designados. u. Los *khokims* (gobernadores o alcaldes) designados ejercen un poder casi ilimitado en los *oblasti* y *rayons*, y los consejos cuasi elegidos tienen atribuciones muy limitadas.

Cuadro A.2. Urbanización

País	Población urbana				Población urbana por tamaño de las ciudades % de la población urbana total			Proporción de la población en la ciudad más grande % de la población urbana		Acceso a servicios de saneamiento en las zonas urbanas % de la población urbana	
	Millones		% de la población total		<750.000 1995	750.000 a 3 millones 1995	más de 3 millones 1995	1980	1995	1982	1995
	1980	1997	1980	1997							
Albania	0,9	1,3	34	38	97
Alemania	64,7	71,3	83	87	49	28	23	10	9
Angola	1,5	3,8	21	32	39	61	0	63	61	27	71
Arabia Saudita	6,2	16,8	66	84	69	31	0	16	17	100	..
Argelia	8,1	16,8	43	57	76	0	24	25	24	95	..
Argentina	23,3	31,6	83	89	51	11	39	43	39	76	80
Armenia	2,0	2,6	66	69	50	50	0	51	50
Australia	12,6	15,7	86	85	32	24	44	26	23
Austria	4,9	5,2	65	64	60	40	0	42	40
Azerbaiyán	3,3	4,3	53	56	56	44	0	48	44	..	67
Bangladesh	9,8	24,1	11	19	45	16	39	33	39	20	41
Belarús	5,4	7,4	56	72	76	24	0	24	24
Bélgica	9,4	9,9	95	97	89	11	0	13	11
Benin	0,9	2,3	27	40	45	60
Bolivia	2,4	4,8	46	62	53	47	0	30	28	51	77
Bosnia y Herzegovina	1,5	1,0	36	42	71
Botswana	0,1	1,0	15	65	79	91
Brasil	80,5	130,1	66	80	56	14	30	16	13	33	74
Bulgaria	5,4	5,7	61	69	79	21	0	20	21
Burkina Faso	0,6	1,8	9	17	48	52	0	44	52	38	..
Burundi	0,2	0,5	4	8	90	71
Camerún	2,7	6,5	31	46	59	41	0	19	22	..	73
Canadá	18,6	23,3	76	77	46	20	34	16	19
Chad	0,8	1,6	19	23	45	55	0	40	55	..	74
Chile	9,0	12,3	81	84	59	0	41	41	41	79	95
China	192,3	390,7	20	32	60	19	21	6	4	..	68
Hong Kong, China	4,6	6,2	91	95	1	0	99	100	99
Colombia	18,2	29,4	64	74	53	14	33	20	22	96	70
Congo, Rep. del	0,7	1,6	41	60	33	67	0	67	67	17	15
Congo, Rep. Dem. del	7,8	13,7	29	29	60	6	34	28	34	8	53
Corea, Rep. de	21,7	38,3	57	83	29	28	43	2	2	100	100
Corea, Rep. Pop. Dem. de	10,1	14,2	57	62	82	18	0	18	18	100	100
Costa Rica	1,0	1,7	43	50	45	55	0	61	55	100	100
Côte d'Ivoire	2,9	6,3	35	45	52	48	0	44	48	13	..
Croacia	2,3	2,7	50	57	63	37	0	28	37	72	71
Cuba	6,6	8,5	68	77	73	27	0	29	27	..	92
Dinamarca	4,3	4,5	84	85	70	30	0	32	30
Ecuador	3,7	7,2	47	60	54	46	0	30	27	79	70
Egipto, Rep. Árabe de	17,9	27,2	44	45	44	5	51	38	37	95	..
El Salvador	1,9	2,7	42	46	52	48	0	39	48	89	89
Emiratos Árabes Unidos	0,7	2,2	71	85	59	41	0	31	41	93	..
Eslovenia	0,9	1,0	48	52	90	100
España	27,2	30,2	73	77	75	12	14	16	14
Estados Unidos	167,6	204,8	74	77	44	27	29	9	8
Etiopía	4,0	9,7	11	16	72	28	0	30	28
Federación de Rusia	97,0	112,9	70	77	73	14	13	8	8
Filipinas	18,1	41,1	37	56	73	3	24	33	24
Finlandia	2,9	3,3	60	64	67	33	0	22	33	100	100
Francia	39,5	44,0	73	75	70	8	22	23	22
Gabón	0,2	0,6	34	52	79
Georgia	2,6	3,2	52	59	58	42	0	42	42
Ghana	3,4	6,6	31	37	73	27	0	30	27	47	61
Grecia	5,6	6,3	58	60	34	16	50	54	50
Guatemala	2,6	4,2	37	40	43	57	0	29	57	73	91
Guinea	0,9	2,1	19	31	19	81	0	65	81	54	24
Guinea-Bissau	0,1	0,3	17	23	21	32
Haití	1,3	2,5	24	33	36	64	0	55	64	42	43
Honduras	1,2	2,7	35	45	60	40	0	33	40	22	91
Hungría	6,1	6,7	57	66	69	31	0	34	31
India	158,8	264,1	23	27	59	18	23	5	6	25	46
Indonesia	32,9	74,8	22	37	73	14	13	18	13	30	88
Irán, Rep. Islámica del	19,4	36,6	50	60	57	23	20	26	20	90	86
Iraq	8,5	16,5	66	75	55	17	28	39	28	30	85
Irlanda	1,9	2,1	55	58	56	44	0	48	44
Israel	3,4	5,3	89	91	61	39	0	41	39	..	100
Italia	37,6	38,4	67	67	66	15	19	14	11
Jamaica	1,0	1,4	47	55	92	99
Japón	89,0	98,9	76	78	50	8	42	25	28
Jordania	1,3	3,2	60	73	61	39	0	49	39	91	91
Kazajstán	..	9,6	54	60	87	13	0	..	13
Kenya	2,7	8,7	16	30	77	23	0	32	23	75	69
Kuwait	1,2	1,8	90	97	29	71	0	67	71	100	100
Letonia	1,7	1,8	68	73	50	50	0	49	50	..	90
Libano	2,2	3,7	74	88	48	52	0	55	52	94	..
Lesotho	0,2	0,5	13	26	22	76

País	Población urbana				Población urbana por tamaño de las ciudades % de la población urbana total			Proporción de la población en la ciudad más grande % de la población urbana		Acceso a servicios de saneamiento en las zonas urbanas % de la población urbana	
	Millones		% de la población total		<750.000 1995	750.000 a 3 millones 1995	más de 3 millones 1995	1980	1995	1982	1995
	1980	1997	1980	1997							
Libia	2,1	4,5	69	86	41	59	0	38	40	100	90
Madagascar	1,6	3,9	18	28	75	25	0	29	25	8	64
Malasia	5,8	11,9	42	55	89	11	0	16	11	..	94
Malawi	0,6	1,5	9	14	88	82
Mali	1,2	2,9	19	28	65	35	0	40	35	90	..
Marruecos	8,0	14,5	41	53	68	9	23	26	23	85	97
México	44,8	69,6	66	74	55	15	30	31	25	77	93
Mozambique	1,6	6,0	13	36	59	41	0	47	41	51	68
Myanmar	8,1	11,7	24	27	65	0	35	27	35	34	44
Namibia	0,2	0,6	23	38	78
Nepal	0,9	2,4	7	11	5	34
Nicaragua	1,6	3,0	53	63	59	41	0	41	41	35	88
Nigeria	19,1	48,7	27	41	73	3	23	23	23	30	82
Noruega	2,9	3,2	71	74	100
Nueva Zelanda	2,6	3,2	83	86	69	31	0	30	31
Omán	0,3	1,8	32	79	60	98
Países Bajos	12,5	13,9	88	89	84	16	0	8	8	..	100
Pakistán	23,2	45,4	28	35	42	23	35	22	23	48	60
Panamá	1,0	1,5	50	56	34	66	0	62	66	99	99
Papua Nueva Guinea	0,4	0,7	13	17	51	95
Paraguay	1,3	2,7	42	54	57	43	0	52	43	66	20
Perú	11,2	17,5	65	72	60	0	40	39	40	67	78
Polonia	20,7	24,9	58	64	66	20	14	16	14
Portugal	2,9	3,6	29	37	47	53	0	46	53
Puerto Rico	2,1	2,8	67	74	52	48	0	51	48
Reino Unido	50,0	52,7	89	89	71	15	15	15	15
República Árabe Siria	4,1	7,9	47	53	47	53	0	34	28	58	97
República Checa	6,5	6,8	64	66	82	18	0	18	18
República de Moldova	1,6	2,3	40	53	66	34	0	96
Rep. Dem. Pop. Lao	0,4	1,1	13	22	13
República Dominicana	2,9	5,1	51	63	8	27	65	50	65	72	89
República Kirguisa	1,4	1,8	38	39	78	87
Rep. Unida de Tanzania	2,7	8,0	15	26	62	38	0	30	24	93	97
Rumania	10,9	12,8	49	57	83	17	0	18	17	..	81
Senegal	2,0	4,0	36	45	53	47	0	47	47	87	..
Singapur	2,3	3,1	100	100	0	0	100	100	100	85	100
Sri Lanka	3,2	4,2	22	23	81
Sudáfrica	13,3	20,2	48	50	36	64	0	12	11	..	78
Sudán	3,7	9,2	20	33	73	27	0	31	27	70	79
Suecia	6,9	7,4	83	83	69	31	0	20	21
Suiza	3,6	4,4	57	62	79	21	0	20	21
Tailandia	7,9	12,5	17	21	45	0	55	59	55	50	98
Tayikistán	1,4	2,0	34	32	83
Togo	0,6	1,4	23	32	34	76
Trinidad y Tabago	0,7	0,9	63	73	100	97
Túnez	3,3	5,8	52	63	69	31	0	35	31	64	100
Turkmenistán	1,3	2,1	47	45	70
Turquía	19,5	45,7	44	72	63	18	19	23	19
Ucrania	30,9	36,1	62	71	73	27	0	7	8	..	70
Uganda	1,1	2,7	9	13	60	40	0	42	40	40	60
Uruguay	2,5	3,0	85	91	54	46	0	49	46	59	56
Uzbekistán	6,5	9,9	41	42	76	24	0	28	24	..	46
Venezuela	12,0	19,7	79	86	58	26	16	21	16	57	74
Viet Nam	10,3	15,0	19	20	67	9	25	27	25
Yemen, Rep. del	1,7	5,7	20	35	40
Yugoslavia, RF de (Serb./Mont.)	4,5	6,1	46	58	80	20	0	24	20
Zambia	2,3	4,1	40	44	66	34	0	23	34	56	66
Zimbabwe	1,6	3,8	22	33	60	40	0	39	40	100	99
Todo el mundo	1.748,2 s	2.676,0 s	39 p	46 p	59 p	19 p	22 p	18 p	17 p
De ingreso bajo	307,7	577,7	22	28	59	21	20	16	19	29	56
De ingreso mediano	824,3	1.389,9	37	49	62	18	19	19	16	..	77
De ingreso mediano bajo	559,0	966,2	31	42	64	18	18	16	14	..	75
De ingreso mediano alto	265,4	423,7	62	74	58	20	22	24	20
De ingreso bajo y mediano	1.132,1	1.967,7	31	40	61	19	20	18	17
África al sur del Sahara	87,6	198,0	23	32	62	30	9	28	30
América Latina y el Caribe	233,8	366,5	65	74	55	17	28	27	25	60	80
Asia meridional	198,5	345,5	22	27	56	19	25	9	11	27	48
Asia oriental y el Pacífico	288,4	578,0	21	33	64	16	20	13	9	..	74
Europa y Asia central	240,1	317,7	56	67	71	20	9	15	15
Oriente Medio y Norte de África	83,7	161,9	48	58	58	20	22	31	27	81	..
De ingreso alto	616,1	708,4	75	76	53	20	27	17	16

Cuadro A.3. Condiciones de vida en las zonas urbanas

País	Ciudad	Zona urbana km ² 1993	Población urbana Miles de habitantes 1993	Ingreso familiar medio Dólares 1993	Diferencia de ingresos		Hacina- miento Superficie de piso por persona 1993	Viajes al lugar de trabajo en transporte colectivo 1993	Tiempo de viaje al lugar de trabajo Minutos 1993	Hogares que cuentan con		
					Razón entre el quintil superior y el quintil inferior 1993	Relación precio de la vivienda -ingresos 1993				Conexión de alcanta- rillado % 1993	Servicio regular de recolección de basura % 1993	Acceso a agua potable % 1993
Alemania	Colonia	405	1.006	34,0	17	..	99	100	100
	Duisburg	233	536	7,9	32,1	21	..	100	100	100
	Leipzig	151	481	33,0	33	..	95	100	100
	Wiesbaden	204	266	37,0	23	..	100	100	100
	Erfurt	268	213	5,1	29,1	32	..	95	100	100
Armenia	Yerevan	215	1.223	1.407	28,4	39,0	13,0	98	52	93	81	98
Australia	Melbourne	1.148	3.023	30.216	12,0	3,6	55,0	16	25	99	100	100
Azerbaián	Baku	2.300	..	977	8,7	13,0	12,9	80	57	79	..	100
Bangladesh	Dhaka	1.194	7.500	478	6,9	5,0	2,7	44	50	..
	Tangail	32	155	228	6,9	8,0	1,2	..	15	51
Benin	Cotonú	88	559	2.745	6,0	1,6	5,9	..	60	1	25	60
	Porto Novo	50	183	1.479	6,1	3,4	5,5	..	40	1	25	76
Bolivia	Santa Cruz de la Sierra	165	742	3.786	7,6	2,6	..	60	25	22	100	87
	La Paz	51	726	3.787	11,7	1,2	..	51	35	58	92	90
	El Alto	58	442	1.786	7,2	1,4	25	20	95	86
	Cochabamba	68	425	4.035	8,3	2,6	..	46	17	47	95	71
Botswana	Gaborone	..	473	7,2	12,5	42	20	33	98	100
Brasil	Río de Janeiro	1.255	5.554	12.087	20,3	2,5	18,9	67	51	87	88	98
	Recife	..	1.503	815	28,7	2,2	15,5	70	40	38	95	95
	Curitiba	..	1.352	1.091	16,1	5,7	21,0	72	30	75	95	97
	Brasilia	12.087	20,3	3,0	17,3	..	49	74	95	89
Bulgaria	Sofía	..	1.294	5,8	16,7	75	35	98	95	100
Burkina Faso	Uagadugú	170	716	2.622	3,3	8,5	12,2	..	22	..	40	75
	Bobo-Dioulasso	67	284	2.379	9,1	10,2	12,0	..	15	..	30	81
Burundi	Bujumbura	100	278	1.823	17,0	1,9	5,8	..	30	29	41	93
Camerún	Duala	144	1.094	4,6	10,0	11	45	3	60	83
	Yaundé	..	923	677	..	3,9	12,6	6	50	3	44	85
Canadá	Toronto	..	4.236	49.791	9,5	3,9	41,1	30	23	100	100	100
Chile	Santiago	..	4.820	8.043	16,6	2,4	14,4	54	36	92	95	98
China	Hefeí	..	3.809	2.080	13,8	..	11,0	0	..	57	..	100
	Qingdao	..	2.121	1.165	1,8	..	11,1	11	..	100
	Foshan	32	385	3.354	3,2	..	16,3	0	..	100	..	100
Colombia	Bogotá	482	5.314	7.120	14,7	3,1	8,8	75	39	99	94	97
Congo, Rep. Dem. del	Kinshasa	591	4.566	2.241	6,7	61	120	3	0	70
Côte d'Ivoire	Abidján	369	2.462	2.827	7,9	7,2	7,2	49	90	45	70	62
	Bouaké	..	439	1.820	9,5	5,6	7,4	10	35	..	35	28
Croacia	Zagreb	..	868	4.354	5,9	11,0	22,1	52	26	80	100	90
Cuba	La Habana	..	2.176	2,1	16,0	58	42	85	100	85
	Camagüey	155	296	18,7	6	30	46	93	71
	Cienfuegos	44	131	1,5	19,2	0	30	70	97	100
	Pinar del Río	28	129	3,7	21,0	0	80	48	100	93
Dinamarca	Copenhague	2.863	..	29.320	14,0	3,1	44,0	27	22	100	100	100
Djibouti	Djibouti	6.856	12,0	3,7	13,1	19	22	15	65	69
Ecuador	Guayaquil	178	1.773	5.406	12,1	2,0	15,6	50	45	55	70	85
	Quito	178	1.615	2,4	8,6	0	..	93	89	..
Egipto, Rep. Árabe de	El Cairo	420	14.524	1.658	6,1	4,9	13,0	58	60	91	65	98
	Gharbeya	..	383	1.656	6,1	3,9	13,3	32	30	91	45	99
	Assiout	10	322	1.721	6,7	3,1	14,0	29	25	30	25	93
El Salvador	San Salvador	163	1.343	4.320	12,7	2,7	6,6	0	..	80	46	91
	Santa Ana	18	142	2.998	10,6	3,2	8,1	0	..	57	90	82
	San Miguel	..	132	3.420	13,2	4,3	9,7	0	..	46	99	56
Emiratos Árabes Unidos	Dubai	604	594	26.564	22,8	0	18	60	100	100
Eslovenia	Liubliana	275	316	11.729	6,1	1	22	99	99	100
	Maribor	738	185	9.314	6,2	41	28	58	90	100
Estados Unidos	Nueva York	39.256	14,8	6,3	..	51	37	99	..	100
Estonia	Tallinn	185	468	3,6	21,3	0	27	95	99	100
Federación de Rusia	Kostroma	2.357	5,1	5,1	17,8	65	21	91	90	100
	Moscú	4.040	7,6	17,0	19,7	85	62	100	100	100
	Nizhny Novgorod	2.459	4,6	6,4	17,1	78	35	95	100	100
	Novgorod	2.865	5,9	7,3	16,3	44	30	96	99	100
	Ryazan	2.348	6,9	8,9	16,2	88	25	92	99	100
Filipinas	Manila	5.318	8,4	..	34,1	40	120	80	85	94
Francia	París	2.586	9.319	20.899	14,7	4,3	30,0	40	35	98	100	100
	Marsella	351	800	14.640	5,2	0	25	99	99	100
	Estrasburgo	78	388	15.942	9,7	0	15	98	100	100
Gambia	Banjul	..	479	230	8,1	4,8	11,5	60	40	13	35	74
Georgia	Tbilisi	204	1.295	16,2	98	70	100	52	100
Ghana	Accra	411	1.718	403	..	8,0	6,2	47	45	12	60	86
	Kumasi	..	758	822	2,9	17,8	5,8	55	20	12	11	57
	Tamale	22	193	682	1,9	17,4	5,2	45	18	6	5	38
Grecia	Atenas	..	1.464	3,1	29,0	34	53	95	90	100
Guatemala	Ciudad de Guatemala	..	1.327	2.760	76,7	9,0	8,0	53	40	..	53	64
Guinea	Conakry	..	1.308	6,4	6,5	26	55	17	50	75
Hungría	Budapest	..	320	5.621	9,2	7,7	29,4	66	40	90	100	100

País	Ciudad	Zona urbana km ² 1993	Población urbana Miles de habitantes 1993	Ingreso familiar medio 1993	Diferencia de ingresos		Hacina- miento Superficie de piso por persona 1993	Viajes al lugar de trabajo en transporte colectivo 1993	Tiempo de viaje al lugar de trabajo 1993	Hogares que cuentan con		
					Razón entre el quintil superior y el quintil inferior 1993	Relación precio de la vivienda -ingresos 1993				Conexión de alcanta- rillado % 1993	Servicio regular de recolección de basura % 1993	Acceso a agua potable % 1993
India	Mumbai	..	12.810	1.504	6,7	3,5	3,5	79	33	51	90	96
	Delhi	624	8.957	1.196	11,4	7,0	6,9	53	44	40	77	92
	Chennai	612	5.651	1.184	8,0	7,0	6,2	42	22	37	90	60
	Bangalore	..	4.472	1.224	6,5	10,8	9,5	46	18	35	96	81
	Lucknow	..	1.804	992	7,5	4,6	5,5	1	23	30	74	88
	Varanasi	104	1.078	928	7,8	5,1	4,5	21	22	41	88	85
	Mysore	..	701	1.236	6,4	7,5	11,8	13	20	60	60	90
	Bhiwandi	26	572	0,3	2,4	8	15	15	40	86
	Gulbarga	..	330	1.028	7,6	3,5	6,1	8	11	14	74	90
	Tumkur	..	194	809	6,1	4,9	7,4	21	8	..	50	86
	Hublí-Dharbad	1.114	7,1	3,6	6,2	37	22	37	89	89
Indonesia	Yakarta	..	13.048	2.460	6,6	9,9	15,0	38	82	..	84	93
	Bandung	..	1.819	1.625	5,8	12,0	13,1	0	29	27	97	86
	Medan	..	1.810	1.674	4,5	5,5	13,9	44	30	19	19	94
	Semarang	..	1.076	1.351	6,0	5,4	12,0	14	25	..	69	88
	Banjarmasin	1.474	4,4	4,0	6,4	12	37	..	70	94
	Surabaya	1.970	8,1	8,6	11,5	23	23	..	87	99
Jordania	Ammán	12.813	13,9	6,5	15,4	14	31	79	100	100
Kazajstán	Almaty	..	1.173	7,2	14,5	43	35	88	83	100
Kenya	Mombasa	234	382	1,9	5,9	31	27	2	40	95
	Nairobi	64	333	1,8	15,6	0	64	..	63	45
Letonia	Riga	..	1.026	19,4	57	27	97	85	100
Liberia	Monrovia	..	697	24,0	14,0	75	60	1	0	20
Lituania	Vilnius	..	670	5,4	16,2	49	25	94	95	100
Malawi	Blantyre	..	403	8,3	8,3	39	44	8	20	80
	Lilongwe	..	220	4,2	6,6	5	31	12	..	80
Mali	Bamako	267	3,7	3,2	12	40	2	95	53
Marruecos	Rabat	..	1.345	7.514	8,1	6,8	10,0	0	..	95	90	100
Mauritania	Nuakchot	72	576	1.481	8,9	6,4	10,0	45	50	4	15	68
Mongolia	Ulaanbaatar	3.542	..	317	3,2	37,7	9,2	85	29	51	..	49
Mozambique	Maputo	414	4,9	..	12,0	13	..	23	37	73
Namibia	Windhoek	69	142	11.618	15,2	6,0	43,0	0	20	75	93	98
Niger	Niamey	224	505	1.369	13,2	7,3	7,7	17	27	..	25	77
Nigeria	Lagos	959	5.968	492	18,2	10,0	5,5	54	85	2	8	75
	Ibadán	2.937	1.941	415	50,0	6,8	9,0	40	40	..	40	70
	Kano	123	1.510	340	6,9	3,2	2,8	56	..	25	38	16
	Onitsha	9	..	623	18,5	..	12,0	53	33	..	38	95
Nueva Zelandia	Auckland	..	942	25.900	8,1	4,4	40,0	6	..	98
Paises Bajos	Amsterdam	202	724	21.687	5,2	3,5	38,3	0	22	100	100	100
Pakistán	Lahore	..	5.150	3.298	7,7	16,0	1,2	16	25	74	50	90
Paraguay	Asunción	67	949	5.496	8,8	5,3	4,7	31	60	10	79	58
Perú	Lima	..	6.232	1.109	..	9,2	25,7	65	35	69	57	87
	Trujillo	45	509	3,8	15,2	74	30	71	48	98
Polonia	Varsovia	3.021	3,1	5,4	18,2	0	34	91	97	100
Reino Unido	Hertfordshire	1.604	1.000	28.270	10,9	6,0	34,8	7	27	100	100	100
	Glasgow	..	618	7.329	1,8	4,5	..	39	..	99	..	99
	Bedfordshire	..	539	32.080	10,9	3,0	34,6	10	..	93	98	98
	Cardiff	137	306	2,9	17,5	13	..	100	100	100
República Centroafricana	Bangui	163	471	6,2	11,2	..	45	1	25	45
República Checa	Praga	496	1.214	11,9	26,0	67	57	94	100	100
República Eslovaca	Bratislava	2.144	651	3.984	5,1	5,6	22,3	72	34	96	100	100
República de Moldova	Kishinev	131	662	1.055	9,7	13,0	15,0	48	25	86	83	100
Rep. Unida de Tanzania	Arusha	564	4,1	5,0	5,0	61	30	16	..	60
	Dar es Salaam	564	4,1	5,0	4,5	48	30	6	25	60
	Mwanza	94	5,0	4,0	24	30	8	15	74
Rumania	Bucarest	..	2.350	6,8	12,9	65	78	90	86	98
Senegal	Dakar	..	1.801	3.008	17,0	3,0	8,1	53	45	25	75	92
	Kaolack	..	187	1.488	20,9	13	27	3	..	56
	Ziguinchor	..	155	1.150	22,0	27	20	2	..	30
	Mbour	..	101	2.192	15,9	20	31	2	..	79
Sierra Leona	Freetown	82	395	370	11,4	..	10,0	0	..	1	..	53
Sri Lanka	Colombo	..	2.190	436	3,4	..	18,7	74	35	60	94	98
Sudán	Jartum	249	826	21,9	63	42	3	12	55
Suecia	Estocolmo	309	..	30.840	4,5	4,6	40,0	37	35	100	100	100
Togo	Lomé	288	802	3,5	12,0	30	30	..	37	..
Túnez	Túnez	..	1.684	4.032	6,0	5,2	12,0	0	45	73	61	96
Uganda	Kampala	202	840	2,3	4,0	45	23	9	20	87
Viet Nam	Hanoi	47	..	32.966	3,4	10,4	5,8	0	..	40	45	100
Yemen, Rep. del	Sana'a	183	..	17,0	4,0	0	15	12	51	60
Yugoslavia, Rep. Fed. de (Serbia/Montenegro)	Belgrado	765	1.318	16,0	19,4	0	35	71	86	99
	Novi Sad	290	232	30,0	21,8	60	21	93	95	100
	Nis	150	214	17,4	19,7	61	25	84	87	92
Zambia	Lusaka	867	14,0	6,5	6,9	65	20	36	..	60
Zimbabue	Harare	754	5,0	9,8	8,0	48	56	93	100	97

Cuadro A.4. Medio ambiente

País	Cambio climático					Biodiversidad				Pesca	
	Emisiones de dióxido de carbono		Producción de electricidad		Producción de combustibles fósiles	Especies de mamíferos y aves		Especies de plantas superiores		Captura anual de peces marinos	
	Millones de toneladas métricas	% mundial	Miles de millones de kWh	% a partir de combustibles fósiles		Número	Número de especies amenazadas	Número	Número de especies amenazadas	Miles de toneladas métricas	
1996	1996	1996	1996	1996	1997	1997	1997	1997	1970	1996	
Alemania	861,2	3,8	551	65	93.004	315	13	2.682	14	851	198
Arabia Saudita	267,8	1,2	98	100	474.997	232	20	2.028	7	17	39
Argelia	94,3	0,4	21	99	115.700	284	23	3.164	141	25	103
Argentina	129,9	0,6	70	56	68.249	1.217	68	9.372	247	163	925
Australia	306,6	1,4	177	90	182.819	901	103	15.638	2.245	54	128
Bolivia	10,1	0,0	3	36	4.290	1.590	51	17.367	227	0	1
Brasil	273,4	1,2	290	5	49.577	1.886	174	56.215	1.358	407	545
Canadá	409,4	1,8	571	21	293.525	619	12	3.270	278	1.127	443
Chile	48,8	0,2	31	45	2.684	387	34	5.284	329	1.101	7.270
China	3.363,5	14,9	1.080	81	874.408	1.494	165	32.200	312	2.076	10.087
Colombia	65,3	0,3	45	20	56.817	2.054	99	51.220	712	16	103
Corea, Rep. de	408,1	1,8	223	66	2.228	161	25	2.898	66	521	1.729
Corea, Rep. Pop. Dem. de	254,3	1,1	35	36	18.107	..	26	2.898	4	445	1.599
Costa Rica	4,7	0,0	5	14	..	805	27	12.119	527	5	16
Cuba	31,2	0,1	13	92	1.221	168	22	6.522	888	86	57
Dinamarca	56,6	0,3	54	95	16.005	239	5	1.450	2	1.184	1.578
Ecuador	24,5	0,1	9	32	20.100	1.690	81	19.362	824	81	484
Egipto, Rep. Árabe de	97,9	0,4	58	81	57.621	251	26	2.076	82	25	105
Emiratos Árabes Unidos	81,8	0,4	20	100	148.818	92	7	..	0	40	105
España	232,5	1,0	173	43	10.981	360	29	5.050	985	1.235	967
Estados Unidos	5.301,0	23,4	3.652	69	1.386.112	1.078	85	19.473	4.669	1.575	3.580
Federación de Rusia	1.579,5	7,0	846	68	889.367	897	69	..	214	..	3.787
Filipinas	63,2	0,3	37	63	523	548	135	8.931	360	784	1.561
Grecia	80,6	0,4	42	90	7.765	346	23	4.992	571	84	138
Guatemala	6,8	0,0	4	21	740	708	12	8.681	355	1	1
India	997,4	4,4	435	82	193.816	1.239	148	16.000	1.236	941	2.420
Indonesia	245,1	1,1	67	83	172.364	1.955	232	29.375	264	732	2.868
Irán, Rep. Islámica del	266,7	1,2	91	92	219.538	463	34	8.000	2	16	237
Italia	403,2	1,8	239	80	22.129	324	17	5.599	311	295	261
Jamaica	10,1	0,0	6	93	137	3.308	744	9	9
Japón	1.167,7	5,2	1.003	59	6.327	382	62	5.565	707	7.229	4.587
Kazajstán	173,8	0,8	59	88	61.923	..	30	..	71	..	0
Kenya	6,8	0,0	4	9	..	1.203	67	6.506	240	8	4
Kuwait	25	100	112.600	41	4	234	0	3	6
Libia	40,6	0,2	18	100	77.617	167	13	1.825	57	6	34
Madagascar	1,2	0,0	307	74	9.505	306	11	71
Malasia	119,1	0,5	51	90	66.757	787	76	15.500	490	243	921
Mauricio	1,7	0,0	31	14	750	294	5	17
México	348,1	1,5	163	72	195.899	1.219	100	26.071	1.593	212	981
Nigeria	83,3	0,4	15	63	105.266	955	35	4.715	37	78	212
Noruega	67,0	0,3	104	0	198.023	297	7	1.715	12	2.896	2.475
Nueva Zelanda	29,8	0,1	36	21	8.965	160	47	2.382	211	40	453
Países Bajos	155,2	0,7	85	92	71.543	246	9	1.221	1	200	380
Panamá	6,7	0,0	4	37	..	950	27	9.915	1.302	46	162
Perú	26,2	0,1	17	22	6.972	1.882	110	18.245	906	12.468	9.441
Polonia	356,8	1,6	141	98	97.962	311	16	2.450	27	447	388
Portugal	47,9	0,2	34	54	60	270	20	5.050	269	453	237
Puerto Rico	15,8	0,1	121	14	2.493	223	2	2
Reino Unido	557,0	2,5	346	70	242.852	280	6	1.623	18	1.028	781
Rep. Unida de Tanzania	2,4	0,0	2	12	3	1.138	63	10.008	436	20	39
Sudáfrica	292,7	1,3	198	93	113.023	843	49	23.420	2.215	1.205	560
Sri Lanka	7,1	0,0	5	28	..	338	25	3.314	455	86	204
Tailandia	205,4	0,9	87	91	21.951	881	79	11.625	385	946	2.462
Turquía	178,3	0,8	95	57	16.018	418	29	8.650	1.876	168	578
Ucrania	397,3	1,8	182	51	57.293	..	25	..	52	..	381
Venezuela	144,5	0,6	75	29	188.822	1.486	46	21.073	426	98	367
Viet Nam	37,6	0,2	17	100	17.470	748	85	10.500	341	407	412
Todo el mundo	22.653,9 t	100,0 p	13.621 t	62 p	46.462 t	75.144 t
De ingreso bajo	1.448,1	6,4	672	72
De ingreso mediano	10.068,9	44,4	4.447	69	22.657	48.358
De ingreso mediano bajo	7.512,7	33,2	3.041	72	18.360	35.282
De ingreso mediano alto	2.556,2	11,3	1.407	61	4.297	13.075
De ingreso bajo y mediano	11.517,0	50,8	5.119	69	25.531	53.749
África al sur del Sahara	472,1	2,1	261	79	2.266
América Latina y el Caribe	1.209,1	5,3	810	32	14.752	20.592
Asia meridional	1.125,1	5,0	509	79
Asia oriental y el Pacífico	4.309,5	19,0	1.379	81	6.003	20.646
Europa y Asia central	3.412,7	15,1	1.780	68	1.308.476
Oriente Medio y Norte de África	988,6	4,4	380	93	1.089.769	567	1.567
De ingreso alto	11.136,9	49,2	8.503	58	20.931	21.396



Indicadores
seleccionados
del desarrollo
mundial

Índice

Introducción a los Indicadores seleccionados del desarrollo mundial	226
Cuadros	
<i>Perspectiva mundial</i>	
Cuadro 1 Tamaño de la economía	230
Cuadro 2 Calidad de vida.	232
<i>Población</i>	
Cuadro 3 Población y población activa.	234
Cuadro 4 Pobreza.	236
Cuadro 5 Distribución del ingreso o del consumo	238
Cuadro 6 Educación	240
Cuadro 7 Salud	242
<i>Medio ambiente</i>	
Cuadro 8 Uso de la tierra y productividad agrícola.	244
Cuadro 9 Consumo de agua, deforestación y zonas protegidas	246
Cuadro 10 Consumo de energía y emisiones de dióxido de carbono.	248
<i>Economía</i>	
Cuadro 11 Crecimiento de la economía	250
Cuadro 12 Estructura de la producción	252
Cuadro 13 Estructura de la demanda	254
Cuadro 14 Finanzas del gobierno central	256
Cuadro 15 Balanza de pagos, cuenta corriente y reservas internacionales	258
<i>Estados y mercados</i>	
Cuadro 16 Finanzas del sector privado.	260
Cuadro 17 Función del Estado en la economía.	262
Cuadro 18 Energía eléctrica y transporte	264
Cuadro 19 Comunicaciones, información y ciencia y tecnología	266
<i>Integración mundial</i>	
Cuadro 20 Comercio internacional	268
Cuadro 21 Flujos financieros y de asistencia.	270
Cuadro 1a Indicadores básicos de otras economías.	272
Notas técnicas.	273
Fuentes de los datos	289
Clasificación de las economías según su ingreso y región a la que pertenecen, 1999	290

Introducción a los indicadores seleccionados del desarrollo mundial



Los Indicadores seleccionados del desarrollo mundial constituyen un conjunto básico de indicadores de uso corriente obtenidos a partir de las bases de datos sobre el desarrollo del Banco Mundial. Se presentan 21 cuadros en los que, como es tradicional, se comparan datos socioeconómicos de más de 130 economías correspondientes al año más reciente sobre el que están disponibles y a otro año anterior. En otro cuadro se presentan los indicadores básicos de 78 economías que tienen una población de menos de 1,5 millones de habitantes o respecto de las cuales se dispone de datos escasos.

Los indicadores que se presentan aquí han sido seleccionados de entre más de 500 indicadores incluidos en *World Development Indicators 1999*. Esa publicación anual ofrece una visión integral del proceso de desarrollo. En su primer capítulo se presenta un informe de los antecedentes y las perspectivas sobre el progreso social y económico en los países en desarrollo, en comparación con seis metas internacionales. En sus cinco secciones principales se muestra la contribución de diversos aspectos: desarrollo del capital humano, sostenibilidad ambiental, resultados macroeconómicos, desarrollo del sector privado y las vinculaciones a nivel mundial que influyen en las condiciones externas para el desarrollo. *World Development Indicators* se complementa con una base de datos en CD-ROM publicada por separado que da ac-

ceso a más de 1.000 cuadros de datos y 500 indicadores en series cronológicas correspondientes a 227 países y regiones.

Organización de los Indicadores seleccionados del desarrollo mundial

En los Cuadros 1 y 2, *Perspectiva mundial*, se presenta un panorama general de los temas de interés fundamental para el desarrollo, tales como el nivel de riqueza o pobreza de la población de cada economía, el nivel real de bienestar medido según las tasas de malnutrición y de mortalidad infantil, la esperanza de vida de los recién nacidos y el porcentaje de adultos analfabetos.

En los Cuadros 3 a 7, *Población*, se muestra el avance logrado en materia de desarrollo social en los últimos diez años. Se han incluido datos sobre crecimiento de la población, participación de la población activa y distribución del ingreso. También se presentan medidas del bienestar, como el gasto en atención de la salud, las tasas de matrícula escolar y las diferencias entre los sexos en cuanto al nivel de instrucción.

En los Cuadros 8 a 10, *Medio ambiente*, se presentan indicadores fundamentales sobre el uso de la tierra y la producción agrícola, los recursos hídricos, el consumo de energía y las emisiones de dióxido de carbono.

En los Cuadros 11 a 15, *Economía*, se presenta información sobre la estructura

y el crecimiento de las economías de todo el mundo, con inclusión de estadísticas sobre las finanzas públicas y un resumen de la balanza de pagos.

En los Cuadros 16 a 19, *Estados y mercados*, se analiza la función de los sectores público y privado en la creación de la infraestructura necesaria para el crecimiento económico. En estos cuadros se presenta información sobre la inversión privada, los mercados de valores y las actividades económicas del Estado (con inclusión del gasto militar); además, se ofrece un cuadro completo de indicadores sobre tecnología de la información, e investigación y desarrollo.

Los Cuadros 20 y 21, *Integración mundial*, contienen información sobre los flujos comerciales y financieros, incluida la asistencia y el financiamiento a los países en desarrollo.

Dado que la función primordial del Banco Mundial es proporcionar financiamiento y asesoría sobre políticas a los países miembros de ingreso bajo y mediano, los temas que se tratan en los cuadros se refieren fundamentalmente a esas economías. En los casos en que se dispone de información sobre las economías de ingreso alto, ésta se incluye también para fines comparativos. Los lectores pueden remitirse a las publicaciones estadísticas nacionales y a las de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos y de la Unión Europea, donde encontrarán más información sobre las economías de ingreso alto.

Clasificación de las economías

Al igual que en el texto principal del Informe, el producto nacional bruto (PNB) per cápita es el criterio principal que se utiliza en los Indicadores seleccionados del desarrollo mundial para clasificar las economías y distinguir de manera amplia las etapas de desarrollo económico en que se encuentra cada una de ellas. Las economías se clasifican en tres categorías, según el ingreso. La clasificación utilizada en la presente edición refleja las actuales directrices operacionales del Banco Mundial. Las categorías de economías son las siguientes, atendiendo al nivel del PNB per cápita: de ingreso bajo, de \$760 o menos en 1998; de ingreso mediano, de \$761 a \$9.360, y de ingreso alto, de \$9.361 y más. Asimismo, se ha establecido una subdivisión, en el nivel de \$3.030 del PNB per cápita, para distinguir entre las economías de ingreso mediano bajo y las de ingreso mediano alto. También se ha clasificado a las economías por región. La lista de todas las economías de cada grupo de ingresos y cada región (incluidas las que tienen menos de 1,5 millones de habitantes) puede verse en el cuadro de la clasificación de las economías, al final del Informe.

Cada cierto tiempo la clasificación de alguna economía varía debido a las modificaciones de los valores de las categorías antes señaladas o a variaciones en el nivel del PNB per cápita medido para dicha economía. Cuando se producen tales cambios, los agregados correspondientes al período precedente que se basan en esas

clasificaciones se vuelven a calcular con el objeto de mantener series cronológicas concordantes. Entre 1998 y 1999 se produjeron cambios en la clasificación de varios países grandes, lo que dio lugar a importantes modificaciones en los agregados de los ingresos y los agregados regionales. Por ejemplo, la República de Corea, anteriormente clasificada como una economía de ingreso alto, se clasifica ahora en el grupo de ingreso mediano alto; en consecuencia, los datos correspondientes a Corea también se incluyen en los agregados de los países en desarrollo de Asia oriental y el Pacífico. Debido a las rectificaciones que se han hecho a las estimaciones del PNB per cápita de China, esa economía ha sido reclasificada en la categoría de ingreso bajo. Además, se han producido los siguientes cambios en la clasificación de las economías: Sudáfrica ha pasado de la categoría de ingreso mediano alto a la de ingreso mediano bajo; Indonesia y las Islas Salomón han pasado de la categoría de ingreso mediano bajo a la de ingreso bajo; Granada y Panamá, de la de ingreso mediano bajo a la de ingreso mediano alto, y Albania y Bosnia y Herzegovina, de la de ingreso bajo a la de ingreso mediano bajo.

Fuentes y métodos para la recopilación de los datos

Los datos socioeconómicos y sobre medio ambiente que se presentan aquí se han tomado de varias fuentes: datos recopilados principalmente por el Banco Mundial, publicaciones estadísticas de los países miembros, institutos de investigaciones como el Instituto de Recursos Mundiales, y organismos internacionales como las Naciones Unidas y sus organismos especializados, el Fondo Monetario Internacional, y la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (véanse las Fuentes de los datos, que aparecen a continuación de las Notas técnicas, donde se presenta una lista completa de dichas fuentes). Si bien en la mayoría de los datos estadísticos que declaran los países e instituciones internacionales se aplican normas internacionales sobre cobertura, definición y clasificación de los datos, inevitablemente existen diferencias en cuanto a la cobertura, actualización y los medios y recursos utilizados en la obtención y recopilación de los datos básicos. En algunos casos en que hay discrepancias entre los datos de distintas fuentes se requiere un examen por parte del personal del Banco Mundial a fin de asegurar que se presenten los más confiables de que se disponga. No se presentan datos en los casos en que se estima que las cifras disponibles son insuficientes como para extraer conclusiones confiables sobre los niveles y las tendencias, o en que éstas no se ajustan lo suficiente a las normas internacionales.

En general, los datos presentados están en consonancia con los que aparecen en *World Development Indicators 1999*, pero se han rectificado y actualizado en la medida en que se ha contado con información más reciente. Las diferencias también pueden reflejar rectificaciones de las series históricas y cambios de metodología. En conse-

cuencia, en las distintas ediciones de las publicaciones del Banco Mundial pueden publicarse datos recopilados en distintas épocas. Se recomienda a los lectores no compilar series de datos de distintas publicaciones ni de diferentes ediciones de una misma publicación. En *World Development Indicators 1999 CD-ROM* se presentan series cronológicas de datos que sí son concordantes.

Todas las cantidades en dólares se dan en dólares corrientes de los Estados Unidos, salvo indicación en contrario. Los métodos empleados para convertir a esa moneda las cifras expresadas en monedas nacionales se describen en las Notas técnicas.

Medidas de resumen

En cada cuadro, las medidas de resumen que figuran en la parte inferior son totales (marcados con la letra **t** si las cifras agregadas incluyen estimaciones de los datos que faltan y de los datos de economías no declarantes, o con la letra **s** para indicar sumas simples de los datos disponibles), promedios ponderados (letra **p**) o medianas (letra **m**) calculados para grupos de economías. Los datos correspondientes a los países que no figuran en los cuadros principales (es decir, los que aparecen en el Cuadro 1a) se han incluido en las medidas de resumen si se dispone de datos, o partiendo del supuesto que han seguido la misma tendencia de los países declarantes. Esta estandarización de la cobertura de los países en cada período indicado permite obtener datos agregados más coherentes. Ahora bien, en los casos en que la información que falta representa un tercio o más de la estimación total, se indica que no hay datos disponibles. En la sección titulada "Métodos estadísticos" de las Notas técnicas se proporciona más información sobre los métodos de agregación. Las ponderaciones utilizadas para construir los agregados se indican en la nota técnica correspondiente a cada cuadro.

Terminología y cobertura de los datos

El término *país* no pretende suponer independencia política, sino que puede referirse a cualquier territorio para el cual las autoridades respectivas notifican estadísticas sociales o económicas por separado. Los datos presentados corresponden a las economías según la manera en que estaban constituidas en 1998, y los datos históricos han sido rectificadas para indicar los sistemas políticos que las rigen en la actualidad. En los cuadros aparecen notas en las que se aclaran las excepciones.

El 1 de julio de 1997, China recuperó el ejercicio de su soberanía sobre la Región Administrativa Especial de Hong Kong. Los datos correspondientes a Hong Kong (China) aparecen en renglón separado a continuación de los de China y se incluyen en los agregados de las economías de ingreso alto. Los datos correspondientes a China no incluyen a Taiwán (China) a menos que se indique lo contrario.

En la medida de lo posible se presentan datos por separado de la República Checa y la República Eslovaca, países que surgieron de la ex Checoslovaquia.

Cuando ha sido posible, se presentan datos por separado sobre Eritrea, pero en la mayoría de los casos anteriores a 1992, los correspondientes a ese país se incluyen en los de Etiopía.

Los datos sobre Alemania se refieren a la Alemania unificada, a menos que se indique lo contrario.

Los datos sobre Jordania se refieren a la Ribera Oriental solamente, a menos que se indique otra cosa.

En 1991, la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas se dividió oficialmente en 15 países: Armenia, Azerbaiyán, Belarús, Estonia, la Federación de Rusia, Georgia, Kazajstán, Letonia, Lituania, la República Kirguisa, la República de Moldova, Tayikistán, Turkmenistán, Ucrania y Uzbekistán. En la medida de lo posible, se presentan datos por separado de cada uno de estos países.

Los datos correspondientes a la República del Yemen se refieren a ese país a partir de 1990; los datos de años anteriores se refieren a la ex República Democrática Popular del Yemen y a la ex República Árabe del Yemen, a menos que se indique otra cosa.

En la medida de lo posible, se presentan datos por separado de los países que surgieron de la ex Yugoslavia: Bosnia y Herzegovina, Croacia, la ex República Yugoslava de Macedonia, Eslovenia y la República Federativa de Yugoslavia (Serbia y Montenegro).

Notas técnicas

Dado que la calidad de los datos y su comparación entre países a menudo presentan problemas, se recomienda a los lectores consultar las Notas técnicas, el cuadro de clasificación de las economías según su ingreso y región a la que pertenecen y las notas al pie de los cuadros. Para obtener una documentación más completa, véase *World Development Indicators 1999*. En la sección titulada Fuentes de los datos que aparece a continuación de las Notas técnicas se consignan las fuentes en las que pueden encontrarse definiciones y descripciones más completas de los conceptos utilizados.

Para obtener más información sobre los Indicadores seleccionados del desarrollo mundial y las demás publicaciones estadísticas del Banco Mundial, los interesados deben dirigirse a:

Information Center, Development Data Group
The World Bank
1818 H Street, N.W.
Washington, D.C. 20433
Informaciones: (800) 590-1906 ó (202) 473-7824
Fax: (202) 522-1498
Correo electrónico: info@worldbank.org
World Wide Web: <http://www.worldbank.org/wdi>

Los interesados en obtener publicaciones del Banco Mundial pueden hacer sus pedidos por correo electrónico a: books@worldbank.org, o escribiendo a World Bank Publications, a la dirección antes señalada, o llamando al teléfono (202) 473-1155.

Cuadro 1. Tamaño de la economía

País	Población Millones 1998	Superficie Miles de km ² 1996	Densidad de población por km ² 1998	Producto Nacional Bruto (PIB)			PNB per cápita			PNB según la PPA ^a		
				Miles de millones de dólares 1998 ^b	Clasifi- cación 1998	Tasa media de crecimiento anual (%) 1997-98	Dólares 1998 ^b	Clasifi- cación 1998	Tasa media de crecimiento anual (%) 1997-98	Miles de millones de dólares 1998	Per cápita	
										Dólares 1998	Clasifi- cación 1998	
Albania	3	29	123	2,7	137	..	810	144
Alemania	82	357	235	2.122,7	3	-0,4	25.850	13	-0,4	1.708,5	20.810	20
Angola	12	1.247	10	4,1	121	7,9	340	178	4,8	10,1 ^c	840 ^c	197
Arabia Saudita	21	2.150	10 ^d
Argelia	30	2.382	13	46,5	50	7,3	1.550	116	5,0	131,4 ^c	4.380 ^c	104
Argentina	36	2.780	13	324,1	17	4,0	8.970	55	2,7	368,5	10.200	64
Armenia	4	30	135	1,8	156	..	480	162
Australia	19	7.741	2	380,6	14	3,8	20.300	24	2,6	377,5	20.130	25
Austria	8	84	98	217,2	21	3,4	26.850	12	3,2	183,9	22.740	16
Azerbaiyán	8	87	91	3,9	125	9,4	490	161	8,1	14,3	1.820	157
Bangladesh	126	144	965	44,0	52	5,0	350	175	3,4	137,7	1.100	188
Belarus	10	208	49	22,5	61	..	2.200	102
Bélgica	10	33	311	259,0	19	2,9	25.380	15	2,7	239,7	23.480	12
Benin	6	113	54	2,3	142	4,5	380	173	1,5	7,5	1.250	182
Bolivia	8	1.099	7	7,9	94	4,7	1.000	138	2,3	22,4	2.820	140
Botswana	2	582	3	5,6	107	5,5	3.600	82	3,5	13,0	8.310	70
Brasil	166	8.547	20	758,0	8	0,0	4.570	72	-1,4	1.021,4	6.160	88
Bulgaria	8	111	75	10,1	84	..	1.230	131
Burkina Faso	11	274	39	2,6	140	6,3	240	196	3,8	11,0 ^c	1.020 ^c	191
Burundi	7	28	256	0,9	173	4,6	140	206	2,2	4,1 ^c	620 ^c	207
Camboya	11	181	61	3,0	135	-0,1	280	191	-2,3	13,3	1.240	184
Camerún	14	475	31	8,7	89	6,7	610	156	3,8	25,9	1.810	158
Canadá	31	9.971	3	612,2	9	6,1	20.020	26	5,1	735,6	24.050	9
Chad	7	1.284	6	1,7	160	..	230	197
Chile	15	757	20	71,3	42	8,0	4.810	71	6,5	191,1	12.890	53
China	1.239	9.597 ^e	133	928,9	7	7,4	750	149	6,5	3.983,6	3.220	129
Hong Kong, China	7	1	6.755	158,3 ^f	24	-5,1	23.670 ^e	21	-7,8	147,1	22.000	18
Colombia	41	1.139	39	106,1	35	5,6	2.600	95	3,7	306,0	7.500	76
Congo, Rep. del	3	342	8	1,9	151	11,9	690	153	8,9	4,0	1.430	174
Congo, Rep. Dem. del	48	2.345	21	5,3	108	4,0	110	209	0,7	36,4 ^c	750 ^c	200
Corea, Rep. de	46	99	470	369,9	15	-6,3	7.970	59	-7,1	569,3	12.270	55
Costa Rica	4	51	69	9,8	85	4,7	2.780	93	3,1	23,3	6.620	86
Côte d'Ivoire	14	322	46	10,1	83	5,7	700	152	3,6	25,0	1.730	161
Croacia	5	57	82	20,7	63	..	4.520	73
Dinamarca	5	43	125	176,4	23	3,0	33.260	6	2,6	126,4	23.830	11
Ecuador	12	284	44	18,6	70	2,1	1.530	119	0,2	56,3	4.630	100
Egipto, Rep. Árabe de	61	1.001	62	79,2	40	5,1	1.290	127	3,3	192,5	3.130	132
El Salvador	6	21	292	11,2	81	3,6	1.850	107	1,4	17,3	2.850	139
Eritrea	4	118	38	0,8	176	-4,0	200	202	-6,7	3,7	950	193
Eslovenia	2	20	99	19,4	67	..	9.760	52
España	39	506	79	553,7	10	3,7	14.080	39	3,7	631,5	16.060	38
Estados Unidos	270	9.364	29	7.921,3	1	3,7	29.340	10	2,8	7.922,6	29.340	3
Estonia	1	45	34	4,9	112	..	3.390	87
Etiopía	61	1.104	61	6,1	104	-0,8	100	210	-3,2	30,8	500	208
Ex Rep. Yug. de Macedonia	2	26	79	2,6	139	2,9	1.290	127	2,2	7,4	3.660	116
Federación de Rusia	147	17.075	9	337,9	16	-6,6	2.300	101	-6,3	579,8	3.950	110
Filipinas	75	300	252	78,9	41	0,1	1.050	135	-2,1	265,6	3.540	122
Finlandia	5	338	17	124,3	30	5,2	24.110	19	4,8	104,5	20.270	23
Francia	59	552	107	1.466,2	4	3,2	24.940	17	2,9	1.312,0	22.320	17
Georgia	5	70	78	5,1	109	..	930	139
Ghana	18	239	81	7,2	98	4,6	390	171	1,9	29,8 ^c	1.610 ^c	168
Grecia	11	132	82	122,9	31	3,7	11.650	47	3,4	137,2	13.010	52
Guatemala	11	109	100	17,7	72	4,8	1.640	115	2,1	44,0	4.070	107
Guinea	7	246	29	3,8	127	4,3	540	159	1,9	12,5	1.760	160
Haití	8	28	277	3,1	134	3,0	410	167	1,1	9,6 ^c	1.250 ^c	182
Honduras	6	112	55	4,5	117	3,9	730	151	1,0	13,2	2.140	154
Hungría	10	93	110	45,6	51	..	4.510	74
India	980	3.288	330	421,3	11	6,1	430	165	4,2	1.660,9	1.700	163
Indonesia	204	1.905	112	138,5	28	-14,8	680	154	-16,2	568,9	2.790	141
Irán, Rep. Islámica del	62	1.633	38	109,6	33	..	1.770	109
Irlanda	4	70	53	67,5	43	9,0	18.340	27	8,5	67,5	18.340	30
Israel	6	21	290	95,2	36	1,9	15.940	32	-0,4	103,4	17.310	33
Italia	58	301	196	1.166,2	6	2,3	20.250	25	2,2	1.163,4	20.200	24
Jamaica	3	11	238	4,3	118	-1,1	1.680	113	-1,9	8,3	3.210	130
Japón	126	378	335	4.089,9	2	-2,6	32.380	7	-2,8	2.928,4	23.180	14
Jordania	5	89	51	6,9	100	0,3	1.520	120	-2,5	14,8	3.230	128
Kazajstán	16	2.717	6	20,6	64	-2,6	1.310	126	-2,0	53,4	3.400	126
Kenya	29	580	51	9,7	86	1,5	330	180	-0,9	33,1	1.130	187
Kuwait	2	18	105 ^g
Lesotho	2	30	68	1,2	168	-3,1	570	158	-5,4	4,8 ^c	2.320 ^c	147
Letonia	2	65	39	5,9	105	..	2.430	98
Libano	4	10	412	15,0	77	4,3	3.560	84	2,7	25,9	6.150	89
Lituania	4	65	57	9,0	88	5,6	2.440	97	5,9	15,9	4.310	105
Madagascar	15	587	25	3,8	128	4,8	260	193	1,6	13,1	900	194
Malasia	22	330	68	79,8	39	-6,3	3.600	82	-8,4	155,1 ^c	6.990 ^c	79

Nota: Respecto de la comparabilidad y cobertura de los datos, véanse las Notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados. Las clasificaciones se basan en 210 economías, incluidas las 78 que figuran en el Cuadro 1a. Véanse las Notas técnicas.

PERSPECTIVA MUNDIAL

País	Producto Nacional Bruto (PIB)						PNB per cápita			PNB según la PPA ^a		
	Población Millones 1998	Superficie Miles de km ² 1996	Densidad de población Personas por km ² 1998	Miles de millones		Tasa media de crecimiento	Clasifi- cación 1998 ^b	Clasifi- cación 1998	Tasa media de crecimiento anual (%) 1997-98	Miles de millones de dólares 1998	Per cápita	
				de dólares 1998 ^b	Clasifi- cación 1998	Dólares 1998					Clasifi- cación 1998	
Malawi	11	118	112	2,1	144	1,8	200	202	-0,7	7,7	730	203
Mali	11	1.240	9	2,6	138	5,3	250	194	2,2	7,7	720	204
Marruecos	28	447	62	34,8	56	0,8	1.250	130	-1,0	86,8	3.120	133
Mauritania	3	1.026	2	1,0	171	5,2	410	167	2,4	4,2 ^c	1.660 ^c	165
México	96	1.958	50	380,9	13	4,8	3.970	76	3,0	785,8 ^c	8.190 ^c	71
Mongolia	3	1.567	2	1,0	172	4,9	400	170	3,2	3,9	1.520	170
Mozambique	17	802	22	3,6	130	11,3	210	199	9,2	14,5 ^c	850 ^c	196
Myanmar	44	677	68 ^h
Namibia	2	824	2	3,2	131	1,2	1.940	106	-1,2	8,2 ^c	4.950 ^c	94
Nepal	23	147	160	4,8	114	2,2	210	199	-0,1	24,9	1.090	189
Nicaragua	5	130	40 ^h	8,6 ^c	1.790 ^c	159
Niger	10	1.267	8	1,9	150	4,3	190	204	0,8	8,4	830	198
Nigeria	121	924	133	36,4	55	1,1	300	186	-1,7	99,7	820	199
Noruega	4	324	14	152,1	25	2,4	34.330	4	1,8	107,6	24.290	8
Nueva Zelandia	4	271	14	55,8	46	1,4	14.700	36	0,5	60,1	15.840	40
Países Bajos	16	41	463	388,7	12	3,3	24.760	18	2,7	339,3	21.620	19
Pakistán	132	796	171	63,2	44	5,0	480	162	2,5	204,9	1.560	169
Panamá	3	76	37	8,5	91	3,8	3.080	90	2,0	19,2	6.940	81
Papua Nueva Guinea	5	463	10	4,1	120	2,3	890	140	0,0	12,4 ^c	2.700 ^c	142
Paraguay	5	407	13	9,2	87	0,2	1.760	111	-2,1	19,0	3.650	117
Perú	25	1.285	19	61,1	45	..	2.460	96
Polonia	39	323	127	150,8	26	5,4	3.900	79	5,4	260,7	6.740	83
Portugal	10	92	109	106,4	34	3,9	10.690	51	3,8	143,1	14.380	45
Reino Unido	59	245	244	1.263,8	5	2,0	21.400	22	1,9	1.218,6	20.640	22
República Árabe Siria	15	185	83	15,6	75	4,4	1.020	136	1,8	45,8	3.000	136
República Centroafricana	3	623	6	1,0	170	4,5	300	186	2,6	4,5 ^c	1.290 ^c	181
República Checa	10	79	133	51,8	48	..	5.040	69
República de Moldova	4	34	130	1,8	158	..	410	167
Rep. Dem. Pop. Lao	5	237	22	1,6	163	4,0	330	180	1,4	6,5 ^c	1.300 ^c	180
República Dominicana	8	49	171	14,6	78	6,5	1.770	109	4,6	38,8	4.700	99
República Eslovaca	5	49	112	20,0	66	..	3.700	80
República Kirguisa	5	199	24	1,6	162	4,2	350	175	2,8	10,3	2.200	152
Rep. Unida de Tanzania	32	945	36	6,7 ⁱ	101	3,2	210 ⁱ	199	0,6	15,9	490	209
Rumania	22	238	98	31,3	58	-5,6	1.390	125	-5,3	89,3	3.970	109
Rwanda	8	26	329	1,9	155	9,9	230	197	7,1	5,6	690	206
Senegal	9	197	47	4,8	115	6,0	530	160	3,1	15,4	1.710	162
Sierra Leona	5	72	68	0,7	181	-0,7	140	206	-2,9	1,9	390	210
Singapur	3	1	5.186	95,1	37	1,5	30.060	9	-0,4	90,5	28.620	5
Sri Lanka	19	66	290	15,2	76	..	810	144
Sudáfrica	41	1.221	34	119,0	32	0,6	2.880	92	-1,2	288,7 ^c	6.990 ^c	79
Suecia	9	450	22	226,9	20	3,5	25.620	14	3,5	172,5	19.480	27
Suiza	7	41	180	284,8	18	2,1	40.080	3	1,8	189,1	26.620	7
Tailandia	61	513	120	134,4	29	-7,7	2.200	102	-8,5	357,1	5.840	91
Tayikistán	6	143	43	2,1	143	..	350	175
Togo	4	57	82	1,5	164	-1,0	330	180	-3,5	6,2	1.390	176
Túnez	9	164	60	19,2	69	5,5	2.050	105	3,9	48,3	5.160	93
Turkmenistán	5	488	10	..	136 ^h
Turquía	63	775	82	200,5	22	..	3.160	89
Ucrania	50	604	87	42,7	53	..	850	142
Uganda	21	241	105	6,7	102	5,8	320	185	2,9	24,5 ^c	1.170 ^c	185
Uruguay	3	177	19	20,3	65	6,6	6.180	67	5,8	31,2	9.480	67
Uzbekistán	24	447	58	20,9	62	3,0	870	141	1,2	69,8	2.900	138
Venezuela	23	912	26	81,3	38	-0,4	3.500	85	-2,4	190,4	8.190	71
Viet Nam	78	332	238	25,6	60	4,0	330	180	2,8	131,0	1.690	164
Yemen, Rep. del	16	528	31	4,9	110	7,3	300	186	4,6	12,1	740	202
Zambia	10	753	13	3,2	132	-1,8	330	180	-4,0	8,3	860	195
Zimbabwe	12	391	30	7,1	99	-0,4	610	156	-2,2	25,2	2.150	153
Todo el mundo	5.897 s	133.567 s	45 p	28.862,2 t	1,5 p	4.890 t	0,1 p	36.556,8 t	6.200 p			
De ingreso bajo	3.515	42.695	85	1.843,7	3,8	520	2,1	7.475,1	2.130			
Excl. China e India	1.296	29.810	45	493,5	-3,9	380	-5,9	1.821,3	1.400			
De ingreso mediano	1.496	58.789	26	4.419,6	-0,4	2.950	-1,5	8.315,8	5.560			
De ingreso mediano bajo	908	36.729	25	1.557,4	-1,5	1.710	-2,6	3.709,4	4.080			
De ingreso mediano alto	588	22.060	27	2.862,1	0,2	4.860	-1,1	4.606,3	7.830			
De ingreso bajo y mediano	5.011	101.484	50	6.263,3	1,0	1.250	-0,5	15.790,8	3.150			
África al sur del Sahara	628	24.290	27	304,2	2,2	480	-0,4	900,6	1.430			
América Latina y el Caribe	502	20.462	25	1.977,6	2,5	3.940	0,8	3.401,5	6.780			
Asia meridional	1.305	5.140	273	555,5	5,9	430	3,9	2.100,4	1.610			
Asia oriental y el Pacífico	1.817	16.384	114	1.801,6	-1,1	990	-2,2	6.179,5	3.400			
Europa y Asia central	473	24.208	20	1.038,8	..	2.190	..	2.005,5	4.240			
Oriente Medio y Norte de África	285	11.000	26	585,6	..	2.050	..	1.203,3	4.220			
De ingreso alto	885	32.082	29	22.599,0	1,6	25.510	1,1	20.766,0	23.440			

a. Paridad del poder adquisitivo; véanse las Notas técnicas. b. Estimaciones preliminares del Banco Mundial obtenidas según el método del *Atlas* del Banco Mundial. c. Estimación obtenida según el método de regresión; otros datos se han extrapolado de las estimaciones de referencia más recientes del Programa de Comparación Internacional. d. Se estima que se sitúa en el nivel de ingreso mediano alto (\$3.031 a \$9.360). e. Se incluye a Taiwán, China. f. Los datos del PNB se refieren al PIB. g. Se estima que se sitúa en el nivel de ingreso alto (\$9.361 y más). h. Se estima que se sitúa en el nivel de ingreso bajo (\$760 o menos). i. Los datos se refieren únicamente al territorio continental del país.

Cuadro 2. Calidad de vida

País	Aumento del consumo privado per cápita		Prevalencia de la malnutrición infantil % de niños menores de 5 años 1992-97 ^a	Tasa de mortalidad de menores de 5 años		Tasa de vida al nacer		Tasa de analfabetismo de adultos		Acceso a servicios de saneamiento en zonas urbanas		
	Tasa media de crecimiento anual (%) 1980-97			Por cada 1.000		Años 1997		% de las personas de 15 años o mayores 1997		Población urbana		
	Sin corregir	Corregida en función de la distribución		1980	1997	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	1980	1998	% de la población urbana 1995
Albania	57	40	69	75	34	38	97
Alemania	16	6	74	80	83	87	..
Angola	-7,8	..	35	261	209	45	48	21	33	71
Arabia Saudita	85	28	69	72	19	38	66	85	..
Argelia	-1,8	-1,2	13	139	39	69	72	27	52	43	58	..
Argentina	2	38	24	70	77	3	4	83	89	80
Armenia	70	77	66	69	..
Australia	1,7	1,1	0	13	7	76	81	86	85	..
Austria	2,0	1,6	..	17	7	74	81	65	65	..
Azerbaiyán	10	..	23	67	75	53	57	..
Bangladesh	2,1	1,5	56	211	104	58	58	50	73	11	20	41
Belarus	-3,5	-2,7	63	74	0	2	56	73	..
Bélgica	1,6	1,2	..	15	7	73	80	95	97	..
Benin	-0,7	..	29	214	149	52	55	52	79	27	41	60
Bolivia	0,1	0,0	8	170	96	60	63	9	23	46	63	77
Botswana	2,3	..	27	94	88	46	48	28	23	15	68	91
Brasil	0,5	0,2	6	..	44	63	71	16	16	66	80	74
Bulgaria	-0,6	-0,4	..	25	24	67	74	1	2	61	69	..
Burkina Faso	0,3	..	33	..	169	44	45	70	89	9	17	..
Burundi	-0,8	..	38	193	200	41	44	46	64	4	8	..
Cambodia	38	330	147	53	55	12	22	..
Camerún	-1,5	173	78	55	58	21	35	31	47	..
Canadá	1,3	0,9	..	13	8	76	82	76	77	..
Chad	0,0	..	39	235	182	47	50	19	23	74
Chile	3,8	1,7	1	35	13	72	78	5	5	81	84	95
China	7,7	4,5	16	65	39	68	71	9	25	20	33	68
Hong Kong, China	5,2	76	82	4	12	91	95	..
Colombia	1,2	0,5	8	58	30	67	73	9	9	64	74	70
Congo, Rep. del	0,2	..	24	125	145	46	51	15	30	41	61	..
Congo, Rep. Dem. del	-4,5	..	34	210	148	49	52	29	30	53
Corea, Rep. de	7,0	18	11	69	76	1	4	57	84	100
Costa Rica	0,8	0,4	5	29	15	74	79	5	5	43	51	100
Côte d'Ivoire	-2,3	-1,5	24	170	140	46	47	49	66	35	45	..
Croacia	1	23	10	68	77	1	4	50	57	71
Dinamarca	..	1,3	..	10	6	73	78	84	86	..
Ecuador	-0,7	-0,1	17	101	39	68	73	7	11	47	61	70
Egipto, Rep. Árabe de	-2,0	1,3	15	175	66	65	68	35	60	44	45	95
El Salvador	2,9	1,5	11	120	39	67	73	20	26	42	46	89
Eritrea	44	..	95	49	52	14	18	12
Eslovenia	18	6	71	79	0	0	48	52	100
España	2,2	1,5	..	16	7	75	82	2	4	73	77	..
Estados Unidos	1,9	1,1	1	15	..	73	79	74	77	..
Estonia	-2,2	-1,3	..	25	13	64	76	70	74	..
Etiopía	-0,4	..	48	213	175	42	44	59	71	11	17	..
Ex Rep. Yug. de Macedonia	69	17	70	75	53	61	..
Federación de Rusia	3	..	25	61	73	0	1	70	77	..
Filipinas	0,7	0,4	30	81	41	67	70	5	6	37	57	88
Finlandia	1,4	1,1	..	9	5	73	81	60	64	100
Francia	1,7	1,1	..	13	6	74	82	73	75	..
Georgia	21	69	77	52	60	..
Ghana	0,2	0,1	27	157	102	58	62	23	43	31	37	75
Grecia	1,8	23	9	75	81	2	5	58	60	..
Guatemala	0,1	0,0	27	..	55	61	67	26	41	37	40	91
Guinea	1,0	0,5	24	299	182	46	47	19	31	24
Haití	28	200	125	51	56	52	57	24	34	43
Honduras	-0,2	-0,1	18	103	48	67	72	29	30	35	46	91
Hungría	-0,1	-0,1	..	26	12	66	75	1	1	57	66	..
India	2,7	1,9	53	177	88	62	64	33	61	23	28	..
Indonesia	4,5	3,0	34	125	60	63	67	9	20	22	38	88
Irán, Rep. Islámica del	0,2	..	16	126	35	69	70	19	34	50	61	86
Irlanda	2,7	1,8	..	14	7	73	79	55	58	..
Israel	3,3	2,1	..	19	8	76	79	2	7	89	91	100
Italia	2,2	1,5	..	17	7	75	82	1	2	67	67	..
Jamaica	2,2	1,3	10	39	14	72	77	19	10	47	55	99
Japón	2,9	11	6	77	83	76	79	..
Jordania	-1,2	-0,7	10	48	35	69	73	8	18	60	73	..
Kazajstán	8	..	29	60	70	54	61	..
Kenya	0,9	0,4	23	115	112	51	53	13	28	16	31	..
Kuwait	11	35	13	74	80	17	23	90	97	100
Lesotho	-2,8	-1,2	16	168	137	55	57	29	7	13	26	76
Letonia	26	19	64	75	0	1	68	74	90
Libano	3	..	32	68	72	9	22	74	89	..
Lituania	24	13	66	77	0	1	61	74	..
Madagascar	-2,4	-0,2	34	216	158	56	59	18	28	..
Malasia	3,1	1,6	20	42	14	70	75	10	19	42	56	94

Nota: Respecto de la comparabilidad y cobertura de los datos, véanse las Notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

PERSPECTIVA MUNDIAL

País	Aumento del consumo privado per cápita		Prevalencia de la malnutrición infantil % de niños menores de 5 años 1992-97 ^a	Tasa de mortalidad de menores de 5 años		Tasa de vida al nacer		Tasa de analfabetismo de adultos		Población urbana		Acceso a servicios de saneamiento en zonas urbanas % de la población urbana 1995
	Tasa media de crecimiento anual (%) 1980-97			Por cada 1.000	Anos 1997	Hombres	Mujeres	% de las personas de 15 años o mayores 1997		% del total		
	Sin corregir	Corregida en función de la distribución						Hombres	Mujeres	1980	1998	
Malawi	0,6	..	30	265	224	43	43	27	57	9	15	94
Mali	-0,4	..	40	..	235	49	52	57	72	19	29	61
Marruecos	1,6	1,0	10	152	67	65	69	41	67	41	54	97
Mauritania	0,1	0,1	23	175	149	52	55	51	72	27	55	44
México	0,1	0,0	14	74	38	69	75	8	12	66	74	93
Mongolia	12	..	68	64	67	52	62	100
Mozambique	-2,3	..	26	223	201	44	47	43	75	13	38	68
Myanmar	43	134	131	59	62	11	21	24	27	56
Namibia	-3,0	..	26	114	101	55	57	19	22	23	39	..
Nepal	2,1	1,3	47	180	117	58	57	44	79	7	11	74
Nicaragua	-2,6	-1,3	12	143	57	66	71	37	37	53	64	88
Niger	-2,6	-1,7	43	320	..	45	50	78	93	13	20	..
Nigeria	-4,7	-2,6	39	196	122	52	55	31	49	27	42	82
Noruega	1,5	1,2	..	11	6	76	81	71	74	100
Nueva Zelanda	0,9	16	7	75	80	83	87	..
Países Bajos	1,6	1,1	..	11	7	75	81	88	89	..
Pakistán	2,0	1,4	38	161	136	61	63	45	75	28	36	75
Panamá	1,6	0,7	6	36	26	72	76	8	10	50	57	99
Papua New Guinea	-1,1	-0,5	30	100	82	57	59	13	17	..
Paraguay	1,8	0,7	..	61	28	68	72	6	9	42	55	20
Perú	-0,5	-0,3	8	126	52	66	71	6	16	65	72	78
Polonia	0,9	0,6	12	69	77	0	0	58	65	..
Portugal	3,1	31	8	71	79	6	12	29	37	..
Reino Unido	2,6	1,8	..	14	7	75	80	89	89	..
República Árabe Siria	1,0	..	13	73	38	67	71	13	43	47	54	..
República Centroafricana	-1,5	..	23	..	160	43	47	44	70	35	40	..
República Checa	1	19	8	71	78	64	66	..
República de Moldova	24	63	70	1	3	40	54	96
Rep. Dem. Pop. Lao	40	200	..	52	55	13	22	..
República Dominicana	-0,2	-0,1	6	92	47	69	73	17	18	51	64	89
República Eslovaca	23	..	69	77	52	60	..
República Kirguisa	11	63	71	38	40	..
Rep. Unida de Tanzania	0,0	0,0	31	176	136	47	49	18	38	15	26	..
Rumania	0,3	0,2	6	36	26	65	73	1	3	49	57	..
Rwanda	-1,1	-0,8	29	..	209	39	42	29	44	5	6	..
Senegal	-0,7	-0,3	22	190	110	51	54	55	75	36	46	68
Sierra Leona	-3,2	-1,2	..	336	286	36	39	24	35	..
Singapur	4,9	13	6	73	79	4	13	100	100	..
Sri Lanka	2,8	1,9	38	48	19	71	75	6	12	22	23	81
Sudáfrica	-0,3	-0,1	9	91	65	62	68	15	17	48	50	78
Suecia	0,7	0,5	..	9	5	77	82	83	83	..
Suiza	0,6	0,4	..	11	6	76	82	57	62	..
Tailandia	5,5	2,9	..	58	38	66	72	3	7	17	21	98
Tayikistán	36	66	71	1	2	34	33	..
Togo	-0,5	..	19	175	138	48	50	31	62	23	32	76
Túnez	1,0	0,6	9	100	33	68	71	22	44	52	64	100
Turkmenistán	50	62	69	47	45	..
Turquía	2,5	..	10	133	50	67	72	8	26	44	73	..
Ucrania	17	62	73	62	72	..
Uganda	1,7	1,0	26	180	162	43	42	25	47	9	14	60
Uruguay	2,4	..	4	42	20	70	78	3	2	85	91	56
Uzbekistán	19	..	31	66	72	41	42	..
Venezuela	-0,8	-0,4	5	42	25	70	76	7	8	79	87	74
Viet Nam	45	105	40	66	71	5	11	19	20	..
Yemen, Rep. del	29	198	137	54	55	36	79	20	36	40
Zambia	-3,7	-2,0	24	149	189	43	43	17	33	40	44	66
Zimbabwe	0,3	..	16	108	108	51	54	6	12	22	34	..
Todo el mundo	3,1 p	2,1 p		125 p	79 p	65 p	69 p	18 p	33 p	39 p	46 p	.. p
De ingreso bajo	3,9	2,7		151	97	62	64	22	42	21	31	..
Excl. China e India	0,4	178	130	55	58	30	47	21	31	..
De ingreso mediano	1,2	42	66	72	10	16	55	66	..
De ingreso mediano bajo	47	65	71	11	18	50	58	..
De ingreso mediano alto	1,5	34	67	74	9	13	63	77	83
De ingreso bajo y mediano	3,3	2,2		137	83	63	67	19	34	32	41	..
África al sur del Sahara	-2,1	189	147	49	52	34	50	23	33	..
América Latina y el Caribe	2,5	0,2	41	66	73	12	14	65	75	80
Asia meridional	2,5	1,8	..	180	100	62	63	36	63	22	27	..
Asia oriental y el Pacífico	6,8	4,0	..	81	46	67	70	9	22	22	35	75
Europa y Asia central	30	64	73	2	6	56	68	..
Oriente Medio y Norte de África	0,7	137	62	66	68	27	50	48	58	..
De ingreso alto	2,1	1,2		15	7	74	81	75	76	..

a. Los datos corresponden al año más reciente sobre el cual se dispone de datos en el período indicado.

Cuadro 3. Población y población activa

País	Población						Población activa								
	Total Millones		Tasa media de crecimiento anual (%)		Población de 15 a 64 años Millones		Total Millones		Tasa media de crecimiento anual (%)		Porcentaje de mujeres en la población activa		Niños de 10 a 14 años % del grupo de edades		
	1980	1998	1980-90	1990-98	1980	1998	1980	1998	1980-90	1990-98	1980	1998	1980	1998	
Albania	2,7	3,4	2,3	0,3	2	2	1	2	3,1	0,6	39	41	4	1	
Alemania	78,3	82,1	0,5	0,5	52	56	38	41	0,9	0,5	40	42	0	0	
Angola	7,0	12,0	5,4	3,8	4	6	3	6	4,7	3,4	47	46	30	27	
Arabia Saudita	9,4	20,7	7,9	3,9	5	12	3	7	8,9	3,5	8	15	5	0	
Argelia	18,7	30,0	4,7	2,6	9	18	5	10	7,1	4,9	21	26	7	1	
Argentina	28,1	36,1	2,5	1,5	17	22	11	14	3,0	2,2	28	32	8	4	
Armenia	3,1	3,8	2,0	1,0	2	2	1	2	2,5	1,3	48	48	0	0	
Australia	14,7	18,8	2,4	1,3	10	13	7	10	3,5	1,6	37	43	0	0	
Austria	7,6	8,1	0,7	0,7	5	6	3	4	1,1	1,0	41	40	0	0	
Azerbaiyán	6,2	7,9	2,5	1,4	4	5	3	3	2,2	1,6	48	44	0	0	
Bangladesh	86,7	125,6	3,7	1,9	44	71	41	64	4,5	3,3	42	42	35	29	
Belarús	9,6	10,2	0,6	0,0	6	7	5	5	0,4	0,0	50	49	0	0	
Bélgica	9,8	10,2	0,4	0,3	6	7	4	4	0,6	0,7	34	41	0	0	
Benin	3,5	6,0	5,4	3,3	2	3	2	3	4,8	3,3	47	48	30	27	
Bolivia	5,4	7,9	3,9	2,7	3	4	2	3	4,5	2,7	33	38	19	13	
Botswana	0,9	1,6	5,4	2,9	0	1	0	1	5,4	2,9	50	46	26	16	
Brasil	121,7	165,9	3,1	1,6	70	108	47	76	4,7	2,3	28	35	19	15	
Bulgaria	8,9	8,2	-0,7	-0,8	6	6	5	4	-0,9	-0,8	45	48	0	0	
Burkina Faso	7,0	10,7	4,3	2,7	3	5	4	5	3,4	2,1	48	47	71	48	
Burundi	4,1	6,6	4,7	2,7	2	3	2	4	4,5	2,7	50	49	50	49	
Camboya	6,5	10,7	5,0	3,1	4	6	4	6	4,6	3,1	55	52	27	24	
Camerún	8,7	14,3	5,0	3,2	5	8	4	6	4,8	3,5	37	38	34	24	
Canadá	24,6	30,6	2,2	1,4	17	21	12	17	3,0	1,6	40	45	0	0	
Chad	4,5	7,4	5,0	3,5	2	3	2	4	4,6	3,5	43	45	42	38	
Chile	11,1	14,8	2,8	1,8	7	10	4	6	4,5	2,5	26	33	0	0	
China	981,2	1.238,6	2,3	1,2	586	836	540	743	3,2	1,5	43	45	30	10	
Hong Kong, China	5,0	6,7	2,8	2,3	3	5	2	3	3,4	2,5	34	37	6	0	
Colombia	28,4	40,8	3,6	2,2	16	25	9	18	6,3	3,2	26	38	12	6	
Congo, Rep. del	1,7	2,8	5,1	3,2	1	1	1	1	4,9	2,9	42	43	27	26	
Congo, Rep. Dem. del	27,0	48,2	5,8	3,6	14	24	12	20	5,3	3,6	45	43	33	29	
Corea, Rep. de	38,1	46,4	2,0	1,1	24	33	16	23	4,0	2,3	39	41	0	0	
Costa Rica	2,3	3,5	4,3	2,1	1	2	1	1	5,7	2,8	21	31	10	5	
Côte d'Ivoire	8,2	14,5	5,7	3,1	4	8	3	6	5,7	3,9	32	33	28	20	
Croacia	4,6	4,6	0,0	-0,6	3	3	2	2	0,4	0,0	40	44	0	0	
Dinamarca	5,1	5,3	0,3	0,4	3	4	3	3	0,9	0,2	44	46	0	0	
Ecuador	8,0	12,2	4,2	2,4	4	7	3	5	6,0	3,6	20	27	9	5	
Egipto, Rep. Árabe de	40,9	61,4	4,1	2,3	23	37	14	23	4,6	3,0	27	30	18	10	
El Salvador	4,6	6,1	2,8	2,4	2	4	2	3	4,9	3,9	27	36	17	15	
Eritrea	2,4	3,9	4,9	3,0	2	1	2	4,7	3,0	47	47	44	39
Eslovenia	1,9	2,0	0,4	-0,1	1	1	1	1	0,4	0,2	46	46	0	0	
España	37,4	39,3	0,5	0,2	23	27	14	17	2,2	1,2	28	37	0	0	
Estados Unidos	227,2	270,0	1,7	1,1	151	177	109	138	2,3	1,4	41	46	0	0	
Estonia	1,5	1,4	-0,3	-1,2	1	1	1	1	-0,3	-0,9	51	49	0	0	
Etiopía	37,7	61,3	4,9	2,6	20	31	17	26	4,4	1,9	42	41	46	42	
Ex Rep. Yug. de Macedonia	1,9	2,0	0,6	0,8	1	1	1	1	1,3	1,1	36	41	1	0	
Federación de Rusia	139,0	146,9	0,6	-0,1	95	101	76	78	0,2	0,1	49	49	0	0	
Filipinas	48,3	75,1	4,4	2,6	27	44	19	32	5,2	3,3	35	38	14	7	
Finlandia	4,8	5,2	0,8	0,5	3	3	2	3	1,0	0,2	47	48	0	0	
Francia	53,9	58,8	0,9	0,5	34	38	24	26	1,1	0,8	40	45	0	0	
Georgia	5,1	5,4	0,7	-0,1	3	4	3	3	0,5	-0,1	49	47	0	0	
Ghana	10,7	18,5	5,4	3,1	6	10	5	9	5,4	3,1	51	51	16	13	
Grecia	9,6	10,5	0,9	0,5	6	7	4	5	1,9	1,2	28	37	5	0	
Guatemala	6,8	10,8	4,6	3,0	3	6	2	4	5,2	3,4	22	28	19	15	
Guinea	4,5	7,1	4,6	3,0	2	4	2	3	4,0	2,7	47	47	41	33	
Haití	5,4	7,6	3,6	2,4	3	4	3	3	2,9	2,0	45	43	33	24	
Honduras	3,6	6,2	5,5	3,3	2	3	1	2	6,3	4,5	25	31	14	8	
Hungría	10,7	10,1	-0,6	-0,3	7	7	5	5	-0,6	0,3	43	45	0	0	
India	687,3	979,7	3,5	2,0	394	596	302	431	3,5	2,7	34	32	21	13	
Indonesia	148,3	203,7	3,2	1,9	83	130	58	98	5,2	3,1	35	40	13	9	
Irán, Rep. Islámica del	39,1	61,9	4,6	1,9	20	36	12	19	4,6	2,3	20	26	14	4	
Irlanda	3,4	3,7	0,8	0,7	2	2	1	2	1,8	2,2	28	34	1	0	
Israel	3,9	6,0	4,3	3,5	2	4	1	3	5,8	4,9	34	41	0	0	
Italia	56,4	57,6	0,2	0,2	36	39	23	25	1,2	0,5	33	38	2	0	
Jamaica	2,1	2,6	1,9	1,0	1	2	1	1	3,3	1,8	46	46	0	0	
Japón	116,8	126,3	0,8	0,3	79	87	57	68	1,8	0,9	38	41	0	0	
Jordania	2,2	4,6	7,4	5,2	1	3	1	1	9,3	6,2	15	23	4	0	
Kazajstán	14,9	15,7	0,5	-0,6	..	10	..	8	..	-0,3	48	47	0	0	
Kenya	16,6	29,3	5,7	3,1	8	15	8	15	6,5	4,0	46	46	45	40	
Kuwait	1,4	1,9	3,1	-1,8	1	1	0	1	3,9	-2,9	13	31	0	0	
Lesotho	1,3	2,1	4,3	2,6	1	1	1	1	4,0	2,9	38	37	28	22	
Letonia	2,5	2,4	-0,4	-1,3	2	2	1	1	-0,8	-1,6	51	50	0	0	
Libano	3,0	4,2	3,4	2,1	2	3	1	1	5,3	3,4	23	29	5	0	
Lituania	3,4	3,7	0,8	-0,1	2	2	2	2	0,6	-0,1	50	48	0	0	
Madagascar	8,9	14,6	5,0	3,2	5	8	4	7	4,6	3,2	45	45	40	35	
Malasia	13,8	22,2	4,8	2,8	8	13	5	9	5,5	3,5	34	37	8	3	

Nota: Respecto de la comparabilidad y cobertura de los datos, véanse las Notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

POBLACIÓN

País	Población						Población activa							
	Total Millones		Tasa media de crecimiento anual (%)		Población de 15 a 64 años Millones		Total Millones		Tasa media de crecimiento anual (%)		Porcentaje de mujeres en la población activa		Niños de 10 a 14 años % del grupo de edades	
	1980	1998	1980-90	1990-98	1980	1998	1980	1998	1980-90	1990-98	1980	1998	1980	1998
Malawi	6,2	10,5	5,3	3,1	3	5	3	5	4,9	2,8	51	49	45	34
Mali	6,6	10,6	4,7	3,2	3	5	3	5	4,3	2,9	47	46	61	53
Marruecos	19,4	27,8	3,6	2,1	10	17	7	11	4,4	2,8	34	35	21	4
Mauritania	1,6	2,5	4,9	3,2	1	1	1	1	4,5	3,5	45	44	30	23
México	67,6	95,9	3,5	2,0	35	59	22	38	5,4	3,1	27	33	9	6
Mongolia	1,7	2,6	4,4	2,2	1	2	1	1	5,0	3,1	46	47	4	2
Mozambique	12,1	16,9	3,4	2,6	6	9	7	9	2,8	2,3	49	48	39	33
Myanmar	33,8	44,4	2,7	1,3	19	29	17	24	3,1	1,9	44	43	28	24
Namibia	1,0	1,7	4,8	3,0	1	1	0	1	4,3	2,6	40	41	34	20
Nepal	14,5	22,9	4,5	2,8	8	13	7	11	4,1	2,8	39	40	56	44
Nicaragua	2,9	4,8	5,0	3,2	1	3	1	2	6,6	4,8	28	35	19	13
Níger	5,6	10,1	6,0	3,9	3	5	3	5	5,3	3,3	45	44	48	45
Nigeria	71,1	121,3	5,3	3,3	36	64	29	49	5,1	3,3	36	36	29	25
Noruega	4,1	4,4	0,8	0,6	3	3	2	2	1,6	1,2	41	46	0	0
Nueva Zelanda	3,1	3,8	2,0	1,7	2	2	1	2	3,7	2,3	34	45	0	0
Países Bajos	14,2	15,7	1,0	0,7	9	11	6	7	2,7	1,0	32	40	0	0
Pakistán	82,7	131,6	4,6	2,8	44	71	29	49	5,2	3,2	23	28	23	17
Panamá	2,0	2,8	3,5	2,0	1	2	1	1	5,3	3,1	30	35	6	3
Papua New Guinea	3,1	4,6	4,0	2,6	2	3	2	2	4,0	2,6	42	42	28	18
Paraguay	3,1	5,2	5,1	3,0	2	3	1	2	5,1	3,4	27	30	15	7
Perú	17,3	24,8	3,6	2,0	9	15	5	9	5,4	3,2	24	31	4	2
Polonia	35,6	38,7	0,8	0,2	23	26	19	20	0,6	0,8	45	46	0	0
Portugal	9,8	10,0	0,2	0,1	6	7	5	5	0,8	0,4	39	44	8	2
Reino Unido	56,3	59,1	0,5	0,4	36	38	27	30	0,9	0,4	39	44	0	0
República Árabe Siria	8,7	15,3	5,6	3,3	4	8	2	5	6,6	4,8	24	26	14	4
República Centroafricana	2,3	3,5	4,1	2,4	1	2	39	30
República Checa	10,2	10,3	0,1	-0,1	6	7	5	6	0,8	0,7	47	47	0	0
República de Moldova	4,0	4,3	0,7	-0,2	3	3	2	2	0,3	0,1	50	49	3	0
Rep. Dem. Pop. Lao	3,2	5,0	4,4	3,0	2	3	31	26
República Dominicana	5,7	8,3	3,7	2,1	3	5	2	4	5,2	3,2	25	30	25	15
República Eslovaca	5,0	5,4	0,8	0,3	3	4	2	3	1,6	1,1	45	48	0	0
República Kirguisa	3,6	4,7	2,6	1,0	2	3	2	2	2,6	1,6	48	47	0	0
Rep. Unida de Tanzania	18,6	32,1	5,5	3,3	9	17	9	16	5,5	3,0	50	49	43	38
Rumania	22,2	22,5	0,1	-0,5	14	15	11	11	-0,3	-0,1	46	44	0	0
Rwanda	5,2	8,1	4,5	2,2	3	4	3	4	5,1	2,7	49	49	43	42
Senegal	5,5	9,0	4,9	3,0	3	5	3	4	4,7	3,0	42	43	43	30
Sierra Leona	3,2	4,9	4,1	2,8	2	2	1	2	3,5	2,8	36	37	19	15
Singapur	2,3	3,2	3,3	2,2	2	2	1	2	4,1	2,0	35	39	2	0
Sri Lanka	14,7	18,8	2,4	1,4	9	12	5	8	3,9	2,4	27	36	4	2
Sudáfrica	27,6	41,3	4,0	2,3	16	25	10	16	4,3	2,3	35	38	1	0
Suecia	8,3	8,9	0,6	0,5	5	6	4	5	1,2	0,5	44	48	0	0
Suiza	6,3	7,1	1,2	0,8	4	5	3	4	2,4	1,1	37	40	0	0
Tailandia	46,7	61,1	2,7	1,4	26	42	24	37	4,1	2,1	47	46	25	15
Tayikistán	4,0	6,1	4,3	2,0	2	3	2	2	4,1	2,8	47	44	0	0
Togo	2,6	4,5	5,3	3,4	1	2	1	2	4,6	3,1	39	40	36	28
Túnez	6,4	9,4	3,8	2,0	3	6	2	4	5,2	3,5	29	31	6	0
Turkmenistán	2,9	4,7	5,0	3,6	2	3	1	2	5,5	4,3	47	46	0	0
Turquía	44,5	63,5	3,6	1,8	25	42	19	30	4,9	3,3	36	37	21	22
Ucrania	50,0	50,3	0,0	-0,5	33	34	27	25	-0,5	-0,5	50	49	0	0
Uganda	12,8	20,9	4,9	3,5	6	10	7	10	4,3	3,0	48	48	49	45
Uruguay	2,9	3,3	1,2	0,8	2	2	1	1	2,4	1,1	31	41	4	2
Uzbekistán	16,0	24,1	4,1	2,3	9	14	6	10	4,6	3,3	48	47	0	0
Venezuela	15,1	23,2	4,3	2,5	8	14	5	9	5,9	3,6	27	34	4	1
Viet Nam	53,7	77,6	3,7	2,3	28	47	26	40	4,3	2,3	48	49	22	8
Yemen, Rep. del	8,5	16,5	6,6	4,7	4	8	2	5	7,6	5,6	33	28	26	20
Zambia	5,7	9,7	5,2	3,1	3	5	2	4	5,2	3,4	45	45	19	16
Zimbabue	7,0	11,7	5,1	2,6	3	6	3	5	5,3	2,6	44	44	37	28
Todo el mundo	4.429,9 s	5.896,5 s	2,9 p	1,6 p	2.586 s	3.697 s	2.028 s	2.847 s	3,4 p	2,0 p	39 t	41 t	20 p	13 p
De ingreso bajo	2.508,6	3.514,7	3,4	2,0	1.423	2.155	1.206	1.759	3,8	2,3	40	41	28	17
Excl. China e India	840,0	1.296,4	4,3	2,6	442	723	364	585	4,7	3,0	40	41	29	24
De ingreso mediano	1.132,1	1.496,4	2,8	1,5	658	950	465	658	3,5	2,0	37	39	10	6
De ingreso mediano bajo	695,0	908,3	2,7	1,4	404	572	292	397	3,1	1,7	40	40	9	4
De ingreso mediano alto	437,1	588,1	3,0	1,6	254	379	173	261	4,1	2,4	33	36	11	9
De ingreso bajo y mediano	3.640,7	5.011,1	3,2	1,8	2.080	3.105	1.672	2.417	3,7	2,2	39	40	23	14
África al sur del Sahara	380,7	628,3	5,0	3,0	195	330	170	275	4,8	3,0	42	42	35	30
América Latina y el Caribe	360,3	501,9	3,3	1,9	201	313	130	212	4,9	2,7	28	34	13	9
Asia meridional	902,6	1.305,3	3,7	2,1	508	778	392	574	3,8	2,8	34	33	23	16
Asia oriental y el Pacífico	1.397,5	1.817,1	2,6	1,5	820	1.204	718	1.026	3,6	1,8	43	44	26	10
Europa y Asia central	425,8	473,4	1,1	0,2	265	315	207	236	1,3	0,6	47	46	3	4
Oriente Medio y Norte de África	173,7	285,1	5,0	2,6	91	165	54	94	5,5	3,4	24	27	14	5
De ingreso alto	789,2	885,5	1,2	0,7	505	592	357	430	1,9	1,1	38	43	0	0

Cuadro 4. Pobreza

País	Umbrales de pobreza nacionales								Umbrales de pobreza internacionales				
	Año de la encuesta	Población por debajo del umbral de pobreza (%)			Año de la encuesta	Población por debajo del umbral de pobreza (%)			Año de la encuesta	Población que vive con menos de \$1 al día ^a (PPA) %	Brecha de pobreza al nivel de \$1 al día ^a (PPA) %	Población que vive con menos de \$2 al día ^a (PPA) %	Brecha de pobreza al nivel de \$2 al día ^a (PPA) %
		Rural	Urbana	Total		Rural	Urbana	Total					
Albania	1994	28,9	1996	..	19,6	
Alemania	
Angola	
Arabia Saudita	
Argelia	1988	16,6	7,3	12,2	1995	30,3	14,7	22,6	1995	<2	..	17,6	4,4
Argentina	1991	25,5	
Armenia	
Australia	
Austria	
Azerbaiyán	1995	68,1	
Bangladesh	1991-92	46,0	23,3	42,7	1995-96	39,8	14,3	35,6	
Belarus	1995	22,5	1993	<2	..	6,4	0,8
Bélgica	
Benin	1995	33,0	
Bolivia	
Botswana	1985-86	33,0	12,4	61,0	30,4
Brasil	1990	32,6	13,1	17,4	1995	23,6	10,7	43,5	22,4
Bulgaria	1992	2,6	0,8	23,5	6,0
Burkina Faso
Burundi	1990	36,2
Camboya	1993-94	43,1	24,8	39,0	1997	40,1	21,1	36,1
Camerún	1984	32,4	44,4	40,0
Canadá
Chad	1995-96	67,0	63,0	64,0
Chile	1992	21,6	1994	20,5	1992	15,0	4,9	38,5	16,0
China	1994	11,8	<2	8,4	1996	7,9	<2	6,0	1995	22,2	6,9	57,8	24,1
Hong Kong, China
Colombia	1991	29,0	7,8	16,9	1992	31,2	8,0	17,7	1991	7,4	2,3	21,7	8,4
Congo, Rep. del
Congo, Rep. Dem. del
Corea, Rep. de
Costa Rica	1989	18,9	7,2	43,8	19,4
Côte d'Ivoire	1988	17,7	4,3	54,8	20,4
Croacia
Dinamarca
Ecuador	1994	47,0	25,0	35,0	1994	30,4	9,1	65,8	29,6
Egipto, Rep. Árabe de	1990-91	7,6	1,1	51,9	15,3
El Salvador	1992	55,7	43,1	48,3
Eritrea
Eslovenia	1993	<2	..	<2	..
España
Estados Unidos
Estonia	1994	14,7	6,8	8,9	1993	6,0	1,6	32,5	10,0
Etiopía	1981-82	46,0	12,4	89,0	42,7
Ex Rep. Yug. de Macedonia
Federación de Rusia	1994	30,9	1993	<2	..	10,9	2,3
Filipinas	1994	53,1	28,0	40,6	1997	51,2	22,5	37,5	1994	26,9	7,1	62,8	27,0
Finlandia
Francia
Georgia
Ghana	1992	34,3	26,7	31,4
Grecia
Guatemala	1989	53,3	28,5	76,8	47,6
Guinea	1991	26,3	12,4	50,2	25,6
Haití	1987	65,0	1995	81,0
Honduras	1992	46,0	56,0	50,0	1992	46,9	20,4	75,7	41,9
Hungría	1993	25,3	1993	<2	..	10,7	2,1
India	1992	43,5	33,7	40,9	1994	36,7	30,5	35,0	1994	47,0	12,9	87,5	42,9
Indonesia	1987	16,4	20,1	17,4	1990	14,3	16,8	15,1	1996	7,7	0,9	50,4	15,3
Irán, Rep. Islámica del
Irlanda
Israel
Italia
Jamaica	1992	34,2	1993	4,3	0,5	24,9	7,5
Japón
Jordania	1991	15,0	1992	2,5	0,5	23,5	6,3
Kazajstán	1996	39,0	30,0	34,6	1993	<2	..	12,1	2,5
Kenya	1992	46,4	29,3	42,0	1992	50,2	22,2	78,1	44,4
Kuwait
Lesotho	1993	53,9	27,8	49,2	1986-87	48,8	23,8	74,1	43,5
Letonia	1993	<2	..	<2	..
Líbano
Lituania	1993	<2	..	18,9	4,1
Madagascar	1993	72,3	33,2	93,2	59,6
Malasia	1989	15,5	1995	4,3	0,7	22,4	6,8

Nota: Respecto de la comparabilidad y cobertura de los datos, véanse las Notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

Población

País	Umbrales de pobreza nacionales								Umbrales de pobreza internacionales				
	Año de la encuesta	Población por debajo del umbral de pobreza (%)			Año de la encuesta	Población por debajo del umbral de pobreza (%)			Año de la encuesta	Población que vive con menos de \$1 al día ^a (PPA) %	Brecha de pobreza al nivel de \$1 al día ^a (PPA) %	Población que vive con menos de \$2 al día ^a (PPA) %	Brecha de pobreza al nivel de \$2 al día ^a (PPA) %
		Rural	Urbana	Total		Rural	Urbana	Total					
Malawi	1990-91	54,0	
Mali	
Marruecos	1984-85	32,6	17,3	26,0	1990-91	18,0	7,6	13,1	1990-91	<2	..	19,6	4,6
Mauritania	1990	57,0	1988	31,4	15,2	68,4	33,0
México	1988	10,1	1992	14,9	3,8	40,0	15,9
Mongolia	1995	33,1	38,5	36,3
Mozambique
Myanmar
Namibia
Nepal	1995-96	44,0	23,0	42,0	1995	50,3	16,2	86,7	44,6
Nicaragua	1993	76,1	31,9	50,3	1993	43,8	18,0	74,5	39,7
Niger	1989-93	66,0	52,0	63,0	1992	61,5	22,2	92,0	51,8
Nigeria	1985	49,5	31,7	43,0	1992-93	36,4	30,4	34,1	1992-93	31,1	12,9	59,9	29,8
Noruega
Nueva Zelanda
Países Bajos
Pakistán	1991	36,9	28,0	34,0	1991	11,6	2,6	57,0	18,6
Panamá	1989	25,6	12,6	46,2	24,5
Papua New Guinea
Paraguay	1991	28,5	19,7	21,8
Perú	1994	67,0	46,1	53,5	1997	64,7	40,4	49,0
Polonia	1993	23,8	1993	6,8	4,7	15,1	7,7
Portugal
Reino Unido
República Árabe Siria
República Centroafricana
República Checa	1993	3,1	0,4	55,1	14,0
República de Moldova	1992	6,8	1,2	30,6	9,7
Rep. Dem. Pop. Lao	1993	53,0	24,0	46,1
República Dominicana	1989	27,4	23,3	24,5	1992	29,8	10,9	20,6	1989	19,9	6,0	47,7	20,2
República Eslovaca	1992	12,8	2,2	85,1	27,5
República Kirguisa	1993	48,1	28,7	40,0	1993	18,9	5,0	55,3	21,4
Rep. Unida de Tanzania	1991	51,1
Rumania	1994	27,9	20,4	21,5	1992	17,7	4,2	70,9	24,7
Rwanda	1993	51,2	1983-85	45,7	11,3	88,7	42,3
Senegal	1991	40,4	16,4	33,4	1991-92	54,0	25,5	79,6	47,2
Sierra Leona	1989	76,0	53,0	68,0
Singapur
Sri Lanka	1985-86	45,5	26,8	40,6	1990-91	38,1	28,4	35,3	1990	4,0	0,7	41,2	11,0
Sudáfrica	1993	23,7	6,6	50,2	22,5
Suecia
Suiza
Tailandia	1990	18,0	1992	15,5	10,2	13,1	1992	<2	..	23,5	5,4
Tayikistán
Togo	1987-89	32,3
Túnez	1985	29,2	12,0	19,9	1990	21,6	8,9	14,1	1990	3,9	0,9	22,7	6,8
Turkmenistán	1993	4,9	0,5	25,8	7,6
Turquía
Ucrania	1995	31,7	1992	<2	..	<2	..
Uganda	1993	55,0	1989-90	69,3	29,1	92,2	56,6
Uruguay
Uzbekistán
Venezuela	1989	31,3	1991	11,8	3,1	32,2	12,2
Viet Nam	1993	57,2	25,9	50,9
Yemen, Rep. del	1992	19,2	18,6	19,1
Zambia	1991	88,0	46,0	68,0	1993	86,0	1993	84,6	53,8	98,1	73,4
Zimbabwe	1990-91	25,5	1990-91	41,0	14,3	68,2	35,5

a. Precios de 1985.

Cuadro 5. Distribución del ingreso o del consumo

País	Año de la encuesta	Coeficiente de Gini	Proporción del ingreso o del consumo							
			10% inferior	20% inferior	Segundo 20%	Tercero 20%	Cuarto 20%	20% superior	10% superior	
Albania	
Alemania	1989 ^{a,b}	28,1	3,7	9,0	13,5	17,5	22,9	37,1	22,6	..
Angola	
Arabia Saudita	
Argelia	1995 ^{c,d}	35,3	2,8	7,0	11,6	16,1	22,7	42,6	26,8	..
Argentina	
Armenia	
Australia	1989 ^{a,b}	33,7	2,5	7,0	12,2	16,6	23,3	40,9	24,8	..
Austria	1987 ^{a,b}	23,1	4,4	10,4	14,8	18,5	22,9	33,3	19,3	..
Azerbaiyán	
Bangladesh	1992 ^{c,d}	28,3	4,1	9,4	13,5	17,2	22,0	37,9	23,7	..
Belarús	1995 ^{a,b}	28,8	3,4	8,5	13,5	17,7	23,1	37,2	22,6	..
Bélgica	1992 ^{a,b}	25,0	3,7	9,5	14,6	18,4	23,0	34,5	20,2	..
Benin	
Bolivia	1990 ^{a,b}	42,0	2,3	5,6	9,7	14,5	22,0	48,2	31,7	..
Botswana	
Brasil	1995 ^{a,b}	60,1	0,8	2,5	5,7	9,9	17,7	64,2	47,9	..
Bulgaria	1992 ^{a,b}	30,8	3,3	8,3	13,0	17,0	22,3	39,3	24,7	..
Burkina Faso	1994 ^{c,d}	48,2	2,2	5,5	8,7	12,0	18,7	55,0	39,5	..
Burundi	
Camboya	
Camerún	
Canadá	1994 ^{a,b}	31,5	2,8	7,5	12,9	17,2	23,0	39,3	23,8	..
Chad	
Chile	1994 ^{a,b}	56,5	1,4	3,5	6,6	10,9	18,1	61,0	46,1	..
China	1995 ^{a,b}	41,5	2,2	5,5	9,8	14,9	22,3	47,5	30,9	..
Hong Kong, China	
Colombia	1995 ^{a,b}	57,2	1,0	3,1	6,8	10,9	17,6	61,5	46,9	..
Congo, Rep. del	
Congo, Rep. Dem. del	
Corea, Rep. de	
Costa Rica	1996 ^{a,b}	47,0	1,3	4,0	8,8	13,7	21,7	51,8	34,7	..
Côte d'Ivoire	1988 ^{c,d}	36,9	2,8	6,8	11,2	15,8	22,2	44,1	28,5	..
Croacia	
Dinamarca	1992 ^{a,b}	24,7	3,6	9,6	14,9	18,3	22,7	34,5	20,5	..
Ecuador	1994 ^{c,d}	46,6	2,3	5,4	8,9	13,2	19,9	52,6	37,6	..
Egipto, Rep. Árabe de	1991 ^{c,d}	32,0	3,9	8,7	12,5	16,3	21,4	41,1	26,7	..
El Salvador	1995 ^{a,b}	49,9	1,2	3,7	8,3	13,1	20,5	54,4	38,3	..
Eritrea	
Eslovenia	1993 ^{a,b}	29,2	4,0	9,3	13,3	16,9	21,9	38,6	24,5	..
España	1990 ^{a,b}	32,5	2,8	7,5	12,6	17,0	22,6	40,3	25,2	..
Estados Unidos	1994 ^{a,b}	40,1	1,5	4,8	10,5	16,0	23,5	45,2	28,5	..
Estonia	1995 ^{a,b}	35,4	2,2	6,2	12,0	17,0	23,1	41,8	26,2	..
Etiopía	1995 ^{c,d}	40,0	3,0	7,1	10,9	14,5	19,8	47,7	33,7	..
Ex Rep. Yug. de Macedonia	
Federación de Rusia	1996 ^{c,d}	48,0	1,4	4,2	8,8	13,6	20,7	52,8	37,4	..
Filipinas	1994 ^{c,d}	42,9	2,4	5,9	9,6	13,9	21,1	49,6	33,5	..
Finlandia	1991 ^{a,b}	25,6	4,2	10,0	14,2	17,6	22,3	35,8	21,6	..
Francia	1989 ^{a,b}	32,7	2,5	7,2	12,7	17,1	22,8	40,1	24,9	..
Georgia	
Ghana	1997 ^{c,d}	32,7	3,6	8,4	12,2	15,8	21,9	41,7	26,1	..
Grecia	
Guatemala	1989 ^{a,b}	59,6	0,6	2,1	5,8	10,5	18,6	63,0	46,6	..
Guinea	1994 ^{c,d}	40,3	2,6	6,4	10,4	14,8	21,2	47,2	32,0	..
Haití	
Honduras	1996 ^{a,b}	53,7	1,2	3,4	7,1	11,7	19,7	58,0	42,1	..
Hungría	1993 ^{a,b}	27,9	4,1	9,7	13,9	16,9	21,4	38,1	24,0	..
India	1994 ^{c,d}	29,7	4,1	9,2	13,0	16,8	21,7	39,3	25,0	..
Indonesia	1996 ^{a,b}	36,5	3,6	8,0	11,3	15,1	20,8	44,9	30,3	..
Irán, Rep. Islámica del	
Irlanda	1987 ^{a,b}	35,9	2,5	6,7	11,6	16,4	22,4	42,9	27,4	..
Israel	1992 ^{a,b}	35,5	2,8	6,9	11,4	16,3	22,9	42,5	26,9	..
Italia	1991 ^{a,b}	31,2	2,9	7,6	12,9	17,3	23,2	38,9	23,7	..
Jamaica	1991 ^{c,d}	41,1	2,4	5,8	10,2	14,9	21,6	47,5	31,9	..
Japón	
Jordania	1991 ^{c,d}	43,4	2,4	5,9	9,8	13,9	20,3	50,1	34,7	..
Kazajstán	1993 ^{a,b}	32,7	3,1	7,5	12,3	16,9	22,9	40,4	24,9	..
Kenya	1994 ^{c,d}	44,5	1,8	5,0	9,7	14,2	20,9	50,2	34,9	..
Kuwait	
Lesotho	1986-87 ^{c,d}	56,0	0,9	2,8	6,5	11,2	19,4	60,1	43,4	..
Letonia	1995 ^{a,b}	28,5	3,3	8,3	13,8	18,0	22,9	37,0	22,4	..
Libano	
Lituania	1993 ^{a,b}	33,6	3,4	8,1	12,3	16,2	21,3	42,1	28,0	..
Madagascar	1993 ^{c,d}	46,0	1,9	5,1	9,4	13,3	20,1	52,1	36,7	..
Malasia	1989 ^{a,b}	48,4	1,9	4,6	8,3	13,0	20,4	53,7	37,9	..

Nota: Respecto de la comparabilidad y cobertura de los datos, véanse las Notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

POBLACIÓN

País	Año de la encuesta	Coeficiente de Gini	Proporción del ingreso o del consumo						
			10% inferior	20% inferior	Segundo 20%	Tercero 20%	Cuarto 20%	20% superior	10% superior
Malawi	
Mali	1994 ^{c,d}	50,5	1,8	4,6	8,0	11,9	19,3	56,2	40,4
Marruecos	1990-91 ^{c,d}	39,2	2,8	6,6	10,5	15,0	21,7	46,3	30,5
Mauritania	1995 ^{c,d}	38,9	2,3	6,2	10,8	15,4	22,0	45,6	29,9
México	1995 ^{a,b}	53,7	1,4	3,6	7,2	11,8	19,2	58,2	42,8
Mongolia	1995 ^{c,d}	33,2	2,9	7,3	12,2	16,6	23,0	40,9	24,5
Mozambique	
Myanmar	
Namibia	
Nepal	1995-96 ^{c,d}	36,7	3,2	7,6	11,5	15,1	21,0	44,8	29,8
Nicaragua	1993 ^{c,d}	50,3	1,6	4,2	8,0	12,6	20,0	55,2	39,8
Niger	1995 ^{c,d}	50,5	0,8	2,6	7,1	13,9	23,1	53,3	35,4
Nigeria	1992-93 ^{c,d}	45,0	1,3	4,0	8,9	14,4	23,4	49,3	31,4
Noruega	1991 ^{a,b}	25,2	4,1	10,0	14,3	17,9	22,4	35,3	21,2
Nueva Zelandia	
Países Bajos	1991 ^{a,b}	31,5	2,9	8,0	13,0	16,7	22,5	39,9	24,7
Pakistán	1996 ^{c,d}	31,2	4,1	9,4	13,0	16,0	20,3	41,2	27,7
Panamá	1995 ^{a,b}	57,1	0,7	2,3	6,2	11,3	19,8	60,4	43,8
Papua New Guinea	1996 ^{c,d}	50,9	1,7	4,5	7,9	11,9	19,2	56,5	40,5
Paraguay	1995 ^{a,b}	59,1	0,7	2,3	5,9	10,7	18,7	62,4	46,6
Perú	1996 ^{a,b}	46,2	1,6	4,4	9,1	14,1	21,3	51,2	35,4
Polonia	1992 ^{c,d}	27,2	4,0	9,3	13,8	17,7	22,6	36,6	22,1
Portugal	
Reino Unido	1986 ^{a,b}	32,6	2,4	7,1	12,8	17,2	23,1	39,8	24,7
República Árabe Siria	
República Centroafricana	
República Checa	1993 ^{a,b}	26,6	4,6	10,5	13,9	16,9	21,3	37,4	23,5
República de Moldova	1992 ^{a,b}	34,4	2,7	6,9	11,9	16,7	23,1	41,5	25,8
Rep. Dem. Pop. Lao	1992 ^{c,d}	30,4	4,2	9,6	12,9	16,3	21,0	40,2	26,4
República Dominicana	1989 ^{a,b}	50,5	1,6	4,2	7,9	12,5	19,7	55,7	39,6
República Eslovaca	1992 ^{a,b}	19,5	5,1	11,9	15,8	18,8	22,2	31,4	18,2
República Kirguisa	1993 ^{a,b}	35,3	2,7	6,7	11,5	16,4	23,1	42,3	26,2
Rep. Unida de Tanzania	1993 ^{c,d}	38,2	2,8	6,8	11,0	15,1	21,6	45,5	30,1
Rumania	1994 ^{a,b}	28,2	3,7	8,9	13,6	17,6	22,6	37,3	22,7
Rwanda	1983-85 ^{c,d}	28,9	4,2	9,7	13,2	16,5	21,6	39,1	24,2
Senegal	1991 ^{c,d}	53,8	1,0	3,1	7,4	12,1	19,5	57,9	42,3
Sierra Leona	1989 ^{c,d}	62,9	0,5	1,1	2,0	9,8	23,7	63,4	43,6
Singapur	
Sri Lanka	1990 ^{c,d}	30,1	3,8	8,9	13,1	16,9	21,7	39,3	25,2
Sudáfrica	1993-94 ^{c,d}	59,3	1,1	2,9	5,5	9,2	17,7	64,8	45,9
Suecia	1992 ^{a,b}	25,0	3,7	9,6	14,5	18,1	23,2	34,5	20,1
Suiza	1982 ^{a,b}	36,1	2,9	7,4	11,6	15,6	21,9	43,5	28,6
Tailandia	1992 ^{c,d}	46,2	2,5	5,6	8,7	13,0	20,0	52,7	37,1
Tayikistán	
Togo	
Túnez	1990 ^{c,d}	40,2	2,3	5,9	10,4	15,3	22,1	46,3	30,7
Turkmenistán	1993 ^{a,b}	35,8	2,7	6,7	11,4	16,3	22,8	42,8	26,9
Turquía	
Ucrania	1995 ^{a,b}	47,3	1,4	4,3	9,0	13,8	20,8	52,2	36,8
Uganda	1992-93 ^{c,d}	39,2	2,6	6,6	10,9	15,2	21,3	46,1	31,2
Uruguay	
Uzbekistán	
Venezuela	1995 ^{a,b}	46,8	1,5	4,3	8,8	13,8	21,3	51,8	35,6
Viet Nam	1993 ^{c,d}	35,7	3,5	7,8	11,4	15,4	21,4	44,0	29,0
Yemen, Rep. del	1992 ^{c,d}	39,5	2,3	6,1	10,9	15,3	21,6	46,1	30,8
Zambia	1996 ^{c,d}	49,8	1,6	4,2	8,2	12,8	20,1	54,8	39,2
Zimbabue	1990 ^{c,d}	56,8	1,8	4,0	6,3	10,0	17,4	62,3	46,9

a. Los datos se refieren a la proporción del ingreso por percentil de población. b. Datos clasificados según el ingreso per cápita. c. Los datos se refieren a la proporción del gasto por percentil de población. d. Datos clasificados según el gasto per cápita.

Cuadro 6. Educación

País	Gasto público en educación % del PNB		Tasa neta de matrícula ^a % del grupo de edades pertinente				Porcentaje de la cohorte que llegó al 5.º grado				Años de escolaridad previstos			
			Enseñanza primaria		Enseñanza secundaria		Niños		Niñas		Niños		Niñas	
	1980	1996	1980	1996	1980	1996	1980	1996	1980	1996	1980	1995	1980	1995
Albania	..	3,1	..	102	81	..	83
Alemania	..	4,8	..	100	..	87	15	..	15
Angola	8	..	7	..
Arabia Saudita	4,1	5,5	49	61	21	42	82	87	86	92	7	9	5	8
Argelia	7,8	5,1	81	94	31	56	90	94	85	95	9	11	6	10
Argentina	2,7	3,5
Armenia	..	2,0
Australia	5,5	5,6	102	95	70	92	12	16	12	16
Austria	5,4	5,6	87	100	..	88	11	14	11	14
Azerbaiyán	..	3,3
Bangladesh	1,5	2,9	18	..	26
Belarús	..	6,1	..	85
Bélgica	6,0	3,2	97	98	..	99	14	16	13	15
Benin	..	3,2	..	63	59	64	62	57
Bolivia	4,4	5,6	79	..	16	9	..	8	..
Botswana	6,0	10,4	76	81	14	45	85	87	88	93	7	11	8	11
Brasil	3,6	5,5	80	90	14	20	9	..	9	..
Bulgaria	4,5	3,3	96	92	73	74	11	12	11	13
Burkina Faso	2,2	1,5	15	31	77	74	74	77	2	3	1	2
Burundi	3,4	3,1	20	100	..	96	..	3	5	2	4
Camboya	..	2,9	..	98
Camerún	3,6	2,9	15	..	70	..	70	..	8	..	6	..
Canadá	6,9	7,0	..	95	..	93	15	17	15	18
Chad	..	2,4	..	46	..	6	..	62	..	53
Chile	4,6	3,1	..	88	..	58	94	100	97	100	..	12	..	12
China	2,5	2,3	..	102	93	..	94
Hong Kong, China	2,4	2,9	95	90	61	71	98	..	99	..	12	13	12	13
Colombia	2,4	4,4	..	85	..	50	36	70	39	76
Congo, Rep. del	7,0	6,2	96	81	40	83	78
Congo, Rep. Dem. del	2,6	54	..	17	7	4
Corea, Rep. de	3,7	3,7	104	92	70	97	94	100	94	100	12	15	11	14
Costa Rica	7,8	5,3	89	91	39	43	77	86	82	89	10	..	10	..
Côte d'Ivoire	7,2	5,0	..	55	86	77	79	71
Croacia	..	5,3	..	82	..	66	12	..	12
Dinamarca	6,8	8,2	96	99	88	87	99	100	99	99	14	15	14	15
Ecuador	5,6	3,5	..	97	84	..	86
Egipto, Rep. Árabe de	5,7	4,8	..	93	..	68	92	..	88	11	..	9
El Salvador	3,9	2,2	..	78	..	21	46	76	48	77	..	10	..	10
Eritrea	..	1,8	..	30	..	16	..	73	..	67	..	5	..	4
Eslovenia	..	5,8	..	95
España	2,3	4,9	102	105	74	..	95	..	94	..	13	15	12	16
Estados Unidos	6,7	5,4	..	95	..	90	14	15	15	16
Estonia	..	7,3	..	87	..	83	..	96	..	97	..	12	..	13
Etiopía	3,1	4,0	..	28	57	..	53
Ex Rep. Yug. de Macedonia	..	5,6	..	95	..	51	..	95	..	95	..	10	..	10
Federación de Rusia	3,5	4,1	..	93
Filipinas	1,7	2,2	94	101	45	60	68	..	73	..	10	11	11	11
Finlandia	5,3	7,6	..	99	..	93	..	100	..	100	..	15	..	16
Francia	5,0	6,1	100	100	79	94	13	15	13	16
Georgia	..	5,2	..	87	..	71	10	..	10
Ghana	3,1
Grecia	2,0	3,0	96	90	..	87	99	..	98	..	12	14	12	14
Guatemala	1,8	1,7	59	..	13	52	..	47
Guinea	37	59	..	41
Haití	1,5	33	..	34
Honduras	3,2	3,6	78	90
Hungría	4,7	4,7	95	97	..	87	96	..	97	..	9	12	10	13
India	3,0	3,4
Indonesia	1,7	1,4	88	97	..	42	10	..	10
Irán, Rep. Islámica del	7,5	4,0	..	90	..	69
Irlanda	6,3	5,8	100	100	78	86	11	14	11	14
Israel	7,9	7,2
Italia	..	4,7	..	100	99	100	99	100
Jamaica	7,0	7,4	96	..	64	..	91	..	91	11	..	11
Japón	5,8	3,6	101	103	93	98	100	..	100	..	13	14	12	14
Jordania	6,6	7,3	92	..	94	..	12	..	12	..
Kazajstán	..	4,7
Kenya	6,8	6,6	91	60	..	62
Kuwait	2,4	5,7	85	54	..	54	9	..	9
Lesotho	5,1	7,0	67	70	13	17	50	..	68	8	..	9
Letonia	3,3	6,5	..	90	..	79	11	..	12
Libano	..	2,5	..	76
Lituania	..	5,6	80
Madagascar	4,4	1,9	..	61	49	..	33
Malasia	6,0	5,2	..	102	97	..	97

Nota. Respecto de la comparabilidad y cobertura de los datos, véanse las Notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

POBLACIÓN

País	Gasto público en educación % del PNB		Tasa neta de matrícula ^a % del grupo de edades pertinente				Porcentaje de la cohorte que llegó al 5.º grado				Años de escolaridad previstos			
			Enseñanza primaria		Enseñanza secundaria		Niños		Niñas		Niños		Niñas	
	1980	1996	1980	1996	1980	1996	1980	1996	1980	1996	1980	1995	1980	1995
Malawi	3,4	5,5	43	68	48	..	40
Mali	3,7	2,2	20	28	48	87	42	82
Marruecos	6,1	5,3	62	74	20	..	79	79	78	77
Mauritania	..	5,1	..	57	61	..	68
México	4,7	4,9	..	101	..	51	..	85	..	86
Mongolia	..	6,4	..	81	..	53	6	8
Mozambique	4,4	40	..	6	..	52	..	39	5	4	4	3
Myanmar	1,7	1,2
Namibia	1,3	9,1	..	91	..	36
Nepal	1,8	2,8
Nicaragua	3,4	3,7	70	78	23	27	40	..	47	..	8	9	9	9
Niger	3,1	..	21	25	4	6	74	72	72	74
Nigeria	6,4	0,9
Noruega	6,5	7,5	98	99	84	96	100	100	100	100	13	15	13	15
Nueva Zelanda	5,8	7,3	..	100	81	97	94	..	94	..	14	16	13	17
Países Bajos	7,6	5,2	93	99	81	91	94	..	98	..	14	16	13	15
Pakistán	2,0	3,0
Panamá	4,9	4,6	89	..	46	..	74	..	79	..	11	..	11	..
Papua New Guinea
Paraguay	1,5	3,9	89	91	..	38	59	..	58	..	9	9
Perú	3,1	2,9	86	91	..	53	78	..	74	..	11	13	10	12
Polonia	..	5,2	98	95	71	85	12	13	12	13
Portugal	3,8	5,5	99	104	..	78	14	..	15
Reino Unido	5,6	5,4	100	100	79	92	13	16	13	17
República Árabe Siria	4,6	4,2	90	91	39	38	93	93	88	94	11	10	8	9
República Centrafricana	56	63	..	50
República Checa	..	5,4	..	91	..	87	13	13
República de Moldova	..	9,7
Rep. Dem. Pop. Lao	..	2,5	..	72	..	18	8	6
República Dominicana	2,2	2,0	..	81	..	22	11	11
República Eslovaca	..	4,9
República Kirguisa	..	5,7	..	95
Rep. Unida de Tanzania	68	48	89	..	90
Rumania	3,3	3,6	..	95	..	73	12	11
Rwanda	2,7	..	59	55	..	59
Senegal	..	3,5	37	58	89	89	82	81
Sierra Leona	3,5
Singapur	2,8	3,0	99	100	..	100	..	11	..	11	..
Sri Lanka	2,7	3,4	92	83	91	84
Sudáfrica	..	7,9	51	..	72	..	79	..	13	..	13
Suecia	9,0	8,3	..	102	..	98	98	98	99	97	12	14	13	15
Suiza	4,8	5,3	14	15	13	14
Tailandia	3,4	4,1
Tayikistán	..	2,2
Togo	5,6	4,7	..	85	59	..	45
Túnez	5,4	6,7	82	98	23	..	89	90	84	92	10	..	7	..
Turkmenistán
Turquía	2,2	2,2	..	96	..	50	11	9
Ucrania	5,6	7,2
Uganda	1,2	2,6	82	..	73
Uruguay	2,3	3,3	..	93	97	..	99
Uzbekistán	..	8,1
Venezuela	4,4	5,2	82	84	14	22	..	86	..	92	..	10	..	11
Viet Nam	..	2,6	95
Yemen, Rep. del	..	6,5	..	52
Zambia	4,5	2,2	77	75	..	17	88	..	82	..	8	7
Zimbabwe	6,6	8,3	82	78	76	79
Todo el mundo	4,0 m	4,8 m p p	.. p	.. p	.. p	.. p
De ingreso bajo	3,2	3,9
Excl. China e India	3,4
De ingreso mediano	4,0	5,1
De ingreso mediano bajo	4,2	5,3
De ingreso mediano alto	4,0	5,0	..	94	..	43
De ingreso bajo y mediano	3,5	4,1
África al sur del Sahara	4,1	4,3
América Latina y el Caribe	3,8	3,7	..	91	..	33
Asia meridional	2,0	3,0
Asia oriental y el Pacífico	2,5	2,3	..	101	93	..	94
Europa y Asia central	..	5,4	..	92
Oriente Medio y Norte de África	5,0	5,3	..	85	..	61	88	..	84
De ingreso alto	5,6	5,4	..	97	..	90

a. Las tasas netas de matrícula superiores a 100 indican que existen discrepancias entre las estimaciones de la población en edad escolar y los datos sobre la matrícula declarados.

Cuadro 7. Salud

País	Gasto público en salud % del PIB	Acceso a agua potable % de la población		Acceso a servicios de saneamiento % de la población		Tasa de mortalidad infantil por cada 1.000 nacidos vivos		Tasa de uso de anticonceptivos % de mujeres 15-49 años	Tasa de fecundidad total Nacimientos por mujer		Tasa de mortalidad derivada de la maternidad por cada 100.000 nacidos vivos
		1990-97 ^a	1982	1995	1982	1995	1980		1997	1990-98 ^a	
Albania	2,5	92	76	..	58	47	26	..	3,6	2,5	28 ^b
Alemania	8,1	90	12	5	..	1,4	1,4	22 ^c
Angola	3,9	28	32	18	15	154	125	..	6,9	6,8	1.500 ^c
Arabia Saudita	6,4	91	93	76	86	65	21	..	7,3	5,9	18 ^b
Argelia	3,3	77	98	32	51	6,7	3,6	140 ^b
Argentina	4,3	55	65	69	75	35	22	..	3,3	2,6	100 ^c
Armenia	3,1	26	15	..	2,3	1,5	21 ^b
Australia	5,8	99	99	99	..	11	5	..	1,9	1,8	9 ^c
Austria	5,7	99	14	5	..	1,6	1,4	10 ^c
Azerbaiyán	1,1	36	30	20	..	3,2	2,1	44 ^b
Bangladesh	1,2	40	84	4	35	132	75	49	6,1	3,2	850 ^c
Belarús	5,2	100	16	12	..	2,0	1,2	22 ^b
Bélgica	6,7	98	12	6	..	1,7	1,6	10 ^c
Benin	1,7	14	72	10	24	116	88	16	7,0	5,8	500 ^d
Bolivia	3,8	53	70	36	41	118	66	45	5,5	4,4	370 ^d
Botswana	1,8	77	70	36	55	71	58	..	6,1	4,3	250 ^c
Brasil	1,9	75	69	24	67	70	34	77	3,9	2,3	160 ^d
Bulgaria	3,5	85	20	18	..	2,0	1,1	20 ^b
Burkina Faso	4,7	35	..	5	..	121	99	8	7,5	6,6	930 ^c
Burundi	1,0	23	58	52	48	122	119	..	6,8	6,3	1.300 ^c
Camboya	0,7	..	13	201	103	..	4,7	4,6	900 ^c
Camerún	1,0	36	41	36	40	94	52	16	6,4	5,3	550 ^c
Canadá	6,3	97	99	60	95	10	6	..	1,7	1,6	6 ^c
Chad	1,6	31	24	14	21	123	100	4	6,9	6,5	840 ^d
Chile	2,3	86	91	67	81	32	11	..	2,8	2,4	65 ^b
China	2,1	..	83	42	32	85	2,5	1,9	95 ^e
Hong Kong, China	2,3	11	5	..	2,0	1,3	7 ^c
Colombia	2,9	91	75	68	59	41	24	72	3,9	2,8	100 ^c
Congo, Rep. del	1,8	40	9	89	90	..	6,3	6,1	890 ^c
Congo, Rep. Dem. del	0,2	112	92	..	6,6	6,4	870 ^c
Corea, Rep. de	2,3	83	83	100	100	26	9	..	2,6	1,7	30 ^b
Costa Rica	6,0	93	100	95	97	20	12	..	3,7	2,8	55 ^c
Côte d'Ivoire	1,4	20	72	17	51	108	87	11	7,4	5,1	810 ^d
Croacia	8,4	70	63	67	61	21	9	1,6	12 ^b
Dinamarca	5,1	100	8	6	..	1,5	1,8	9 ^c
Ecuador	2,0	58	55	57	53	74	33	57	5,0	3,0	150 ^c
Egipto, Rep. Árabe de	1,7	90	84	70	70	120	51	48	5,1	3,2	170 ^c
El Salvador	2,4	51	53	62	77	84	32	53	4,9	3,2	300 ^c
Eritrea	1,1	..	7	91	62	8	..	5,8	1.000 ^c
Eslovenia	7,1	..	98	80	98	15	5	..	2,1	1,3	5 ^b
España	5,8	99	97	12	5	..	2,2	1,1	7 ^c
Estados Unidos	6,6	100	73	98	..	13	7	76	1,8	2,0	12 ^c
Estonia	5,8	17	10	..	2,0	1,2	52 ^b
Etiopía	1,6	4	26	..	8	155	107	4	6,6	6,5	1.400 ^c
Ex Rep. Yug. de Macedonia	6,2	54	16	..	2,5	1,9	22 ^b
Federación de Rusia	4,1	22	17	34	1,9	1,3	53 ^b
Filipinas	1,3	65	83	57	77	52	35	48	4,8	3,6	210 ^d
Finlandia	5,7	95	98	100	100	8	4	..	1,6	1,9	11 ^c
Francia	7,7	98	100	10	5	..	1,9	1,7	15 ^c
Georgia	0,6	25	17	..	2,3	1,5	19 ^b
Ghana	2,9	..	65	26	32	94	66	20	6,5	4,9	740 ^c
Grecia	5,3	85	18	7	..	2,2	1,3	10 ^c
Guatemala	1,7	58	67	54	67	84	43	32	6,3	4,5	190 ^d
Guinea	1,2	20	55	12	14	185	120	2	6,1	5,5	880 ^d
Haití	1,2	38	39	19	26	123	71	18	5,9	4,4	600 ^d
Guinea	1,2	20	55	12	14	185	120	2	6,1	5,5	880 ^d
Haití	1,2	38	39	19	26	123	71	18	5,9	4,4	600 ^d
Honduras	2,8	50	77	32	82	70	36	50	6,5	4,3	220 ^c
Hungría	4,5	87	23	10	..	1,9	1,4	14 ^b
India	0,7	54	85	8	16	115	71	41	5,0	3,3	440 ^d
Indonesia	0,7	39	65	30	55	90	47	57	4,3	2,8	390 ^d
Irán, Rep. Islámica del	1,7	50	90	60	81	87	32	73	6,7	2,8	120 ^c
Irlanda	5,1	97	11	5	60	3,2	1,9	10 ^c
Israel	0,3	100	99	..	100	15	7	..	3,2	2,7	7 ^c
Italia	5,3	99	15	5	..	1,6	1,2	12 ^c
Jamaica	2,5	96	93	91	74	21	12	65	3,7	2,7	120 ^c
Japón	5,7	99	96	99	100	8	4	..	1,8	1,4	18 ^b
Jordania	3,7	89	98	76	98	41	29	53	6,8	4,2	150 ^c
Kazajstán	2,5	33	24	59	2,9	2,0	53 ^b
Kenya	1,9	27	45	44	45	75	74	38	7,8	4,7	650 ^c
Kuwait	3,5	100	100	100	100	27	12	..	5,3	2,9	20 ^b
Lesotho	3,7	18	62	12	..	119	93	23	5,5	4,8	610 ^c
Letonia	3,5	20	15	..	2,0	1,1	15 ^b
Libano	3,0	92	94	59	97	48	28	..	4,0	2,5	300 ^c
Lituania	5,0	20	10	..	2,0	1,4	13 ^b

Nota: Respecto de la comparabilidad y cobertura de los datos, véanse las Notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

POBLACIÓN

País	Gasto público en salud % del PIB	Acceso a agua potable % de la población		Acceso a servicios de saneamiento % de la población		Tasa de mortalidad infantil por cada 1.000 nacidos vivos		Tasa de uso de anticonceptivos % de mujeres 15-49 años	Tasa de fecundidad total Nacimientos por mujer		Tasa de mortalidad derivada de la maternidad por cada 100.000 nacidos vivos
		1990-97 ^a	1982	1995	1982	1995	1980		1997	1990-98 ^a	
Malasia	1,4	71	89	75	94	30	11	..	4,2	3,2	34 ^b
Malawi	2,3	32	60	60	64	169	133	22	7,6	6,4	620 ^d
Mali	2,0	..	48	21	37	184	118	7	7,1	6,6	580 ^d
Marruecos	1,2	32	57	50	68	99	51	50	5,4	3,1	370 ^f
Mauritania	1,8	37	64	..	32	120	92	..	6,3	5,5	800 ^c
México	2,8	82	95	57	76	51	31	..	4,7	2,8	110 ^c
Mongolia	4,3	100	54	50	..	82	52	..	5,3	2,6	65 ^c
Mozambique	4,6	9	24	10	23	145	135	6	6,5	5,3	1.100 ^c
Myanmar	0,4	20	60	20	43	109	79	..	4,9	2,4	580 ^c
Namibia	4,1	..	60	..	42	90	65	29	5,9	4,9	220 ^d
Nepal	1,2	11	59	0	23	132	83	..	6,1	4,4	1.500 ^c
Nicaragua	5,3	50	62	27	59	84	43	44	6,3	3,9	160 ^c
Niger	1,6	37	48	9	17	150	118	8	7,4	7,4	590 ^d
Nigeria	0,2	36	50	..	57	99	77	6	6,9	5,3	1.000 ^c
Noruega	6,2	99	100	..	100	8	4	..	1,7	1,9	6 ^c
Nueva Zelanda	5,9	87	90	88	..	13	7	..	2,0	1,9	25 ^c
Países Bajos	6,2	100	99	..	100	9	5	..	1,6	1,5	12 ^c
Pakistán	0,8	38	62	16	39	127	95	24	7,0	5,0	340 ^c
Panamá	4,7	82	84	81	90	32	21	..	3,7	2,6	55 ^c
Papua New Guinea	2,8	..	31	..	25	78	61	26	5,8	4,3	370 ^c
Paraguay	1,8	23	39	49	32	50	23	51	5,2	3,8	190 ^d
Perú	2,2	53	66	48	61	81	40	64	4,5	3,2	280 ^c
Polonia	4,8	82	26	10	..	2,3	1,5	5 ^b
Portugal	4,9	66	82	24	6	..	2,2	1,4	15 ^c
Reino Unido	5,7	100	100	..	96	12	6	..	1,9	1,7	9 ^b
República Árabe Siria	..	71	88	45	71	56	31	40	7,4	4,0	180 ^b
República Centrafricana	2,0	16	23	19	45	117	98	14	5,8	4,9	700 ^d
República Checa	6,4	100	16	6	69	2,1	1,2	2 ^b
República de Moldova	6,2	..	56	..	50	35	20	74	2,4	1,6	23 ^b
Rep. Dem. Pop. Lao	1,3	..	51	..	32	127	98	..	6,7	5,6	660 ^c
República Dominicana	1,8	49	73	66	80	76	40	64	4,2	3,0	110 ^c
República Eslovaca	6,1	43	51	21	9	..	2,3	1,4	8 ^b
República Kirguisa	2,9	..	81	43	28	60	4,1	2,8	32 ^b
Rep. Unida de Tanzania	1,1	52	49	..	86	108	85	18	6,7	5,5	530 ^d
Rumania	2,9	77	62	..	44	29	22	57	2,4	1,3	41 ^b
Rwanda	1,9	94	128	124	21	8,3	6,2	1.300 ^c
Senegal	1,2	44	50	117	70	13	6,8	5,6	510 ^d
Sierra Leona	1,6	24	34	13	..	190	170	..	6,5	6,1	..
Singapur	1,5	100	100	85	100	12	4	..	1,7	1,7	10 ^c
Sri Lanka	1,4	37	70	66	75	34	14	..	3,5	2,2	30 ^b
Sudáfrica	3,6	..	59	..	53	67	48	69	4,6	2,8	230 ^c
Suecia	7,2	100	7	4	..	1,7	1,7	7 ^c
Suiza	7,1	100	100	9	5	..	1,5	1,5	6 ^c
Tailandia	2,0	66	89	47	96	49	33	..	3,5	1,7	200 ^c
Tayikistán	2,4	..	69	..	62	58	30	..	5,6	3,5	58 ^b
Togo	1,6	35	55	14	41	110	86	..	6,6	6,1	640 ^c
Túnez	3,0	72	90	46	80	69	30	60	5,2	2,8	170 ^c
Turkmenistán	1,2	..	60	..	60	54	40	..	4,9	3,0	44 ^b
Turquía	2,7	69	109	40	..	4,3	2,5	180 ^c
Ucrania	3,9	..	55	..	49	17	14	..	2,0	1,3	30 ^b
Uganda	1,9	16	42	13	67	116	99	15	7,2	6,6	550 ^f
Uruguay	1,9	83	89	59	61	37	16	..	2,7	2,4	85 ^c
Uzbekistán	3,3	..	57	..	18	47	4,8	3,3	24 ^b
Venezuela	1,0	84	79	45	72	36	21	..	4,2	3,0	120 ^b
Viet Nam	1,1	..	47	30	60	57	29	75	5,0	2,4	105 ^b
Yemen, Rep. del	1,3	..	39	..	19	141	96	21	7,9	6,4	1.400 ^c
Zambia	2,9	48	53	47	51	90	113	26	7,0	5,6	650 ^d
Zimbabwe	1,7	10	77	5	66	80	69	48	6,4	3,8	280 ^d
Todo el mundo	2,5 p	.. p	75 p	.. p	.. p	80 p	56 p	..	3,7 p	2,8 p	..
De ingreso bajo	1,0	..	74	98	69	..	4,3	3,2	..
Excl. China e India	..	37	55	21	45	114	84	..	6,0	4,4	..
De ingreso mediano	2,4	74	59	33	..	3,7	2,5	..
De ingreso mediano bajo	2,2	61	38	..	3,6	2,5	..
De ingreso mediano alto	3,0	78	79	52	75	57	27	..	3,7	2,4	..
De ingreso bajo y mediano	1,8	..	75	87	60	..	4,1	2,9	..
África al sur del Sahara	1,7	..	47	..	47	115	91	..	6,6	5,5	..
América Latina y el Caribe	2,6	73	75	46	68	60	32	..	4,1	2,7	..
Asia meridional	0,8	50	81	9	20	119	77	..	5,3	3,5	..
Asia oriental y el Pacífico	1,8	..	77	55	37	..	3,0	2,1	..
Europa y Asia central	3,9	41	23	..	2,5	1,7	..
Oriente Medio y Norte de África	2,3	69	..	62	..	95	49	..	6,2	3,7	..
De ingreso alto	6,0	98	12	6	..	1,8	1,7	..

a. Los datos corresponden al año más reciente sobre el cual se dispone datos en el período indicado. b. Estimación oficial. c. Estimación de UNICEF/OMS basada en un modelo estadístico. d. La cifra se basa en una estimación indirecta utilizando datos de encuestas por muestreo. e. La cifra se basa en una encuesta que abarcó 30 provincias. f. La cifra se basa en encuestas por muestreo.

Cuadro 8. Uso de la tierra y productividad agrícola

País	Tierras con cultivos permanentes % del territorio		Tierras de regadío % de las tierras de cultivo		Tierras cultivables Hectáreas per capita		Maquinaria agrícola Tractores por 1.000 trabajadores agrícolas		Productividad agrícola Valor agregado de la agricultura por trabajador agrícola Dólares de 1995		Índice de producción de alimentos 1989-91 = 100	
	1980	1996	1979-81	1994-96	1979-81	1994-96	1979-81	1994-96	1979-81	1995-97	1979-81	1995-97
Albania	4,3	4,6	53,0	48,4	0,22	0,18	15	10	1.193	1.717
Alemania	1,4	0,7	3,7	3,9	0,15	0,14	624	954	..	19.930	91,0	90,9
Angola	0,4	0,4	2,2	2,1	0,41	0,27	4	3	..	117	91,9	130,1
Arabia Saudita	0,0	0,1	28,9	38,7	0,20	0,20	2	11	2.167	10.507	31,0	90,8
Argelia	0,3	0,2	3,4	6,9	0,37	0,27	27	43	1.411	1.903	69,7	118,2
Argentina	0,8	0,8	5,8	6,3	0,89	0,72	132	190	12.195	13.833	94,9	121,9
Armenia	..	3,5	..	43,7	..	0,15	..	64	..	4.477	..	82,3
Australia	0,0	0,0	3,5	4,8	2,97	2,68	751	698	20.880	29.044	91,5	126,9
Austria	1,2	1,1	0,2	0,3	0,20	0,18	945	1.492	9.761	15.474	92,3	100,0
Azerbaiyán	..	4,6	..	50,0	..	0,21	..	31	..	847	..	55,6
Bangladesh	2,0	2,5	17,1	39,1	0,10	0,07	0	0	181	221	79,2	106,0
Belarús	..	0,7	..	1,9	..	0,60	..	131	..	3.461	..	58,9
Bélgica	0,4	0,5	0,1	0,1	917	1.130	88,4	114,4
Benin	4,0	4,1	0,3	0,5	0,39	0,26	0	0	302	504	63,4	129,5
Bolivia	0,2	0,2	6,6	3,7	0,35	0,27	4	4	71,0	126,7
Botswana	0,0	0,0	0,5	0,3	0,44	0,25	9	21	619	647	87,6	104,2
Brasil	1,2	1,4	3,3	4,9	0,32	0,32	31	51	2.047	3.931	69,5	122,2
Bulgaria	3,2	1,8	28,3	18,7	0,43	0,48	66	61	2.754	4.351	105,3	68,3
Burkina Faso	0,1	0,1	0,4	0,7	0,39	0,34	0	0	134	159	62,6	122,4
Burundi	10,1	12,9	0,7	1,3	0,22	0,13	0	0	177	139	80,5	96,4
Camboya	0,4	0,6	4,9	4,5	0,30	0,37	0	0	..	407	51,1	124,8
Camerún	2,2	2,3	0,2	0,3	0,68	0,45	0	0	834	958	83,2	118,7
Canadá	0,0	0,0	1,3	1,6	1,86	1,53	824	1.683	79,9	112,7
Chad	0,0	0,0	0,2	0,4	0,70	0,48	0	0	155	212	90,6	117,5
Chile	0,3	0,4	29,6	32,6	0,36	0,25	43	44	2.612	5.211	71,5	128,7
China	0,4	1,2	45,1	37,0	0,10	0,10	2	1	162	296	61,0	155,8
Hong Kong, China	1,0	1,0	43,8	28,6	0,00	0,00	0	0	97,4	56,7
Colombia	1,4	2,4	7,7	23,4	0,13	0,05	8	7	1.926	2.890	76,0	110,8
Congo, Rep. del	0,1	0,1	0,7	0,6	0,07	0,05	2	1	391	470	80,3	114,5
Congo, Rep. Dem. del	0,3	0,4	0,1	0,1	0,25	0,16	0	0	270	285	71,9	104,9
Corea, Rep. de	1,4	2,0	59,6	60,7	0,05	0,04	1	34	3.957	10.962	77,9	119,1
Costa Rica	4,4	4,8	12,1	23,8	0,12	0,08	22	23	3.159	4.627	73,0	128,4
Côte d'Ivoire	7,2	13,5	1,0	1,0	0,24	0,21	1	1	1.074	1.005	70,9	119,2
Croacia	..	2,2	..	0,2	..	0,24	..	14	..	7.144	..	57,7
Dinamarca	0,3	0,2	14,5	20,3	0,52	0,45	973	1.088	21.321	46.621	83,2	102,5
Ecuador	3,3	5,2	19,4	8,1	0,20	0,14	6	7	1.206	1.764	76,6	136,9
Egipto, Rep. Árabe de	0,2	0,5	100,0	100,0	0,06	0,05	4	10	721	1.163	68,4	129,8
El Salvador	8,0	10,5	14,8	14,2	0,12	0,11	5	5	2.013	1.705	90,8	109,5
Eritrea	..	0,8	..	5,4	..	0,12	..	1	102,3
Eslovenia	..	2,7	..	0,7	..	0,12	..	2.762	..	26.006	..	100,9
España	9,9	9,8	14,8	17,7	0,42	0,39	200	513	..	12.022	82,1	99,4
Estados Unidos	0,2	0,2	10,8	12,0	0,83	0,67	1.230	1.452	..	34.727	94,7	113,7
Estonia	..	0,4	0,76	..	475	..	3.342	..	49,3
Etiopía	..	0,6	..	1,6	..	0,20	..	0	90,2	..
Ex Rep. Yug. de Macedonia	..	1,9	..	9,4	..	0,31	..	323	..	1.528	..	95,9
Federación de Rusia	..	0,1	..	4,0	..	0,88	..	122	..	2.540	..	69,5
Filipinas	14,8	14,4	14,0	16,7	0,09	0,07	1	1	1.348	1.379	86,4	120,6
Finlandia	0,54	0,49	721	1.301	16.995	28.296	92,8	92,4
Francia	2,5	2,1	4,6	8,2	0,32	0,31	737	1.189	14.956	34.760	93,7	103,6
Georgia	..	4,7	..	42,2	..	0,14	..	28	..	1.838	..	74,6
Ghana	7,5	7,5	0,2	0,1	0,18	0,16	1	1	663	533	73,5	147,7
Grecia	7,9	8,4	24,2	33,8	0,30	0,28	120	267	8.804	12.611	91,2	98,4
Guatemala	4,4	5,1	5,0	6,5	0,19	0,14	3	2	2.110	1.902	69,9	114,0
Guinea	0,9	1,2	12,8	10,9	0,11	0,09	0	0	..	262	96,5	129,2
Haití	12,5	12,7	7,9	9,7	0,10	0,08	0	0	578	407	105,5	90,5
Honduras	1,8	3,1	4,1	3,6	0,44	0,30	5	7	697	1.018	88,2	104,7
Hungría	3,3	2,4	3,6	4,2	0,47	0,47	59	54	3.389	4.655	91,0	76,8
India	1,8	2,4	22,8	32,0	0,24	0,17	2	5	253	343	68,4	117,1
Indonesia	4,4	7,2	16,2	15,0	0,12	0,09	0	1	610	745	63,5	122,4
Irán, Rep. Islámica del	0,5	1,0	35,5	38,0	0,36	0,30	17	39	2.533	3.831	60,9	136,8
Irlanda	0,0	0,0	0,33	0,37	606	978	83,3	106,2
Israel	4,3	4,2	49,3	45,3	0,08	0,06	294	336	85,7	114,1
Italia	10,0	9,1	19,3	24,9	0,17	0,14	370	867	9.994	19.001	101,5	99,7
Jamaica	5,5	6,1	13,6	14,0	0,08	0,07	9	11	892	1.294	86,0	117,9
Japón	1,6	1,0	62,6	62,7	0,04	0,03	209	593	15.698	28.665	94,2	96,9
Jordania	0,4	1,0	11,0	18,2	0,14	0,08	48	42	1.447	1.634	55,3	157,3
Kazajstán	..	0,1	..	6,9	..	2,04	..	106	..	1.477	..	68,5
Kenya	0,8	0,9	0,9	1,5	0,23	0,15	1	1	262	230	67,7	102,9
Kuwait	0,00	0,00	3	14	98,9	139,3
Lesotho	0,22	0,17	6	6	498	319	89,4	104,4
Letonia	..	0,5	0,68	..	284	..	3.125	..	49,8
Libano	8,9	12,5	28,3	28,4	0,07	0,05	28	77	57,8	117,6
Lituania	..	0,9	0,79	..	239	..	2.907	..	69,8
Madagascar	0,9	0,9	21,5	35,0	0,28	0,19	1	1	198	180	82,1	105,3
Malasia	11,6	17,6	6,7	4,5	0,07	0,09	4	23	3.279	6.267	55,4	124,0

Nota: Respecto de la comparabilidad y cobertura de los datos, véanse las Notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

MEDIO AMBIENTE

País	Tierras con cultivos permanentes % del territorio		Tierras de regadío % de las tierras de cultivo		Tierras cultivables Hectáreas per capita		Maquinaria agrícola Tractores por 1.000 trabajadores agrícolas		Productividad agrícola Valor agregado de la agricultura por trabajador agrícola Dólares de 1995		Índice de producción de alimentos 1989-91 = 100	
	1980	1996	1979-81	1994-96	1979-81	1994-96	1979-81	1994-96	1979-81	1995-97	1979-81	1995-97
Malawi	0,9	1,1	1,3	1,6	0,20	0,16	0	0	100	122	91,2	105,3
Mali	0,0	0,0	2,9	2,3	0,31	0,37	0	1	225	241	79,7	118,7
Marruecos	1,1	1,9	15,2	13,0	0,38	0,33	7	10	1.117	1.593	55,9	94,9
Mauritania	0,0	0,0	22,8	10,3	0,14	0,20	1	1	301	439	86,1	103,2
México	0,8	1,1	20,3	23,1	0,34	0,27	16	20	1.482	1.690	84,9	120,6
Mongolia	0,0	0,0	3,0	6,1	0,71	0,54	32	22	727	1.085	88,2	81,6
Mozambique	0,3	0,3	2,1	3,4	0,24	0,19	1	1	..	76	99,2	119,5
Myanmar	0,7	0,9	10,4	15,9	0,28	0,22	1	1	87,8	133,5
Namibia	0,0	0,0	0,6	0,8	0,64	0,51	10	11	876	1.235	107,4	118,8
Nepal	0,2	0,4	22,5	30,6	0,16	0,13	0	0	162	187	65,1	113,5
Nicaragua	1,5	2,4	6,0	3,3	0,39	0,54	6	7	1.334	1.407	117,9	123,7
Niger	0,0	0,0	0,7	1,4	0,62	0,53	0	0	222	190	101,4	118,4
Nigeria	2,8	2,8	0,7	0,7	0,39	0,27	1	1	370	541	57,7	134,2
Noruega	0,20	0,22	824	1.251	17.044	31.577	91,8	99,7
Nueva Zelandia	3,7	6,4	5,2	8,9	0,80	0,43	619	451	90,8	120,3
Países Bajos	0,9	1,0	58,5	61,5	0,06	0,06	561	646	21.663	43.836	87,0	106,1
Pakistán	0,4	0,7	72,7	80,2	0,24	0,17	5	12	392	585	66,4	130,5
Panamá	1,6	2,1	5,0	4,9	0,22	0,19	27	20	2.122	2.463	85,6	102,5
Papua New Guinea	0,9	1,1	0,01	0,01	1	1	717	827	86,1	106,8
Paraguay	0,3	0,2	3,4	3,0	0,52	0,45	14	25	2.506	3.295	60,6	116,7
Perú	0,3	0,4	32,8	41,8	0,19	0,16	5	3	1.349	1.619	78,4	131,5
Polonia	1,1	1,2	0,7	0,7	0,41	0,37	112	277	..	1.647	87,9	84,8
Portugal	7,8	8,2	20,1	21,7	0,25	0,22	72	203	..	5.574	71,9	99,8
Reino Unido	0,3	0,2	2,0	1,8	0,12	0,10	726	871	91,6	100,5
República Árabe Siria	2,5	3,9	9,6	20,4	0,60	0,33	29	65	94,5	136,7
República Centroafricana	0,1	0,1	0,81	0,59	0	0	396	439	79,9	122,7
República Checa	..	3,1	..	0,7	..	0,30	..	148	81,9
República de Moldova	..	12,5	..	14,1	..	0,41	..	82	..	1.473	..	58,3
Rep. Dem. Pop. Lao	0,1	0,2	15,4	20,3	0,21	0,17	0	0	..	526	71,2	112,4
República Dominicana	7,2	11,4	11,7	13,7	0,19	0,17	3	3	1.839	2.454	85,1	109,1
República Eslovaca	..	2,7	..	13,4	..	0,28	..	100	..	3.347	..	74,4
República Kirguisa	..	2,7	..	76,8	..	0,23	..	44	..	2.917	..	123,8
Rep. Unida de Tanzania	1,0	1,0	3,8	4,6	0,12	0,10	1	1	..	159	76,8	97,2
Rumania	2,9	2,4	21,9	31,4	0,44	0,41	39	80	..	3.170	112,7	100,5
Rwanda	10,3	12,2	0,4	0,3	0,15	0,13	0	0	307	201	89,7	76,9
Senegal	0,0	0,1	2,6	3,1	0,42	0,27	0	0	341	321	74,5	109,1
Sierra Leona	0,7	0,8	4,1	5,4	0,14	0,11	0	1	368	404	84,5	94,7
Singapur	9,8	0,0	0,00	0,00	3	16	13.937	39.851	154,3	37,9
Sri Lanka	15,9	15,5	28,3	29,2	0,06	0,05	8	9	648	732	98,4	113,0
Sudáfrica	0,7	0,7	8,4	8,1	0,45	0,38	90	69	2.465	3.355	92,8	97,5
Suecia	0,36	0,32	715	931	100,2	95,1
Suiza	0,5	0,6	6,2	5,9	0,06	0,06	494	616	95,8	96,2
Tailandia	3,5	6,6	16,4	23,2	0,35	0,29	1	7	630	928	79,9	107,2
Tayikistán	..	0,5	..	80,6	..	0,14	..	37	67,9
Togo	6,6	6,6	0,3	0,3	0,76	0,50	0	0	345	510	77,0	129,9
Túnez	9,7	13,1	4,9	7,5	0,51	0,32	30	39	1.743	2.750	67,6	108,3
Turkmenistán	..	0,1	..	87,8	..	0,32	..	83	108,7
Turquía	4,1	3,2	9,6	15,4	0,57	0,40	38	57	1.852	1.835	75,8	106,3
Ucrania	..	1,8	..	7,5	..	0,65	..	92	..	2.259	..	69,9
Uganda	8,0	8,8	0,1	0,1	0,32	0,26	0	1	..	326	70,5	107,7
Uruguay	0,3	0,3	5,4	10,7	0,48	0,39	171	172	6.822	9.384	86,8	128,8
Uzbekistán	..	0,9	..	81,6	..	0,20	..	59	..	2.085	..	100,7
Venezuela	0,9	1,0	3,6	5,2	0,19	0,12	50	58	4.041	4.931	79,6	114,0
Viet Nam	1,9	3,8	24,1	29,6	0,11	0,07	1	4	..	226	64,0	132,7
Yemen, Rep. del	0,2	0,2	19,9	31,3	0,16	0,09	3	2	..	305	75,0	115,5
Zambia	0,0	0,0	0,4	0,9	0,89	0,59	3	2	331	226	74,2	95,6
Zimbabwe	0,3	0,3	3,1	4,6	0,36	0,27	7	7	307	316	82,1	94,8
Todo el mundo	0,9 p	1,0 p	17,8 p	18,8 p	0,24 p	0,24 p	19 p	20 p	.. p	.. p	76,0 p	128,2 p
De ingreso bajo	0,9	1,3	25,5	28,9	0,18	0,15	2	3	..	339	69,3	137,5
Excl. China e India	1,0	1,3	16,2	19,4	0,23	0,18	74,9	123,1
De ingreso mediano	1,2	1,0	15,8	14,1	0,23	0,36	25	46	80,1	118,4
De ingreso mediano bajo	1,3	0,8	22,9	14,9	0,16	0,39	17	34
De ingreso mediano alto	1,1	1,3	10,3	12,4	0,34	0,30	37	71	78,6	116,7
De ingreso bajo y mediano	1,0	1,1	21,9	21,5	0,20	0,21	5	8	..	601	72,0	132,6
África al sur del Sahara	0,7	0,8	4,0	4,3	0,32	0,26	3	2	269	355	80,2	119,6
América Latina y el Caribe	1,1	1,3	11,6	13,3	0,33	0,28	25	34	80,7	121,0
Asia meridional	1,5	1,9	28,7	38,9	0,23	0,16	2	5	189	380	70,8	119,1
Asia oriental y el Pacífico	1,5	2,6	37,0	35,5	0,11	0,11	2	2	67,1	152,9
Europa y Asia central	3,2	0,4	11,6	9,9	0,14	0,61	..	102	..	2.272
Oriente Medio y Norte de África	0,4	0,7	25,8	35,0	0,29	0,21	12	24	70,5	128,5
De ingreso alto	0,5	0,5	9,8	11,1	0,46	0,41	520	877	93,1	105,2

Cuadro 9. Consumo de agua, deforestación y zonas protegidas

País	Recursos de agua dulce Metros cúbicos per cápita 1996	Consumo anual de agua dulce					Acceso a agua potable		Deforestación anual		Zonas protegidas a nivel nacional	
		Miles de millones m ^{3a}	% del total de recursos ^a	% correspon-diente a la agricultura ^b	% correspon-diente a la industria ^b	% correspon-diente a usos generales ^b	% de la población 1995		Km ²	Variación porcentual anual media	Miles de km ²	% de la superficie total
							Urbana	Rural				
Albania	16.785 ^c	0,2 ^d	0,4 ^c	76	18	6	97	70	0	0,0	0,8	2,9
Alemania	2.084 ^c	46,3	27,1 ^c	20	70	11	0	0,0	94,2	27,0
Angola	15.782	0,5	0,3	76 ^e	10 ^e	14 ^e	69	15	2.370	1,0	81,8	6,6
Arabia Saudita	120	17,0 ^d	709,2	90	1	9	18	0,8	49,6	2,3
Argelia	463 ^c	4,5	33,2 ^c	60 ^e	15 ^e	25 ^e	234	1,2	58,9	2,5
Argentina	27.861 ^c	27,6 ^d	2,8 ^c	73	18	9	71	24	894	0,3	46,6	1,7
Armenia	2.136 ^c	3,8	47,0 ^c	72	15	13	-84	-2,7	2,1	7,4
Australia	18.508	14,6 ^d	4,3	33	2	65	-170	0,0	563,9	7,3
Austria	11.187 ^c	2,4	2,6 ^c	9	58	33	0	0,0	23,4	28,3
Azerbaiyán	4.339 ^c	15,8	47,9 ^c	74	22	4	0	0,0	4,8	5,5
Bangladesh	19.065 ^c	22,5	1,0 ^c	96	1	3	49	..	88	0,8	1,0	0,8
Belarús	1.841 ^c	3,0	15,9 ^c	19	49	32	-688	-1,0	8,6	4,1
Bélgica	1.227 ^c	9,0	72,2 ^c	4	85	11	0	0,0	0,8	..
Benin	4.451 ^c	0,2	0,6 ^c	67 ^e	10 ^e	23 ^e	82	69	596	1,2	7,8	7,1
Bolivia	38.625	1,2	0,4	85	5	10	88	43	5.814	1,2	156,0	14,4
Botsuana	9.589 ^c	0,1	0,7 ^c	48 ^e	20 ^e	32 ^e	100	77	708	0,5	105,0	18,5
Brasil	42.459 ^c	36,5	0,5 ^c	59	19	22	80	28	25.544	0,5	355,5	4,2
Bulgaria	24.663 ^c	13,9	6,8 ^c	22	76	3	-6	0,0	4,9	4,4
Burkina Faso	1.671	0,4	2,2	81 ^e	0 ^e	19 ^e	320	0,7	28,6	10,5
Burundi	559	0,1	2,8	64 ^e	0 ^e	36 ^e	14	0,4	1,4	5,5
Camboya	47.530 ^c	0,5	0,1 ^c	94	1	5	20	12	1.638	1,6	28,6	16,2
Camerún	19.231	0,4	0,1	35 ^e	19 ^e	46 ^e	..	30	1.292	0,6	21,0	4,5
Canadá	95.785 ^c	45,1	1,6 ^c	12	70	18	-1.764	-0,1	921,0	10,0
Chad	6.011 ^c	0,2	0,4 ^c	82 ^e	2 ^e	16 ^e	48	17	942	0,8	114,9	9,1
Chile	32.007	16,8 ^d	3,6	89	5	6	99	47	292	0,4	141,3	18,9
China	2.282	460,0	16,4	87	7	6	866	0,1	598,1	6,4
Hong Kong, China	0,4	40,4
Colombia	26.722	5,3	0,5	43	16	41	90	32	2.622	0,5	93,6	9,0
Congo, Rep. del	307.283 ^c	0,0	0,0 ^c	11 ^e	27 ^e	62 ^e	..	11	416	0,2	15,4	4,5
Congo, Rep. Dem. del	21.816 ^c	0,4	0,0 ^c	23 ^e	16 ^e	61 ^e	89	26	101,9	4,5
Corea, Rep. de	1.438	27,6	41,7	46	35	19	93	77	130	0,2	6,8	6,9
Costa Rica	27.425	1,4 ^d	1,4	89	7	4	100	99	414	3,0	7,0	13,7
Côte d'Ivoire	5.468	0,7	0,9	67 ^e	11 ^e	22 ^e	308	0,6	19,9	6,3
Croacia	12.879	75	41	0	0,0	3,7	6,6
Dinamarca	2.460 ^c	1,2	9,2 ^c	43	27	30	0	0,0	13,7	32,3
Ecuador	26.305	5,6	1,8	90	3	7	81	10	1.890	1,6	119,3	43,1
Egipto, Rep. Árabe de	966 ^c	55,1	94,5 ^c	86 ^e	8 ^e	6 ^e	95	74	0	0,0	7,9	0,8
El Salvador	3.197	1,0 ^d	5,3	89	4	7	82	24	38	3,3	0,1	0,5
Eritrea	2.332 ^c ^c	0	0,0	5,0	5,0
Eslovenia	0	0,0	1,1	5,5
España	2.398 ^c	30,8	32,6 ^c	62	26	12	0	0,0	42,2	8,4
Estados Unidos	9.259 ^c	467,3	18,9 ^c	42 ^e	45 ^e	13 ^e	-5.886	-0,3	1.226,7	13,4
Estonia	12.071 ^c	3,3	18,8 ^c	3	92	5	-196	-1,0	5,1	12,1
Etiopía	1.841	2,2	2,0	86 ^e	3 ^e	11 ^e	624	0,5	55,2	5,5
Ex Rep. Yug. de Macedonia	2	0,0	1,8	7,1
Federación de Rusia	30.168 ^c	117,0	2,6 ^c	23	60	17	0	0,0	516,7	3,1
Filipinas	4.393	29,5 ^d	9,1	61	21	18	91	81	2.624	3,5	14,5	4,9
Finlandia	21.985 ^c	2,2	1,9 ^c	3	85	12	166	0,1	18,2	6,0
Francia	3.029 ^c	37,7	21,3 ^c	15	69	16	100	100	-1.608	-1,1	58,8	10,7
Georgia	8.291 ^c	4,0	8,9 ^c	42	37	21	0	0,0	1,9	2,7
Ghana	2.958 ^c	0,3 ^d	0,6 ^c	52 ^e	13 ^e	35 ^e	88	52	1.172	1,3	11,0	4,8
Grecia	5.289 ^c	5,0	9,1 ^c	63	29	8	-1.408	-2,3	3,1	2,4
Guatemala	11.028	0,7 ^d	0,6	74	17	9	97	48	824	2,0	18,2	16,8
Guinea	32.661	0,7	0,3	87 ^e	3 ^e	10 ^e	55	44	748	1,1	1,6	0,7
Haití	1.468	0,0	0,4	68	8	24	38	39	8	3,4	0,1	0,4
Honduras	9.259 ^c	1,5	2,7 ^c	91	5	4	91	66	1.022	2,3	11,1	9,9
Hungría	11.817 ^c	6,8	5,7 ^c	36	55	9	-88	-0,5	6,3	6,8
India	2.167 ^c	380,0 ^d	18,2 ^c	93	4	3	..	82	-72	0,0	142,9	4,8
Indonesia	12.625	16,6	0,7	76	11	13	87	57	10.844	1,0	192,3	10,6
Irán, Rep. Islámica del	1.339 ^c	70,0 ^d	85,8 ^c	92	2	6	98	82	284	1,7	83,0	5,1
Irlanda	13.657 ^c	0,8 ^d	1,6 ^c	10	74	16	-140	-2,7	0,6	0,9
Israel	377 ^c	1,9	84,1 ^c	79 ^e	5 ^e	16 ^e	100	95	0	0,0	3,1	15,0
Italia	2.903 ^c	56,2	33,7 ^c	59	27	14	-58	-0,1	21,5	7,3
Jamaica	3.250	0,3 ^d	3,9	86	7	7	158	7,2	0,0	0,0
Japón	4.338	90,8	16,6	50	33	17	132	0,1	25,5	6,8
Jordania	198 ^c	0,5 ^d	51,1 ^c	75	3	22	12	2,5	3,0	3,4
Kazajstán	8.696 ^c	37,9	27,6 ^c	79	17	4	-1.928	-1,9	73,4	2,7
Kenya	1.056 ^c	2,1	6,8 ^c	76 ^e	4 ^e	20 ^e	34	0,3	35,0	6,1
Kuwait	11	0,5	2.700,0	60	2	37	100	100	0	0,0	0,3	1,7
Lesotho	2.597	0,1	1,0	56 ^e	22 ^e	22 ^e	64	60	0	0,0	0,1	0,3
Letonia	13.793 ^c	0,7	2,1 ^c	14	44	42	92	..	-250	-0,9	7,8	12,6
Libano	941 ^c	1,3 ^{e,d}	33,1 ^c	68	4	28	52	7,8	0,0	0,0
Lituania	6.531 ^c	4,4	18,2 ^c	3	90	7	-112	-0,6	6,5	10,0
Madagascar	23.819	16,3	4,8	99 ^e	0 ^e	1 ^e	1.300	0,8	11,2	1,9
Malasia	21.046	9,4 ^d	2,1	47	30	23	100	86	4.002	2,4	14,8	4,5

Nota: Respecto de la comparabilidad y cobertura de los datos, véanse las Notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

MEDIO AMBIENTE

País	Recursos de agua dulce Metros cúbicos per cápita 1996	Consumo anual de agua dulce					Acceso a agua potable		Deforestación anual 1990-95		Zonas protegidas a nivel nacional 1996	
		Miles de millones m ^{3a}	% del total de recursos ^a	% correspon-diente a la agricultura ^b	% correspon-diente a la industria ^b	% correspon-diente a usos generales ^b	% de la población 1995		Km ²	Variación porcentual anual media	Miles de km ²	% de la superficie total
							Urbana	Rural				
Malawi	1.814 ^c	0,9	4,8 ^c	86 ^e	3 ^e	10 ^e	97	52	546	1,6	10,6	11,3
Mali	9.718 ^c	1,4	1,4 ^c	97 ^e	1 ^e	2 ^e	56	20	1.138	1,0	45,3	3,7
Marruecos	1.088	10,9	36,5	92 ^e	3 ^e	5 ^e	97	20	118	0,3	3,2	0,7
Mauritania	4.632 ^c	1,6 ^d	14,3 ^c	92	2	6	87	41	0	0,0	17,5	1,7
México	3.788	77,6 ^d	21,7	86	8	6	5.080	0,9	71,0	3,7
Mongolia	9.677	0,6	2,2	62	27	11	100	68	0	0,0	161,3	10,3
Mozambique	12.989 ^c	0,6	0,3 ^c	89	2 ^e	9 ^e	..	40	1.162	0,7	47,8	6,1
Myanmar	24.651	4,0	0,4	90	3	7	78	50	3.874	1,4	1,7	0,3
Namibia	28.042 ^c	0,3	0,5 ^c	68 ^e	3 ^e	29 ^e	420	0,3	106,2	12,9
Nepal	7.616	2,7	1,6	95	1	4	61	59	548	1,1	11,1	7,8
Nicaragua	37.420	0,9 ^d	0,5	54	21	25	93	28	1.508	2,5	9,0	7,4
Niger	3.317 ^c	0,5	1,5 ^c	82 ^e	2 ^e	16 ^e	70	44	0	0,0	96,9	7,6
Nigeria	2.375 ^c	3,6	1,3 ^c	54 ^e	15 ^e	31 ^e	80	39	1.214	0,9	30,2	3,3
Noruega	89.008 ^c	2,0	0,5 ^c	8	72	20	100	100	-180	-0,2	93,7	30,5
Nueva Zelanda	532	2,0	100,0	44	10	46	-434	-0,6	63,3	23,6
Países Bajos	5.767 ^c	7,8	8,7 ^c	34	61	5	0	0,0	2,4	7,1
Pakistán	3.256 ^c	155,6 ^d	37,2 ^c	97	2	2	85	56	550	2,9	37,2	4,8
Panamá	52.961	1,3	0,9	77	11	12	99	73	636	2,1	14,2	19,1
Papua New Guinea	177.963	0,1	0,0	49	22	29	1.332	0,4	0,1	0,0
Paraguay	61.750 ^c	0,4	0,1 ^c	78	7	15	70	6	3.266	2,6	14,0	3,5
Perú	1.641	6,1	15,3	72	9	19	91	31	2.168	0,3	34,6	2,7
Polonia	1.454 ^c	12,3	21,9 ^c	11	76	13	-120	-0,1	29,1	9,6
Portugal	6.998 ^c	7,3	10,5 ^c	48	37	15	-240	-0,9	5,9	6,4
Reino Unido	1.203	11,8	16,6	3	77	20	100	100	-128	-0,5	50,6	20,9
República Árabe Siria	859 ^c	14,4	112,6 ^c	94	2	4	96	79	52	2,2	0,0	0,0
República Centroafricana	41.250	0,1	0,0	74 ^e	5 ^e	21 ^e	20	25	1.282	0,4	51,1	8,2
República Checa	5.649	2,7	4,7	2	57	41	-2	0,0	12,2	15,8
República de Moldova	397 ^c	3,7	216,4 ^c	23	70	7	98	18	0	0,0	0,4	1,2
Rep. Dem. Pop. Lao	55.679	1,0	0,4	82	10	8	0,0	0,0
República Dominicana	2.467	3,0	14,9	89	6	5	88	55	264	1,6	12,2	25,2
República Eslovaca	5.720	1,8	5,8	-24	-0,1	10,5	21,8
República Kirguisa	2.509	11,0	94,9	95	3	2	0	0,0	6,9	3,6
Rep. Unida de Tanzania	2.842 ^c	1,2	1,3 ^c	89 ^e	2 ^e	9 ^e	3.226	1,0	138,2	15,6
Rumania	9.222 ^c	26,0	12,5 ^c	59	33	8	12	0,0	10,7	4,6
Rwanda	798	0,8	12,2	94 ^e	2 ^e	5 ^e	79	44	4	0,2	3,6	14,6
Senegal	4.482 ^c	1,4	3,5 ^c	92 ^e	3 ^e	5 ^e	90	44	496	0,7	21,8	11,3
Sierra Leona	33.698	0,4	0,2	89 ^e	4 ^e	7 ^e	58	21	426	3,0	0,8	1,1
Singapur	193	0,2 ^d	31,7	4	51	45	0	0,0	0,0	0,0
Sri Lanka	2.329	6,3 ^d	14,6	96	2	2	88	65	202	1,1	8,6	13,3
Sudáfrica	1.231 ^c	13,3	26,6 ^c	72 ^e	11 ^e	17 ^e	90	33	150	0,2	65,8	5,4
Suecia	20.340 ^c	2,9	1,6 ^c	9	55	36	24	0,0	36,2	8,8
Suiza	7.054 ^c	1,2	2,4 ^c	4	73	23	100	100	0	0,0	7,1	18,0
Tailandia	2.954 ^c	31,9	17,8 ^c	90	6	4	94	88	3.294	2,6	70,7	13,8
Tayikistán	..	12,6	..	88	7	5	0	0,0	5,9	4,2
Togo	2.762 ^c	0,1	0,8 ^c	25 ^e	13 ^e	62 ^e	82	41	186	1,4	4,3	7,9
Túnez	447 ^c	3,1	74,5 ^c	89 ^e	3 ^e	9 ^e	100	76	30	0,5	0,4	0,3
Turkmenistán	3.950 ^c	22,8	123,9 ^c	91	8	1	0	0,0	19,8	4,2
Turquía	2.246 ^c	31,6	22,1 ^c	72 ^e	11 ^e	16 ^e	0	0,0	10,7	1,4
Ucrania	4.556 ^c	34,7	15,0 ^c	30	54	16	-54	-0,1	9,0	1,6
Uganda	3.248 ^c	0,2	0,3 ^c	60	8	32	60	36	592	0,9	19,1	9,6
Uruguay	37.966 ^c	0,7 ^d	0,5 ^c	91	3	6	99	..	4	0,0	0,5	0,3
Uzbekistán	5.476 ^c	82,2	63,4 ^c	84	12	4	-2.260	-2,7	8,2	2,0
Venezuela	57.821 ^c	4,1 ^d	0,3 ^c	46	11	43	79	79	5.034	1,1	319,8	36,3
Viet Nam	4.902	28,9	7,7	78	9	13	1.352	1,4	9,9	3,0
Yemen, Rep. del	255	2,9	71,5	92	74	14	0	0,0	0,0	0,0
Zambia	12.284 ^c	1,7	1,5 ^c	77 ^e	7 ^e	16 ^e	66	37	2.644	0,8	63,6	8,6
Zimbabwe	1.744 ^c	1,2	6,1 ^c	79 ^e	7 ^e	14 ^e	500	0,6	30,7	7,9
Todo el mundo	8.338 p			69 p	22 p	9 p	.. p	.. p	101.724 s	0,3 p	8.542,7 s	6,6 p
De ingreso bajo	5.214			90	5	5	49.332	0,7	2.439,4	5,9
Excl. China e India
De ingreso mediano	14.950			67	22	11	64.086	0,3	2.809,9	4,8
De ingreso mediano bajo	11.573			67	24	9	21.162	0,2	1.563,6	4,3
De ingreso mediano alto	..			68	19	13	42.924	0,5	1.246,3	5,7
De ingreso bajo y mediano	8.095			80	13	7	113.418	0,4	5.249,3	5,3
África al sur del Sahara	8.565			85	4	10	74	32	29.378	0,7	1.467,8	6,2
América Latina y el Caribe	27.386			77	11	12	83	36	57.766	0,6	1.456,3	7,3
Asia meridional	4.085			94	3	3	84	84	1.316	0,2	213,0	4,5
Asia oriental y el Pacífico	..			82	10	8	29.956	0,8	1.102,2	6,9
Europa y Asia central	13.255			54	36	10	-5.798	-0,1	768,0	3,2
Oriente Medio y Norte de África	1.045			90	4	6	800	0,9	242,0	2,2
De ingreso alto	..			39	46	15	-11.694	-0,2	3.293,4	10,8

a. Salvo indicación contraria, los datos corresponden a cualquier año comprendido entre 1980 y 1997. b. Salvo indicación contraria, los porcentajes de la utilización por sectores son estimaciones correspondientes a 1987. c. Se incluyen los caudales de ríos que nacen en otros países. d. Los datos se refieren a estimaciones correspondientes a años anteriores a 1980 (véase *World Development Indicators*, 1999). e. Los datos se refieren a años distintos de 1987 (véase *World Development Indicators*, 1999).

Cuadro 10. Consumo de energía y emisiones de dióxido de carbono

País	Consumo de energía comercial					PIB por unidad de energía utilizada \$ de 1995 por kg	Importaciones netas de energía		Emisiones de dióxido de carbono				
	Miles de toneladas métricas de equivalente en petróleo		Per cápita		Tasa media de aumento anual (%)		% del consumo de energía comercial		Total		Per cápita		
	1980	1996	1980	1996			1980	1996	Millones de toneladas métricas	1980	1996	1980	1996
Albania	3.049	1.188	1.142	362	-7.8	0.8	2.2	-12	9	4.8	1.9	1.8	0.6
Alemania	360.441	349.552	4.603	4.267	-0.5	..	7.0	48	60	..	861.2	..	10.5
Angola	4.538	6.017	647	532	-1.2	..	0.9	-149	-573	5.3	5.1	0.8	0.5
Arabia Saudita	35.357	92.243	3.773	4.753	0.4	3.0	1.4	-1.408	-415	130.7	267.8	14.0	13.8
Argelia	12.410	24.150	665	842	1.0	2.5	1.8	-440	-381	66.2	94.3	3.5	3.3
Argentina	41.868	58.921	1.490	1.673	0.7	5.7	5.0	7	-27	107.5	129.9	3.8	3.7
Armenia	1.070	1.790	346	474	-4.9	5.2	1.7	-18	59	..	3.7	..	1.0
Australia	70.372	100.612	4.790	5.494	0.9	3.3	3.7	-22	-88	202.8	306.6	13.8	16.7
Austria	23.450	27.187	3.105	3.373	0.9	7.1	8.7	67	71	52.2	59.3	6.9	7.4
Azerbaiyán	15.002	11.862	2.433	1.570	-5.6	..	0.3	1	-21	..	30.0	..	4.0
Bangladesh	14.920	23.928	172	197	0.9	1.3	1.7	11	10	7.6	23.0	0.1	0.2
Belarús	2.385	24.566	247	2.386	7.5	..	0.8	-8	87	..	61.7	..	6.0
Bélgica	46.100	56.399	4.682	5.552	1.4	4.6	4.9	84	79	127.2	106.0	12.9	10.4
Benin	1.363	1.920	394	341	-1.0	0.9	1.1	11	-2	0.5	0.7	0.1	0.1
Bolivia	2.335	3.633	436	479	0.0	2.3	1.9	-84	-44	4.5	10.1	0.8	1.3
Botsvana	1.0	2.1	1.1	1.4
Brasil	108.997	163.374	896	1.012	1.0	4.7	4.4	43	31	183.4	273.4	1.5	1.7
Bulgaria	28.673	22.605	3.235	2.705	-2.0	0.4	0.5	73	54	75.3	55.3	8.5	6.6
Burkina Faso	0.4	1.0	0.1	0.1
Burundi	0.1	0.2	0.0	0.0
Cambodia	0.3	0.5	0.0	0.0
Camerún	3.687	5.000	426	369	-1.1	1.7	1.7	-58	-100	3.9	3.5	0.4	0.3
Canadá	193.000	236.170	7.848	7.880	0.3	2.1	2.5	-7	-51	420.9	409.4	17.1	13.7
Chad	0.2	0.1	0.0	0.0
Chile	9.525	20.456	855	1.419	3.7	2.8	3.1	41	62	27.9	48.8	2.5	3.4
China	593.109	1.096.800	604	902	2.6	0.3	0.7	-3	0	1.476.8	3.363.5	1.5	2.8
Hong Kong, China	5.681	12.190	1.127	1.931	4.4	10.0	12.0	99	100	16.3	23.1	3.2	3.7
Colombia	19.127	31.393	672	799	1.0	2.4	2.6	5	-113	39.8	65.3	1.4	1.7
Congo, Rep. del	845	1.205	506	457	-0.6	1.5	1.9	-370	-854	0.4	5.0	0.2	1.9
Congo, Rep. Dem. del	8.706	13.799	322	305	-0.2	1.0	0.5	0	1	3.5	2.3	0.1	0.1
Corea, Rep. de	43.756	162.874	1.148	3.576	8.1	3.1	3.0	72	86	125.2	408.1	3.3	9.0
Costa Rica	1.527	2.248	669	657	0.7	3.7	4.0	50	67	2.5	4.7	1.1	1.4
Côte d'Ivoire	3.662	5.301	447	382	-0.6	2.3	2.0	34	10	4.6	13.1	0.6	0.9
Croacia	..	6.765	..	1.418	2.8	..	42	..	17.5	..	3.7
Dinamarca	19.734	22.870	3.852	4.346	0.8	6.8	8.2	95	23	62.9	56.6	12.3	10.7
Ecuador	5.191	8.548	652	731	0.2	2.4	2.1	-126	-156	13.4	24.5	1.7	2.1
Egipto, Rep. Árabe de	15.970	37.790	391	638	2.6	1.8	1.6	-114	-58	45.2	97.9	1.1	1.7
El Salvador	2.540	4.058	554	700	1.0	2.9	2.4	25	36	2.1	4.0	0.5	0.7
Eritrea
Eslovenia	4.313	6.167	2.269	3.098	1.0	..	3.1	62	55	..	13.0	..	6.5
España	68.583	101.411	1.834	2.583	2.8	5.7	5.6	77	68	200.0	232.5	5.3	5.9
Estados Unidos	1.811.650	2.134.960	7.973	8.051	0.4	2.7	3.4	14	21	4.575.4	5.301.0	20.1	20.0
Estonia	..	5.621	..	3.834	0.9	..	31	..	16.4	..	11.2
Etiopía	11.157	16.566	296	284	-0.1	0.4	0.4	5	6	1.8	3.4	0.0	0.1
Ex Rep. Yug. de Macedonia	12.7	..	6.4
Federación de Rusia	764.349	615.899	5.499	4.169	-3.6	0.5	0.5	2	-54	..	1.579.5	..	10.7
Filipinas	21.212	37.992	439	528	1.1	2.7	2.1	50	55	36.5	63.2	0.8	0.9
Finlandia	25.413	31.482	5.316	6.143	1.1	3.7	4.1	73	57	54.9	59.2	11.5	11.5
Francia	190.111	254.196	3.528	4.355	1.6	6.1	6.1	76	49	482.7	361.8	9.0	6.2
Georgia	4.474	1.576	882	291	-5.8	2.7	2.1	-5	55	..	3.0	..	0.5
Ghana	4.071	6.657	379	380	0.4	1.0	1.0	19	16	2.4	4.0	0.2	0.2
Grecia	15.960	24.389	1.655	2.328	2.5	5.7	4.8	77	64	51.7	80.6	5.4	7.7
Guatemala	3.754	5.224	550	510	0.0	2.9	2.9	33	23	4.5	6.8	0.7	0.7
Guinea	0.9	1.1	0.2	0.2
Haití	2.099	1.968	392	268	-2.8	1.5	1.4	11	19	0.8	1.1	0.1	0.1
Honduras	1.877	2.925	526	503	-0.2	1.4	1.4	30	40	2.1	4.0	0.6	0.7
Hungría	28.895	25.470	2.699	2.499	-0.8	1.6	1.8	48	50	82.5	59.5	7.7	5.8
India	242.024	450.287	352	476	1.9	0.6	0.8	8	13	347.3	997.4	0.5	1.1
Indonesia	59.561	132.419	402	672	3.5	1.3	1.6	-116	-66	94.6	245.1	0.6	1.2
Irán, Rep. Islámica del	38.918	89.340	995	1.491	3.2	1.4	1.7	-116	-147	116.1	266.7	3.0	4.4
Irlanda	8.484	11.961	2.495	3.293	2.0	4.0	5.9	78	71	25.2	34.9	7.4	9.6
Israel	8.609	16.185	2.220	2.843	2.6	5.1	5.6	98	96	21.1	52.3	5.4	9.2
Italia	138.629	161.140	2.456	2.808	1.3	6.0	6.8	86	82	371.9	403.2	6.6	7.0
Jamaica	2.378	3.718	1.115	1.465	2.3	1.3	1.1	91	85	8.4	10.1	4.0	4.0
Japón	346.491	510.359	2.967	4.058	2.4	9.3	10.5	88	80	920.4	1.167.7	7.9	9.3
Jordania	1.714	4.487	786	1.040	0.6	2.2	1.5	100	96
Kazajstán	76.799	43.376	5.163	2.724	-4.9	..	0.5	0	-44	..	173.8	..	10.9
Kenya	9.791	13.279	589	476	-1.1	0.6	0.7	19	15	6.2	6.8	0.4	0.2
Kuwait	9.564	13.859	6.956	8.167	0.7	2.4	1.7	-884	-712
Lesotho
Letonia	..	4.171	..	1.674	..	16.0	1.5	54	76	..	9.3	..	3.7
Libano	2.483	4.747	827	1.164	1.7	93	96	6.2	14.2	2.1	3.5
Lituania	11.701	8.953	3.428	2.414	-4.0	..	0.8	95	53	..	13.8	..	3.7
Madagascar	1.6	1.2	0.2	0.1
Malasia	11.128	41.209	809	1.950	6.0	2.9	2.3	-50	-69	28.0	119.1	2.0	5.6

Nota: Respecto de la comparabilidad y cobertura de los datos, véanse las Notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

MEDIO AMBIENTE

País	Consumo de energía comercial					PIB por unidad de energía utilizada \$ de 1995 por kg	Importaciones netas de energía		Emisiones de dióxido de carbono				
	Miles de toneladas métricas de equivalente en petróleo		Per cápita		Tasa media de aumento anual (%)		% del consumo de energía comercial		Total		Per cápita		
	1980	1996	1980	1996			1980	1996	1980	1996	1980	1996	
Malawi	0,7	0,7	0,1	0,1
Mali	0,4	0,5	0,1	0,0
Marruecos	4.778	8.822	247	329	2,1	4,5	4,2	82	90	15,9	27,9	0,8	1,0
Mauritania	0,6	2,9	0,4	1,2
México	98.904	141.384	1.464	1.525	0,2	2,3	2,1	-51	-51	251,6	348,1	3,7	3,8
Mongolia	6,8	8,9	4,1	3,6
Mozambique	8.386	7.813	693	481	-2,0	0,2	0,3	-2	7	3,2	1,0	0,3	0,1
Myanmar	9.430	12.767	279	294	0,3	-1	7	4,8	7,3	0,1	0,2
Namibia
Nepal	4.663	6.974	322	320	0,1	0,5	0,7	3	9	0,5	1,6	0,0	0,1
Nicaragua	1.562	2.391	535	525	-0,1	1,3	1,0	42	37	2,0	2,9	0,7	0,6
Niger	0,6	1,1	0,1	0,1
Nigeria	52.846	82.669	743	722	-0,1	0,4	0,4	-181	-106	68,1	83,3	1,0	0,7
Noruega	18.819	23.150	4.600	5.284	1,2	5,1	6,7	-196	-799	90,4	67,0	22,1	15,3
Nueva Zelandia	9.251	16.295	2.972	4.388	2,9	4,7	3,8	41	17	17,6	29,8	5,6	8,0
Países Bajos	65.000	75.797	4.594	4.885	0,9	4,4	5,4	-11	3	152,6	155,2	10,8	10,0
Pakistán	25.479	55.903	308	446	2,3	1,0	1,1	18	26	31,6	94,3	0,4	0,8
Panamá	1.865	2.280	957	853	-0,3	2,8	3,6	72	67	3,5	6,7	1,8	2,5
Papua New Guinea	1,8	2,4	0,6	0,5
Paraguay	2.094	4.285	672	865	1,5	2,8	2,1	23	-56	1,5	3,7	0,5	0,7
Perú	11.700	13.933	675	582	-1,2	4,1	4,3	-25	11	23,6	26,2	1,4	1,1
Polonia	124.806	108.411	3.508	2.807	-2,0	0,9	1,2	2	6	456,2	356,8	12,8	9,2
Portugal	10.291	19.148	1.054	1.928	4,5	6,8	5,6	86	87	27,1	47,9	2,8	4,8
Reino Unido	201.299	234.719	3.574	3.992	0,8	4,0	4,8	2	-14	583,8	557,0	10,4	9,5
República Árabe Siria	5.348	14.541	614	1.002	2,4	1,7	1,2	-78	-132	19,3	44,3	2,2	3,1
República Centroafricana	0,1	0,2	0,0	0,1
República Checa	46.910	40.404	4.585	3.917	-1,7	..	1,3	9	22	..	126,7	..	12,3
República de Moldova	..	4.601	..	1.064	0,6	106	99	..	12,1	..	2,8
Rep. Dem. Pop. Lao	0,2	0,3	0,1	0,1
República Dominicana	3.464	5.191	608	652	0,1	2,2	2,5	62	72	6,4	12,9	1,1	1,6
República Eslovaca	20.810	17.449	4.175	3.266	-1,8	..	1,1	84	72	..	39,6	..	7,4
República Kirguisa	1.717	2.952	473	645	4,1	..	1,2	-27	51	..	6,1	..	1,3
Rep. Unida de Tanzania	10.280	13.798	553	453	-1,1	..	0,3	8	5	1,9	2,4	0,1	0,1
Rumania	64.694	45.824	2.914	2.027	-2,9	0,6	0,7	19	32	191,8	119,3	8,6	5,3
Rwanda	0,3	0,5	0,1	0,1
Senegal	1.921	2.588	347	302	-0,7	1,6	1,8	46	39	2,8	3,1	0,5	0,4
Sierra Leona	0,6	0,4	0,2	0,1
Singapur	6.054	23.851	2.653	7.835	8,1	4,6	3,8	100	100	30,1	65,8	13,2	21,6
Sri Lanka	4.493	6.792	305	371	0,7	1,5	2,0	29	38	3,4	7,1	0,2	0,4
Sudáfrica	65.355	99.079	2.370	2.482	-0,4	1,7	1,4	-12	-29	211,3	292,7	7,7	7,3
Suecia	40.984	52.567	4.932	5.944	0,9	4,5	4,5	61	39	71,4	54,1	8,6	6,1
Suiza	20.861	25.622	3.301	3.622	0,8	12,1	12,0	66	59	40,9	44,2	6,5	6,3
Tailandia	22.740	79.987	487	1.333	7,3	2,3	2,2	51	45	40,0	205,4	0,9	3,4
Tayikistán	1.650	3.513	416	594	5,1	..	0,5	-20	62	..	5,8	..	1,0
Togo	0,6	0,8	0,2	0,2
Túnez	3.900	6.676	611	735	1,4	2,7	2,9	-79	6	9,4	16,2	1,5	1,8
Turkmenistán	7.948	12.164	2.778	2.646	-10,5	..	0,3	-1	-168	..	34,2	..	7,4
Turquía	31.314	65.520	704	1.045	2,6	2,8	2,8	45	59	76,3	178,3	1,7	2,8
Ucrania	97.893	153.937	1.956	3.012	1,0	..	0,5	-12	49	..	397,3	..	7,8
Uganda	0,6	1,0	0,1	0,1
Uruguay	2.637	2.955	905	912	0,2	5,8	6,4	75	65	5,8	5,6	2,0	1,7
Uzbekistán	4.821	42.406	302	1.826	7,0	..	0,5	4	-12	..	95,0	..	4,1
Venezuela	35.026	54.962	2.321	2.463	-0,4	1,7	1,4	-280	-253	89,6	144,5	5,9	6,5
Viet Nam	19.348	33.750	360	448	0,7	..	0,7	7	-14	16,8	37,6	0,3	0,5
Yemen, Rep. del	1.424	2.936	167	187	0,6	..	1,3	96	-519
Zambia	4.551	5.790	793	628	-1,7	0,7	0,6	8	7	3,5	2,4	0,6	0,3
Zimbabwe	6.511	10.442	929	929	0,4	0,7	0,7	13	16	9,6	18,4	1,4	1,6
Todo el mundo	6.954.847 t	9.317.404 t	1.622 p	1.684 p	2,9 p	3,1 p	3,2 p	.. p	.. p	13.640,7 t	22.653,9 t	3,4 p	4,0 p
De ingreso bajo	1.153.366	2.063.558	480	640	3,9	-14	-9	2.126,1	5.051,8	0,9	1,5
Excl. China e India	318.233	516.471	433	486	3,7	..	0,8	302,0	690,9	0,4	0,6
De ingreso mediano	2.030.275	2.588.365	1.852	1.801	5,0	2,4	1,7	-35	-33	2.804,5	6.871,5	3,3	4,8
De ingreso mediano bajo	1.368.743	1.537.541	2.040	1.763	7,4	1,7	1,0	-13	-20	1.150,1	4.194,9	2,6	4,8
De ingreso mediano alto	661.532	1.050.824	1.557	1.861	2,8	2,8	2,6	-98	-65	1.654,4	2.676,6	4,0	4,7
De ingreso bajo y mediano	3.183.641	4.651.923	910	998	4,5	1,4	1,3	-32	-28	4.930,6	11.923,3	1,5	2,5
África al sur del Sahara	207.332	304.286	720	670	2,3	350,7	472,1	0,9	0,8
América Latina y el Caribe	376.913	557.686	1.062	1.163	2,4	3,5	3,2	-24	-35	848,5	1.209,1	2,4	2,5
Asia meridional	301.578	543.884	334	441	3,9	0,7	0,9	10	15	392,4	1.125,1	0,4	0,9
Asia oriental y el Pacífico	812.075	1.621.801	588	925	4,6	1.958,5	4.717,5	1,4	2,7
Europa y Asia central	1.339.527	1.287.193	3.349	2.739	7,6	..	0,8	7	-13	886,9	3.412,7	..	7,4
Oriente Medio y Norte de África	146.215	337.073	842	1.244	5,1	2,2	1,6	-577	-225	493,6	986,9	3,0	3,9
De ingreso alto	3.771.206	4.665.482	4.792	5.346	1,6	4,1	5,0	27	24	8.710,2	10.730,6	12,3	12,3

Cuadro 11. Crecimiento de la economía

País	Tasa media de crecimiento anual (%)												
	Producto interior bruto		Deflactor implícito del PIB		Valor agregado de la agricultura		Valor agregado de la industria		Valor agregado de los servicios		Exportaciones de bienes y servicios		Inversión interna bruta
	1980-90	1990-98	1980-90	1990-98	1980-90	1990-98	1980-90	1990-98	1980-90	1990-98	1980-90	1990-98	1990-98
Albania	1,5	1,8	-0,4	58,1	1,9	8,1	2,1	-9,7	-0,4	4,7	..	18,3	26,9
Alemania ^a	2,2	1,6	..	2,2	1,7	0,8	1,2	..	2,9	2,5	..	2,8	0,8
Angola	3,7	-0,4	5,9	921,1	0,5	-4,3	6,4	3,6	1,8	-5,7	3,7	5,9	12,6
Arabia Saudita	0,0	1,6	-4,9	1,0	13,4	0,7	-2,3	1,5	1,3	2,0
Argelia	2,7	1,2	8,1	21,4	4,6	2,6	2,3	-2,0	3,6	4,8	4,1	3,0	-0,8
Argentina	-0,4	5,3	389,8	10,0	0,7	2,1	-1,3	4,6	0,0	3,9	3,8	9,3	12,5
Armenia	..	-10,3	..	482,8	..	0,2	..	-18,1	..	-10,8	..	2,3	-10,9
Australia	3,4	3,6	7,3	1,8	3,3	1,1	2,9	2,5	3,7	4,4	6,9	8,1	5,4
Austria	2,2	2,0	3,3	2,5	1,1	-0,7	1,9	1,3	2,5	2,2	4,9	4,0	2,6
Azerbaiyán	..	-10,5	..	316,5	..	-2,7	..	4,2	..	9,9	..	19,5	108,8
Bangladesh	4,3	4,8	9,5	3,6	2,7	1,5	4,9	7,0	5,0	5,2	7,7	13,7	7,0
Belarús	..	-6,1	..	561,4	..	-5,9	..	-7,8	..	-3,8	..	-23,3	-12,2
Bélgica	-2,0	1,6	4,4	2,3	2,0	1,6	2,2	0,7	1,8	1,3	4,3	4,4	-0,3
Benin	2,9	4,6	1,3	10,1	5,5	5,2	3,0	4,0	1,4	4,3	-2,4	3,3	4,6
Bolivia	-0,2	4,2	327,9	10,0	1,0	6,7	6,9
Botswana	10,3	4,8	13,6	10,3	3,3	0,1	10,2	3,1	11,7	7,1	10,6	4,9	2,0
Brasil	2,7	3,3	284,0	347,3	2,8	3,1	2,0	3,2	3,3	3,4	7,5	5,6	3,9
Bulgaria	3,4	-3,3	1,8	109,5	-2,1	-3,1	5,2	-5,5	4,5	-0,6	-3,5	2,3	-12,8
Burkina Faso	3,6	3,5	3,3	6,6	3,1	3,4	3,8	3,1	4,6	3,2	-0,4	-0,8	4,1
Burundi	4,4	-3,2	4,4	12,2	3,1	-2,4	4,5	-7,8	5,6	-2,9	3,4	0,1	-16,1
Cambaya	..	5,5	..	37,8	..	2,2	..	10,7	..	7,6
Camerún	3,4	0,6	5,6	6,1	2,1	5,0	5,9	-3,3	2,1	0,0	5,9	-1,5	-1,6
Canadá	3,3	2,2	4,5	1,6	1,2	1,2	3,1	1,8	3,6	1,8	6,3	9,0	1,5
Chad	3,7	4,6	2,9	7,3	2,3	5,4	8,1	0,0	7,7	-0,5	6,5	3,7	18,6
Chile	4,2	7,9	20,7	9,4	5,9	5,2	3,5	6,8	2,9	7,7	6,9	9,8	13,9
China	10,2	11,1	5,9	9,8	5,9	4,3	11,1	15,4	13,7	9,3	11,5	14,9	13,4
Hong Kong, China	6,9	4,4	7,7	6,4	14,4	9,5	8,9
Colombia	3,6	4,2	24,8	21,7	2,9	1,6	5,0	2,9	2,8	4,9	7,5	6,8	13,6
Congo, Rep. del	3,3	1,0	0,5	7,1	3,4	1,6	5,2	0,2	2,1	1,4	5,1	4,9	4,1
Congo, Rep. Dem. del	1,6	-5,1	62,9	1.423,1	2,5	2,9	0,9	-11,7	1,3	-15,2	9,6	-5,5	-3,5
Corea, Rep. de	9,4	6,2	6,1	5,1	2,8	2,1	12,1	7,5	9,0	7,8	12,0	15,7	6,3
Costa Rica	3,0	3,7	23,6	17,4	3,1	2,8	2,8	3,3	3,1	4,3	6,1	8,7	2,8
Côte d'Ivoire	0,7	3,5	2,8	8,7	0,3	2,4	4,4	5,1	-0,3	3,5	1,9	4,5	18,0
Croacia	..	-1,0	..	218,1	..	-4,4	..	-8,2	..	-3,9	..	0,9	1,2
Dinamarca	2,3	2,8	5,6	1,7	3,1	1,7	2,9	1,9	2,6	1,4	4,3	3,7	0,1
Ecuador	2,0	2,9	36,4	32,7	4,4	2,7	1,2	3,7	1,7	2,5	5,4	4,4	4,2
Egipto, Rep. Árabe de	5,4	4,2	13,7	9,7	2,7	2,9	5,2	4,2	6,6	4,1	5,2	4,3	4,2
El Salvador	0,2	5,3	16,3	9,1	-1,1	1,3	0,1	5,4	0,7	6,3	-3,4	13,2	7,7
Eritrea	..	5,2	..	10,1	4,7	..
Eslovenia	..	1,4	..	32,3	..	0,2	..	0,8	..	3,8	..	-2,3	9,0
España	3,0	1,9	9,3	4,2	..	-2,5	..	-0,4	..	-13,1	5,7	10,4	-1,5
Estados Unidos	3,0	2,9	4,2	2,2	..	2,0	..	4,3	..	1,9	4,7	8,1	5,8
Estonia	2,2	-2,1	2,3	75,5	..	-4,3	..	-5,9	..	0,5	-3,6
Etiopía ^b	1,1	4,9	4,6	7,9	0,2	2,8	0,4	6,5	3,1	6,4	2,4	9,0	15,4
Ex Rep. Yug. de Macedonia	..	-0,1	..	44,8	..	1,9	..	-4,6	..	-0,6	..	0,6	2,1
Federación de Rusia	..	-7,0	..	235,3	..	-6,9	..	-8,1	..	-4,7	..	2,0	-14,8
Filipinas	1,0	3,3	14,9	8,5	1,0	1,5	-0,9	3,6	2,8	3,8	3,5	11,0	4,4
Finlandia	3,3	2,0	6,8	1,8	-0,2	0,2	3,3	2,1	4,1	-0,1	2,2	9,2	-5,5
Francia	2,3	1,5	6,0	1,7	2,0	0,4	1,1	0,1	3,0	1,6	3,7	4,1	-2,0
Georgia	0,4	-16,3	1,9	1.033,2
Ghana	3,0	4,2	42,1	28,6	1,0	2,8	3,3	4,4	5,7	5,6	2,5	10,2	2,8
Grecia	1,8	2,0	18,0	10,6	-0,1	2,0	1,3	-0,5	2,7	1,8	7,2	4,0	3,4
Guatemala	0,8	4,2	14,6	11,5	1,2	2,2	-0,2	4,3	0,9	5,0	-1,8	7,2	3,7
Guinea	..	5,0	..	5,9	..	4,4	..	1,6	..	7,8	..	2,6	5,7
Haití	-0,2	-2,5	7,5	25,3	-0,1	-4,9	-1,7	-2,7	0,9	-0,7	1,2	-4,4	1,8
Honduras	2,7	3,6	5,7	20,8	2,7	3,2	3,3	3,8	2,5	3,8	1,1	2,2	9,1
Hungría	1,3	-0,2	8,9	22,8	1,7	-3,8	0,2	1,1	2,1	0,3	3,6	4,9	7,3
India	5,8	6,1	8,0	7,5	3,1	3,4	7,0	6,7	6,9	7,9	5,9	12,4	5,9
Indonesia	6,1	5,8	8,5	12,5	3,4	2,8	6,9	9,9	7,0	7,2	2,9	8,6	4,4
Irán, Rep. Islámica del	1,7	4,0	14,4	32,5	4,5	4,8	3,3	3,8	-1,0	6,0	6,9	2,4	-0,8
Irlanda	3,2	7,5	6,6	1,9	9,0	12,6	1,9
Israel	3,5	5,4	101,1	10,9	5,5	8,6	8,9
Italia	2,4	1,2	10,0	4,4	0,1	1,3	2,0	0,8	2,8	1,1	4,1	7,5	-1,9
Jamaica	-2,0	0,1	18,6	29,5	0,6	2,3	2,4	-0,4	1,8	0,2	5,4	0,0	6,0
Japón	4,0	1,3	1,7	0,4	1,3	-2,0	4,2	0,2	3,9	2,0	4,5	3,9	0,2
Jordania	2,5	5,4	4,3	3,3	6,8	-3,1	1,7	6,8	2,0	5,3	5,9	7,8	4,4
Kazajstán	..	-6,9	..	329,9	..	-12,7	..	-10,2	..	2,1	..	-0,3	-15,3
Kenya	4,2	2,2	9,1	15,0	3,3	1,2	3,9	2,0	4,9	3,5	4,3	2,7	4,3
Kuwait	1,3	..	-2,8	..	14,7	..	1,0	..	2,1	..	-2,3
Lesotho	4,4	7,2	13,8	7,7	2,2	6,0	7,1	9,2	4,6	6,2	4,1	11,1	11,1
Letonia	3,5	-8,5	0,0	87,7	2,3	-10,8	4,3	-15,9	3,2	-0,2	..	-0,6	-25,1
Libano	..	7,7	..	24,0	..	3,2	..	2,1	..	2,6	..	15,6	18,4
Lituania	..	-5,2	..	111,5	..	-1,4	..	-10,1	..	-0,4
Madagascar	1,1	1,3	17,1	22,1	2,5	1,5	0,9	1,5	0,3	1,5	-1,7	1,3	0,4
Malasia	5,3	7,7	1,7	4,5	3,8	2,0	7,2	10,8	4,2	8,8	10,9	13,2	10,8

Nota: Respecto de la comparabilidad y cobertura de los datos, véanse las Notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

ECONOMÍA

Tasa media de crecimiento anual (%)

País	Producto interior bruto		Deflactor implícito del PIB		Valor agregado de la agricultura		Valor agregado de la industria		Valor agregado de los servicios		Exportaciones de bienes y servicios		Inversión interna bruta
	1980-90	1990-98	1980-90	1990-98	1980-90	1990-98	1980-90	1990-98	1980-90	1990-98	1980-90	1990-98	1990-98
Malawi	2,5	3,9	14,6	32,8	2,0	8,9	2,9	1,3	3,6	0,1	2,5	4,7	-8,0
Mali	0,9	3,7	4,5	9,2	3,3	3,3	4,3	7,6	1,9	2,2	4,8	9,2	1,5
Marruecos	4,2	2,1	7,1	3,8	6,7	0,3	3,0	3,2	4,2	2,1	6,8	6,6	1,3
Mauritania	1,8	4,2	8,4	5,9	1,7	5,0	4,9	3,4	0,4	4,6	3,6	-2,3	4,0
México	0,7	2,5	72,1	19,8	0,8	1,4	1,1	3,2	0,6	2,4	7,0	14,7	2,4
Mongolia	5,4	0,1	-1,6	78,4	1,4	1,9	6,7	-2,0	5,8	1,2
Mozambique	-0,1	5,7	38,3	41,3	6,6	4,8	-4,5	8,5	8,1	5,3	-6,8	14,8	8,9
Myanmar	0,6	6,3	12,2	24,2	0,5	5,0	0,5	10,1	0,8	6,4	1,9	8,8	13,0
Namibia	0,9	3,5	13,9	9,5	1,8	2,9	-1,2	3,3	1,5	3,6	-0,1	5,4	4,1
Nepal	4,6	4,8	11,1	9,0	4,0	2,3	8,7	7,3	3,9	9,6	3,9	16,8	6,0
Nicaragua	-2,0	4,1	422,6	67,7	-5,8	8,7	2,1	-4,8	-2,8	2,0	-7,8	10,6	9,8
Niger	-0,1	1,9	1,9	6,8	1,7	2,2	-1,7	1,7	-0,7	1,6	-2,9	-0,2	4,4
Nigeria	1,6	2,6	16,7	38,6	3,3	2,9	-1,1	1,2	3,7	3,6	-0,3	5,2	8,0
Noruega	2,8	3,9	5,6	1,8	-0,2	4,5	3,3	5,6	2,7	3,1	5,2	5,9	4,1
Nueva Zelandia	1,8	3,2	10,8	1,7	3,8	2,2	1,1	3,7	1,9	3,5	4,0	5,8	8,8
Países Bajos	2,3	2,6	1,6	2,1	3,4	3,7	1,6	1,2	2,6	2,3	4,5	4,5	0,6
Pakistán	6,3	4,1	6,7	11,2	4,3	3,8	7,3	5,0	6,8	4,6	8,4	3,2	2,7
Panamá	0,5	4,3	1,9	2,4	2,5	1,7	-1,3	6,3	0,7	4,1	-0,6	0,7	12,9
Papua New Guinea	1,9	5,7	5,3	6,7	1,8	4,1	1,9	8,9	2,0	4,3	3,3	10,6	8,2
Paraguay	2,5	2,8	24,4	14,5	3,6	2,9	0,3	3,1	3,1	2,6	12,2	7,3	3,6
Perú	-0,3	5,9	231,3	33,7	2,7	5,5	-0,9	7,1	-0,7	4,9	-1,6	8,2	11,3
Polonia	1,8	4,5	53,8	27,0	-0,7	-1,6	-1,3	4,7	2,8	3,0	4,5	12,3	10,6
Portugal	3,1	2,3	18,0	5,8	..	-0,4	..	0,5	..	2,3	8,7	4,8	2,2
Reino Unido	3,2	2,2	5,7	3,0	3,9	5,5	1,4
República Árabe Siria	1,5	5,9	15,3	8,9	-0,6	..	6,6	..	0,1	..	7,3	5,4	8,3
República Centrafricana	1,4	1,5	7,9	5,4	1,6	3,5	1,4	0,2	1,0	-1,3	-1,2	14,3	-5,4
República Checa	1,7	-0,2	1,5	17,1	7,0	5,0
República de Moldova	3,0	-14,1	..	222,5	..	-7,1	..	-13,0	..	-19,9	..	6,4	-21,9
Rep. Dem. Pop. Lao	..	6,7	..	12,2	3,4	4,5	6,1	11,9	3,4	6,7
República Dominicana	3,1	5,5	21,6	10,6	0,4	3,6	3,6	6,1	3,5	5,6	4,5	20,4	11,8
República Eslovaca	2,0	0,6	1,8	12,6	1,6	-0,4	2,0	-6,5	0,8	8,1	..	12,1	2,1
República Kirguisa	..	-7,3	..	157,8	..	-1,2	..	-12,0	..	-7,2	..	-1,8	8,6
Rep. Unida de Tanzania ^c	..	2,9	..	24,3	..	3,7	..	1,8	..	2,3	..	10,9	-2,3
Rumania	0,5	-0,6	2,5	113,3	..	-0,2	..	-0,8	..	-0,2	..	6,1	-8,3
Rwanda	2,2	-3,3	4,0	18,4	0,5	-5,2	2,5	-0,6	5,5	-2,9	3,4	-9,8	-3,9
Senegal	3,1	3,0	6,5	6,1	2,8	1,4	4,3	4,0	2,8	3,1	3,7	2,3	2,2
Sierra Leona	0,3	-4,7	64,0	32,5	3,1	1,5	1,7	-7,8	-2,8	-3,1	2,1	-9,4	-13,3
Singapur	6,6	8,0	2,2	2,5	-6,2	2,1	5,4	8,8	7,5	8,4	10,8	13,3	9,8
Sri Lanka	4,0	5,3	11,0	9,8	2,2	1,5	4,6	6,5	4,7	6,3	4,9	9,0	5,8
Sudáfrica	1,2	1,6	14,9	9,8	2,9	2,7	0,0	0,9	2,4	1,8	1,9	5,1	3,4
Suecia	2,3	1,2	7,4	2,3	1,5	-1,9	2,8	-0,7	2,6	-0,1	4,3	7,6	-3,2
Suiza	2,0	0,4	3,4	1,7	3,5	1,6	-0,9
Tailandia	7,6	7,4	3,9	4,8	3,9	3,1	9,8	9,0	7,3	7,1	14,1	11,1	6,5
Tayikistán	..	-16,4	..	394,3
Togo	1,7	2,3	4,8	8,8	5,6	4,5	1,1	2,6	-0,3	0,2	0,1	0,8	12,6
Túnez	3,3	4,4	7,4	4,8	2,8	1,7	3,1	4,5	3,5	5,2	5,6	5,1	3,1
Turkmenistán	..	-9,6	..	1.074,2
Turquía	5,4	4,1	45,2	79,3	1,3	1,1	7,8	5,0	4,4	4,1	..	12,1	4,2
Ucrania	..	-13,1	..	591,0	..	-21,4	..	-16,4	..	-8,6	..	-3,2	-15,4
Uganda	3,2	7,4	104,0	15,3	2,1	3,6	5,0	13,3	2,8	8,3	1,8	16,1	10,0
Uruguay	0,4	3,9	61,3	40,4	0,0	4,2	-0,2	1,2	0,8	5,1	4,3	8,0	8,3
Uzbekistán	..	-1,9	..	355,1	..	-1,6	..	-5,0	..	-0,9
Venezuela	1,1	2,0	19,3	49,7	3,0	1,1	1,6	3,5	0,4	0,5	2,8	5,4	3,9
Viet Nam	4,6	8,6	210,8	19,7	4,3	5,1	..	13,3	..	8,8	..	27,7	28,4
Yemen, Rep. del	..	3,8	..	24,2	..	4,3	..	6,4	..	1,0	..	6,9	8,8
Zambia	1,0	1,0	42,2	63,5	3,6	-4,9	0,8	-4,7	-0,4	8,9	-3,4	2,0	12,1
Zimbabwe	3,6	2,0	11,6	22,4	3,1	3,4	3,2	-1,0	3,1	3,1	4,3	8,9	4,5
Todo el mundo	3,2 p	2,4 p	2,7 p	1,2 p	.. p	2,1 p	.. p	2,0 p	5,2 p	6,4 p	2,3 p
De ingreso bajo	6,6	7,3	4,1	3,5	7,8	11,0	8,0	7,3	5,9	11,1	9,9
Excl. China e India	4,1	3,6	3,0	2,5	4,6	5,9	5,0	4,7	2,7	7,0	5,2
De ingreso mediano	2,6	1,9	2,6	-0,2	2,5	1,6	2,7	2,7	6,1	7,5	1,9
De ingreso mediano bajo	..	-1,3	-2,2	..	-2,8	..	0,4	..	2,8	-4,0
De ingreso mediano alto	2,7	3,9	2,5	1,9	2,5	4,4	2,7	4,0	7,6	11,5	5,9
De ingreso bajo y mediano	3,5	3,3	3,4	1,7	3,7	4,2	3,7	3,7	6,1	8,4	4,2
África al sur del Sahara	1,8	2,2	2,5	2,6	0,9	1,2	2,4	2,1	2,4	4,6	4,2
América Latina y el Caribe	1,6	3,7	2,1	2,6	1,2	3,7	1,6	3,4	5,4	9,3	5,7
Asia meridional	5,7	5,7	3,2	3,2	6,8	6,5	6,5	7,1	6,6	10,5	5,7
Asia oriental y el Pacífico	8,0	8,1	4,4	3,5	9,5	11,5	8,8	7,9	9,6	14,0	10,6
Europa y Asia central	..	-4,3	-6,3	..	-5,5	..	-1,4	..	3,9	-7,5
Oriente Medio y Norte de África	2,0	3,0	5,5	1,7	0,6	2,2	2,1	3,6
De ingreso alto	3,1	2,1	0,3	..	1,5	..	1,8	5,1	6,1	1,7

a. Los datos anteriores a 1990 se refieren a la República Federal de Alemania antes de la unificación. b. Los datos anteriores a 1992 incluyen a Eritrea. c. Los datos corresponden solamente al territorio continental de la República Unida de Tanzania..

Cuadro 12. Estructura de la producción

País	Producto interior bruto		Valor agregado como % del PIB							
	Millones de dólares		Agricultura		Industria		Manufacturas		Servicios	
	1980	1998	1980	1998	1980	1998	1980	1998	1980	1998
Albania	..	2.460	34	63	45	18	21	19
Alemania	..	2.142.018	..	1	24	..	44
Angola	..	6.648	..	14	..	54	..	5	..	32
Arabia Saudita	156.487	125.840	1	6	81	45	5	10	18	49
Argelia	42.345	49.585	10	12	54	47	9	9	36	41
Argentina	76.962	344.360	6	7	41	37	29	25	52	56
Armenia	..	1.628	..	41	..	36	..	25	..	23
Australia	160.110	364.247	5	3	36	26	19	14	58	71
Austria	78.539	212.069	4	1	36	30	25	20	60	68
Azerbaiyán	..	4.127	..	19	..	44	..	9	..	36
Bangladesh	17.430	42.775	34	23	24	28	18	18	42	49
Belarus	..	22.629	..	14	..	44	..	37	..	42
Bélgica	119.938	247.076	2	1	34	27	21	18	64	72
Benin	1.405	2.322	35	39	12	14	8	8	52	47
Bolivia	2.750	8.558	..	16	..	33	..	4	..	52
Botswana	1.105	5.690	11	4	45	46	5	5	44	51
Brasil	234.873	778.292	11	8	44	36	33	23	45	56
Bulgaria	20.040	10.085	14	23	54	26	..	18	32	50
Burkina Faso	1.709	2.581	33	32	22	28	16	21	45	40
Burundi	920	949	62	49	13	19	7	11	25	32
Camboya	..	3.089	..	51	..	15	..	6	..	34
Camerún	6.741	8.736	31	42	26	22	10	11	43	36
Canadá	266.002	598.847	4	..	38	..	19	..	58	..
Chad	1.033	1.603	45	39	9	15	..	12	46	46
Chile	27.572	78.025	7	8	37	35	22	17	55	57
China	201.687	960.924	30	18	49	49	41	37	21	33
Hong Kong, China	28.495	166.554	1	0	32	15	24	7	67	85
Colombia	33.399	91.108	22	13	35	38	26	19	43	49
Congo, Rep. del	1.706	1.961	12	12	47	50	7	8	42	39
Congo, Rep. Dem. del	14.922	6.964	25	58	33	17	14	..	42	25
Corea, Rep. de	62.803	297.900	15	6	40	43	28	26	45	51
Costa Rica	4.815	10.252	18	14	27	22	19	16	55	64
Côte d'Ivoire	10.175	11.041	26	25	20	23	13	19	54	52
Croacia	..	19.081
Dinamarca	67.791	174.272	5	..	29	..	20	..	66	..
Ecuador	11.733	19.766	12	12	38	34	18	22	50	54
Egipto, Rep. Árabe de	22.912	78.097	18	17	37	33	12	26	45	50
El Salvador	3.574	12.148	38	13	22	28	16	22	40	59
Eritrea	..	650	..	9	..	30	..	16	..	61
Eslovenia	..	18.201	..	5	..	39	..	29	..	57
España	213.308	551.923	..	3	18
Estados Unidos	2.709.000	8.210.600	3	2	33	27	22	18	64	71
Estonia	..	5.462	..	5	..	27	..	17	..	67
Etiopía ^a	5.179	6.568	56	..	12	..	8	..	32	..
Ex Rep. Yug. de Macedonia	..	2.201	..	12	..	27	..	0	..	61
Federación de Rusia	..	446.982	..	9	..	42	49
Filipinas	32.500	65.096	25	17	39	32	26	22	36	52
Finland	51.306	125.673	10	4	40	34	28	25	51	62
Francia	664.596	1.432.902	4	2	34	26	24	19	62	72
Georgia	..	5.244	24	32	36	23	28	18	40	45
Ghana	4.445	7.501	58	37	12	25	8	8	30	38
Grecia	48.613	120.304	14	..	25	..	16	..	61	..
Guatemala	7.879	19.281	25	21	22	19	17	13	53	60
Guinea	..	3.615	..	22	..	35	..	4	..	42
Haití	1.462	2.815	..	31	..	20	48
Honduras	2.566	4.722	24	23	24	30	15	18	52	47
Hungría	22.186	45.725	19	6	47	34	..	25	34	60
India	186.439	383.429	38	25	24	30	16	19	39	45
Indonesia	78.013	96.265	24	16	42	43	13	26	34	41
Irán, Rep. Islámica del	92.664	..	18	..	32	..	9	..	50	..
Irlanda	20.080	80.880
Israel	21.885	100.031
Italia	449.913	1.171.044	6	3	39	31	28	20	55	66
Jamaica	2.652	6.607	8	7	38	35	17	16	54	58
Japón	1.059.254	3.783.140	4	..	42	..	29	..	54	..
Jordania	3.962	7.015	8	3	28	25	13	13	64	72
Kazajstán	..	21.029	..	10	..	27	..	12	..	63
Kenya	7.265	11.083	33	29	21	16	13	10	47	55
Kuwait	28.639	30.373	0	..	75	..	6	..	25	..
Lesotho	369	792	24	11	29	42	7	17	47	47
Letonia	..	5.527	12	7	51	31	46	21	37	62
Líbano	..	17.073	..	12	..	27	..	17	..	61
Lituania	..	10.517	..	14	..	40	..	26	..	46
Madagascar	4.042	3.749	30	31	16	14	..	11	54	56
Malasia	24.488	71.302	22	12	38	48	21	34	40	40

Nota. Respecto de la comparabilidad y cobertura de los datos, véanse las Notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

ECONOMÍA

País	Producto interior bruto		Valor agregado como % del PIB							
	Milliones de dólares		Agricultura		Industria		Manufacturas		Servicios	
	1980	1998	1980	1998	1980	1998	1980	1998	1980	1998
Malawi	1.238	1.643	44	39	23	19	14	15	34	41
Mali	1.787	2.695	48	45	13	21	7	6	38	34
Marruecos	18.821	33.514	18	16	31	30	17	17	51	54
Mauritania	709	971	30	24	26	30	..	9	44	45
México	223.505	393.224	8	5	33	27	22	20	59	68
Mongolia	..	1.043	15	33	33	28	52	40
Mozambique	3.526	3.959	48	34	30	18	..	10	22	48
Myanmar	47	59	13	10	10	7	41	31
Namibia	2.262	3.108	11	10	55	34	9	14	34	56
Nepal	1.946	4.479	62	40	12	22	4	10	26	38
Nicaragua	2.144	1.971	23	34	31	22	26	16	45	44
Niger	2.509	2.048	43	41	23	17	4	6	34	42
Nigeria	64.202	41.353	21	32	46	41	8	5	34	27
Noruega	63.419	145.896	4	2	35	32	15	11	61	66
Nueva Zelanda	22.395	54.093	11	..	31	..	22	..	58	..
Países Bajos	171.861	382.487	3	..	32	..	18	..	64	..
Pakistán	23.690	63.895	30	25	25	25	16	17	46	50
Panamá	3.810	9.218	9	7	19	17	11	9	72	76
Papua New Guinea	2.548	4.639	33	28	27	36	10	9	40	36
Paraguay	4.579	8.571	29	25	27	22	16	15	44	53
Perú	20.658	64.122	10	7	42	38	20	22	48	55
Polonia	57.068	148.863	..	4	..	26	..	17	..	70
Portugal	28.729	106.650
Reino Unido	537.389	1.357.429	2	2	43	31	27	21	55	67
República Árabe Siria	13.062	17.899	20	..	23	56	..
República Centroafricana	797	1.057	40	55	20	18	7	9	40	27
República Checa	29.042	52.035	7	..	63	30	..
República de Moldova	..	1.872	..	31	..	35	..	28	..	34
Rep. Dem. Pop. Lao	..	1.753	..	52	..	21	..	16	..	27
República Dominicana	6.631	15.489	20	12	28	33	15	17	52	56
República Eslovaca	..	19.461	..	5	..	33	62
República Kirguisa	..	1.704	..	46	..	24	..	18	..	30
Rep. Unida de Tanzania ^b	..	7.917	..	46	..	14	..	7	..	40
Rumania	..	34.843	..	15	..	36	..	25	..	48
Rwanda	1.163	2.082	50	34	23	23	17	16	27	43
Senegal	2.986	4.836	19	17	15	23	11	15	66	59
Sierra Leona	1.199	647	33	44	21	24	5	6	47	32
Singapur	11.718	85.425	1	0	38	35	29	24	61	65
Sri Lanka	4.032	15.093	28	22	30	26	18	17	43	52
Sudáfrica	78.744	116.730	7	4	50	38	23	24	43	57
Suecia	125.557	224.953	4	..	34	..	23	..	63	..
Suiza	107.474	264.352
Tailandia	32.354	153.909	23	11	29	40	22	29	48	49
Tayikistán	..	1.990
Togo	1.136	1.510	27	42	25	21	8	9	48	37
Túnez	8.742	22.041	14	14	31	28	12	18	55	58
Turkmenistán	..	4.397
Turquía	68.824	189.878	26	15	22	28	14	18	51	57
Ucrania	..	49.677	..	12	..	40	..	6	..	48
Uganda	1.244	6.653	72	43	4	18	4	9	23	39
Uruguay	10.132	20.155	14	8	34	27	26	18	53	64
Uzbekistán	..	14.194	..	28	..	30	..	13	..	42
Venezuela	69.417	105.756	5	4	46	43	16	17	49	52
Viet Nam	..	24.848	..	26	..	31	43
Yemen, Rep. del	..	4.318	..	18	..	49	..	11	..	34
Zambia	3.884	3.352	14	16	41	30	18	12	44	55
Zimbabwe	6.679	5.908	16	18	29	24	22	17	55	58
Todo el mundo	10.939.459 t	28.854.043 t	7 p	5 p	38 p	.. p	25 p	20 p	56 p	61 p
De ingreso bajo	801.498	1.811.106	31	21	38	41	27	29	30	38
Excl. China e India	451.756	451.051	29	25	32	33	13	18	39	42
De ingreso mediano	2.303.442	4.420.845	13	9	41	36	25	21	46	56
De ingreso mediano bajo	..	1.704.528	..	12	..	36	52
De ingreso mediano alto	1.165.003	2.816.378	11	7	42	35	26	22	47	57
De ingreso bajo y mediano	3.106.342	6.251.315	18	12	40	37	25	23	42	51
África al sur del Sahara	270.391	316.517	18	17	39	34	16	19	43	50
América Latina y el Caribe	782.173	2.076.540	10	8	40	34	29	22	50	58
Asia meridional	237.343	517.654	36	25	24	29	16	19	40	46
Asia oriental y el Pacífico	503.834	1.688.394	24	15	42	45	31	31	33	41
Europa y Asia central	..	1.137.953	..	11	..	34	55
Oriente Medio y Norte de África	10	..	53	..	9	..	37	..
De ingreso alto	7.936.460	22.560.624	3	2	37	..	25	19	59	65

a. Los datos anteriores a 1992 incluyen a Eritrea. b. Los datos corresponden solamente al territorio continental de la República Unida de Tanzania.

Cuadro 13. Estructura de la demanda

País	Porcentaje del PIB											
	Consumo privado		Consumo de las administraciones públicas		Inversión interna bruta		Ahorro interno bruto		Exportaciones de bienes y servicios		Balanza de recursos	
	1980	1998	1980	1998	1980	1998	1980	1998	1980	1998	1980	1998
Albania	56	103	9	11	35	12	35	-13	23	12	0	-25
Alemania	..	58	..	20	..	21	..	22	..	27	..	2
Angola	..	48	..	39	..	25	..	13	..	57	..	-12
Arabia Saudita	22	35	16	30	22	20	62	35	71	45	41	14
Argelia	43	56	14	11	39	27	43	33	34	29	4	6
Argentina	76	78	.. ^a	3	25	22	24	19	5	9	-1	-2
Armenia	..	116	..	13	..	9	..	-29	..	20	..	-38
Australia	59	63	18	17	25	20	24	21	16	21	-2	-1
Austria	55	57	18	20	29	24	27	23	36	42	-2	-1
Azerbaián	..	90	..	11	..	34	..	-1	..	25	..	-35
Bangladesh	86	80	2	4	22	21	13	15	4	14	-9	-6
Belarús	..	59	..	19	..	26	..	22	..	60	..	-4
Bélgica	64	63	18	15	22	18	19	22	57	73	-3	5
Benin	96	81	9	10	15	16	-5	9	23	24	-20	-8
Bolivia	67	75	14	15	17	19	19	9	25	15	2	-9
Botswana	46	40	20	25	37	25	34	35	50	45	-2	10
Brasil	70	67	9	14	23	21	21	19	9	7	-2	-2
Bulgaria	55	70	6	12	34	12	39	17	36	61	5	6
Burkina Faso	95	77	10	12	17	26	-6	11	10	14	-23	-14
Burundi	91	90	9	11	14	8	-1	-1	9	6	-14	-9
Camboya	..	87	..	9	..	16	..	4	..	30	..	-12
Camerún	69	71	10	9	21	18	22	20	28	27	1	2
Canadá	53	58	22	21	23	18	25	21	28	41	2	2
Chad	100	92	4	7	3	19	-9	1	17	17	-12	-18
Chile	71	72	12	6	21	27	17	22	23	25	-4	-5
China	51	44	15	13	35	39	35	43	6	22	0	5
Hong Kong, China	60	60	6	9	35	30	34	30	90	125	-1	0
Colombia	70	77	10	9	19	18	20	14	16	17	1	-4
Congo, Rep. del	47	59	18	14	36	35	36	26	60	63	0	-9
Congo, Rep. Dem. del	82	83	8	8	10	8	10	9	16	24	0	2
Corea, Rep. de	64	55	12	11	32	35	24	34	34	38	-7	-1
Costa Rica	66	63	18	13	27	27	16	24	26	43	-10	-3
Côte d'Ivoire	63	65	17	11	27	18	20	24	35	43	-6	6
Croacia	..	66	..	30	..	15	..	3	..	42	..	-11
Dinamarca	56	..	27	..	18	..	16	..	33	..	-2	..
Ecuador	60	68	15	15	26	21	26	17	25	25	0	-4
Egipto, Rep. Árabe de	69	80	16	10	28	19	15	10	31	17	-12	-9
El Salvador	72	86	14	10	13	17	14	5	34	24	1	-12
Eritrea	..	81	..	48	..	41	..	-29	..	20	..	-70
Eslovenia	..	57	..	20	..	24	..	23	..	57	..	-1
España	66	62	13	16	23	21	21	21	16	26	-2	1
Estados Unidos	64	68	17	16	20	18	19	16	10	12	-1	-1
Estonia	..	62	..	21	..	26	..	17	..	76	..	-9
Etiopía ^b	79	77	14	14	13	20	7	9	11	16	-6	-11
Ex Rep. Yug. de Macedonia	..	83	..	12	..	20	..	4	..	45	..	-15
Federación de Rusia	..	67	..	10	..	20	..	24	..	27	..	3
Filipinas	67	73	9	13	29	25	24	15	24	56	-5	-11
Finlandia	54	53	18	22	29	17	28	25	33	40	-1	9
Francia	59	61	18	19	24	17	23	20	22	24	-1	3
Georgia	56	95	13	9	29	7	31	-4	..	12	2	-11
Ghana	84	77	11	10	6	23	5	13	8	27	-1	-10
Grecia	62	75	12	14	33	19	27	11	16	15	-6	-9
Guatemala	79	88	8	5	16	14	13	7	22	17	-3	-7
Guinea	..	74	..	7	..	22	..	19	..	22	..	-3
Haití	82	97	10	7	17	10	8	-4	22	8	-9	-15
Honduras	70	62	13	13	25	30	17	25	36	42	-8	-5
Hungría	61	63	10	10	31	27	29	27	39	45	-2	0
India	73	71	10	11	20	23	17	18	6	12	-3	-5
Indonesia	51	63	11	7	24	31	38	31	34	28	14	0
Irán, Rep. Islámica del	53	..	21	..	30	..	26	..	13	..	-3	..
Irlanda	67	53	19	14	27	18	14	33	48	76	-13	15
Israel	53	62	40	29	22	22	7	9	44	32	-16	-13
Italia	61	61	15	16	27	17	24	22	22	27	-3	4
Jamaica	64	54	20	21	16	34	16	24	51	49	0	-9
Japón	59	..	10	..	32	..	31	..	14	..	-1	..
Jordania	79	68	29	25	37	27	-8	6	40	50	-44	-21
Kazajstán	..	75	..	12	..	16	..	13	..	34	..	-3
Kenya	62	72	20	15	29	18	18	13	28	26	-11	-5
Kuwait	31	47	11	28	14	13	58	25	78	53	44	12
Lesotho	133	121	26	22	43	49	-59	-43	20	33	-102	-91
Letonia	59	67	8	23	26	20	33	10	..	50	7	-10
Libano	..	98	..	15	..	28	..	-13	..	11	..	-40
Lituania	..	67	..	20	..	28	..	14	..	50	..	-14
Madagascar	89	89	12	6	15	13	-1	5	13	21	-16	-8
Malasia	51	42	17	11	30	32	33	47	58	118	3	15

Nota. Respecto de la comparabilidad y cobertura de los datos, véanse las Notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

ECONOMÍA

País	Porcentaje del PIB											
	Consumo privado		Consumo de las administraciones públicas		Inversión interna bruta		Ahorro interno bruto		Exportaciones de bienes y servicios		Balanza de recursos	
	1980	1998	1980	1998	1980	1998	1980	1998	1980	1998	1980	1998
Malawi	70	80	19	14	25	18	11	5	25	33	-14	-13
Mali	87	77	12	13	15	21	0	10	15	24	-14	-11
Marruecos	68	65	18	16	24	22	14	18	17	28	-10	-3
Mauritania	68	80	25	13	36	22	7	7	37	40	-29	-15
México	65	68	10	8	27	26	25	24	11	31	-2	-2
Mongolia	44	60	29	16	63	23	27	24	21	68	-36	1
Mozambique	98	90	12	9	6	21	-11	1	11	12	-16	-20
Myanmar	82	88	.. ^a	.. ^a	21	13	18	12	9	1	-4	-1
Namibia	47	56	17	26	29	19	37	19	76	63	8	0
Nepal	82	82	7	9	18	21	11	9	12	23	-7	-11
Nicaragua	82	84	20	13	17	28	-2	3	24	41	-19	-25
Niger	75	84	10	13	28	10	15	3	25	16	-14	-7
Nigeria	56	77	12	11	21	20	31	12	29	23	10	-8
Noruega	47	48	19	20	28	23	34	32	43	41	6	7
Nueva Zelandia	62	63	18	14	21	22	20	22	30	29	-1	1
Países Bajos	61	60	17	14	22	20	22	26	51	56	0	7
Pakistán	83	77	10	10	18	17	7	13	12	16	-12	-4
Panamá	52	57	18	18	28	27	31	25	51	36	2	-2
Papua New Guinea	61	44	24	23	25	37	15	33	43	56	-10	-4
Paraguay	76	73	6	10	32	21	18	17	15	45	-13	-4
Perú	57	68	11	12	29	25	32	20	22	12	3	-5
Polonia	67	65	9	16	26	24	23	20	28	25	-3	-4
Portugal	65	65	13	18	34	24	21	17	25	31	-13	-9
Reino Unido	59	64	22	21	17	16	19	15	27	29	2	0
República Árabe Siria	67	70	23	11	28	29	10	18	18	29	-17	-11
República Centroafricana	94	84	15	12	7	14	-9	4	25	16	-16	-9
República Checa	..	51	..	20	31	34	..	28	..	58	..	-5
República de Moldova	..	74	..	26	..	24	..	0	..	53	..	-24
Rep. Dem. Pop. Lao	..	81	..	7	..	29	..	11	..	24	..	-17
República Dominicana	77	72	8	10	25	26	15	19	19	32	-10	-7
República Eslovaca	..	49	..	22	..	35	..	28	..	56	..	-7
República Kirguisa	..	82	..	16	..	18	..	2	..	35	..	-16
Rep. Unida de Tanzania ^c	..	85	..	9	..	16	..	6	..	16	..	-10
Rumania	60	77	5	10	40	20	35	13	35	24	-5	-7
Rwanda	83	96	12	11	16	10	4	-7	14	5	-12	-17
Senegal	85	75	20	10	12	20	-5	15	27	32	-17	-5
Sierra Leona	..	93	21	8	..	8	..	-1	18	22	-10	-9
Singapur	53	39	10	10	46	37	38	51	215	..	-9	14
Sri Lanka	80	72	9	10	34	24	11	17	32	36	-23	-7
Sudáfrica	50	61	13	22	28	16	36	17	36	29	8	1
Suecia	51	52	29	26	21	15	19	21	29	44	-2	7
Suiza	62	61	12	14	29	20	25	24	35	40	-3	4
Tailandia	65	54	12	10	29	35	23	36	24	47	-6	1
Tayikistán
Togo	54	81	22	11	28	14	23	7	51	34	-5	-7
Túnez	62	61	14	15	29	25	24	24	40	42	-5	-2
Turkmenistán
Turquía	77	68	12	12	18	25	11	19	5	25	-7	-6
Ucrania	..	62	..	22	..	20	..	16	..	41	..	-4
Uganda	89	84	11	10	6	15	0	6	19	10	-7	-10
Uruguay	76	81	12	7	17	13	12	12	15	22	-6	-1
Uzbekistán	..	57	..	22	..	23	..	22	..	22	..	-1
Venezuela	55	78	12	6	26	16	33	16	29	17	7	-1
Viet Nam	..	70	..	9	..	29	..	21	..	46	..	-8
Yemen, Rep. del	..	76	..	22	..	22	..	2	..	34	..	-19
Zambia	55	84	26	11	23	14	19	5	41	29	-4	-9
Zimbabwe	68	63	19	17	17	21	14	20	23	45	-3	-2
Todo el mundo	61 p	63 p	15 p	16 p	25 p	20 p	24 p	21 p	20 p	25 p	-1 p	0 p
De ingreso bajo	60	57	12	12	28	30	28	32	12	19	0	0
Excl. China e India	65	70	11	9	22	24	24	20	25	27	2	-3
De ingreso mediano	63	63	12	14	26	24	25	23	22	22	-1	-2
De ingreso mediano bajo	..	65	..	14	..	23	..	22	..	28	..	-2
De ingreso mediano alto	64	68	11	11	25	23	25	21	20	19	-1	-2
De ingreso bajo y mediano	62	65	12	12	27	25	26	24	19	21	-1	-1
África al sur del Sahara	59	67	14	17	24	18	26	15	33	30	2	-3
América Latina y el Caribe	68	70	10	10	24	22	22	20	12	14	-2	-2
Asia meridional	76	73	9	10	21	22	15	17	8	13	-5	-5
Asia oriental y el Pacífico	56	52	13	11	32	36	31	37	21	34	-1	1
Europa y Asia central	..	65	..	14	..	23	..	21	..	31	..	-2
Oriente Medio y Norte de África	45	..	18	..	27	..	38	..	42	..	11	..
De ingreso alto	60	63	16	17	25	19	24	19	20	24	-1	0

a. No se dispone de cifras por separado sobre el consumo de las administraciones públicas; se incluyen en los datos sobre consumo privado. b. Los datos anteriores a 1992 incluyen a Eritrea. c. Los datos corresponden solamente al territorio continental de la República Unida de Tanzania.

Cuadro 14. Finanzas del gobierno central

País	Porcentaje del PIB										Porcentaje del total de gastos ^b			
	Ingresos tributarios corrientes		Ingresos no tributarios corrientes		Gasto corriente		Gastos de capital		Superávit/Déficit global ^a		Bienes y servicios		Servicios sociales ^c	
	1980	1997	1980	1997	1980	1997	1980	1997	1980	1997	1980	1997	1980	1997
Albania	..	16,6	..	4,6	..	25,5	..	5,5	..	-9,0	..	26,2	..	33,0
Alemania	..	26,7	..	5,0	..	32,1	..	1,3	..	-1,4	33,9	31,6	68,8	..
Angola
Arabia Saudita
Argelia
Argentina	10,4	11,2	5,2	1,1	18,2	12,7	0,0	1,1	-2,6	-1,3	57,1	21,4	28,6	63,6
Armenia
Australia	19,5	23,2	2,2	1,9	21,1	25,3	1,5	0,9	-1,5	0,4	21,1	21,9	45,5	60,7
Austria	31,2	34,4	2,6	2,8	33,3	38,6	3,3	3,1	-3,3	-4,1	25,6	24,2	70,0	65,7
Azerbaiján
Bangladesh	5,7	..	2,7	1,8	20,1	..
Belarús	..	29,4	..	2,4	..	28,9	5,1	..	-1,9	..	29,0	45,7
Bélgica	41,2	43,0	1,8	1,1	45,9	45,9	4,2	2,4	-8,0	-3,2	22,2	18,6	60,2	..
Benin
Bolivia	..	15,0	..	1,9	..	18,4	..	3,5	..	-2,3	..	37,7	..	53,6
Botswana	21,9	14,7	8,0	29,5	20,3	28,5	9,5	6,8	-0,1	8,4	40,5	46,8	30,6	42,7
Brasil	17,8	..	4,8	..	18,6	..	1,6	..	-2,4	..	16,1	..	32,3	..
Bulgaria	..	25,2	..	6,8	..	30,9	..	2,6	..	2,1	..	32,9	..	42,0
Burkina Faso	10,4	..	1,2	..	9,8	..	2,3	..	0,2	..	69,4	..	30,1	..
Burundi	13,2	12,7	0,8	1,0	11,5	17,3	10,9	3,7	-3,9	-5,5	39,2	55,2	..	23,0
Camboya
Camerún	14,9	9,4	1,3	3,6	10,5	11,4	5,2	1,1	0,5	0,2	54,7	52,6	25,4	21,0
Canadá	16,0	..	2,5	..	20,8	..	0,2	..	-3,5	..	20,9	..	43,8	..
Chad
Chile	25,6	18,9	6,4	3,8	25,3	17,3	2,7	3,5	5,4	1,9	40,2	28,8	57,6	66,2
China	..	4,9	..	0,6	-1,6	2,6
Hong Kong, China
Colombia	10,3	..	1,7	..	10,4	..	4,1	..	-1,8	..	35,2	..	44,1	..
Congo, Rep. del	27,0	..	8,3	..	21,8	..	17,7	..	-5,2	23,0	..
Congo, Rep. Dem. del	8,3	4,9	1,1	0,4	9,9	8,0	2,4	0,3	-0,8	0,0	65,2	94,5	22,1	1,6
Corea, Rep. de	15,5	18,6	2,2	2,9	14,8	14,7	2,4	4,1	-2,2	-1,4	38,6	21,6	22,0	27,8
Costa Rica	16,8	23,5	1,0	3,2	21,3	27,6	5,2	2,9	-7,4	-3,9	52,2	47,1	62,4	59,6
Côte d'Ivoire	21,1	..	1,7	..	19,1	..	9,0	..	-10,8
Croacia	..	42,8	..	2,6	..	41,2	..	5,5	..	-0,5	..	47,9	..	62,6
Dinamarca	30,7	33,7	4,0	5,1	35,9	40,0	2,7	1,5	-2,6	-1,9	21,3	18,9	56,3	54,5
Ecuador	12,3	..	0,5	..	11,9	..	2,3	..	-1,4	..	28,2	..	43,9	..
Egipto, Rep. Árabe de	28,8	21,5	15,2	13,9	39,5	27,7	10,8	6,6	-11,7	0,9	34,1	31,2	20,9	31,6
El Salvador	11,1	10,4	0,5	0,8	11,7	10,5	2,8	2,3	-5,7	-0,6	49,8	55,0	34,3	37,7
Eritrea
Eslovenia
España	22,1	28,3	1,9	2,0	23,6	34,9	2,9	1,9	-4,2	-6,0	37,6	16,4	64,8	49,2
Estados Unidos	18,5	19,8	1,7	1,5	20,7	21,0	1,3	0,7	-2,8	-0,3	28,3	22,2	48,8	53,5
Estonia	..	30,1	..	3,4	..	28,7	..	2,9	..	2,4	..	42,0	..	57,5
Etiopía ^d	12,8	11,9	3,5	5,2	18,0	18,1	3,3	7,1	-3,1	-4,5	85,9	52,4	19,6	30,8
Ex Rep. Yug. de Macedonia
Federación de Rusia	..	17,9	..	1,1	-4,5	31,1
Filipinas	12,5	17,0	1,5	2,0	9,9	16,3	3,4	2,2	-1,4	0,1	52,2	51,1	20,8	26,5
Finlandia	25,1	28,4	2,1	5,1	25,2	38,5	3,0	1,6	-2,2	-6,3	20,4	17,6	50,3	53,6
Francia	36,7	39,2	2,9	2,6	37,4	44,6	2,1	2,0	-0,1	-3,5	30,1	23,6	69,4	..
Georgia
Ghana	6,4	..	0,5	..	9,8	..	1,1	..	-4,2	..	47,3	..	35,1	..
Grecia	22,6	20,6	2,7	2,4	25,7	28,5	4,6	4,3	-4,1	-8,5	44,3	29,3	51,2	36,8
Guatemala	8,7	8,7	0,7	0,7	7,3	6,8	5,1	2,3	-3,4	-1,0	46,6	53,1	29,8	..
Guinea
Haití	9,3	..	1,3	..	13,9	..	3,5	..	-4,7	..	81,6
Honduras	13,6	..	0,9
Hungría	44,8	32,5	8,6	4,7	48,7	38,5	7,5	4,1	-2,8	-2,6	19,4	18,6	26,7	43,2
India	9,0	10,8	1,8	3,3	10,8	14,7	1,4	1,7	-6,0	-4,9	20,4	20,5	5,5	8,7
Indonesia	20,2	14,7	1,0	2,3	11,7	8,7	10,4	6,0	-2,3	1,2	23,7	27,9	11,8	36,2
Irán, Rep. Islámica del	6,9	6,7	14,7	17,8	27,7	15,7	8,0	7,6	-13,8	1,4	57,3	55,8	36,7	41,1
Irlanda	30,9	32,4	3,9	1,6	40,4	34,4	4,6	3,7	-12,5	-1,4	17,3	18,1	49,3	60,3
Israel	44,9	36,8	7,3	5,8	69,7	45,1	2,9	3,4	-16,2	0,4	46,2	35,0	25,7	59,9
Italia	29,3	42,2	2,5	2,5	37,8	45,4	2,2	2,5	-10,8	-3,1	17,1	18,5	48,8	..
Jamaica	27,8	..	1,2	-15,5
Japón	11,0	..	0,6	..	14,8	..	3,6	..	-7,0	..	12,6
Jordania	14,0	22,4	4,0	6,3	25,9	28,0	12,1	7,0	-9,3	-1,4	39,5	60,0	23,0	44,7
Kazajstán
Kenya	19,2	23,4	2,8	3,7	19,4	25,6	5,9	3,4	-4,5	-0,9	52,9	44,5	30,3	29,6
Kuwait	2,7	1,2	86,6	..	18,9	35,8	8,9	5,8	58,7	..	40,5	..	24,0	..
Lesotho	29,4	30,7	4,8	7,0	32,9	26,5	12,4	13,3	-7,4	1,0	50,0	54,3	22,8	..
Letonia	..	29,2	..	3,3	..	30,6	..	1,5	..	0,9	..	30,6	..	58,3
Libano	..	14,1	..	3,3	..	29,4	..	8,5	..	-20,6	..	30,8	..	17,2
Lituania	..	25,4	..	1,0	..	25,0	..	2,4	..	-1,9	..	44,9	..	50,2
Madagascar	12,9	8,5	0,3	0,2	..	10,5	..	6,8	..	-1,3	..	24,6	..	16,5
Malasia	23,5	19,4	2,8	4,2	19,2	15,5	9,9	4,6	-6,0	3,0	33,5	40,5	26,8	42,5

Nota. Respecto de la comparabilidad y cobertura de los datos, véanse las Notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

ECONOMÍA

País	Porcentaje del PIB										Porcentaje del total de gastos ^b			
	Ingresos tributarios corrientes		Ingresos no tributarios corrientes		Gasto corriente		Gastos de capital		Superávit/Déficit global ^a		Bienes y servicios		Servicios sociales ^c	
	1980	1997	1980	1997	1980	1997	1980	1997	1980	1997	1980	1997	1980	1997
Malawi	16,6	..	2,5	..	18,0	..	16,6	..	-15,9	..	32,4	..	14,2	..
Mali	8,7	..	0,8	..	11,2	..	1,7	..	-4,2	..	43,8	..	20,7	..
Marruecos	20,4	23,8	2,9	4,7	22,8	26,1	10,3	7,2	-9,7	-4,4	46,6	48,5	27,0	26,9
Mauritania
México	13,9	12,8	1,1	2,5	11,7	13,7	5,0	1,9	-3,0	-0,2	30,2	25,9	42,0	50,1
Mongolia	..	17,0	..	4,8	..	16,0	..	3,7	..	-6,0	..	24,1
Mozambique
Myanmar	9,6	4,0	6,4	2,9	12,1	4,7	3,8	5,4	1,2	-3,2	26,5	18,9
Namibia
Nepal	6,6	8,9	1,3	1,8	-3,0	-4,1	15,6	25,9
Nicaragua	20,3	23,9	2,4	1,5	24,8	22,3	5,7	10,9	-6,8	-0,6	59,6	28,8	33,2	..
Niger	12,3	..	2,2	..	9,5	..	9,1	..	-4,8	..	29,1	..	24,8	..
Nigeria
Noruega	33,7	32,5	3,5	9,2	32,5	35,1	2,0	1,7	-1,7	5,1	17,9	20,3	36,8	50,2
Nueva Zelandia	30,7	31,2	3,5	2,7	35,9	31,4	2,4	0,9	-6,7	4,0	27,1	52,7	57,0	76,5
Países Bajos	44,1	42,7	5,3	3,0	48,2	46,0	4,6	1,7	-4,6	-1,7	15,3	15,4	62,9	63,9
Pakistán	13,3	12,9	2,9	3,1	14,5	19,9	3,1	2,8	-5,7	-7,9	36,6	50,0
Panamá	18,6	15,9	6,8	10,1	25,0	23,9	5,5	3,5	-5,2	-0,7	49,7	49,2	39,6	64,0
Papua New Guinea	20,6	..	2,4	..	29,2	..	5,2	..	-1,9	..	56,4	..	27,2	..
Paraguay	9,8	..	0,9	..	7,5	..	2,4	..	0,3	..	57,2	..	33,6	..
Perú	15,8	14,0	1,3	1,7	15,0	13,1	4,4	2,4	-2,4	0,3	44,7	38,0
Polonia	..	35,2	..	3,4	..	39,3	..	1,9	..	-1,4	..	25,3	..	71,4
Portugal	24,1	31,1	1,9	3,1	28,7	36,2	4,4	5,3	-8,4	-2,3	32,0	40,8	46,0	..
Reino Unido	30,6	33,4	4,6	2,8	36,4	39,6	1,8	2,1	-4,6	-5,3	30,2	29,6	43,7	51,7
República Árabe Siria	10,5	16,5	16,3	6,7	30,3	14,3	17,9	9,4	-9,7	-0,2	17,6	18,2
República Centrafricana	15,0	..	1,5	..	18,5	..	1,3	..	-3,5	..	66,0	..	28,6	..
República Checa	..	32,7	..	1,2	..	32,6	..	3,3	..	-1,1	..	14,3	..	71,3
República de Moldova
Rep. Dem. Pop. Lao
República Dominicana	11,1	13,9	3,2	1,2	11,4	9,0	5,2	6,3	-2,6	-0,3	49,5	36,5	35,4	41,5
República Eslovaca
República Kirguisa
Rep. Unida de Tanzania	51,8	..	21,9	..
Rumania	10,1	24,4	35,2	2,1	29,8	29,1	15,0	2,9	0,5	-3,9	11,3	30,1	18,8	49,0
Rwanda	11,0	..	1,8	..	9,3	..	5,0	..	-1,7	..	56,8
Senegal	21,0	..	1,5	..	22,5	..	1,9	..	0,9	..	71,6	..	36,8	..
Sierra Leona	13,6	10,2	1,5	0,3	19,6	13,4	5,0	4,3	-11,8	-6,0	..	39,0
Singapur	17,5	15,9	7,8	8,3	15,6	11,6	4,5	5,0	2,1	11,6	47,6	36,7	24,1	23,2
Sri Lanka	19,1	16,2	1,1	2,3	24,7	20,7	16,6	5,0	-18,3	-4,5	30,4	39,5	23,6	33,6
Sudáfrica	20,5	27,5	3,0	2,0	19,1	32,5	3,0	1,3	-2,3	-3,8	39,9	29,2
Suecia	30,1	36,9	4,9	5,1	37,5	43,2	1,8	1,1	-8,1	-1,3	15,8	14,0	58,2	58,1
Suiza	17,2	21,1	1,4	1,6	17,9	25,3	1,3	1,0	-0,2	-1,2	27,1	26,5	63,6	70,6
Tailandia	13,2	16,1	1,2	1,9	14,4	11,0	4,4	7,7	-4,9	-0,9	53,3	49,8	28,0	39,1
Tayikistán
Togo	27,0	..	4,3	..	23,7	..	8,9	..	-2,0	..	51,9	..	39,9	..
Túnez	23,9	24,8	6,9	4,8	22,1	25,9	9,4	6,7	-2,8	-3,1	38,3	37,9	34,2	46,6
Turkmenistán
Turquía	14,3	15,2	3,7	3,1	15,5	24,7	5,9	2,2	-3,1	-8,4	46,6	32,7	23,8	19,0
Ucrania
Uganda	3,1	..	0,1	..	5,4	..	0,8	..	-3,1	23,5	..
Uruguay	21,0	27,9	1,2	2,3	20,1	30,0	1,7	1,7	0,0	-1,3	46,7	28,8	61,1	74,6
Uzbekistán
Venezuela	18,9	17,5	3,4	6,4	14,9	17,4	4,0	3,4	0,0	2,2	41,9	22,8
Viet Nam
Yemen, Rep. del	..	13,3	..	24,5	..	33,6	..	5,6	..	-2,6	..	39,0	..	19,4
Zambia	23,1	17,1	1,8	1,5	33,0	14,3	4,0	7,1	-18,5	0,7	45,8	39,0	17,4	29,8
Zimbabwe	15,4	..	3,9	..	26,5	..	1,4	..	-8,8	..	55,3	..	28,5	..

a. Incluye las donaciones. b. El total de gastos incluye los préstamos menos las sumas reembolsadas. c. Los datos se refieren a educación, salud, seguridad social, bienestar social, vivienda y servicios comunitarios. d. Los datos anteriores a 1992 incluyen a Eritrea.

Cuadro 15. Balanza de pagos, cuenta corriente y reservas internacionales

País	Millones de dólares											
	Bienes y servicios				Ingresos netos		Transferencias corrientes netas		Balanza en cuenta corriente		Reservas internacionales brutas	
	Exportaciones		Importaciones		1980	1997	1980	1997	1980	1997	1980	1998
Albania	378	222	371	809	4	50	6	265	16	-272	..	382
Alemania ^a	224.224	590.984	225.599	558.835	914	-2.436	-12.858	-32.487	-13.319	-2.774	104.702	108.265
Angola	..	5.223	..	5.389	..	-826	..	3.841	..	3.266	..	206
Arabia Saudita	106.765	64.939	55.793	52.399	526	3.156	-9.995	-15.439	41.503	257	26.129	8.843
Argelia	14.128	14.779	12.311	8.568	-1.869	-2.523	301	..	249	..	7.064	8.452
Argentina	9.897	29.382	13.182	34.968	-1.512	-4.190	23	347	-4.774	-9.429	9.297	24.856
Armenia	..	330	..	952	..	102	..	217	..	-303	..	328
Australia	25.755	83.703	27.089	81.891	-2.688	-14.132	-425	-270	-4.447	-12.591	6.366	16.144
Austria	26.650	88.266	29.921	91.446	-528	-122	-66	-1.695	-3.865	-4.996	17.725	25.208
Azerbaiyán	..	1.150	..	2.101	..	-33	..	45	..	-939	..	447
Bangladesh	885	5.096	2.545	7.677	14	-91	802	1.770	-844	-902	331	1.936
Belarus	..	8.306	..	9.103	..	-79	..	78	..	-798	..	339
Bélgica ^b	70.498	185.415	74.259	173.865	61	6.287	-1.231	-3.898	-4.931	13.939	27.974	21.013
Benin	226	524	421	673	8	-38	151	..	-36	..	15	261
Bolivia	1.030	1.362	833	2.049	-263	-266	60	248	-6	-705	553	1.130
Botswana	645	3.030	818	2.365	-33	-145	55	201	-151	721	344	6.025
Brasil	21.869	60.256	27.826	79.817	-7.018	-16.091	144	1.812	-12.831	-33.840	6.875	43.902
Bulgaria	9.302	6.277	7.994	5.730	-412	-357	58	237	954	427	..	3.127
Burkina Faso	210	298	577	654	-3	-33	322	..	-49	..	75	373
Burundi	..	96	..	139	..	-12	..	60	..	4	105	70
Camboya	..	896	..	1.252	..	-43	..	188	..	-210	..	324
Camerún	1.880	2.443	1.829	2.041	-628	-609	83	87	-495	-121	206	1
Canadá	74.977	247.438	70.259	236.225	-10.764	-20.913	-42	439	-6.088	-9.261	15.462	24.023
Chad	71	271	79	563	-4	-2	24	..	12	..	12	120
Chile	5.968	20.608	7.052	22.218	-1.000	-2.975	113	528	-1.971	-4.057	4.128	16.014
China	23.637	207.251	18.900	166.754	451	-15.923	486	5.144	5.674	29.718	10.091	152.843
Hong Kong, China	25.585	228.877	27.017	231.485	-1.432	-2.608	..	89.620
Colombia	5.328	15.861	5.454	18.784	-245	-3.371	165	612	-206	-5.682	6.474	8.397
Congo, Rep. del	1.021	1.800	1.025	1.368	-162	-664	-1	-20	-167	-252	93	1
Congo, Rep. Dem. del	380	83
Corea, Rep. de	19.815	164.920	25.152	171.300	-512	-2.455	536	667	-5.312	-8.167	3.101	52.100
Costa Rica	1.195	4.478	1.661	4.666	-212	-202	15	136	-664	-254	197	1.064
Côte d'Ivoire	3.577	4.927	4.145	3.693	-553	-849	-706	-350	-1.826	35	46	855
Croacia	..	8.199	..	11.402	..	-83	..	852	..	-2.434	..	2.816
Dinamarca	21.989	63.680	21.727	57.971	-1.977	-3.635	-161	-1.190	-1.875	883	4.347	15.881
Ecuador	2.887	6.000	2.946	5.787	-613	-1.347	30	391	-642	-743	1.257	1.739
Egipto, Rep. Árabe de	6.246	16.171	9.157	18.296	-318	884	2.791	4.146	-438	2.905	2.480	18.824
El Salvador	1.214	2.706	1.170	3.885	-62	-87	52	1.363	34	96	382	1.748
Eritrea	..	201	..	583	..	-3	..	364	..	-21
Eslovenia	..	10.450	..	10.631	..	131	..	88	..	37	..	3.639
España	32.140	148.357	38.004	142.478	-1.362	-6.396	1.646	3.003	-5.580	2.486	20.473	60.881
Estados Unidos	271.800	937.434	290.730	1.043.473	29.580	-9.487	-8.500	-39.849	2.150	-155.375	171.413	146.006
Estonia	..	3.609	..	4.142	..	-146	..	117	..	-562	..	813
Etiopía ^c	569	1.017	782	1.683	7	-43	80	259	-126	-450	262	520
Ex Rep. Yug. de Macedonia	..	1.330	..	1.862	..	-34	..	290	..	-275	..	335
Federación de Rusia	..	102.196	..	90.065	..	-9.200	..	-362	..	2.569	..	12.043
Filipinas	7.235	40.365	9.166	50.477	-420	4.681	447	1.080	-1.904	-4.351	3.978	10.789
Finlandia	16.802	48.228	17.307	37.976	-783	-2.736	-114	-852	-1.403	6.664	2.451	10.271
Francia	153.197	365.342	155.915	319.781	2.680	2.693	-4.170	-8.780	-4.208	39.474	75.592	73.773
Georgia	..	622	..	1.192	..	35	..	196	..	-339	..	192
Ghana	1.210	1.655	1.178	2.640	-83	-131	81	576	30	-541	330	457
Grecia	8.122	14.863	11.145	25.601	-273	-1.632	1.087	7.510	-2.209	-4.860	3.607	18.501
Guatemala	1.731	3.187	1.960	4.193	-44	-224	110	607	-163	-624	753	1.397
Guinea	..	741	..	834	..	-114	..	116	..	-91	..	122
Haití	306	218	481	810	-14	-14	89	463	-101	-138	27	83
Honduras	942	2.191	1.128	2.511	-152	-212	22	260	-317	-272	159	824
Hungría	9.671	24.514	9.152	25.067	-1.113	-1.426	63	997	-531	-982	..	9.348
India	11.265	44.102	17.378	59.236	356	-2.507	2.860	11.830	-2.897	-5.811	12.010	30.647
Indonesia	23.797	63.238	21.540	62.830	-3.073	-6.332	250	1.034	-566	-4.890	6.803	23.606
Irán, Rep. Islámica del	13.069	23.251	16.111	18.072	606	-410	-2	463	-2.438	5.232	12.783	..
Irlanda	9.610	61.447	12.044	51.711	-902	-9.708	1.204	1.956	-2.132	1.984	3.071	9.527
Israel	8.668	30.320	11.511	38.810	-757	-2.791	2.729	6.266	-871	-5.014	4.055	22.674
Italia	97.298	310.550	110.265	261.884	1.278	-11.202	1.101	-4.040	-10.587	33.424	62.428	53.880
Jamaica	1.363	3.192	1.408	4.005	-212	-193	121	624	-136	-382	105	682
Japón	146.980	478.542	156.970	431.094	770	55.739	-1.530	-8.834	-10.750	94.354	38.919	222.443
Jordania	1.181	3.572	2.417	5.186	36	-209	1.481	1.852	281	29	1.745	1.988
Kazajstán	..	7.611	..	8.279	..	-315	..	75	..	-909	..	1.965
Kenya	2.007	2.994	2.846	3.771	-194	-232	157	632	-876	-377	539	783
Kuwait	21.857	16.041	9.823	12.876	4.847	6.277	-1.580	-1.507	15.302	7.935	5.425	4.678
Lesotho	90	267	475	1.080	266	318	175	..	56	..	50	575
Letonia	..	2.871	..	3.348	..	55	..	77	..	-345	..	800
Libano	..	1.557	..	8.053	..	380	..	2.635	..	-3.481	7.025	9.210
Lituania	..	5.224	..	6.237	..	-198	..	230	..	-981	..	1.463
Madagascar	516	755	1.075	1.032	-44	-109	47	210	-556	-153	9	171
Malasia	14.098	92.897	13.526	91.521	-836	-5.074	-2	-1.094	-266	-4.792	5.755	26.236
* Los datos de Taiwán China, son:	21.495	139.396	22.361	132.739	48	2.391	-95	-1.327	-913	7.721	4.055	94.246

Nota. Respecto de la comparabilidad y cobertura de los datos, véanse las Notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

ECONOMÍA

Millones de dólares

País	Bienes y servicios				Ingresos netos		Transferencias corrientes netas		Balanza en cuenta corriente		Reservas internacionales brutas	
	Exportaciones		Importaciones									
	1980	1997	1980	1997	1980	1997	1980	1997	1980	1997	1980	1998
Malawi	313	672	487	1.269	-149	-96	63	..	-260	..	76	273
Mali	262	642	519	896	-17	-51	150	126	-124	-178	26	403
Marruecos	3.233	9.510	5.207	10.627	-562	-1.175	1.130	2.205	-1.407	-87	814	4.638
Mauritania	253	407	449	414	-27	-46	90	76	-133	22	146	206
México	22.622	121.831	27.601	122.424	-6.277	-12.108	834	5.247	-10.422	-7.454	4.175	31.863
Mongolia	475	624	1.272	588	-11	-5	0	77	-808	39	..	103
Mozambique	399	500	844	1.005	22	-113	56	283	-367	-359	..	608
Myanmar	539	1.439	806	2.415	-48	-64	7	430	-307	-610	409	382
Namibia	..	1.726	..	1.908	..	54	..	322	..	193	..	260
Nepal	224	1.295	365	1.855	13	5	36	95	-93	-460	272	800
Nicaragua	495	863	907	1.609	-124	-222	124	367	-411	-601	75	355
Niger	617	300	956	441	-33	-21	97	31	-276	-152	132	53
Nigeria	27.071	15.994	20.014	14.213	-1.304	-3.145	-576	1.916	5.178	552	10.640	4.329
Noruega	27.264	63.213	23.749	52.286	-1.922	-1.391	-515	-1.424	1.079	8.112	6.746	18.947
Nueva Zelanda	6.403	18.224	6.934	18.269	-538	-5.444	96	336	-973	-5.153	365	4.204
Países Bajos	90.380	216.530	91.622	193.107	1.535	4.686	-1.148	-6.123	-855	21.985	37.549	31.155
Pakistán	2.958	9.956	5.709	14.677	-281	-2.167	2.163	3.213	-868	-3.675	1.568	1.626
Panamá	3.422	8.316	3.394	8.649	-397	-419	40	160	-329	-592	117	954
Papua New Guinea	1.029	2.557	1.322	2.407	-179	-310	184	61	-289	-99	458	211
Paraguay	701	4.343	1.314	4.960	-4	87	0	47	-618	-483	783	784
Perú	4.631	8.356	3.970	10.842	-909	-1.602	147	681	-101	-3.407	2.804	9.882
Polonia	16.061	39.717	17.842	46.367	-2.357	-1.129	721	2.035	-3.417	-5.744	574	27.383
Portugal	6.674	32.339	10.136	40.684	-608	-245	3.006	6.713	-1.064	-1.877	13.863	21.606
Reino Unido	146.072	375.033	134.200	375.128	-418	18.171	-4.592	-7.773	6.862	10.304	31.755	38.830
República Árabe Siria	2.477	5.661	4.531	5.092	785	-504	1.520	499	251	564	828	..
República Centroafricana	201	171	327	241	3	-17	81	..	-43	..	62	146
República Checa	..	29.868	..	32.713	..	-791	..	365	..	-3.271	..	12.625
República de Moldova	..	1.024	..	1.431	..	63	..	76	..	-267	..	144
Rep. Dem. Pop. Lao	..	417	..	715	..	-19	..	91	..	-225	..	117
República Dominicana	1.271	7.060	1.919	7.780	-277	-795	205	1.352	-720	-163	279	507
República Eslovaca	..	10.959	..	12.367	..	-124	..	173	..	-1.359	..	3.240
República Kirguisa	..	676	..	817	..	-65	..	68	..	-139	..	188
Rep. Unida de Tanzania	748	1.200	1.384	1.961	-14	-124	129	341	-521	-544	20	599
Rumania	12.087	9.853	13.730	12.448	-777	-322	..	579	-2.420	-2.338	2.511	3.793
Rwanda	165	152	319	488	2	-16	104	260	-48	-93	187	169
Senegal	807	1.281	1.215	1.557	-98	-62	120	166	-386	-200	25	431
Sierra Leona	275	91	471	160	-22	11	53	26	-165	-127	31	44
Singapur	24.285	156.252	25.312	144.168	-429	3.906	-106	-1.187	-1.563	14.803	6.567	74.928
Sri Lanka	1.293	5.514	2.197	6.569	-26	-165	274	832	-655	-388	283	1.998
Sudáfrica	28.627	35.440	22.073	34.626	-3.285	-2.602	239	-143	3.508	-1.931	7.888	5.508
Suecia	38.151	100.989	39.878	84.779	-1.380	-6.174	-1.224	-2.736	-4.331	7.301	6.996	15.457
Suiza	48.595	120.696	51.843	107.187	4.186	13.566	-1.140	-3.360	-201	23.714	64.748	65.158
Tailandia	7.939	72.415	9.996	72.437	-229	-3.480	210	479	-2.076	-3.024	3.026	29.537
Tayikistán	..	772	..	808	..	-68	..	20	..	-84
Togo	550	709	691	836	-40	7	86	..	-95	..	85	118
Túnez	3.262	8.081	3.766	8.644	-259	-863	410	785	-353	-640	700	1.856
Turkmenistán	..	1.691	..	1.532	43
Turquía	3.621	52.004	8.082	56.536	-1.118	-3.013	2.171	4.866	-3.408	-2.679	3.298	20.568
Ucrania	..	20.355	..	21.891	..	-644	..	845	..	-1.335	..	793
Uganda	329	825	441	1.651	-7	-17	-2	322	-121	-521	3	725
Uruguay	1.526	4.256	2.144	4.450	-100	-208	9	81	-709	-321	2.401	2.587
Uzbekistán	..	3.980	..	4.417	..	-175	..	29	..	-583
Venezuela	19.968	25.120	15.130	18.282	329	-2.031	-439	-123	4.728	4.684	13.360	14.729
Viet Nam	..	11.485	..	13.465	-72	-602	17	713	-775	-1.870	..	1.986
Yemen, Rep. del	..	2.522	..	3.005	..	-636	..	1.254	..	135	..	1.010
Zambia	1.609	1.321	1.765	1.270	-205	-543	-155	..	-516	..	206	69
Zimbabwe	1.610	3.059	1.730	3.692	-61	-405	31	..	-149	..	419	310
Todo el mundo	2.291.841 t	6.886.726 t	2.323.396 t	6.763.911 t								
De ingreso bajo	100.391	410.532	125.802	407.224								
Excl. China e India	79.559	159.077	101.300	181.262								
De ingreso mediano	509.704	1.282.683	470.588	1.335.448								
De ingreso mediano bajo	197.222	476.598	208.570	496.002								
De ingreso mediano alto	312.785	805.648	267.306	838.247								
De ingreso bajo y mediano	632.929	1.693.448	596.880	1.742.630								
África al sur del Sahara	87.905	100.807	81.894	106.398								
América Latina y el Caribe	114.161	337.037	129.051	377.410								
Asia meridional	17.314	66.540	28.820	90.646								
Asia oriental y el Pacífico	105.229	661.970	110.191	640.933								
Europa y Asia central	..	347.889	..	371.154								
Oriente Medio y Norte de África	180.284	177.797	130.208	155.923								
De ingreso alto	1.680.398	5.195.331	1.732.925	5.022.907								

a. Los datos anteriores a 1990 se refieren a la República Federal de Alemania antes de la unificación. b. Incluye a Luxemburgo. c. Los datos anteriores a 1992 incluyen a Eritrea.

Cuadro 16. Finanzas del sector privado

País	Inversión privada % de la inversión interna bruta en activo fijo		Capitalación de los mercados de los valores bursátiles Millones de dólares		Número de empresas nacionales cotizadas en bolsa		Margen de las tasas de interés (tasa de los préstamos menos tasa de los depósitos) Puntos porcentuales		Crédito interno suministrado por el sector bancario % del PIB	
	1980	1997	1990	1998	1990	1997	1990	1998	1990	1998
Albania	2,1	7,2	..	53,2
Alemania	355.073	825.233	413	700	4,5	6,1	108,5	145,8
Angola	..	88,0	8,1	..	14,3
Arabia Saudita	48.213	42.563	59	70	14,4	..
Argelia	67,4	72,5	74,7	42,9
Argentina	..	94,2	3.268	45.332	179	136	..	3,1	32,4	28,3
Armenia	..	53,7	..	16	..	59	..	23,5	62,3	8,2
Australia	73,5	81,8	107.611	696.656	1.089	1.219	4,5	3,4	103,5	89,4
Austria	11.476	35.724	97	101	..	3,8	123,0	131,9
Azerbaiyán	..	96,5	57,2	13,5
Bangladesh	57,7	67,8	321	1.034	134	202	4,0	5,6	24,1	32,8
Belarus	12,7	..	17,7
Bélgica	65.449	136.965	182	138	6,9	4,2	70,9	147,9
Benin	..	59,5	9,0	..	22,4	7,0
Bolivia	..	58,1	..	344	..	11	18,0	26,6	30,7	67,1
Botswana	60,4	44,6	261	724	9	12	1,8	4,8	-46,4	-74,5
Brasil	89,8	88,7	16.354	160.887	581	536	89,8	53,3
Bulgaria	85,9	992	..	15	8,9	10,3	118,5	30,0
Burkina Faso	..	52,4	9,0	..	13,7	13,4
Burundi	8,1	30,9	24,5	25,4
Camboya	..	68,9	10,5	..	7,7
Camerún	77,8	93,7	11,0	17,0	31,2	16,8
Canadá	87,4	86,3	241.920	567.635	1.144	1.362	1,3	1,6	85,8	99,0
Chad	11,0	17,0	10,9	9,8
Chile	..	80,9	13.645	51.866	215	295	8,6	5,3	73,0	65,6
China	43,4	49,1	2.028	231.322	14	764	0,7	2,6	90,0	120,0
Hong Kong, China	85,1	..	83.397	413.323	284	658	3,3	2,4	156,3	146,8
Colombia	58,2	59,1	1.416	13.357	80	189	8,8	9,7	35,9	45,7
Congo, Rep. del	..	66,5	11,0	17,0	29,1	21,8
Congo, Rep. Dem. del	42,4	64,4	25,3	..
Corea, Rep. de	86,0	..	110.594	114.593	669	776	0,0	2,0	56,9	84,1
Costa Rica	61,3	80,0	475	820	82	114	11,4	9,7	29,9	46,1
Côte d'Ivoire	53,2	70,2	549	1.818	23	35	9,0	..	44,5	28,1
Croacia	..	59,6	..	3.190	1	77	499,3	11,1	..	46,4
Dinamarca	39.063	93.766	258	237	6,2	4,8	63,0	61,2
Ecuador	59,7	82,9	69	1.527	65	41	-6,0	10,4	17,2	45,9
Egypto, Rep. Árabe de	30,1	68,4	1.765	24.381	573	650	7,0	3,7	106,8	95,5
El Salvador	44,8	77,0	..	499	..	59	3,2	4,7	32,0	40,8
Eritrea	..	53,8
Eslovenia	..	90,4	..	2.450	24	26	142,0	5,5	36,8	35,8
España	111.404	290.383	427	384	5,4	2,1	110,9	114,9
Estados Unidos	86,5	85,9	3.059.434	11.308.779	6.599	8.851	114,6	162,8
Estonia	..	74,4	..	519	..	22	..	8,6	65,0	31,6
Etiopía	..	56,6	3,6	4,5	50,4	44,1
Ex Rep. Yug. de Macedonia	..	91,2	9,4	..	20,7
Federación de Rusia	..	76,6	244	20.598	13	208	..	24,7	..	35,6
Filipinas	69,0	..	5.927	35.314	153	221	4,6	4,7	23,2	69,8
Finlandia	22.721	73.322	73	124	4,1	3,3	84,3	57,4
Francia	314.384	674.368	578	683	6,0	3,3	106,1	103,3
Georgia	..	84,0
Ghana	..	46,4	76	1.384	13	21	13,2	27,7
Grecia	51,5	..	15.228	79.992	145	230	8,1	7,9	73,3	56,3
Guatemala	63,8	80,4	..	139	..	7	5,1	11,1	17,4	16,1
Guinea	..	68,5	0,2	..	5,4	6,8
Haití	..	51,0	10,6	32,9	25,8
Honduras	62,1	72,2	40	..	26	119	8,3	12,1	40,9	28,5
Hungría	505	14.028	21	49	4,1	3,2	82,6	..
India	55,1	68,7	38.567	105.188	6.200	5.843	50,6	48,2
Indonesia	..	60,5	8.081	21.224	125	282	3,3	-6,9	45,5	57,9
Irán, Rep. Islámica del	34.282	15.123	97	263	62,1	..
Irlanda	24.135	..	83	5,0	5,8	57,3	100,2
Israel	3.324	39.628	216	640	12,0	5,2	106,2	82,3
Italia	148.766	344.665	220	235	7,3	4,7	90,1	93,6
Jamaica	911	2.139	44	49	6,6	19,1	34,8	42,7
Japón	2.917.679	2.216.699	2.071	2.387	3,4	2,1	266,8	137,4
Jordania	51,3	84,0	2.001	5.838	105	139	2,2	3,2	110,0	93,2
Kazajstán	9,1
Kenya	54,7	61,8	453	2.024	54	58	5,1	11,1	52,9	51,7
Kuwait	25.880	..	74	0,4	2,6	217,6	92,3
Lesotho	..	81,8	7,4	9,3	27,4	-27,2
Letonia	..	89,2	..	382	..	50	..	9,0	..	15,2
Libano	..	79,3	..	2.904	..	9	23,1	6,9	132,6	134,9
Lituania	..	88,2	..	1.074	..	607	..	6,2	..	11,7
Madagascar	..	46,9	5,3	15,6	26,2	13,9
Malasia	62,6	73,0	48.611	107.104	282	708	1,3	2,1	77,9	162,4

Nota. Respecto de la comparabilidad y cobertura de los datos, véanse las Notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

ESTADOS Y MERCADOS

País	Inversión privada % de la inversión interna bruta en activo fijo		Capitalación de los mercados bursátiles Millones de dólares		Número de empresas nacionales cotizadas en bolsa		Margen de las tasas de interés (tasa de los préstamos menos tasa de los depósitos) Puntos porcentuales		Crédito interno suministrado por el sector bancario % del PIB	
	1980	1997	1990	1998	1990	1997	1990	1998	1990	1998
Malawi	21,4	27,7	8,9	18,6	17,8	6,5
Mali	..	60,8	9,0	..	13,7	14,4
Marruecos	..	70,4	966	15.676	71	49	0,5	..	42,9	81,7
Mauritania	..	78,3	5,0	..	54,7	2,4
México	57,0	81,5	32.725	91.746	199	198	..	14,9	36,6	34,8
Mongolia	54	..	434	..	15,7	68,5	13,3
Mozambique	..	43,7	15,6	2,4
Myanmar	20,6	55,0	2,1	4,0	44,7	34,4
Namibia	42,0	62,2	21	689	3	13	10,6	7,8	19,5	53,9
Nepal	60,2	65,8	..	200	..	98	2,5	5,1	33,4	35,9
Nicaragua	..	38,6	12,5	10,9	206,6	141,0
Niger	20,1	45,3	9,0	..	16,2	9,3
Nigeria	..	44,0	1.372	2.887	131	182	5,5	13,1	23,7	14,2
Noruega	70,3	..	26.130	66.503	112	196	4,6	0,7	67,4	62,4
Nueva Zelandia	69,2	87,2	8.835	90.483	171	190	4,4	4,4	74,3	104,5
Países Bajos	85,1	86,3	119.825	468.736	260	201	8,4	3,4	107,4	131,5
Pakistán	36,1	65,4	2.850	5.418	487	781	50,9	50,9
Panamá	..	83,3	226	2.175	13	21	3,6	4,1	52,7	92,9
Papua Nueva Guinea	58,6	84,9	6,9	4,0	35,8	35,7
Paraguay	85,1	67,5	..	389	..	60	8,1	14,0	14,9	33,4
Perú	75,6	84,7	812	11.645	294	248	2.335,0	15,7	16,2	22,0
Polonia	..	86,6	144	20.461	9	143	462,5	6,3	19,5	38,6
Portugal	9.201	62.954	181	148	7,8	3,9	71,8	108,0
Reino Unido	70,0	87,0	848.866	1.996.225	1.701	2.046	2,2	2,7	123,0	129,3
República Árabe Siria	36,1	56,6	38,5
República Centroafricana	46,5	42,2	11,0	17,0	12,9	10,6
República Checa	12.045	..	276	..	4,7	..	74,2
República de Moldova	..	86,2	9,1	62,8	26,7
Rep. Dem. Pop. Lao	2,5	11,5	5,1	16,4
República Dominicana	68,4	83,0	..	140	..	6	15,2	8,0	31,5	33,1
República Eslovaca	965	..	872	..	4,9	..	71,8
República Kirguisa	..	94,9	..	5	..	27	..	37,7	..	19,1
Rep. Unida de Tanzania	..	83,8	18,9	39,2	13,5
Rumania	1.016	..	76	79,7	24,2
Rwanda	..	18,0	6,3	..	17,1	12,1
Senegal	58,1	70,1	9,0	..	33,8	21,8
Sierra Leona	12,0	16,7	26,3	52,1
Singapur	75,6	..	34.308	106.317	150	303	2,7	2,8	60,9	85,4
Sri Lanka	77,4	77,6	917	1.705	175	239	-6,4	-7,0	43,1	32,2
Sudáfrica	50,8	72,9	137.540	170.252	732	642	2,1	5,3	102,7	83,4
Suecia	..	79,7	97.929	272.730	258	245	6,8	4,0	145,5	80,9
Suiza	160.044	575.338	182	216	-0,9	3,4	179,0	177,2
Tailandia	68,1	67,7	23.896	34.903	214	431	2,2	3,8	91,1	159,5
Tayikistán
Togo	28,3	85,0	9,0	..	21,3	24,9
Túnez	46,9	49,3	533	2.268	13	34	62,5	53,3
Turkmenistán
Turquía	..	78,5	19.065	33.646	110	257	25,9	34,1
Ucrania	..	0,0	..	570	32,2	83,2	24,7
Uganda	..	63,6	7,4	9,5	17,7	7,0
Uruguay	..	72,1	..	212	36	16	76,6	42,8	60,1	41,3
Uzbekistán	465	..	4
Venezuela	51,4	43,6	8.361	7.587	76	91	0,5	11,3	37,4	17,5
Viet Nam	..	79,7	5,3	15,9	22,6
Yemen, Rep. del	..	63,2	62,0	35,7
Zambia	..	60,1	..	705	..	6	9,4	18,7	67,8	63,5
Zimbabwe	87,3	88,7	2.395	1.310	57	64	2,9	13,0	41,7	62,7
Todo el mundo	.. p	.. p	9.398.391 s	23.540.720 s	29.189 s	40.394 s			125,2 p	126,2 p
De ingreso bajo	47,7	55,2	54.588	387.184	7.211	8.948			60,0	86,0
Excl. China e India	..	63,0	16.021	52.352	1.011	2.341			38,1	37,4
De ingreso mediano	..	82,4	430.570	1.404.501	4.914	9.193			57,9	52,9
De ingreso mediano bajo	..	70,5	176.701	524.675	2.455	4.433			..	57,5
De ingreso mediano alto	69,1	87,6	253.869	879.826	2.459	4.760			54,1	51,8
De ingreso bajo y mediano	..	73,3	485.158	1.791.685	12.125	18.141			58,5	65,3
África al sur del Sahara	52,0	67,3	142.594	245.652	1.011	1.077			57,5	45,5
América Latina y el Caribe	70,0	84,0	78.470	608.395	1.748	2.238			59,1	41,9
Asia meridional	53,8	68,6	42.655	143.250	6.996	7.163			48,3	47,2
Asia oriental y el Pacífico	57,3	66,9	197.109	426.006	1.443	3.624			70,9	108,6
Europa y Asia central	..	75,3	19.065	243.096	110	2.711			..	32,9
Oriente Medio y Norte de África	5.265	125.286	817	1.328			54,3	..
De ingreso alto	8.913.233	21.749.035	17.064	22.253			140,0	140,4

Cuadro 17. Función del Estado en la economía

País	Subvenciones y otras transferencias corrientes		Valor agregado por las empresas estatales		Gasto militar		Clasificación del riesgo compuesto según la ICRG ^a	Clasificación crediticia de <i>Institucional Investor</i> ^a	Tasa impositiva marginal máxima ^a		
	% del total de gastos		% del PIB		% del PIB				Individual		De las empresas %
	1985	1997	1985-90	1990-96	1985	1995			1998	1998	
Albania	..	48	5,3	1,1	60,5	10,7
Alemania	55	58	82,8	92,5	53	66.988	30
Angola	19,9	3,0	46,5	11,5
Arabia Saudita	22,7	13,5	69,0	54,4	0	..	45
Argelia	2,5	3,2	52,8	25,2
Argentina	59	58	2,7	1,3	3,8	1,7	76,3	42,7	33	120.000	33
Armenia	0,9	61,0
Australia	63	69	2,7	2,5	80,0	74,3	47	32.404	36
Austria	58	59	1,3	0,9	84,8	88,7	50	55.564	34
Azerbaiyán	2,8	56,0	..	40	1.850	32
Bangladesh	3,1	3,4	1,7	1,7	66,0	25,0
Belarus	..	54	0,8	59,8	11,9
Bélgica	56	59	2,8	..	3,1	1,7	80,5	83,5	55	65.547	39
Benin	2,2	1,2	..	16,3
Bolivia	27	40	13,9	13,8	3,3	2,3	67,5	28,0	25
Botswana	29	31	5,6	5,6	2,5	5,3	82,0	53,5	30	21.008	15
Brasil	42	..	7,6	8,0	0,8	1,7	61,5	37,4	25	19.459	15
Bulgaria	..	37	14,1	2,8	75,5	28,6	40	7.232	30
Burkina Faso	9	1,9	2,9	65,5	18,8
Burundi	..	11	7,3	..	3,0	4,4
Cambodia	3,1
Camerún	14	13	18,0	8,5	1,9	..	63,5	18,1	60	12.345	39
Canadá	60	2,2	1,7	82,8	83,0	29	41.370	38
Chad	2	2,0	3,1
Chile	51	52	14,4	8,1	4,0	3,8	74,0	61,8	45	6.748	15
China,	4,9	2,3	75,5	57,2	45	12.077	30
Hong Kong, China	76,3	61,8	20	11.688	17
Colombia	48	..	7,0	..	1,6	2,6	57,3	44,5	35	38.764	35
Congo, Rep. del	15,1	..	4,0	2,9	50,0	9,7
Congo, Rep. Dem. del	7	2	1,2	0,3	39,5	11,1	50	13.167	..
Corea, Rep. de	38	49	10,3	..	5,0	3,4	74,5	52,7	40	56.529	28
Costa Rica	33	23	8,1	..	0,7	0,6	76,3	38,4	25	15.746	30
Côte d'Ivoire	67,3	24,3	10	3.950	35
Croacia	..	38	10,5	70,8	39,0
Dinamarca	57	64	2,3	1,8	86,0	84,7	58	..	34
Ecuador	10,2	..	2,8	3,7	61,5	25,5	25	66.226	25
Egipto, Rep. Árabe de	31	25	12,8	5,7	69,0	44,4	32	13.749	40
El Salvador	11	20	1,8	..	5,7	1,1	76,8	31,2	30	22.857	25
Eritrea
Eslovenia	1,5	79,5	58,4
España	55	66	2,4	1,6	79,5	80,3	48	69.216	35
Estados Unidos	49	60	6,1	3,8	82,8	92,2	40	278.450	35
Estonia	..	47	1,1	73,0	42,8	26	..	26
Etiopía	7	13	6,7	2,2	57,8	16,2
Ex Rep. Yug. de Macedonia	3,3
Federación de Rusia	11,4	49,8	20,0	35	8.587	35
Filipinas	7	18	2,3	2,2	1,4	1,5	73,0	43,3	34	12.464	34
Finlandia	67	65	1,7	2,0	86,5	82,2	38	56.450	28
Francia	64	65	11,2	..	4,0	3,1	81,8	90,8	33
Georgia	2,4	..	10,9
Ghana	10	..	8,5	..	1,0	1,4	62,8	29,5	35	7.269	35
Grecia	35	22	11,5	..	7,0	5,5	76,3	56,1	45	55.923	35
Guatemala	14	8	1,9	2,1	1,6	1,3	68,3	27,2	25	29.221	30
Guinea	1,5	60,5	15,4
Haití	43	1,5	2,9	55,0	11,2
Honduras	5,5	..	3,5	1,4	58,8	19,8	30	75.758	15
Hungría	69	55	7,2	1,5	77,8	55,9	42	5.394	18
India	44	38	13,4	13,4	3,5	2,4	63,3	44,5	40	5.059	40
Indonesia	24	21	14,5	..	2,4	1,8	48,5	27,9	30	8.938	30
Irán, Rep. Islámica del	13	15	7,7	2,6	66,3	27,7	54	173.227	12
Irlanda	57	60	1,7	1,3	87,5	81,8	46	14.493	32
Israel	33	48	20,3	9,6	64,8	54,3	50	57.387	36
Italia	57	57	2,2	1,8	80,8	79,1	46	181.801	37
Jamaica	1	0,9	0,8	71,3	28,0	25	2.215	33
Japón	52	1,0	1,0	83,3	86,5	50	230.592	38
Jordania	14	11	15,5	7,7	73,8	37,3
Kazajstán	0,9	69,0	27,9	40	..	30
Kenya	18	18	11,6	..	2,3	2,3	63,8	24,1	33	384	35
Kuwait	26	20	5,7	11,6	73,5	56,5	0	..	6
Lesotho	5	9	5,3	1,9
Letonia	..	61	0,9	71,0	38,0	25	..	25
Libano	..	13	3,7	55,3	31,9
Lituania	..	41	0,5	73,5	..	33	..	29
Madagascar	..	8	1,9	0,9	66,0
Malasia	13	24	3,8	3,0	70,8	51,0	30	38.961	28

Nota: Respecto de la comparabilidad y cobertura de los datos, véanse las Notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

ESTADOS Y MERCADOS

País	Subvenciones y otras transferencias corrientes % del total de gastos		Valor agregado por las empresas estatales % del PIB		Gasto militar % del PIB		Clasificación del riesgo compuesto según la ICRG ^a Febrero 1999	Clasificación crediticia de <i>Institutional Investor</i> ^a Marzo 1999	Tasa impositiva marginal máxima ^a		
	1985	1997	1985-90	1990-96	1985	1995			Individual		De las empresas %
									%	Sobre ingresos superiores a (\$)	
Malawi	7	..	4,3	..	2,0	1,6	61,8	20,4	38	1.969	38
Mali	8	2,9	1,8	66,5	15,4
Marruecos	15	12	16,8	..	6,0	4,3	72,3	43,2	44	6.203	35
Mauritania	6,9	3,2
México	21	43	6,7	4,9	0,7	1,0	66,3	46,0	35	25.492	34
Mongolia	..	42	8,3	2,4	66,3
Mozambique	9,9	5,4	58,5	17,9
Myanmar	55,0	18,7
Namibia	29	2,1	77,8	..	35	16.461	35
Nepal	1,1	0,9	..	24,4
Nicaragua	11	25	17,4	2,2	47,8	11,6	30	18.083	30
Niger	5,1	..	0,8	1,2	54,8
Nigeria	9	1,5	..	56,3	16,8	25	1.600	28
Noruega	68	69	3,1	2,7	88,3	86,8	28	6.835	28
Nueva Zelanda	51	38	2,0	1,3	77,5	73,1	33	19.922	33
Países Bajos	69	72	3,0	2,1	87,8	91,7	60	51.373	35
Pakistán	15	8	6,2	6,1	53,5	20,4
Panamá	17	25	7,6	7,6	2,0	1,4	72,3	39,9	30	200.000	15
Papua Nueva Guinea	16	1,5	1,4	67,0	30,4	47	57.803	15
Paraguay	23	..	4,8	4,5	1,1	1,4	63,0	31,3	0	..	30
Perú	11	36	6,4	5,7	6,7	1,7	66,3	35,0	30	50.036	30
Polonia	75	62	10,2	2,3	80,5	56,7	40	14.372	36
Portugal	45	37	15,1	..	2,9	2,6	82,0	76,1	40	34.186	37
Reino Unido	55	56	3,6	2,8	5,1	3,0	81,3	90,2	40	44.580	31
República Árabe Siria	21,8	7,2	71,5	23,0
República Centrafricana	4,1	..	1,8
República Checa	..	74	2,3	76,5	..	40	23.750	35
República de Moldova	2,1	54,5
Rep. Dem. Pop. Lao	7,4	4,2
República Dominicana	17	17	1,2	1,4	72,0	28,1	25	16.176	25
República Eslovaca	3,0	77,8	41,3	42	31.576	40
República Kirguisa	40	250	30
Rep. Unida de Tanzania	22	..	12,9	..	3,8	1,8	58,8	18,3	35	13.405	30
Rumania	27	50	6,9	2,5	57,8	31,2	45	3.672	38
Rwanda	1,7	5,2
Senegal	6,9	..	2,8	1,6	63,0	21,7	50	20.821	35
Sierra Leona	5	24	0,8	6,1	29,5	6,3
Singapur	10	8	5,9	4,7	87,5	81,3	28	238.095	26
Sri Lanka	16	20	2,9	4,6	63,8	33,3	30	4.862	35
Sudáfrica	31	48	14,9	..	3,8	2,2	68,8	45,8	45	20.576	35
Suecia	64	71	3,0	2,8	83,5	79,7	31	27.198	28
Suiza	..	66	2,4	1,6	87,3	92,7	13	46.382	45
Tailandia	8	7	4,2	2,5	67,0	46,9	37	84.836	30
Tayikistán	3,7
Togo	11	2,6	2,3	60,8	16,6
Túnez	29	29	3,6	2,0	72,8	50,3
Turkmenistán	1,7
Turquía	41	47	6,5	5,1	4,6	4,0	56,0	36,9	45	59.259	25
Ucrania	2,9	59,0	17,2	40	10.754	30
Uganda	2,0	2,3	63,0	20,3	30	4.316	30
Uruguay	43	61	5,0	..	2,9	2,4	73,0	46,5	0	..	30
Uzbekistán	3,8
Venezuela	31	48	22,3	..	2,1	1,1	62,8	34,4
Viet Nam	19,4	2,6	60,3	27,8	50	5.695	25
Yemen, Rep. del	..	33	62,8
Zambia	..	15	32,2	2,8	59,8	16,1	30	1.212	35
Zimbabwe	37	..	10,8	11,3	5,7	4,0	52,0	26,5	40	3.578	38
Todo el mundo	28 m	32 m			5,2 p	2,8 p	67,7 m	35,3 m			
De ingreso bajo					59,3	19,8			
Excl. China e India					59,0	18,5			
De ingreso mediano	23	33					69,5	36,3			
De ingreso mediano bajo	19	25					67,9	29,2			
De ingreso mediano alto	38	49					73,0	42,9			
De ingreso bajo y mediano					64,0	28,6			
África al sur del Sahara					60,8	18,5			
América Latina y el Caribe	23	33					67,0	33,7			
Asia meridional	16	20					62,8	25,7			
Asia oriental y el Pacífico					67,8	38,0			
Europa y Asia central					65,9	33,8			
Oriente Medio y Norte de África	..	13					70,5	34,3			
De ingreso alto	55	59					83,4	80,8			

a. Este material, registrado como propiedad intelectual, se ha reproducido con autorización de las siguientes entidades: PRS Group, 6320 Fly Road, Suite 102, P.O. Box 248, East Syracuse, N.Y. 13057; *Institutional Investor*, Inc., 488 Madison Avenue, New York, N.Y. 10022; PricewaterhouseCoopers, 1177 Avenue of the Americas, New York, N.Y. 10036. El uso de estos datos por terceros debe contar con el consentimiento previo por escrito de los proveedores antes mencionados.

Cuadro 18. Energía eléctrica y transporte

País	Energía eléctrica						Bienes transportados por carretera		Bienes transportados por ferrocarril		Pasajeros transportados por vía aérea Miles 1996
	Consumo per cápita		Pérdidas en la transmisión y distribución		Caminos pavimentados		Millones de toneladas-km		Toneladas-km por millón de dólares del PIB (PPA)		
	Kilovatios-hora		% de la producción		% del total			1990	1997	1990	
Albania	1.083	904	4	52	..	30	1.195	80	85.396	5.523	13
Alemania	5.005	5.596	4	5	99	99	245.700	281.300	..	39.350	40.118
Angola	67	61	25	28	25	25	585
Arabia Saudita	1.356	3.980	9	8	41	43	4.634	4.206	11.706
Argelia	265	524	11	18	67	69	14.000	..	25.161	..	3.494
Argentina	1.170	1.541	13	18	29	29	36.412	..	7.913
Armenia	2.729	905	10	38	99	100	1.533	479
Australia	5.393	8.086	10	7	35	39	82.122	..	30.075
Austria	4.371	5.952	6	6	100	100	13.300	16.600	89.362	78.423	4.719
Azerbaiyán	2.440	1.822	14	22	3.287	497	1.233
Bangladesh	16	97	35	30	7	12	8.032	..	1.252
Belarús	2.455	2.476	9	16	96	98	22.128	9.065	1.297.626	624.045	843
Bélgica	4.402	6.878	5	5	81	80	32.100	42.800	46.189	31.976	5.174
Benin	36	48	220	87	20	20	75
Bolivia	226	371	10	12	4	6	37.118	..	1.784
Botswana	32	24	104
Brasil	974	1.660	12	17	10	9	56.068	..	22.012
Bulgaria	3.349	3.577	10	13	92	92	13.823	483	360.291	210.161	718
Burkina Faso	17	16	138
Burundi	18	7	9
Camboya	8	8	..	1.200
Camerún	167	171	7	20	11	13	33.209	34.023	362
Canadá	12.329	15.129	9	7	35	35	54.700	71.473	433.765	..	22.856
Chad	1	1	93
Chile	876	1.864	12	9	14	14	15.882	5.998	3.622
China	253	687	8	7	671.824	364.633	51.770
Hong Kong, China	2.167	5.013	11	14	100	100
Colombia	561	922	16	22	12	12	6.227	..	2.400	..	8.342
Congo, Rep. del	94	207	1	0	10	10	144.851	..	253
Congo, Rep. Dem. del	147	130	8	3	32.198	..	178
Corea, Rep. de	841	4.453	6	5	72	74	31.841	74.504	40.875	24.826	33.003
Costa Rica	860	1.349	0	12	15	17	2.243	3.070	918
Côte d'Ivoire	192	174	7	16	9	10	15.791	13.486	179
Croacia	0	2.291	..	16	80	82	2.458	470	190.170	86.593	727
Dinamarca	4.245	6.113	7	5	100	100	9.400	9.400	19.119	14.518	5.892
Ecuador	361	616	14	21	13	19	2.638	3.558	1.925
Egipto, Rep. Árabe de	380	924	13	0	72	78	31.400	31.500	23.310	..	4.282
El Salvador	293	516	13	13	14	20	1.800
Eritrea	19	22
Eslovenia	4.089	4.766	8	6	72	83	3.440	1.775	142.879	112.529	393
España	2.401	3.749	9	9	74	99	151.000	186.700	22.427	15.984	27.759
Estados Unidos	8.914	11.796	9	7	58	61	1.073.100	1.439.532	360.699	361.911	571.072
Estonia	3.433	3.293	5	19	52	51	4.510	2.773	516.391	536.100	149
Etiopía	16	18	8	1	15	15	2.467	..	743
Ex Rep. Yug. de Macedonia	0	2.443	59	64	1.708	1.210	287
Federación de Rusia	4.706	4.165	8	9	74	..	300	138	2.725.816	..	22.117
Filipinas	353	405	2	17	0	0	7.263
Finlandia	7.779	12.979	6	4	61	64	26.300	24.100	99.052	68.994	5.598
Francia	3.881	6.091	7	6	..	100	137.000	158.200	49.908	39.109	41.253
Georgia	1.910	1.020	16	23	94	94	7.370	98	152
Ghana	426	275	0	0	20	24	6.811	..	197
Grecia	2.064	3.395	7	7	92	92	12.600	12.800	6.395	1.913	6.396
Guatemala	212	364	6	13	25	28	300
Guinea	15	17	36
Haití	41	34	26	54	22	24
Honduras	225	350	14	27	21	20
Hungría	2.335	2.814	10	13	50	43	1.836	770	247.428	104.327	1.563
India	130	347	18	18	47	46	248.469	176.217	13.395
Indonesia	44	296	19	12	46	46	8.619	..	17.139
Irán, Rep. Islámica del	491	1.142	10	20	..	50	40.223	..	7.610
Irlanda	2.528	4.363	10	9	94	94	5.100	5.500	14.322	9.132	7.677
Israel	2.826	5.081	5	4	100	100	16.663	11.947	3.695
Italia	2.831	4.196	9	7	100	100	177.900	197.600	20.795	18.420	25.839
Jamaica	482	2.108	17	11	64	71	1.388
Japón	4.395	7.083	4	4	69	74	274.444	305.510	11.603	8.664	95.914
Jordania	387	1.187	19	10	100	100	78.625	47.242	1.299
Kazajstán	0	2.865	..	15	55	83	44.775	6.481	5.042.201	..	568
Kenya	92	126	16	16	13	14	75.496	..	779
Kuwait	4.749	12.808	10	0	73	81	2.133
Lesotho	18	18	17
Letonia	2.664	1.783	26	47	13	38	5.853	800	1.209.517	1.114.210	276
Libano	789	1.651	10	13	95	95	775
Lituania	2.715	1.785	12	11	82	89	7.019	8.622	915.522	545.100	214
Madagascar	15	12	542
Malasia	630	2.078	9	11	70	75	16.313	9.416	15.118

Nota: Respecto de la comparabilidad y cobertura de los datos, véanse las Notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

ESTADOS Y MERCADOS

País	Energía eléctrica				Caminos pavimentados		Bienes transportados por carretera		Bienes transportados por ferrocarril		Pasajeros transportados por vía aérea Miles 1996
	Consumo per cápita		Pérdidas en la transmisión y distribución		% del total		Millones de toneladas-km		Toneladas-km por millón de dólares del PIB (PPA)		
	1980	1996	1980	1996	1990	1997	1990	1997	1990	1997	
Malawi	22	19	14.881	10.003	153
Mali	11	12	53.882	..	75
Marruecos	223	408	10	4	49	52	2.638	2.086	72.108	55.523	2.301
Mauritania	11	11	235
México	846	1.381	11	15	35	37	108.884	165.000	64.884	53.917	14.678
Mongolia	10	3	1.871	..	1.324.119
Mozambique	370	76	0	0	17	19	..	110	163
Myanmar	31	58	22	36	11	12	335
Namibia	11	8	308.833	139.137	237
Nepal	13	39	29	28	38	42	755
Nicaragua	303	256	14	28	11	10	51
Niger	29	8	75
Nigeria	68	85	36	32	30	19	3.009	..	221
Noruega	18.289	23.487	9	8	69	74	7.940	11.838	12.727
Nueva Zelanda	6.269	8.420	13	11	57	58	51.927	..	9.597
Países Bajos	4.057	5.555	4	4	88	90	22.900	27.600	12.779	9.751	17.114
Pakistán	125	333	29	23	54	58	352	84.174	43.586	26.582	5.375
Panamá	828	1.140	13	18	32	34	689
Papua Nueva Guinea	3	4	970
Paraguay	233	914	6	7	9	10	261
Perú	502	598	13	15	10	10	7.486	..	2.328
Polonia	2.470	2.420	10	13	62	66	49.800	95.500	475.103	284.381	1.806
Portugal	1.469	3.044	12	10	10.900	11.200	13.976	13.598	4.806
Reino Unido	4.160	5.198	8	9	100	100	136.300	153.900	17.191	..	64.209
República Árabe Siria	354	755	18	0	72	23	48.075	29.655	599
República Centroafricana	144	60	75
República Checa	3.595	4.875	7	8	100	100	..	43.088	..	207.099	1.394
República de Moldova	1.495	1.314	8	23	87	87	6.305	780	190
Rep. Dem. Pop. Lao	24	14	120	125
República Dominicana	433	608	21	25	45	49	30
República Eslovaca	3.817	4.450	8	6	99	99	4.180	3.779	..	297.426	63
República Kirguisa	1.556	1.479	6	33	90	91	5.627	350	488
Rep. Unida de Tanzania	50	59	14	12	37	4	77.466	91.623	224
Rumania	2.434	1.757	6	12	51	51	13.800	22.400	507.379	231.838	913
Rwanda	9	9	9
Senegal	97	103	11	16	27	29	51.209	..	155
Sierra Leona	11	8	15
Singapur	2.412	7.196	5	4	97	97	11.841
Sri Lanka	96	203	15	17	32	40	19	30	5.926	..	1.171
Sudáfrica	3.213	3.719	8	8	30	42	430.594	337.153	7.183
Suecia	10.216	14.239	9	7	71	77	26.500	31.200	127.826	103.299	9.879
Suiza	5.579	6.919	7	7	10.400	13.000	10.468
Tailandia	279	1.289	10	9	55	98	14.869	..	14.078
Tayikistán	2.217	2.292	7	12	72	83	594
Togo	21	32	75
Túnez	379	674	12	11	76	79	58.795	53.343	1.371
Turkmenistán	1.720	1.020	12	11	74	81	523
Turquia	439	1.161	12	17	..	25	..	139.789	30.838	17.747	8.464
Ucrania	3.598	2.640	8	10	94	95	79.668	20.532	2.109.937	1.411.737	1.151
Uganda	12.582	11.567	100
Uruguay	977	1.605	15	20	74	90	10.455	16.125	504
Uzbekistán	2.085	1.657	9	9	79	87	1.566
Venezuela	2.037	2.498	12	20	36	39	4.487
Viet Nam	50	177	18	19	24	25	13.526	16.352	2.108
Yemen, Rep. del	59	99	6	26	9	8	588
Zambia	1.016	560	7	11	17	73.728	56.426	235
Zimbabwe	990	765	14	7	14	47	274.759	196.429	654
Todo el mundo	1.576 p	2.027 p	8 p	8 p	39 m	44 m					1.389.943 s
De ingreso bajo	188	433	12	12	17	19					103.110
Excl. China e India	155	218	14	19	17	18					37.945
De ingreso mediano	1.585	1.902	9	12	52	51					238.360
De ingreso mediano bajo	1.835	1.771	8	11	54	51					102.609
De ingreso mediano alto	1.188	2.106	10	13	52	47					135.751
De ingreso bajo y mediano	633	886	9	12	29	30					341.470
África al Sur del Sahara	444	439	9	10	17	16					16.049
América Latina y el Caribe	854	1.347	12	16	22	26					76.275
Asia Meridional	116	313	19	19	38	41					22.445
Asia oriental y el Pacífico	260	724	8	9	24	12					143.204
Europa y Asia central	2.925	2.795	8	11	77	83					46.014
Oriente Medio y Norte de África	483	1.162	10	9	67	50					37.484
De ingreso alto	5.783	8.121	8	6	86	92					1.048.473

Cuadro 19. Comunicaciones, información y ciencia y tecnología

País	Por 1.000 habitantes							Hosts de Internet Por cada 10.000 personas Enero 1999	Científicos e ingenieros dedicados a la investigación y el desarrollo Por millón de personas 1985-95	Exportaciones de productos de alta tecnología % de las exportaciones 1997	Número de solicitudes de patentes presentadas ^a 1995	
	Diarios	Radios	Televisores	Líneas telefónicas principales	Teléfonos portátiles	Computadoras personales	Residentes				No residentes	
	1996	1996	1997	1997	1997	1997						
Albania	34	235	161	23	1	..	0,30	..	1	1	18.761	
Alemania	311	946	570	550	99	255,5	160,23	2.843	26	56.757	98.338	
Angola	12	54	91	5	1	0,7	0,00	
Arabia Saudita	59	319	260	117	17	43,6	0,15	..	29	27	810	
Argelia	38	239	67	48	1	4,2	0,01	..	22	48	150	
Argentina	123	677	289	191	56	39,2	18,28	671	15	
Armenia	23	5	218	150	2	..	1,01	162	20.268	
Australia	297	1.385	638	505	264	362,2	420,57	3.166	39	9.196	34.125	
Austria	294	740	496	492	144	210,7	176,79	1.631	24	2.506	75.985	
Azerbaiyán	28	20	211	87	5	..	0,21	165	16.470	
Bangladesh	9	50	7	3	0	0	70	156	
Belarús	174	290	314	227	1	..	0,70	2.339	..	701	20.347	
Bélgica	160	792	510	468	95	235,3	162,39	1.814	23	1.356	59.099	
Benin	2	108	91	6	1	0,9	0,02	177	
Bolivia	55	672	115	69	15	..	0,78	250	9	17	106	
Botswana	27	155	27	56	0	13,4	4,18	5	56	
Brasil	40	435	316	107	28	26,3	12,88	168	18	2.655	29.451	
Bulgaria	253	531	366	323	8	29,7	9,05	318	22.235	
Burkina Faso	1	32	6	3	0	0,7	0,16	
Burundi	3	68	10	3	0	..	0,00	32	..	1	4	
Camboya	..	127	124	2	3	0,9	0,06	
Camerún	7	162	81	5	0	1,5	0,00	..	3	
Canadá	159	1.078	708	609	139	270,6	364,25	2.656	25	3.316	45.938	
Chad	0	249	2	1	0	..	0,00	
Chile	99	354	233	180	28	54,1	20,18	..	19	189	1.771	
China	..	195	270	56	10	6,0	0,14	350	21	11.698	41.016	
Hong Kong, China	800	695	412	565	343	230,8	122,71	98	29	41	2.059	
Colombia	49	565	217	148	35	33,4	3,93	..	20	87	1.172	
Congo, Rep. del	8	124	8	8	0	..	0,00	..	16	
Congo, Rep. Dem. del	3	98	43	1	0	..	0,00	2	27	
Corea, Rep. de	394	1.037	341	444	150	150,7	40,00	2.636	39	68.446	45.548	
Costa Rica	91	271	403	169	19	..	9,20	..	14	
Côte d'Ivoire	16	157	61	9	2	3,3	0,16	
Croacia	114	333	267	335	27	22,0	12,84	1.978	19	259	356	
Dinamarca	311	1.146	568	633	273	360,2	526,77	2.647	27	2.452	72.151	
Ecuador	70	342	294	75	13	13,0	1,26	169	12	7	354	
Egipto, Rep. Árabe de	38	316	127	56	0	7,3	0,31	458	7	504	706	
El Salvador	48	461	250	56	7	..	1,33	19	16	3	64	
Eritrea	..	101	11	6	0	..	0,00	
Eslovenia	206	416	353	364	47	188,9	89,83	2.544	16	301	21.686	
España	99	328	506	403	110	122,1	67,21	1.210	17	2.689	81.294	
Estados Unidos	212	2.115	847	644	206	406,7	1.131,52	3.732	44	111.883	111.536	
Estonia	173	680	479	321	99	15,1	152,98	2.018	24	12	21.144	
Etiopía	2	194	5	3	0	..	0,01	..	0	3	..	
Ex Rep. Yug. de Macedonia	19	184	252	204	6	..	2,56	53	18.934	
Federación de Rusia	105	344	390	183	3	32,0	10,04	3.520	19	18.138	28.149	
Filipinas	82	159	109	29	18	13,6	1,21	157	56	163	2.634	
Finlandia	455	1.385	534	556	417	310,7	1.058,13	2.812	26	3.262	61.556	
Francia	218	943	606	575	99	174,4	82,91	2.584	31	17.090	81.418	
Georgia	..	553	473	114	6	..	1,27	289	21.124	
Ghana	14	238	109	6	1	1,6	0,10	33	
Grecia	153	477	466	516	89	44,8	48,81	774	12	434	52.371	
Guatemala	31	73	126	41	6	3,0	0,83	99	13	2	102	
Guinea	..	47	41	3	0	0,3	0,00	
Haití	3	55	5	8	0	..	0,00	3	6	
Honduras	55	409	90	37	2	..	0,16	..	4	10	126	
Hungría	189	697	436	304	69	49,0	82,74	1.033	39	832	24.147	
India	..	105	69	19	1	2,1	0,13	149	11	1.660	6.632	
Indonesia	23	155	134	25	5	8,0	0,75	..	20	40	3.957	
Irán, Rep. Islámica del	24	237	148	107	4	32,7	0,04	521	
Irlanda	153	703	455	411	146	241,3	148,70	1.871	62	925	52.407	
Israel	291	530	321	450	283	186,1	161,96	..	33	1.363	12.172	
Italia	104	874	483	447	204	113,0	58,80	1.325	15	8.860	71.992	
Jamaica	64	482	323	140	22	4,6	1,24	8	67	
Japón	580	957	708	479	304	202,4	133,53	6.309	38	340.861	60.390	
Jordania	45	287	43	70	2	8,7	0,80	106	26	
Kazajstán	30	384	234	108	1	..	0,94	1.024	20.064	
Kenya	9	108	19	8	0	2,3	0,23	..	11	15	39.034	
Kuwait	376	688	491	227	116	82,9	32,80	..	4	
Lesotho	7	48	24	10	1	..	0,09	2	37.043	
Letonia	246	699	592	302	31	7,9	42,59	1.189	15	197	21.498	
Libano	141	892	354	179	135	31,8	5,56	
Lituania	92	292	377	283	41	6,5	27,48	..	21	101	21.249	
Madagascar	4	192	45	3	0	1,3	0,04	11	2	7	20.800	
Malasia	163	432	166	195	113	46,1	21,36	87	67	

Nota: Respecto de la comparabilidad y cobertura de los datos, véanse las Notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

ESTADOS Y MERCADOS

País	Por 1.000 habitantes						Hosts de Internet Por cada 10.000 personas Enero 1999	Científicos e ingenieros dedicados a la investigación y el desarrollo Por millón de personas 1985-95	Exportaciones de productos de alta tecnología % de las exportaciones 1997	Número de solicitudes de patentes presentadas ^a 1995	
	Diarios 1996	Radios 1996	Televisores 1997	Líneas telefónicas principales 1997	Teléfonos portátiles 1997	Computadoras personales 1997				Residentes	No residentes
Malawi	3	256	2	4	0	..	0,00	..	3	3	39.031
Mali	1	49	10	2	0	0,6	0,00
Marruecos	26	241	160	50	3	2,5	0,20	..	27	90	237
Mauritania	1	150	89	5	0	5,3	0,06
México	97	324	251	96	18	37,3	11,64	213	33	389	30.305
Mongolia	27	139	63	37	1	5,4	0,08	943	2	114	20.882
Mozambique	3	39	4	4	0	1,6	0,08	..	8
Myanmar	10	89	7	5	0	..	0,00
Namibia	19	143	32	58	8	18,6	15,79
Nepal	11	37	4	8	0	..	0,07	..	0
Nicaragua	32	283	190	29	2	..	1,47	214	38
Niger	0	69	26	2	0	0,2	0,02
Nigeria	24	197	61	4	0	5,1	0,03	15
Noruega	593	920	579	621	381	360,8	717,53	3.678	24	1.550	25.628
Nueva Zelandia	223	1.027	501	486	149	263,9	360,44	1.778	11	1.421	26.947
Países Bajos	305	963	541	564	110	280,3	358,51	2.656	44	4.884	61.958
Pakistán	21	92	65	19	1	4,5	0,23	54	4	16	782
Panamá	62	299	187	134	6	..	2,66	..	14	31	142
Papua Nueva Guinea	15	91	24	11	1	..	0,25
Paraguay	50	182	101	43	17	..	2,18	..	4
Perú	43	271	143	68	18	12,3	1,91	625	10	52	565
Polonia	113	518	413	194	22	36,2	28,07	1.299	12	2.414	24.902
Portugal	75	306	523	402	152	74,4	50,01	1.185	11	105	71.544
Reino Unido	332	1.445	641	540	151	242,4	240,99	2.417	41	25.269	104.084
República Árabe Siria	20	274	68	88	0	1,7	0,00	..	1
República Centroafricana	2	84	5	3	0	..	0,00	55	0
República Checa	256	806	447	318	51	82,5	71,79	1.159	13	623	24.856
República de Moldova	59	720	302	145	1	3,8	1,17	1.539	9	290	20.245
Rep. Dem. Pop. Lao	4	139	4	5	1	1,1	0,00
República Dominicana	52	177	84	88	16	..	5,79	..	23
República Eslovaca	185	580	401	259	37	241,6	33,27	1.821	15	201	22.865
República Kirguisa	13	115	44	76	0	..	4,04	703	24	126	20.179
Rep. Unida de Tanzania	4	278	21	3	1	1,6	0,04
Rumania	..	317	226	167	9	8,9	7,42	1.382	7	1.831	22.139
Rwanda	0	102	..	3	0	..	0,00	24
Senegal	5	141	41	13	1	11,4	0,21	..	55
Sierra Leona	5	251	20	4	0	..	0,03
Singapur	324	739	354	543	273	399,5	210,02	2.728	71	215	38.403
Sri Lanka	29	210	91	17	6	4,1	0,29	173	..	50	21.138
Sudáfrica	30	316	125	107	37	41,6	34,67	938
Suecia	446	907	531	679	358	350,3	487,13	3.714	34	7.077	76.364
Suiza	330	969	536	661	147	394,9	315,52	..	28	2.699	75.576
Tailandia	65	204	234	80	33	19,8	3,35	119	43	203	4.355
Tayikistán	20	..	281	38	0	..	0,12	709	..	32	19.570
Togo	4	217	19	6	1	5,8	0,24
Túnez	31	218	182	70	1	8,6	0,07	388	11	46	128
Turkmenistán	..	96	175	78	0	..	0,55	66	18.948
Turquía	111	178	286	250	26	20,7	4,30	261	9	367	19.668
Ucrania	54	872	493	186	1	5,6	3,13	3.173	..	3.640	22.862
Uganda	2	123	26	2	0	1,4	0,05	38.497
Uruguay	116	610	242	232	46	21,9	46,61	688	8	25	182
Uzbekistán	3	452	273	63	0	..	0,10	1.760	..	914	21.088
Venezuela	206	471	172	116	46	36,6	3,37	208	10	182	1.822
Viet Nam	4	106	180	21	2	4,6	0,00	308	..	37	22.206
Yemen, Rep. del	15	64	273	13	1	1,2	0,01	..	0
Zambia	14	121	80	9	0	..	0,31	6	93
Zimbabwe	18	96	29	17	1	9,0	0,87	..	6	30	181
Todo el mundo	.. p	380 p	280 p	144 p	40 p	58,4 p	75,22 p				
De ingreso bajo	..	147	162	32	5	4,4	0,17				
Excl. China e India	13	133	59	16	1	..	0,23				
De ingreso mediano	75	383	272	136	24	32,4	10,15				
De ingreso mediano bajo	63	327	247	108	11	12,2	4,91				
De ingreso mediano alto	95	469	302	179	43	45,5	19,01				
De ingreso bajo y mediano	..	218	194	65	11	12,3	3,08				
África al sur del Sahara	12	172	44	16	4	7,2	2,39				
América Latina y el Caribe	71	414	263	110	26	31,6	9,64				
Asia meridional	..	99	69	18	1	2,1	0,14				
Asia oriental y el Pacífico	..	206	237	60	15	11,3	1,66				
Europa y Asia central	99	412	380	189	13	17,7	13,00				
Oriente Medio y Norte de África	33	265	140	71	6	9,8	0,25				
De ingreso alto	286	1.300	664	552	188	269,4	470,12				

a. Otras solicitudes de patentes correspondientes a 1996 fueron las presentadas bajo los auspicios de la African Intellectual Property Organization (por 75 residentes y 20.863 no residentes), la African Regional Industrial Property Organization (por 10 residentes y 20.347 no residentes), la European Patent Office (38.546 por residentes y 48.068 no residentes), y la Eurasian Patent Organization (por 39 residentes y 18.055 no residentes). La información original fue proporcionada por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI). La Oficina Internacional de la OMPI no asume ninguna responsabilidad por la transformación de esos datos.

Cuadro 20. Comercio internacional

País	Exportaciones de mercancías				Exportaciones de servicios comerciales		Importaciones de mercancías				Importaciones de servicios comerciales	
	Millones de dólares		% del total correspondiente a manufacturas		Millones de dólares		Millones de dólares		% del total correspondiente a manufacturas		Millones de dólares	
	1983	1998 ^a	1983	1997	1983	1997	1983	1998 ^a	1983	1997	1983	1997
Albania	..	135	..	99	13	52	..	650	22	93
Alemania ^b	169.417	539.689	84	86	23.285	74.722	152.877	466.619	..	68	34.714	118.144
Angola	1.822	4.222	129	226	983	2.332	628	1.738
Arabia Saudita	45.861	38.800	..	9	4.151	4.484	39.197	23.700	84	73	16.424	13.927
Argelia	12.480	9.380	1	4	649	..	10.399	9.080	71	63	2.251	..
Argentina	7.836	25.227	16	33	1.405	2.941	4.504	31.402	75	88	2.026	6.104
Armenia	..	235	875
Australia	20.113	55.949	15	27	3.954	18.360	21.458	64.678	69	80	6.735	18.385
Austria	15.427	61.717	85	89	9.343	29.213	19.423	68.260	71	81	5.662	28.371
Azerbaiyán	..	545	1.075
Bangladesh	725	3.778	66	..	164	266	2.165	6.710	41	..	329	1.184
Belarús	..	7.016	8.509
Belgica ^c	51.939	171.703	68	76	9.589	33.431	55.313	158.843	58	74	9.119	31.606
Benin	67	195	43	..	318	613	83	..
Bolivia	755	1.103	1	16	95	180	577	1.983	70	81	229	379
Botswana	635	2.942	84	145	735	2.261	186	339
Brasil	21.899	50.992	39	53	1.648	6.765	16.801	60.980	34	74	3.734	17.612
Bulgaria	12.140	4.275	..	61	1.059	1.308	12.290	4.980	..	50	598	1.153
Burkina Faso	58	327	10	291	735	53
Burundi	80	86	182	121
Camboya	15	330	150	180	660	182
Camerún	976	1.860	..	8	408	242	1.224	1.358	..	63	703	485
Canadá	76.749	214.298	51	62	8.284	29.290	64.789	205.038	73	80	11.869	35.944
Chad	105	202	157	240
Chile	3.830	14.895	7	14	756	3.592	3.085	18.828	48	73	1.116	3.854
China	22.151	183.757	55	85	2.466	24.516	21.323	140.165	70	77	1.840	30.063
Hong Kong, China ^d	22.454	174.145	89	93	6.267	38.179	24.409	188.745	73	87	3.696	23.209
Colombia	3.001	10.890	18	30	819	4.053	4.963	15.840	70	79	1.214	4.171
Congo, Rep. del	640	1.600	9	..	71	45	648	550	79	..	715	553
Congo, Rep. Dem. del	1.131	530	470	460
Corea, Rep. de	24.446	133.223	91	87	3.662	25.439	26.192	93.345	51	61	3.369	29.037
Costa Rica	873	4.066	26	23	264	1.490	988	4.676	66	85	249	1.135
Côte d'Ivoire	2.090	4.183	11	..	376	577	1.839	2.817	57	52	919	1.186
Croacia	..	4.541	..	72	..	3.994	..	8.383	..	73	..	1.972
Dinamarca	16.053	47.047	55	61	5.018	15.105	16.266	45.795	60	73	4.425	14.936
Ecuador	2.348	4.133	1	8	297	689	1.487	5.496	84	71	469	1.089
Egipto, Rep. Árabe de	3.215	3.908	12	38	2.955	9.096	10.275	13.600	63	62	2.509	5.813
El Salvador	735	1.263	21	39	127	276	892	3.112	61	67	238	354
Eritrea
Eslovenia	..	9.120	..	90	..	2.032	..	10.100	..	76	..	1.439
España	19.734	109.037	69	69	11.252	43.570	29.193	132.789	37	68	4.825	24.264
Estados Unidos	205.639	682.977	65	80	51.040	231.896	269.878	944.586	60	78	39.590	152.448
Estonia	..	3.208	..	65	..	1.314	..	4.750	..	71	..	649
Etiopía ^e	..	551	119	318	..	1.100	220	378
Ex Rep. Yug. de Macedonia
Federación de Rusia	..	73.900	..	23	..	13.898	..	59.500	..	46	..	19.082
Filipinas	4.890	29.330	52	85	1.516	15.130	7.977	31.960	60	74	1.598	14.073
Finlandia	12.518	42.360	74	83	2.489	7.097	12.826	31.945	59	73	2.429	8.180
Francia	94.943	307.031	70	76	33.380	80.269	105.907	287.210	56	76	24.694	62.086
Georgia	..	195	1.095
Ghana	1.158	1.550	0	..	35	152	1.248	1.680	28	..	91	395
Grecia	4.413	9.709	48	51	2.812	9.224	9.500	23.470	52	72	1.304	4.196
Guatemala	1.159	2.550	24	31	43	542	1.126	4.619	74	68	244	627
Guinea	488	730	70	267	1.000	204
Haití	166	133	441	606
Honduras	672	1.580	9	20	80	328	803	2.417	67	72	154	359
Hungría	8.770	22.940	61	46	583	4.825	8.555	25.820	59	66	447	3.634
India	9.148	33.210	52	73	3.167	8.679	14.061	42.850	53	51	3.622	12.277
Indonesia	21.152	48.840	6	42	546	6.792	16.352	27.420	62	73	4.228	16.214
Irán, Rep. Islámica del	19.950	13.150	478	743	18.320	13.000	4.110	2.899
Irlanda	8.592	63.252	62	80	1.092	6.020	9.159	43.681	67	79	1.351	15.032
Israel	5.108	23.282	80	92	2.671	8.338	9.574	29.130	59	76	3.136	10.867
Italia	72.877	240.869	85	89	17.435	71.729	79.808	213.995	41	67	13.570	70.146
Jamaica	718	1.352	14	26	520	1.428	1.494	3.025	49	65	384	1.146
Japón	146.965	387.965	96	95	19.560	68.136	126.434	280.531	21	54	33.540	122.079
Jordania	580	1.750	46	..	1.102	1.717	3.036	3.910	54	..	911	1.241
Kazajstán	..	5.410	833	..	4.300	1.081
Kenya	876	2.053	15	25	359	764	1.334	3.273	52	64	295	731
Kuwait	11.504	9.700	19	4	679	1.513	7.373	8.200	83	80	2.896	4.302
Lesoto	31	170	23	..	485	980	30	..
Letonia	..	1.812	..	61	..	1.027	..	3.189	..	62	..	637
Líbano	691	716	3.661	7.060
Lituania	..	3.755	..	60	..	1.020	..	6.025	..	66	..	850
Madagascar	263	215	9	36	40	253	387	477	61	73	122	280
Malasia	14.130	73.275	25	76	1.743	14.868	13.198	58.540	70	82	3.872	17.363
* Taiwán, China,	25.094	109.890	89	96	2.342	17.021	20.308	104.240	51	73	3.626	24.112

Nota: Respecto de la comparabilidad y cobertura de los datos, véanse las Notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastidilla corresponden a años distintos de los indicados.

INTEGRACIÓN MUNDIAL

País	Exportaciones de mercancías				Exportaciones de servicios comerciales		Importaciones de mercancías				Importaciones de servicios comerciales	
	Millones de dólares		% del total correspondiente a manufacturas		Millones de dólares		Millones de dólares		% del total correspondiente a manufacturas		Millones de dólares	
	1983	1998 ^a	1983	1997	1983	1997	1983	1998 ^a	1983	1997	1983	1997
Malawi	229	530	6	..	29	..	311	760	71	..	128	..
Mali	165	518	28	62	353	811	154	324
Marruecos	2.006	7.295	40	35	774	2.203	3.592	10.270	44	48	476	1.267
Mauritania	292	448	20	19	240	380	170	197
México	25.559	117.505	37	80	3.749	11.214	10.896	128.940	96	83	4.300	11.813
Mongolia	560	418	..	10	55	47	852	443	..	65	43	87
Mozambique	132	200	..	20	636	760	..	66
Myanmar	378	866	56	..	268	2.053	70	..
Namibia	846	1.400	356	921	1.600	494
Nepal	94	402	41	77	107	795	464	1.716	63	32	83	216
Nicaragua	429	610	8	33	36	124	826	1.553	66	67	101	229
Niger	299	268	324	424
Nigeria	10.357	10.360	0	..	402	786	12.254	9.900	54	..	2.211	4.694
Noruega	17.997	39.645	29	23	6.988	14.256	13.497	36.193	74	77	7.102	14.460
Nueva Zelandia	5.414	12.114	20	29	1.315	3.905	5.333	12.501	68	82	1.749	4.893
Países Bajos	64.684	198.212	49	67	13.133	48.529	61.652	184.148	52	68	13.824	43.812
Pakistán	3.077	8.370	63	86	668	1.463	5.329	9.170	51	52	847	2.413
Panamá	321	712	9	18	976	1.382	1.412	3.097	60	71	517	1.154
Papua Nueva Guinea	813	2.142	2	..	62	436	1.120	1.697	50	..	314	747
Paraguay	269	1.021	7	17	134	..	546	3.050	62	65	149	..
Perú	3.015	5.550	8	15	649	1.447	2.548	10.050	60	61	892	2.190
Polonia	11.580	26.300	64	72	1.990	8.969	10.600	48.020	52	77	1.783	5.681
Portugal	4.599	23.503	72	84	1.427	7.523	8.240	35.082	50	73	1.131	6.148
Reino Unido	91.619	272.692	63	83	27.060	91.928	100.080	316.077	65	81	20.962	71.265
República Árabe Siria	1.923	3.916	15	10	384	1.366	4.542	3.900	46	68	698	1.302
República Centroafricana	80	174	..	33	11	..	77	232	..	60	91	..
República Checa	..	26.360	..	85	..	7.033	..	28.820	..	79	..	5.305
República de Moldova	..	680	1.075
Rep. Dem. Pop. Lao	41	359	150	648
República Dominicana	785	903	20	..	451	2.071	1.471	4.716	40	..	292	956
República Eslovaca	..	10.665	..	76	..	2.151	..	12.965	..	60	..	2.062
República Kirguisa	..	605	..	38	835	..	48
Rep. Unida de Tanzania	364	674	..	9	106	460	832	1.454	..	64	162	706
Rumania	10.160	8.295	..	79	727	1.398	7.640	11.820	..	67	726	1.998
Rwanda	121	88	18	42	279	299	86	151
Senegal	618	924	200	364	1.025	1.189	253	405
Sierra Leona	119	17	25	..	17	71	160	91	37	..	40	79
Singapur ^d	21.833	109.846	49	84	7.733	30.379	28.158	101.496	55	82	3.747	19.422
Sri Lanka	1.066	4.770	28	..	282	850	1.820	5.970	55	..	396	1.270
Sudáfrica	18.508	26.322	18	43	2.669	4.882	15.813	29.268	63	64	3.360	6.050
Suecia	27.446	84.455	77	78	6.191	17.584	26.098	67.637	63	76	6.166	19.462
Suiza	25.592	78.741	91	93	8.230	25.615	29.192	80.017	73	84	4.625	14.132
Tailandia	6.368	53.575	31	71	1.733	15.619	10.287	41.800	60	77	1.845	17.126
Tayikistán	..	560	725
Togo	163	237	25	..	58	..	282	373	58	..	112	..
Túnez	1.850	5.746	44	78	921	2.427	3.107	8.333	64	75	483	1.014
Turkmenistán	..	650	1.015
Turquía	5.728	26.140	46	75	1.917	19.193	9.235	46.400	43	72	1.073	8.085
Ucrania	..	12.825	4.937	..	14.746	2.268
Uganda	372	557	377	1.312
Uruguay	1.045	2.848	29	37	255	1.465	788	3.842	41	76	455	903
Uzbekistán	..	3.940	4.205
Venezuela	13.937	17.200	2	11	1.035	1.290	6.419	15.600	67	69	2.636	5.213
Viet Nam	616	8.980	1.526	11.015
Yemen, Rep. del	701	2.481	3.101	1.901
Zambia	836	901	79	..	851	807	321	..
Zimbabwe	1.135	2.508	..	27	124	..	1.205	3.092	..	77	409	..
Todo el mundo	1.757.216 t	5.414.844 t	66 p	78 p	356.892 t	1.326.312 t	1.755.569 t	5.358.567 t	57 p	73 p	377.843 t	1.307.618 t
De ingreso bajo	88.785	334.896	42	75	10.869	51.538	102.719	295.254	63	71	21.228	85.092
Excl. China e India	5.457	18.068	17.369	44.337
De ingreso mediano	410.520	953.662	41	64	57.320	230.847	381.036	1.018.458	60	71	87.836	247.297
De ingreso mediano bajo	..	329.691	27.570	101.056	205.214	370.345	35.868	103.897
De ingreso mediano alto	225.563	622.990	48	72	30.088	130.233	184.578	647.211	60	73	51.234	143.661
De ingreso bajo y mediano	493.984	1.288.084	42	66	68.072	282.785	482.412	1.313.145	61	71	108.707	332.063
África al Sur del Sahara	49.231	84.706	12	..	6.603	13.026	51.878	86.534	59	..	14.347	25.133
América Latina y el Caribe	99.355	270.876	25	50	14.268	44.471	74.429	337.406	63	77	21.329	63.390
Asia Meridional	14.868	50.743	53	75	4.457	12.396	25.032	67.304	52	52	5.329	17.494
Asia oriental y el Pacífico	97.271	537.234	52	78	12.292	105.518	101.854	411.054	62	73	17.773	128.602
Europa y Asia central	..	249.450	..	51	..	77.726	..	309.720	..	64	..	59.655
Oriente Medio y Norte de África	118.705	103.782	..	16	14.926	30.412	123.259	113.156	68	..	38.488	36.039
De ingreso alto	1.274.830	4.124.433	72	81	288.345	1.043.005	1.278.838	4.040.845	56	74	271.116	977.279

a. Las cifras de la OMC correspondientes a 1998 se basan en estimaciones preliminares preparadas a principios de 1999; las estimaciones de muchos países se basan en datos preliminares incompletos y están sujetos a rectificación. b. Los datos anteriores a 1990 se refieren a la República Federal de Alemania antes de la unificación. c. Incluye a Luxemburgo. d. Incluye las reexportaciones. e. Los datos anteriores a 1992 incluyen a Eritrea.

Cuadro 21. Flujos financieros y de asistencia

País	Millones de dólares				Deuda externa			Asistencia oficial para el desarrollo			
	Flujos netos de capital privado		Inversión extranjera directa		Total		Valor actualizado % del PNB	Dólares per cápita		% del PNB	
	1990	1997	1990	1997	1990	1997		1990	1997	1990	1997
Albania	31	47	0	48	349	706	22	3	51	0,5	6,7
Alemania	2.532	-344
Angola	237	-24	-335	350	8.594	10.160	206	29	37	3,3	10,2
Arabia Saudita	1.864	-1.129	3	1	0,0	0,0
Argelia	-424	-543	0	7	27.877	30.921	65	10	8	0,4	0,6
Argentina	-203	19.834	1.836	6.645	62.233	123.221	38	6	6	0,1	0,1
Armenia	0	51	0	51	41	666	26	1	45	0,1	9,7
Australia	7.465	8.737
Austria	653	2.354
Azerbaiyán	..	658	..	650	..	504	10	0	23	0,0	5,0
Bangladesh	70	118	3	135	12.768	15.125	20	19	8	6,9	2,3
Belarús	173	169	7	200	189	1.162	5	18	4	0,5	0,2
Bélgica
Benin	1	3	1	3	1.292	1.624	46 ^b	57	39	15,0	10,7
Bolivia	3	812	27	601	4.275	5.247	51 ^b	85	92	12,0	9,2
Botswana	77	95	95	100	563	562	9	117	81	4,2	2,4
Brasil	562	43.377	989	19.652	119.877	193.663	23	1	3	0,0	0,1
Bulgaria	-42	569	4	498	10.890	9.858	96	2	25	0,1	2,2
Burkina Faso	0	0	0	0	834	1.297	30 ^b	38	35	12,3	15,6
Burundi	-5	1	1	1	907	1.066	58	49	19	24,1	12,6
Camboya	0	200	0	203	1.854	2.129	52	17	36	13,0	12,1
Camerún	-125	16	-113	45	6.679	9.293	93	39	36	4,2	5,9
Canadá	7.581	7.132
Chad	-1	15	0	15	524	1.026	35	55	31	19,9	14,3
Chile	2.098	9.637	590	5.417	19.227	31.440	43	8	9	0,4	0,2
China	8.107	60.828	3.487	44.236	55.301	146.697	15	2	2	0,6	0,2
Hong Kong, China	7	1	0,1	0,0
Colombia	345	10.151	500	5.982	17.222	31.777	27	3	7	0,3	0,2
Congo, Rep. del	-100	9	0	9	4.953	5.071	247	104	99	9,9	14,7
Congo, Rep. Dem. del	-24	1	-12	1	10.270	12.330	215	24	4	10,5	3,2
Corea, Rep. de	1.056	13.069	788	2.844	46.976	143.373	33	1	-3	0,0	0,0
Costa Rica	23	104	163	57	3.756	3.548	34	78	-1	4,4	0,0
Côte d'Ivoire	57	-91	48	327	17.251	15.609	141 ^b	59	31	7,5	4,7
Croacia	..	2.397	..	388	..	6.842	36	0	10	0,0	0,2
Dinamarca	1.132	2.792
Ecuador	183	829	126	577	12.109	14.918	72	16	15	1,7	0,9
Egipto, Rep. Árabe de	698	2.595	734	891	32.947	29.849	28	104	32	12,4	2,5
El Salvador	8	61	2	11	2.148	3.282	25	68	51	7,4	2,7
Eritrea	..	0	..	0	..	76	4	..	33	..	14,8
Eslovenia	321	49	..	0,5
España	13.984	5.556
Estados Unidos	47.918	93.448
Estonia	104	347	82	266	58	658	14	10	44	0,3	1,4
Etiopía ^a	-45	28	12	5	8.634	10.078	131	21	11	15,8	10,1
Ex Rep. Yug. de Macedonia	..	8	..	15	..	1.542	75	..	75	..	6,9
Federación de Rusia	5.562	12.453	0	6.241	59.797	125.645	27	2	5	0,0	0,2
Filipinas	639	4.164	530	1.222	30.580	45.433	51	20	9	2,9	0,8
Finlandia	812	2.128
Francia	13.183	23.045
Georgia	21	50	0	50	79	1.446	20	0	46	0,0	4,7
Ghana	-5	203	15	130	3.873	5.982	57 ^b	38	28	9,8	7,2
Grecia	1.005	984	4	..	0,0	..
Guatemala	44	166	48	90	3.080	4.086	21	23	29	2,7	1,7
Guinea	-1	-23	18	1	2.476	3.520	65	49	55	10,9	10,1
Haití	8	3	8	3	889	1.057	21	27	44	5,8	11,8
Honduras	77	124	44	122	3.724	4.698	86	93	51	16,4	7,0
Hungría	-308	2.605	0	2.079	21.276	24.373	52	6	16	0,2	0,4
India	1.872	8.307	162	3.351	83.717	94.404	18	2	2	0,4	0,4
Indonesia	3.235	10.863	1.093	4.677	69.872	136.174	62	10	4	1,6	0,4
Irán, Rep. Islámica del	-392	-303	-362	50	9.020	11.816	9	2	3	0,1	0,2
Irlanda	627	2.727
Israel	101	2.706	294	204	2,7	1,2
Italia	6.411	3.700
Jamaica	92	377	138	137	4.671	3.913	90	117	28	7,4	1,8
Japón	1.777	3.200
Jordania	254	61	38	22	8.177	8.234	110	275	104	23,8	6,8
Kazajstán	117	2.158	100	1.321	35	4.278	19	7	8	0,4	0,6
Kenya	124	-87	57	20	7.056	6.486	49	51	16	14,8	4,6
Kuwait	20	3	1	0,0	0,0
Lesotho	17	42	17	29	396	660	35	83	46	13,9	7,4
Letonia	43	559	29	521	65	503	8	1	33	0,0	1,5
Líbano	12	1.070	6	150	1.779	5.036	32	71	58	7,5	1,6
Lituania	-3	637	0	355	56	1.540	15	1	27	0,0	1,1
Madagascar	7	13	22	14	3.701	4.105	85	35	59	13,7	24,3
Malasia	769	9.312	2.333	5.106	15.328	47.228	48	26	-11	1,1	-0,3

Nota: Respecto de la comparabilidad y cobertura de los datos, véanse las Notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

INTEGRACIÓN MUNDIAL

País	Millones de dólares				Deuda externa			Asistencia oficial para el desarrollo			
	Flujos netos de capital privado		Inversión extranjera directa		Total		Valor actualizado	Dólares per cápita		% del PNB	
	1990	1997	1990	1997	1990	1997	% del PNB	1990	1997	1990	1997
Malawi	2	1	0	2	1.558	2.206	45 ^b	59	34	28,8	13,7
Mali	-8	15	-7	15	2.467	2.945	73 ^b	58	44	20,5	18,7
Marruecos	341	1.303	165	1.200	24.458	19.321	53	44	17	4,2	1,4
Mauritania	6	2	7	3	2.096	2.453	169	122	102	25,8	23,9
México	8.253	20.533	2.634	12.477	104.431	149.690	37	2	1	0,1	0,0
Mongolia	28	16	2	7	350	718	49	134	99	..	26,7
Mozambique	35	37	9	35	4.653	5.991	135 ^b	76	58	45,6	29,6
Myanmar	153	180	161	80	4.695	5.074	..	4	1
Namibia	29	137	91	102	5,0	5,0
Nepal	-8	12	6	23	1.640	2.398	25	23	19	11,8	8,3
Nicaragua	21	157	0	173	10.708	5.677	244 ^b	101	90	39,0	22,7
Niger	9	-12	-1	2	1.726	1.579	56 ^b	52	35	16,5	18,6
Nigeria	467	1.285	588	1.539	33.440	28.455	72	3	2	1,0	0,5
Noruega	1.003	3.545
Nueva Zelanda	1.735	2.650
Países Bajos	12.352	9.012
Pakistán	182	2.097	244	713	20.663	29.664	38	10	5	2,7	1,0
Panamá	127	1.443	132	1.030	6.678	6.338	88	42	47	2,0	1,5
Papua Nueva Guinea	204	143	155	200	2.594	2.272	41	109	78	13,5	7,8
Paraguay	67	273	76	250	2.104	2.052	20	14	24	1,1	1,3
Perú	59	3.094	41	2.030	20.064	30.496	45	19	20	1,3	0,8
Polonia	71	6.787	89	4.908	49.366	39.889	27	35	17	2,4	0,5
Portugal	2.610	1.713
Reino Unido	32.518	37.007
República Árabe Siria	18	69	71	80	17.068	20.865	114	58	13	6,0	1,2
República Centroafricana	0	6	1	6	698	885	53	86	27	17,2	9,3
República Checa	876	1.818	207	1.286	6.383	21.456	40	1	10	0,0	0,2
República de Moldova	0	257	0	60	39	1.040	52	2	15	0,3	3,5
Rep. Dem. Pop. Lao	6	90	6	90	1.768	2.320	53	44	71	20,6	19,5
República Dominicana	130	401	133	405	4.372	4.239	27	16	9	1,7	0,5
República Eslovaca	278	1.074	0	165	2.008	9.989	48	1	13	0,0	0,3
República Kirguisa	0	50	0	50	4	928	39	5	52	1,1	14,1
Rep. Unida de Tanzania ^c	5	143	0	158	6.447	7.177	77	48	31	30,3	13,9
Rumania	4	2.274	0	1.215	1.140	10.442	29	11	9	0,6	0,6
Rwanda	6	1	8	1	712	1.111	33	43	75	11,6	32,0
Senegal	42	44	57	30	3.732	3.671	56	112	49	14,9	9,7
Sierra Leona	36	4	32	4	1.151	1.149	89	18	27	9,1	16,0
Singapur	5.575	8.631	-1	0	0,0	0,0
Sri Lanka	54	574	43	430	5.863	7.638	35	43	19	9,2	2,3
Sudáfrica	..	3.610	..	1.725	..	25.222	19	..	12	..	0,4
Suecia	1.982	9.867
Suiza	4.961	5.506
Tailandia	4.399	3.444	2.444	3.745	28.165	93.416	61	14	10	0,9	0,4
Tayikistán	0	20	0	20	10	901	34	2	17	0,4	5,0
Togo	0	-6	0	0	1.275	1.339	59	74	29	16,4	8,4
Túnez	-122	903	76	316	7.691	11.323	58	48	21	3,3	1,1
Turkmenistán	..	847	..	85	..	1.771	59	2	2	0,1	0,4
Turquía	1.782	12.221	684	805	49.424	91.205	43	21	0	0,8	0,0
Ucrania	369	1.419	0	623	551	10.901	21	6	4	0,3	0,4
Uganda	16	179	0	180	2.583	3.708	31 ^b	42	41	16,2	12,8
Uruguay	-192	632	0	160	4.415	6.652	32	17	17	0,7	0,3
Uzbekistán	40	435	40	285	60	2.760	11	3	6	0,3	0,5
Venezuela	-126	6.282	451	5.087	33.170	35.541	41	4	1	0,2	0,0
Viet Nam	16	1.994	16	1.800	23.270	21.629	78	19	13	4,2	4,1
Yemen, Rep. del	30	-138	-131	-138	6.345	3.856	56	37	23	9,3	7,3
Zambia	194	79	203	70	7.265	6.758	136	62	65	16,0	16,7
Zimbabwe	85	32	-12	70	3.247	4.961	52	36	29	4,2	4,1
Todo el mundo	.. s	.. s	192.662 s	400.394 s	.. s	.. s	..	14 p	11 p	1,4 p	0,7 p
De ingreso bajo	14.819	88.685	5.732	59.509	473.398	669.626	..	15	11	4,3	2,9
Excl. China e India	4.840	19.551	2.083	11.922	334.380	428.525
De ingreso mediano	28.091	210.049	18.697	103.786	998.783 ^d	1.645.941 ^d	..	13	9	1,0	0,5
De ingreso mediano bajo	13	10	1,5	0,9
De ingreso mediano alto	10	5	0,3	0,1
De ingreso bajo y mediano	42.910	298.734	24.429	163.295	1.472.181 ^d	2.315.567 ^d	..	14	11	1,5	0,9
África al sur del Sahara	1.288	6.674	834	5.222	177.428	219.445	..	40	26	10,7	5,0
América Latina y el Caribe	12.411	118.918	8.188	61.573	475.366	703.669	..	12	13	0,5	0,3
Asia meridional	2.174	11.110	464	4.662	129.899	154.946	..	5	3	1,5	0,8
Asia oriental y el Pacífico	18.720	104.257	11.135	64.284	286.061	654.551	..	6	4	1,0	0,5
Europa y Asia central	7.695	49.875	1.097	22.314	221.028	390.579	..	19	15	0,9	0,5
Oriente Medio y Norte de África	622	7.899	2.711	5.240	182.399	192.378	..	45	19	2,3	1,0
De ingreso alto	168.233	237.099	601 ^e	1.034 ^e

a. Los datos anteriores a 1992 incluyen a Eritrea. b. Los datos están tomados de análisis de la sostenibilidad de la deuda efectuados como parte de la Iniciativa para la reducción de la deuda de los países pobres muy endeudados (PPME). Las estimaciones del valor actualizado de la deuda de estos países corresponden solamente a deuda pública y con garantía pública. c. Los datos sobre el PNB corresponden solamente al territorio continental de la República Unida de Tanzania. d. Se incluyen los datos correspondientes a Gibraltar no incluidos en otros cuadros. e. Los datos se refieren a Malta solamente.

Cuadro 1a. Indicadores básicos de otras economías

País	Población Miles de habitantes 1998	Superficie Miles de km ² 1996	Densidad de población Habitantes por km ² 1998	Producto nacional bruto (PNB)		PNB per cápita		PNB medido según la PPA ^a		Esperanza de vida al nacer Años 1997	Analfabetismo de adultos % de las personas de 15 años o más 1997	Emisiones de dióxido de carbono Miles de toneladas 1996
				Millones de dólares 1998 ^b	Tasa media de crecimiento anual (%) 1997-98	Dólares 1998 ^b	Tasa media de crecimiento anual (%) 1997-98	Millones de dólares 1998	Per cápita (dólares) 1998			
Afganistán	25.761	652,1	40 ^c	45	67	1.176
Andorra	65	0,5	144 ^d
Antigua y Barbuda	67	0,4	152	555	2,1	8.300	1,2	631	9.440	75	..	322
Antillas Neerlandesas	213	0,8	266 ^d	75	4	6.430
Aruba	94	0,2	495 ^d	1.517
Bahamas	294	13,9	29	..	3,0	.. ^d	1,4	3.073	10.460	74	4	1.707
Bahrein	641	0,7	929	4.912	2,1	7.660	-1,3	8.787	13.700	73	14	10.578
Barbados	266	0,4	618	2.096	2,5	7.890	2,2	3.257	12.260	76	..	835
Belize	236	23,0	10	615	0,8	2.610	-1,8	927	3.940	75	..	355
Bermuda	63	0,1	1.260 ^d	462
Bhután	759	47,0	16 ^c	61	..	260
Bosnia y Herzegovina	..	51,1 ^e	3.111
Brunei	314	5,8	60 ^d	76	10	5.071
Cabo Verde	412	4,0	102	437	4,5	1.060	1,7	1.216 ^f	2.950 ^f	68	29	121
Chipre	753	9,3	82 ^d	78	4	5.379
Comoras	531	2,2	238	196	1,0	370	-1,5	787 ^f	1.480 ^f	60	45	55
Corea, Rep. Dem. de	23.171	120,5	192	63	..	254.326
Cuba	11.103	110,9	101 ^e	76	4	31.170
Djibouti	653	23,2	28 ^e	50	..	366
Dominica	74	0,8	98	222	0,2	3.010	0,2	291	3.940	76	..	81
Emiratos Árabes Unidos	2.671	83,6	32	48.666	-5,7	18.220	-8,9	52.659 ^f	19.720 ^f	75	25	81.843
Fiji	827	18,3	45	1.745	-4,2	2.110	-5,7	2.962	3.580	73	8	762
Gabón	1.181	267,7	5	4.664	5,7	3.950	3,2	7.865	6.660	52	..	3.690
Gambia	1.216	11,3	122	413	5,0	340	2,0	1.743 ^f	1.430 ^f	53	67	216
Granada	96	0,3	283	305	1,6	3.170	0,9	454	4.720	72	..	161
Groenlandia	56	341,7	0 ^d	68	..	509
Grupo Norte de las Islas Marianas	70	0,5	140 ^d
Guadalupe	431	1,7	255 ^g	77	..	1.513
Guam	149	0,6	271 ^d	77	..	4.078
Guayana Francesa	163	90,0	2 ^d	920
Guinea-Bissau	1.161	36,1	41	186	-28,9	160	-30,4	872	750	44	66	231
Guinea Ecuatorial	432	28,1	15	647	36,0	1.500	32,5	1.900	4.400	50	20	143
Guyana	857	215,0	4	660	-1,5	770	-2,6	2.302	2.680	64	2	953
Iraq	22.347	438,3	51 ^e	58	..	91.387
Isla de Man	73	0,6	122 ^g
Islandia	274	103,0	3	7.675	5,1	28.010	4,1	6.256	22.830	79	..	2.195
Islas Anglonormandas	149	0,3	478 ^d	78
Islas Caimán	36	0,3	138 ^d	282
Islas Feroe	42	1,4	42 ^d	630
Islas Marshall	62	0,2	310	..	-4,4	1.540
Islas Salomón	415	28,9	15	311	-7,0	750	-9,7	862 ^f	2.080 ^f	70	..	161
Islas Vírgenes (EE.UU.)	118	0,3	348 ^d	77	..	12.912
Kiribati	85	0,7	117	101	15,2	1.180	12,6	297	3.480	60	..	22
Liberia	2.969	111,4	31 ^c	47	52	326
Libia	5.330	1.759,5	3 ^g	70	24	40.579
Liechtenstein	32	0,2	200 ^d
Luxemburgo	427	2,6	161	18.587	4,2	43.570	3,0	15.962	37.420	76	..	8.281
Macao	455	0,0	22.763 ^d	78	8	1.407
Maldivas	262	0,3	874	323	..	1.230	67	4	297
Malta	378	0,3	1.180	3.564	4,1	9.440	3,4	5.138 ^f	13.610 ^f	77	9	1.751
Martinica	397	1,1	374 ^d	79	3	2.023
Mauricio	1.159	2,0	571	4.288	4,5	3.700	3,5	10.899	9.400	71	17	1.744
Mayotte	126	0,4	315 ^g
Micronesia, Estados Federados de	113	0,7	155	203	-3,1	1.800	-4,8	67
Mónaco	32	0,0	1.600 ^d
Nueva Caledonia	206	18,6	11 ^d	73	..	1.751
Omán	2.322	212,5	11 ^g	73	33	15.143
Palau	19	0,5	32 ^g	71	..	245
Polinesia Francesa	228	4,0	62 ^d	72	..	561
Puerto Rico	3.857	9,0	435 ^g	75	7	15.806
Qatar	742	11,0	67 ^d	74	20	29.121
Reunión	687	2,5	275 ^d	75	14	1.561
Ribera Occidental y Gaza	2.673	6,2	411 ^e	71
Saint Kitts y Nevis	41	0,4	113	250	3,7	6.130	3,7	324	7.940	70	..	103
Samoa	176	2,8	62	180	1,8	1.020	0,5	607	3.440	69	..	132
Samoa Americana	63	0,2	315 ^g	282
San Vicente y las Granadinas	113	0,4	290	274	2,3	2.420	1,6	463	4.090	73	..	125
Santa Lucía	160	0,6	263	546	3,7	3.410	3,0	738	4.610	70	..	191
Santo Tomé y Príncipe	142	1,0	148	40	2,5	280	0,2	192	1.350	64	..	77
Seychelles	79	0,5	175	507	-1,3	6.450	-2,5	827	10.530	71	..	169
Somalia	9.076	637,7	14 ^c	47	..	15
Sudán	28.347	2.505,8	12	8.221	5,0	290	2,7	38.602	1.360	55	47	3.473
Suriname	413	163,3	3	685	2,7	1.660	2,4	70	..	2.099
Swazilandia	988	17,4	57	1.384	1,8	1.400	-1,3	3.540	3.580	60	23	341
Tonga	99	0,8	137	167	-1,0	1.690	-1,8	381	3.860	70	..	117
Trinidad y Tabago	1.317	5,1	257	5.835	6,3	4.430	5,5	8.854	6.720	73	2	22.237
Vanuatu	182	12,2	15	231	2,1	1.270	-0,4	574 ^f	3.160 ^f	65	..	62
Yugoslavia, Rep. Fed. de (Serbia/Mont.)	10.640	102,2	104 ^e	72

a. Paridad del poder adquisitivo; véanse las Notas técnicas. b. Calculado con el método del *Atlas* del Banco Mundial. c. Se estima que se sitúa en el nivel de ingreso bajo (hasta \$766). d. Se estima que se sitúa en el nivel de ingreso alto (\$9.361 o más). e. Se estima que se sitúa en el nivel de ingreso mediano bajo (de \$761 a \$3.030). f. Datos provenientes de estimaciones obtenidas con el método de regresión; otros datos se han extrapolado de las estimaciones de referencia más recientes del Programa de Comparación Internacional. g. Se estima que se sitúa en el nivel de ingreso mediano alto (de \$3.031 a \$9.360).

Notas técnicas



En estas notas técnicas se analizan las fuentes y los métodos empleados en la recopilación de los 149 indicadores incluidos en la presente edición de los Indicadores seleccionados del desarrollo mundial. En las notas se ha seguido el orden de aparición de los indicadores en el cuadro respectivo.

Fuentes de los datos

Los datos que se publican en los Indicadores seleccionados del desarrollo mundial se han tomado de *World Development Indicators 1999*. No obstante, cuando ha sido posible se han incorporado las correcciones notificadas desde el cierre de esa edición. Además, en el Cuadro 1 se han incluido las estimaciones de la población y el producto nacional bruto (PNB) per cápita de 1998 notificadas recientemente.

El Banco Mundial recurre a diversas fuentes para obtener los datos estadísticos que publica en *World Development Indicators*. La institución recibe directamente los datos sobre la deuda externa de los países miembros en desarrollo a través del Sistema de notificación de la deuda. Los demás datos se obtienen fundamentalmente de las Naciones Unidas y sus organismos especializados, del Fondo Monetario Internacional (FMI), y de los informes suministrados por los países al Banco Mundial. También se utilizan estimaciones del personal del Banco a fin de que los datos estén más actualizados y sean más coherentes. Las estimaciones relativas a las cuentas nacionales de la mayoría de los países se obtienen de los gobiernos de los países miembros a través de las misiones económicas del Banco Mundial. En algunos casos, el personal de la institución las ajusta a fin de que guarden armonía con las definiciones y los conceptos internacionales. La mayoría de los datos sociales de fuentes nacionales se han tomado de archivos administrativos ordinarios, encuestas especiales o averiguaciones sobre censos periódicos. En la sección titulada Fuentes de los datos, que aparece a continuación de las Notas técnicas, se presenta una lista de las principales fuentes internacionales utilizadas.

Coherencia y confiabilidad de los datos

A pesar de que se han desplegado grandes esfuerzos para uniformar los datos, no se puede garantizar que éstos sean completamente comparables y los indicadores se deben interpretar con cautela. Hay muchos factores que influyen

en la disponibilidad, comparabilidad y confiabilidad de los datos: los sistemas estadísticos de muchos países en desarrollo todavía adolecen de deficiencias, y los métodos estadísticos, la cobertura, los procedimientos y las definiciones varían ampliamente. Además, las comparaciones entre distintos países y períodos de tiempo plantean complejos problemas técnicos y conceptuales que no pueden resolverse en forma inequívoca. Por tal motivo, si bien los datos se han tomado de las fuentes que se consideran más autorizadas, deberían interpretarse únicamente como reveladores de tendencias y de las principales diferencias existentes entre las economías, más que como mediciones cuantitativas exactas de esas diferencias. Por otra parte, los organismos nacionales de estadística suelen rectificar sus datos históricos, sobre todo los de los años más recientes. En consecuencia, en las diferentes ediciones de las publicaciones del Banco Mundial pueden presentarse datos recopilados en distintos años. Se recomienda a los lectores no compilar datos de distintas ediciones. En *World Development Indicators 1999 CD-ROM* se presentan series cronológicas concordantes.

Relaciones y tasas de crecimiento

Para facilitar la consulta, en los cuadros normalmente se presentan las relaciones y tasas de crecimiento, y no los valores simples en que éstas se basan. Los valores en su forma original se pueden ver en *World Development Indicators 1999 CD-ROM*. Las tasas de crecimiento se han calculado utilizando el método de regresión de los mínimos cuadrados, a menos que se indique otra cosa (véase la sección "Métodos estadísticos" que aparece más adelante). Como en este método se toman en cuenta todas las observaciones disponibles de los períodos, las tasas de crecimiento resultantes reflejan tendencias generales que no se ven influidas indebidamente por valores extraordinarios. A fin de excluir los efectos de la inflación, para el cálculo de las tasas de crecimiento se han utilizado indicadores económicos en precios constantes. Los datos que aparecen en bastardilla se refieren a un año o período distinto del indicado en el encabezamiento de la columna, hasta dos años antes o después en el caso de los indicadores económicos, y hasta tres años en el de los indicadores sociales, pues estos últimos suelen compilarse con menor regularidad y cambian menos en períodos cortos.

Series de datos en precios constantes

El crecimiento de una economía se mide por el incremento del valor agregado que producen las personas y las empresas que operan en ella. En consecuencia, para medir el crecimiento real se requieren estimaciones del PIB y sus componentes en precios constantes. El Banco Mundial recopila series de datos sobre las cuentas nacionales en precios constantes expresados en unidades de la moneda nacional y registrados en el año de base original correspondiente al país. Para obtener series comparables de datos en precios constantes, el Banco reajusta el PIB (y el valor agregado) por origen industrial en relación con un año de referencia común, actualmente el año 1995. Este proceso provoca una discrepancia entre el PIB reajustado y la suma de los componentes reajustados. Dado que la distribución de esta discrepancia produciría distorsiones en la tasa decrecimiento, la distorsión se ha dejado sin distribuir.

Medidas de resumen

Las medidas de resumen correspondientes a regiones o grupos de ingreso, que aparecen al final de la mayoría de los cuadros, se han calculado mediante un simple proceso de adición en los casos en que se expresan en niveles. Las relaciones y tasas de crecimiento globales generalmente se han calculado como promedios ponderados. Las medidas de resumen correspondientes a los indicadores sociales se han ponderado según la población o subgrupos de población, salvo en el caso de la mortalidad infantil, en que se han ponderado según el número de nacimientos. Véanse más detalles en las notas sobre indicadores específicos.

En el caso de las medidas de resumen que abarcan muchos años, el cálculo se basa en un grupo uniforme de países de manera que la composición del conjunto no produzca cambios con el transcurso del tiempo. Se compilan medidas de grupo sólo si los datos disponibles para un año dado representan por lo menos dos tercios del grupo total, de acuerdo con la definición adoptada para 1987, el año de referencia. Siempre que se observe este criterio, se supone que los países que no han proporcionado datos completos han tenido un comportamiento semejante al de los que han suministrado estimaciones. Los lectores deberían tener presente que las medidas de resumen son estimaciones de cifras agregadas representativas de cada rubro, y que no es posible hacer deducciones significativas acerca de la actuación de los países tomando como punto de partida los indicadores correspondientes al grupo pertinente. Además, el proceso de ponderación puede dar lugar a discrepancias entre los totales de los subgrupos y los totales globales.

Cuadro 1. Tamaño de la economía

Los datos sobre **población** se basan en la definición de facto de este concepto, según la cual se incluye a todos los residentes, sin tener en cuenta su condición jurídica o nacionalidad. Sin embargo, los refugiados que no están radicados permanentemente en el país que los asila en general se consideran parte de la población de su país de origen. Los indicadores que se presentan son estimaciones de mediados del año (véase la nota técnica del Cuadro 3).

La **superficie** es la superficie total de un país, con inclusión de la superficie bajo las masas de agua interiores y las vías navegables costeras.

La **densidad de población** es la población a mediados del año dividida por la superficie terrestre. La superficie terrestre es la superficie total de un país, sin incluir la superficie bajo las masas de agua interiores y las vías navegables costeras. La densidad se calcula usando los datos sobre la superficie terrestre más recientes que se encuentren disponibles.

El **producto nacional bruto (PNB)** es la suma del valor agregado por todos los productores residentes, más los impuestos (menos las subvenciones) que no se incluyen en la valoración de la producción, más las entradas netas de ingreso primario (remunera-

ciones de los empleados y renta de la propiedad) de fuentes que no son residentes. Los datos se han convertido de moneda nacional a dólares corrientes de EE.UU. utilizando el método del *Atlas* del Banco Mundial (véase la sección titulada "Métodos estadísticos"). La **tasa media de crecimiento anual del PNB** se ha calculado a partir del PNB en precios constantes en unidades de la moneda nacional. El **PNB per cápita** es el PNB dividido por la población a mediados del año, y se ha convertido a dólares corrientes de EE.UU. utilizando el método del *Atlas*. La **tasa media de crecimiento anual del PNB per cápita** se ha calculado a partir del PNB per cápita en precios constantes en unidades de la moneda nacional. El **PNB según la PPA** es el PNB convertido a dólares de EE.UU. al tipo de cambio de la paridad del poder adquisitivo (PPA). Al aplicar el tipo de cambio de la PPA, un dólar tiene el mismo poder adquisitivo respecto al PNB de un país dado que un dólar de EE.UU. respecto al PNB estadounidense; los dólares convertidos mediante este método reciben a veces el nombre de dólares internacionales.

El PNB es la medida más amplia del ingreso nacional y mide el valor agregado total proveniente de fuentes internas y externas correspondiente a los residentes. El PNB comprende el producto interno bruto (PIB) más las entradas netas de ingreso primario proveniente de fuentes no residentes. El Banco Mundial emplea el PNB per cápita en dólares de EE.UU. para clasificar a los países con fines analíticos y determinar su elegibilidad para obtener préstamos. A los efectos del cálculo del PNB en dólares de EE.UU. a partir de un PNB notificado en moneda nacional, el Banco Mundial emplea el método de conversión utilizado en su *Atlas*. Este método emplea el promedio de los tipos de cambio de tres años a fin de atenuar los efectos de las fluctuaciones cambiarias transitorias. (Para mayores detalles sobre el método del *Atlas* véase la sección titulada "Métodos estadísticos"). Cabe hacer notar que las tasas de crecimiento se han calculado a partir de datos en precios constantes y unidades monetarias nacionales, y no a partir de las estimaciones del *Atlas*.

Debido a que los tipos de cambio nominales no siempre reflejan las diferencias internacionales de los precios relativos, en el Cuadro 1 también se presenta el PNB convertido a dólares internacionales mediante el uso de los tipos de cambio de la PPA. Éstos permiten una comparación uniforme de los niveles de precios reales entre países, tal como los índices de precios tradicionales permiten comparar los valores reales a través del tiempo. Los factores de conversión basados en la PPA utilizados aquí se han calculado a partir de la serie más reciente de encuestas sobre precios llevada a cabo por el Programa de Comparación Internacional, proyecto conjunto del Banco Mundial y de las comisiones económicas regionales de las Naciones Unidas. Esta serie de encuestas, que finalizó en 1996 y abarcó 118 países, se basa en el año 1993 como año de referencia. Las estimaciones correspondientes a países que no están incluidos en la encuesta se han obtenido mediante modelos estadísticos, utilizando los datos disponibles.

Las clasificaciones se basan en 210 economías e incluyen a las 78 economías que tienen una población de menos de 1,5 millones de habitantes o respecto de las cuales se dispone de datos escasos, que figuran en el Cuadro 1a. Para clasificar a muchas de esas 78 economías, en las estimaciones se han utilizado márgenes para el PNB y el PNB per cápita; tal es el caso de Liechtenstein y Luxemburgo, que se sitúan en el primer y segundo lugares, respectivamente, en el PNB per cápita.

Cuadro 2. Calidad de vida

El **aumento del consumo privado per cápita** es la tasa anual media de variación del consumo privado dividida por la población de mediados de año. (Véase la definición de consumo privado en la nota técnica del Cuadro 13). La tasa de crecimiento corregida para tener en cuenta la distribución es 1 menos el coeficiente de Gini (véase la nota técnica del Cuadro 5) multiplicado por la tasa de

crecimiento anual del consumo privado. En general, el aumento del consumo privado per cápita va unido a una reducción de la pobreza, pero es posible que cuando la distribución del ingreso o del consumo es muy desigual los pobres no se beneficien de dicho aumento. La relación entre la tasa de reducción de la pobreza y la distribución del ingreso o del consumo, medida por un índice como el coeficiente de Gini, es complicada, pero en Ravallion y Chen (1997; véanse las Fuentes de los datos) se concluye que la tasa de reducción de la pobreza es, en promedio, proporcional a la tasa de crecimiento del consumo privado corregida para tener en cuenta la distribución.

La **prevalencia de la malnutrición infantil** es el porcentaje de niños menores de cinco años cuyo peso para la edad está más de dos desviaciones estándar por debajo de la mediana de la población de referencia; esta población se basa en niños de Estados Unidos, que se consideran bien nutridos. El peso para la edad es un indicador compuesto del peso para la estatura (emaciación) y de la estatura para la edad (retraso del crecimiento). Las estimaciones de la malnutrición infantil provienen de la OMS.

La **tasa de mortalidad de menores de 5 años** es la probabilidad de que un niño nacido en el año indicado muera antes de cumplir cinco años de edad, si está sujeto a las tasas actuales de mortalidad por edades. La probabilidad se expresa como tasa por 1.000 niños.

La **esperanza de vida al nacer** indica el número de años que un recién nacido viviría si las pautas de mortalidad prevalentes en el momento de su nacimiento permanecieran iguales durante toda su vida.

Los datos sobre la mortalidad por edades específicas, por ejemplo, la tasa de mortalidad infantil y la tasa de mortalidad en la niñez, junto con la esperanza de vida al nacer, probablemente constituyan los mejores indicadores generales de la situación actual de la salud en una comunidad, y a menudo se citan como medidas globales del bienestar o la calidad de vida de una población. Las principales fuentes de datos sobre mortalidad son los sistemas de registro civil y las estimaciones directas o indirectas basadas en encuestas por muestreo o censos. Debido a que los registros civiles con sistemas de inscripción de datos vitales relativamente completos son muy poco comunes, las estimaciones deben obtenerse a partir de encuestas por muestreo o calcularse mediante la aplicación de técnicas de estimación indirecta a los datos de los registros, censos o encuestas. Para las estimaciones indirectas se utilizan tablas de mortalidad que pueden ser inapropiadas para la población de que se trate. La esperanza de vida al nacer y las tasas de mortalidad por edades específicas generalmente son estimaciones basadas en los censos o las encuestas más recientes de que se dispone; véase el cuadro sobre documentación de los datos primarios en *World Development Indicators 1999*.

La **tasa de analfabetismo de adultos** es la proporción de la población de 15 años o mayores que no puede leer ni escribir, con la debida comprensión, un relato breve y sencillo sobre su vida cotidiana. No es fácil definir y medir el alfabetismo. La definición que se emplea aquí se basa en el concepto de alfabetismo funcional, es decir, la capacidad de una persona para leer y escribir eficazmente en el contexto de la sociedad en que vive. Para medir el alfabetismo según esa definición se necesitan mediciones censales o de encuestas por muestreo en condiciones controladas. En la práctica, en muchos países el número de adultos analfabetos se estima a partir de datos proporcionados por la propia población o de estimaciones del término de la instrucción escolar. Debido a estas diferencias de metodología, las comparaciones entre países –e incluso a lo largo del tiempo en un mismo país– deberían hacerse con cautela.

La **población urbana** es la proporción de la población que vive en zonas definidas como urbanas en cada país.

El **acceso a servicios de saneamiento en las zonas urbanas** es el porcentaje de la población urbana que cuenta con conexión al

sistema de alcantarillado público o con sistemas domiciliarios, como letrinas de pozo o de sifón, fosas sépticas, retretes públicos u otras instalaciones de este tipo.

Cuadro 3. Población y población activa

La **población total** incluye a todos los residentes, prescindiendo de su condición jurídica o nacionalidad, con excepción de los refugiados que no están radicados permanentemente en el país que los asila, que en general se consideran parte de la población de su país de origen. Los indicadores que se presentan son estimaciones de mediados del año. Las estimaciones de la población por lo general se obtienen a partir de los censos nacionales. Las estimaciones intercensales son interpolaciones o extrapolaciones basadas en modelos demográficos. Los errores y recuentos incompletos se producen incluso en los países de alto ingreso; en los países en desarrollo esos errores pueden ser de gran magnitud, debido a las limitaciones del transporte, las comunicaciones y los recursos que se necesitan para llevar a cabo censos completos. Además, las posibilidades de comparación internacional de los indicadores de población están limitadas por las diferencias en cuanto a conceptos, definiciones, procedimientos de recolección de datos y métodos de estimación empleados por las oficinas nacionales de estadística y otras entidades que recogen datos sobre población. Los datos que figuran en el Cuadro 3 han sido suministrados por las oficinas de estadística de los países o por la División de Población de las Naciones Unidas.

La **tasa media de crecimiento anual de la población** es la tasa exponencial de variación en el período indicado (véase la sección “Métodos estadísticos”).

La **población de 15 a 64 años** es una medida comúnmente aceptada del número de personas potencialmente activas en la economía. Sin embargo, en muchos países en desarrollo los niños menores de 15 años trabajan a tiempo parcial o en régimen de jornada completa, y en algunos países de ingreso alto muchos trabajadores aplazan su jubilación hasta después de los 65 años.

La **población activa total** comprende a las personas que se ajustan a la definición de población económicamente activa de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), es decir, todas las personas que proporcionan mano de obra para la producción de bienes y servicios durante un período determinado. Incluye tanto a las personas empleadas como a los desocupados. Las prácticas en los distintos países varían, pero en general la población activa incluye a los miembros de las fuerzas armadas y a las personas que buscan trabajo por primera vez, pero no incluye a las amas de casa ni a otras personas que se ocupan del cuidado de otros sin recibir remuneración, ni a los trabajadores del sector informal. Los datos sobre la población activa son compilados por la OIT a partir de censos o de encuestas sobre la población activa. A pesar de los esfuerzos de la OIT para fomentar el uso de normas internacionales, los datos sobre la población activa no son totalmente comparables debido a diferencias entre los países, y a veces dentro de un mismo país, en cuanto a las definiciones y los métodos de recolección, clasificación y tabulación de los datos. Las estimaciones de la población activa que figuran en el Cuadro 3 fueron calculadas aplicando a las estimaciones de la población efectuadas por el Banco Mundial las tasas de actividad de la base de datos de la OIT, a fin de crear series de datos que estén en consonancia con esas estimaciones. A veces este procedimiento da por resultado estimaciones que difieren ligeramente de las publicadas en el *Anuario de Estadísticas del Trabajo* de la OIT.

La **tasa media de crecimiento anual de la población activa** se ha calculado utilizando el método de los puntos extremos para obtener el crecimiento exponencial. (Véase la sección “Métodos estadísticos”).

El **porcentaje de mujeres en la población activa** muestra la medida en que las mujeres son económicamente activas. Las estima-

ciones están tomadas de la base de datos de la OIT. Estas estimaciones no son susceptibles de comparación internacional debido a que en numerosos países son muchas las mujeres que ayudan en las granjas o en otras empresas familiares sin recibir remuneración, y los países emplean distintos criterios para determinar la medida en que esas trabajadoras han de incluirse en la población activa.

Los niños de 10 a 14 años en la población activa representan el porcentaje de niños de ese grupo de edades que trabajan o buscan trabajo. Es difícil obtener estimaciones confiables respecto a los niños que trabajan. En muchos países es ilegal que los niños trabajen u oficialmente se presume que no hay niños que lo hagan, y por consiguiente no se informa sobre ellos ni se los incluye en las encuestas o en los datos oficiales. Los datos también pueden ser incompletos, porque no tienen en cuenta a los niños que participan en actividades agrícolas o domésticas con sus familias.

Cuadro 4. Pobreza

El año de la encuesta es el año en que se recogieron los datos básicos.

La población rural por debajo del umbral de pobreza nacional es el porcentaje de la población rural que se sitúa por debajo del umbral de pobreza rural determinado por las autoridades nacionales. La población urbana por debajo del umbral de pobreza nacional es el porcentaje de la población urbana que se sitúa por debajo del umbral de pobreza urbana determinado por las autoridades nacionales. El total de la población por debajo del umbral de pobreza nacional es el porcentaje de la población total que se sitúa por debajo del umbral de pobreza nacional. Las estimaciones nacionales se basan en estimaciones de subgrupos ponderados en función de la población a partir de encuestas sobre los hogares.

La población que vive con menos de \$1 al día (PPA) y la población que vive con menos de \$2 al día (PPA) son los porcentajes de la población que subsisten con esos niveles de consumo o de ingreso a precios de 1985, ajustados en función de la paridad del poder adquisitivo.

La brecha de pobreza al nivel de \$1 al día (PPA) y la brecha de pobreza al nivel de \$2 al día (PPA) se han calculado como la diferencia media entre el umbral de pobreza y el ingreso o el consumo efectivo de todos los hogares pobres, expresada como porcentaje del umbral de pobreza. Esta medida refleja tanto la prevalencia como la prevalencia de la pobreza.

La comparación internacional de los datos sobre la pobreza presenta problemas conceptuales y prácticos. Los países definen la pobreza de distintas maneras, y una comparación coherente entre países que emplean la misma definición puede resultar difícil. El poder adquisitivo en los umbrales de pobreza nacionales tienden a ser mayor en los países ricos, donde las normas que se aplican son más generosas, que en los países pobres.

Mediante los umbrales de pobreza internacionales se intenta mantener constante el valor real del umbral de pobreza entre los países. Para el *Informe sobre el Desarrollo Mundial 1990: La pobreza* se escogió la norma de \$1 al día, medida en precios internacionales de 1985 y ajustada a la moneda nacional utilizando factores de conversión basados en la PPA, porque es típica de los umbrales de pobreza en los países de ingreso bajo. Se emplearon factores de conversión basados en la PPA porque en éstos se tienen en cuenta los precios nacionales de los bienes y servicios que no se comercian internacionalmente. Sin embargo, estos factores no se crearon para efectuar comparaciones internacionales de la pobreza sino para comparar agregados en las cuentas nacionales. En consecuencia, no hay ninguna seguridad de que un umbral de pobreza internacional mida el mismo grado de necesidad o privación en distintos países.

Pueden surgir problemas al comparar las medidas de la pobreza dentro de los países y entre países. Por ejemplo, el costo de los alimentos básicos –y el costo de la vida en general– son típicamente más altos en las zonas urbanas que en las zonas rurales. Por consi-

guiente, el valor nominal del umbral de pobreza urbana debería ser más alto que el del umbral de pobreza rural. Con todo, no siempre es evidente que la diferencia entre los umbrales de pobreza urbana y rural que se da en la práctica refleje debidamente la diferencia del costo de la vida. En algunos países, el umbral de pobreza urbana que se usa comúnmente tiene un valor real más alto –lo cual significa que permite que la gente pobre compre más productos básicos para consumo– que el umbral de pobreza rural. A veces la diferencia ha sido de una magnitud suficiente para implicar que la incidencia de la pobreza es mayor en las zonas urbanas que en las rurales, aunque cuando se hacen ajustes solamente en concepto de las diferencias en el costo de la vida se observa lo contrario.

En la medición del nivel de vida de los hogares surgen otros problemas. Uno de ellos es el de la elección entre el ingreso y el consumo como indicador del bienestar. El ingreso por lo general es más difícil de medir con exactitud, y el consumo corresponde mejor a la idea del nivel de vida que el ingreso, el cual puede variar con el tiempo aun cuando el nivel de vida no cambie. Sin embargo, no siempre se dispone de datos sobre el consumo, y cuando esos datos no existen no hay más alternativa que usar el ingreso. Éstos no son los únicos problemas. Es posible que los cuestionarios de las encuestas de los hogares difieran mucho entre sí, por ejemplo, con respecto al número de categorías de bienes de consumo que se identifiquen en ellos. La calidad de las encuestas varía, e inclusive puede ocurrir que encuestas semejantes no sean estrictamente comparables.

Las comparaciones entre países con distintos niveles de desarrollo también pueden presentar un problema, debido a la diferencia de la importancia relativa del consumo de bienes no comerciales. En la medida del gasto total en consumo se debería incluir el valor de mercado local de todo consumo en especie (incluido el de bienes producidos por los hogares, que es particularmente importante en las economías rurales subdesarrolladas). Asimismo, se deberían incluir en el ingreso las utilidades imputadas a la producción de bienes no comerciales. Esto no siempre se hace, aunque hoy día esas omisiones constituyen un problema mucho menor que en las encuestas realizadas antes de los años ochenta. En la actualidad, la mayoría de los datos de las encuestas incluyen la valoración del consumo o del ingreso proveniente de la producción propia. Sin embargo, el método de valoración varía: por ejemplo, en algunas encuestas se usa el precio del mercado más próximo, en tanto que en otras se usa el precio de venta medio en la explotación agrícola.

Las medidas internacionales de la pobreza que figuran en el Cuadro 4 se basan en las estimaciones más recientes de la PPA tomadas de la última edición de *Penn World Tables* (National Bureau of Economic Research 1997; véanse las Fuentes de los datos). No obstante, toda rectificación del factor de conversión basado en la PPA de un país a fin de incorporar índices de precios más adecuados puede producir umbrales de pobreza sumamente distintos en moneda nacional.

En la medida de lo posible se ha usado el consumo como indicador del bienestar para decidir quiénes son pobres. En los casos en que sólo se cuenta con información sobre el ingreso de los hogares, el ingreso medio se ha ajustado para que concuerde con una estimación del consumo medio obtenida a partir de datos de encuestas (si se dispone de ella) o con una estimación efectuada con datos sobre el consumo tomados de las cuentas nacionales. No obstante, este procedimiento permite ajustar solamente la media; no se puede corregir la diferencia entre el consumo y el ingreso de las curvas de Lorenz (de distribución del ingreso).

Las curvas empíricas de Lorenz se han ponderado en función del número de integrantes de los hogares, de modo que se basan en percentiles de la población y no de los hogares. En todos los casos las medidas de la pobreza se han calculado a partir de datos primarios (tabulaciones o datos sobre los hogares) más bien que de estimaciones existentes. Las estimaciones obtenidas a partir de

tabulaciones exigen un método de interpolación: el método escogido es el de las curvas de Lorenz con formas funcionales flexibles, que en el pasado han demostrado ser confiables.

Cuadro 5. Distribución del ingreso o del consumo

El **año de la encuesta** es el año en que se recogieron los datos básicos.

El **coeficiente de Gini** mide el grado en que la distribución del ingreso (o, en algunos casos, los gastos de consumo) entre las personas o los hogares de un país se desvía de una distribución perfectamente equitativa. El coeficiente de Gini mide el área situada entre la curva de Lorenz (ésta se describe en la nota técnica del Cuadro 4) y una línea hipotética de igualdad absoluta, y se expresa como porcentaje del área máxima comprendida bajo dicha línea. En consecuencia, un coeficiente de Gini igual a cero significaría igualdad absoluta, y un índice de 100 significaría una situación de absoluta desigualdad (todo el ingreso o el consumo corresponde a una sola persona u hogar).

La **proporción del ingreso o del consumo** es la parte que corresponde a deciles o quintiles de la población clasificada según el ingreso o el consumo. Es posible que las proporciones por quintiles no sumen 100 debido al redondeo de las cifras.

Los datos sobre el ingreso o el consumo de las personas o los hogares proceden de encuestas de hogares que son representativas a nivel nacional. Los datos que figuran en el cuadro corresponden a diversos años entre 1982 y 1997. En las notas al pie que se refieren al año de la encuesta se señala si las clasificaciones se basan en el ingreso o el consumo. Las distribuciones están basadas en percentiles de la población y no de los hogares. Cuando se ha contado con ellos, se han utilizado los datos originales de las encuestas de hogares para calcular directamente las proporciones del ingreso o el consumo por quintiles. De lo contrario, dichas proporciones se han estimado a partir de los mejores conjuntos de datos disponibles.

Los indicadores de la distribución se han ajustado en función del número de integrantes de los hogares, lo que permite obtener una medida más concordante del ingreso o el consumo per cápita. No se han hecho ajustes con respecto a las diferencias geográficas en cuanto al costo de la vida dentro de cada país porque, por lo general, no se dispone de los datos necesarios para realizar tales cálculos. Para obtener más información sobre el método de cálculo para las economías de ingreso bajo y mediano, véase Ravallion (1996; véanse las Fuentes de los datos).

Los indicadores de la distribución no son estrictamente comparables entre países debido a las diferencias en los métodos y en el tipo de datos que se recopilan en las encuestas de hogares en que se basan dichos indicadores. Estos problemas han ido disminuyendo a medida que se perfeccionan y uniforman los métodos empleados en las encuestas, pero todavía es imposible lograr una comparabilidad absoluta. La distribución del ingreso y los coeficientes de Gini de los países de ingreso alto se han calculado directamente a partir de la base de datos del Luxembourg Income Study. El método empleado aquí para la estimación está en consonancia con el que se ha aplicado a los países en desarrollo.

Deberían tenerse en cuenta las siguientes causas de la falta de comparabilidad de los datos. En primer lugar, las encuestas pueden diferir en muchos aspectos, como el uso del ingreso o el gasto de consumo como indicador del nivel de vida. Típicamente la distribución del ingreso es más desigual que la del consumo. Además, las definiciones del ingreso que se emplean en las encuestas normalmente difieren mucho de la definición económica del ingreso (el nivel máximo de consumo que permite mantener inalterada la capacidad productiva). Por lo general el consumo es un indicador mucho mejor del bienestar, sobre todo en los países en desarrollo. En segundo lugar, los hogares difieren en cuanto al número de integrantes y al grado en que el ingreso es compartido entre éstos. Las personas difieren en cuanto a la edad y a las necesi-

dades de consumo. Es posible que las diferencias entre los países con respecto a estos elementos produzcan un sesgo en las comparaciones de la distribución.

Cuadro 6. Educación

El **gasto público en educación** es el porcentaje del PNB destinado a la educación pública, más las subvenciones a la educación privada en los niveles primario, secundario y terciario. Puede excluir el gasto en escuelas religiosas, que desempeñan un papel importante en muchos países en desarrollo. Los datos correspondientes a algunos países y algunos años se refieren solamente al gasto del ministerio de educación del gobierno central, y por lo tanto no incluyen el gasto en educación de otros ministerios y departamentos del gobierno central, de las autoridades locales y otras entidades.

La **tasa neta de matrícula** es el número de niños oficialmente en edad escolar (según la definición del sistema educativo) matriculados en la escuela primaria o secundaria, expresado como porcentaje del número de niños oficialmente en edad escolar para esos niveles en la población. Los datos sobre matrícula se basan en encuestas anuales, realizadas generalmente al comienzo del año escolar. No reflejan las tasas reales de asistencia o de deserción escolar registradas durante el año escolar. Los problemas que afectan a las comparaciones de los datos sobre matrícula entre países se deben a información errónea, inadvertida o deliberada, sobre las edades, y a errores de las estimaciones de la población en edad escolar. Los perfiles por edad y por sexo obtenidos a partir de los censos o los sistemas de registro de datos vitales, que constituyen las fuentes primarias de datos sobre la población en edad escolar, suelen adolecer de subenumeración, sobre todo en el caso de los niños pequeños.

El **porcentaje de la cohorte que llegó al quinto grado** es la proporción de niños matriculados en la escuela primaria que llegaron al quinto grado. Debido a que no se dispone de datos que permitan seguir la trayectoria de cada alumno, para estimar el número total de alumnos que pasan de un grado al siguiente se usan datos sobre las tasas medias de promoción, repetición y deserción. No se consideran otros movimientos de alumnos como consecuencia del ingreso de nuevos alumnos, la reincorporación de estudiantes, los alumnos que se saltan grados, la migración y los cambios de escuela que se producen durante el año escolar. En este procedimiento, denominado método de la cohorte reconstituida, se adoptan tres supuestos simplificadores: que los alumnos que abandonan la escuela lo hacen para siempre; que las tasas de promoción, repetición y deserción se mantienen constantes durante todo el período en que la cohorte está matriculada, y que se aplican las mismas tasas a todos los alumnos matriculados en un grado dado, prescindiendo de que hayan repetido un grado anteriormente o no.

El **número de años de escolaridad previstos** es el número medio de años de educación formal que se prevé que reciba un niño, con inclusión de la educación universitaria y los años de repetición de cursos. También se puede interpretar como un indicador del total de recursos educativos, medidos en años de instrucción, que necesitará un niño o una niña durante su "vida" escolar.

Los datos sobre educación son compilados por la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO) a partir de las respuestas oficiales a encuestas y de informes suministrados por las autoridades educativas de cada país. Debido a que la cobertura, las definiciones y los métodos de recolección de datos varían de un país a otro y dentro de un mismo país con el transcurso del tiempo, los datos sobre educación deberían interpretarse con cautela.

Cuadro 7. Salud

El **gasto público en salud** comprende los gastos ordinarios y de capital financiados con fondos del presupuesto del gobierno (central y local), los empréstitos externos y donaciones (incluidas las de organismos internacionales y organizaciones no gubernamen-

tales), y los fondos sociales (u obligatorios) de seguro de salud. Debido a que pocos países en desarrollo llevan cuentas nacionales de salud, la compilación de estimaciones del gasto en salud pública se complica en los países en que los gobiernos estatales, provinciales y locales participan en el financiamiento de los servicios de salud. Esos datos no se notifican regularmente y, cuando sí se comunican, a menudo son de mala calidad. En algunos países los servicios de salud se consideran servicios sociales y, por lo tanto, no se incluyen en el gasto del sector de la salud. Los datos sobre gasto en salud que se presentan en el Cuadro 7 fueron recogidos por el Banco Mundial como parte de su estrategia en materia de salud, nutrición y población. No se hizo ninguna estimación para los países sobre los cuales había datos incompletos.

La **población con acceso a agua potable** es el porcentaje de habitantes que cuenta con abastecimiento aceptable de agua potable en cantidad suficiente (incluida el agua superficial tratada o sin tratar pero no contaminada, como la procedente de manantiales, pozos excavados protegidos o que reúnen condiciones higiénicas). En las zonas urbanas, el abastecimiento de agua puede provenir de una fuente o toma de agua pública ubicada a no más de 200 metros de las viviendas. En las zonas rurales, tener acceso al agua potable significa que los integrantes del hogar no se ven obligados a destinar una parte excesiva del día al acarreo de agua. La cantidad "adecuada" de agua potable es la que se necesita para atender necesidades metabólicas, higiénicas y domésticas, y es generalmente de alrededor de 20 litros diarios por persona. La definición de agua potable ha cambiado con el tiempo.

La **población con acceso a servicios de saneamiento** se refiere al porcentaje de la población que cuenta con instalaciones de eliminación de excretas que permiten evitar el contacto de las personas, animales e insectos con tales desechos. Las instalaciones adecuadas van desde las letrinas de pozo sencillas pero protegidas hasta los retretes con descarga de agua conectados a una red de alcantarillado. Para ser eficaces, todas las instalaciones deben ser construidas y mantenidas debidamente.

La **tasa de mortalidad infantil** refleja el número de niños que mueren antes de cumplir un año de edad por cada 1.000 nacidos vivos en un año dado (véanse los comentarios sobre las tasas de mortalidad por edades que aparecen en la nota técnica del Cuadro 2).

La **tasa de uso de anticonceptivos** es el porcentaje de las mujeres que utilizan algún método anticonceptivo, o cuyas parejas sexuales usan algún método de esa índole. El uso de métodos anticonceptivos se suele medir solamente para las mujeres casadas de 15 a 49 años de edad. En el uso de anticonceptivos se incluyen todos los métodos, es decir, los métodos tradicionales ineficaces y los métodos modernos sumamente efectivos. Las mujeres solteras a menudo se excluyen de las encuestas, y esto puede introducir un sesgo en la estimación. Los datos provienen principalmente de encuestas demográficas y de salud, y de encuestas sobre el uso de anticonceptivos.

La **tasa de fecundidad total** representa el número de hijos que tendría una mujer si viviera hasta el final de su período de procreación y tuviera hijos de acuerdo con las tasas prevalentes de fecundidad específica por edades. Los datos provienen de sistemas de registro de datos vitales o, cuando éstos no existen, de censos y encuestas por muestreo. Las estimaciones de las tasas se consideran confiables, siempre que los censos o las encuestas sean bastante recientes. Tal como sucede con otros datos demográficos, las comparaciones internacionales están limitadas por las diferencias en la definición y recolección de datos y en los métodos empleados para las estimaciones.

La **tasa de mortalidad derivada de la maternidad** se refiere al número de defunciones de mujeres que ocurren durante el embarazo o el parto por cada 100.000 nacidos vivos. Las tasas de mortalidad derivadas de la maternidad son difíciles de medir debido a que los sistemas de información sobre la salud a menudo son defi-

cientes. Para clasificar una defunción como derivada de la maternidad se requiere que una persona con preparación médica determine la causa del fallecimiento, basándose en la información disponible en el momento en que éste se haya producido. Aún así, es posible que persista la duda respecto al diagnóstico si no se efectúa una autopsia. En muchos países en desarrollo quienes determinan la causa de la defunción son personas sin preparación médica que atribuyen el fallecimiento a "causas imprecisas". Las defunciones derivadas de la maternidad que ocurren en zonas rurales a menudo no se notifican. Los datos que figuran en el Cuadro 7 son estimaciones oficiales basadas en registros administrativos, estimaciones indirectas a partir de encuestas, o estimaciones derivadas de un modelo demográfico construido por el Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF) y la Organización Mundial de la Salud (OMS). En todos los casos el error estándar de los coeficientes de mortalidad derivada de la maternidad es de gran magnitud, razón por la cual este indicador es particularmente inapropiado para observar los cambios durante un período breve.

Cuadro 8. Uso de la tierra y productividad agrícola

Las **tierras con cultivos permanentes** son aquellas destinadas a cultivos que ocupan la tierra por períodos prolongados y que no necesitan ser replantados después de cada cosecha, pero no incluyen las plantaciones de árboles para leña o madera. Las **tierras de regadío** se refieren a zonas intencionalmente dotadas de agua, incluidas las tierras regadas por medio de inundaciones controladas. Las **tierras cultivables** son las tierras definidas por la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) como tierras destinadas a cultivos temporales (las superficies destinadas al doble cultivo se cuentan sólo una vez), las praderas temporales que se siegan o se destinan al pastoreo, la tierra utilizada para huertas comerciales o familiares, y la tierra temporalmente en barbecho. No se incluyen las tierras abandonadas después de establecer cultivos migratorios.

Las posibilidades de comparación de datos sobre el uso de la tierra arable entre diferentes países están limitadas por diferencias en las definiciones, en los métodos estadísticos y en la calidad de los datos recogidos. Por ejemplo, es posible que los países definan el uso de la tierra de distintas maneras. La FAO, principal recopiladora de este tipo de datos, a menudo ajusta las definiciones de las categorías del uso de la tierra y a veces rectifica los datos anteriores. Dado que los datos sobre el uso de la tierra reflejan los cambios en los procedimientos utilizados para declararlos, así como los cambios efectivos en el destino que se da a la tierra, las tendencias aparentes deberían interpretarse con cautela.

La **maquinaria agrícola** se refiere a los tractores sobre ruedas y de oruga (sin incluir los motocultores) utilizados en la agricultura al cierre del año calendario indicado o durante el primer trimestre del año siguiente.

La **productividad agrícola** se refiere al valor agregado de la agricultura por trabajador agrícola y se expresa en dólares de EE.UU. constantes de 1995. El valor agregado de la agricultura incluye el proveniente de la silvicultura y la pesca. Por consiguiente, las interpretaciones de la productividad de la tierra deberían efectuarse con cautela. Con el objeto de atenuar las fluctuaciones anuales de la actividad agrícola, en los indicadores se ha calculado el promedio correspondiente a tres años.

El **índice de producción de alimentos** comprende los cultivos alimentarios que se consideran comestibles y contienen nutrientes. Se excluyen el café y el té, porque aunque son comestibles no tienen ningún valor nutritivo. El índice de producción de alimentos es preparado por la FAO, que obtiene datos de informes oficiales y semioficiales sobre rendimientos de los cultivos, superficies bajo cultivo y número de cabezas de ganado. En los casos en que no hay datos disponibles la FAO hace estimaciones. El índice se calcula usando la fórmula de Laspeyres: las cantidades produci-

das de cada producto básico se ponderan según los precios internacionales medios en el período de base y se suman para cada año. Es posible que el índice de la FAO difiera del de otras fuentes debido a diferencias en la cobertura, ponderaciones, conceptos, períodos, métodos de cálculo y uso de los precios internacionales.

Cuadro 9. Consumo de agua, deforestación y zonas protegidas

Los **recursos de agua dulce** son los recursos renovables internos, que comprenden los caudales de los ríos y las aguas subterráneas resultantes de las precipitaciones dentro del país, y los caudales de ríos que nacen en otros países. Los recursos de agua dulce per cápita se han calculado utilizando las estimaciones de población del Banco Mundial.

Los datos sobre los recursos de agua dulce se basan en estimaciones del escurrimiento hacia los ríos y la recarga de las aguas subterráneas. Estas estimaciones se basan en distintas fuentes y se refieren a diferentes años, de modo que las comparaciones entre países deberían hacerse con cautela. Dado que se recolectan en forma intermitente, es posible que los datos oculten variaciones significativas de los recursos hídricos renovables de un año a otro. Estos promedios anuales también ocultan grandes variaciones estacionales e interanuales de la disponibilidad de agua dentro de los países. Los datos correspondientes a países pequeños y a países situados en zonas áridas y semiáridas son menos confiables que los que se presentan para países grandes y con más precipitaciones.

El **consumo anual de agua dulce** se refiere al uso total del agua, sin contabilizar las pérdidas por evaporación en los embalses. También incluye el agua de las plantas de desalación en los países en que éstas representan una fuente importante de agua. Salvo que se indique otra cosa, los datos sobre el consumo de agua corresponden a un solo año entre 1980 y 1997. Se recomienda proceder con cautela al comparar los datos sobre el consumo anual de agua dulce, pues éstos están sujetos a variación en cuanto a los métodos de recopilación y estimación. La utilización puede exceder del 100% de los suministros renovables en los casos en que la extracción de agua de los acuíferos no renovables o en las plantas de desalación es considerable, o en que hay una considerable reutilización del agua. El consumo de agua para fines agrícolas e industriales comprende la totalidad del agua utilizada para riego y ganadería y para fines industriales directos (incluida el agua usada en la refrigeración de centrales termoeléctricas), respectivamente. El consumo para usos generales comprende el agua potable, la de uso o suministro municipal, y la usada en servicios públicos, establecimientos comerciales y hogares. En el caso de la mayoría de los países, los datos sobre el consumo por sectores se han estimado para el período de 1987-95.

La población con **acceso a agua potable** es el porcentaje de habitantes que cuenta con abastecimiento aceptable de agua potable en cantidad suficiente en sus viviendas o a una distancia conveniente de éstas. La información sobre el acceso al agua potable, aunque se usa en forma generalizada, es extremadamente subjetiva y el significado de expresiones como "aceptable" y "potable" puede variar mucho de un país a otro, a pesar de las definiciones oficiales de la OMS. Es posible que el agua purificada no sea apta para beber, incluso en los países industriales. Aunque normalmente se considera que tener acceso a agua potable y estar conectado a una red pública de abastecimiento son una misma cosa, en esta afirmación no se tienen en cuenta las variaciones de calidad y de costo (definidos en sentido amplio) del servicio una vez hecha la conexión. Por lo tanto, las comparaciones entre países deben efectuarse con cautela. Los cambios que se observan dentro de un mismo país con el transcurso del tiempo pueden ser consecuencia de modificaciones de las definiciones o de las medidas.

La **deforestación anual** se refiere a la conversión permanente de las tierras forestales (tierras con árboles naturales o con árboles

plantados), para otros usos, como agricultura migratoria, agricultura permanente, ganadería, asentamientos humanos y desarrollo de infraestructura. Las zonas deforestadas no comprenden los bosques explotados pero destinados a su regeneración, ni las zonas degradadas debido a la recolección de leña, a las precipitaciones ácidas o a los incendios. Los números negativos indican un aumento de la superficie cubierta de bosques.

Las estimaciones de la superficie cubierta de bosques se han derivado de la publicación titulada *Cubierto de los Bosques del Mundo 1997*, de la FAO, que provee información sobre la cubierta forestal en 1995 y de una estimación revisada de la cubierta forestal en 1990. Los datos sobre la cubierta forestal de los países en desarrollo están basados en evaluaciones de los países preparadas en distintas épocas, y para los fines de su notificación tuvieron que ser adaptados a los años de referencia de 1990 y 1995. Este ajuste se efectuó mediante un modelo de deforestación diseñado para correlacionar las variaciones ocurridas en la cubierta forestal a través del tiempo con ciertas variables conexas, entre ellas los cambios y la densidad de la población, la cubierta forestal inicial y la zona ecológica de la superficie boscosa considerada.

Son **zonas protegidas a nivel nacional** las extensiones total o parcialmente protegidas de por lo menos 1.000 hectáreas que corresponden a parques nacionales, monumentos naturales, reservas de la naturaleza, refugios de especies silvestres, paisajes terrestres y marinos protegidos, o reservas para fines científicos a las cuales el público tiene acceso limitado. El indicador se ha calculado como porcentaje de la superficie total. En el caso de los países pequeños cuyas zonas protegidas pueden ser inferiores a 1.000 hectáreas, este límite se traducirá en una subestimación de la extensión y del número de zonas protegidas. Los datos no incluyen lugares protegidos en virtud de leyes locales y provinciales.

Los datos sobre las zonas protegidas son compilados, a partir de diversas fuentes, por el Centro Mundial de Vigilancia de la Conservación, organización conjunta del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente, el Fondo Mundial para la Naturaleza, y la Unión Mundial para la Conservación. Debido a diferencias en las definiciones y sistemas de notificación, las posibilidades de efectuar comparaciones entre países son limitadas. Estos problemas se complican por el hecho de que los datos disponibles corresponden a períodos distintos. No obstante, la designación de ciertas tierras como zonas protegidas no significa necesariamente que estén protegidas en la práctica.

Cuadro 10. Consumo de energía y emisiones de dióxido de carbono

El **consumo de energía comercial** se refiere al consumo aparente, que es igual a la producción autóctona más las importaciones y las variaciones de las existencias, menos las exportaciones y los combustibles proporcionados a embarcaciones y aeronaves dedicados al transporte internacional. El Organismo Internacional de Energía (OIE) y la División de Estadística de las Naciones Unidas (UNSD) compilan datos sobre energía. Los datos del OIE correspondientes a países que no son miembros de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) se basan en datos nacionales sobre energía que se han ajustado para que coincidan con los cuestionarios anuales que llenan los países miembros de la OCDE. Los datos de la UNSD se compilan principalmente a partir de las respuestas a cuestionarios enviados a los gobiernos de los países, y se complementan con datos de publicaciones estadísticas oficiales nacionales y datos provenientes de organizaciones intergubernamentales. Cuando no dispone de datos oficiales, la UNSD basa sus estimaciones en la literatura profesional y comercial. La diversidad de fuentes limita las posibilidades de comparación de los datos entre países.

El consumo de energía comercial se refiere al consumo nacional de energía primaria antes de su transformación en otros com-

bustibles para consumo final (como electricidad y productos derivados del petróleo refinado). Incluye la energía derivada de combustibles renovables y de desechos. Todas las formas de energía comercial –energía primaria y electricidad primaria– se han convertido a su equivalente en petróleo. Para convertir la electricidad nuclear a equivalentes en petróleo se supone una eficiencia térmica teórica del 33%, y en el caso de la energía hidroeléctrica se supone una eficiencia del 100%.

El **PIB por unidad de energía utilizada** es la estimación en dólares de EE.UU. del producto interno bruto real (en precios de 1995) por kilogramo de equivalente en petróleo de energía comercial utilizada.

Las **importaciones netas de energía** se calculan como el consumo menos la producción de energía, ambas medidas en equivalentes en petróleo. El signo negativo indica que el país es un exportador neto de energía.

Las **emisiones de dióxido de carbono** se refieren a las emisiones causadas por la quema de combustibles fósiles y la fabricación de cemento. Incluyen el dióxido de carbono proveniente del consumo de combustibles sólidos, líquidos y gaseosos, y de la quema de gases sobrantes en antorcha.

El Carbon Dioxide Information Analysis Center (CDIAC), patrocinado por el Departamento de Energía de los Estados Unidos, calcula las emisiones antropogénicas anuales de dióxido de carbono. Los cálculos se basan en datos sobre el consumo de combustibles fósiles tomados del conjunto de datos sobre la energía en el mundo que mantiene la UNSD, y en datos sobre la fabricación de cemento en el mundo basados en el conjunto de datos sobre la fabricación de cemento que mantiene la Bureau of Mines de los Estados Unidos. Cada año el CDIAC vuelve a calcular toda la serie cronológica, desde 1950 hasta el presente, e incorpora en su base de datos sus comprobaciones más recientes y las últimas correcciones. En las estimaciones no se incluyen los combustibles suministrados a embarcaciones y aeronaves dedicados al transporte internacional, debido a que es difícil distribuirlos entre los países que se benefician de ese transporte.

Cuadro 11. Crecimiento de la economía

El **producto interno bruto** es la suma del valor bruto agregado, a precios de comprador, por todos los productores residentes y no residentes en el país, más los impuestos, menos las subvenciones que no se incluyen en el valor de los productos. Se ha calculado sin efectuar deducciones para tener en cuenta la depreciación de los bienes fabricados o el agotamiento y la degradación de los recursos naturales. El valor agregado es la producción neta de un sector después de sumar todos los productos y restar los insumos intermedios. El origen industrial del valor agregado se basa en la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU), Serie M, No. 4, Rev. 2.

El **deflactor implícito del PIB** refleja las variaciones de los precios en todas las categorías de demanda final, como consumo del gobierno, formación de capital y comercio internacional, así como en el componente principal, el consumo privado final. Se calcula como el coeficiente entre el PIB a precios corrientes y el PIB a precios constantes. El deflactor del PIB también se puede calcular explícitamente como un índice de precios de Laspeyres, en el cual las ponderaciones son las cantidades de producción del período base.

El **valor agregado de la agricultura** corresponde a los Capítulos 11 a 13 de la CIIU e incluye la silvicultura y la pesca. El **valor agregado de la industria** comprende los siguientes sectores: minería (Capítulos 10 a 14 de la CIIU), manufacturas (Capítulos 15 a 37 de la CIIU), construcción (Capítulo 45 de la CIIU), y electricidad, gas y abastecimiento de agua (Capítulos 40 y 41 de la CIIU). El **valor agregado de los servicios** corresponde a los Capítulos 50 a 96 de la CIIU.

Las **exportaciones de bienes y servicios** representan el valor de todos los bienes y servicios relacionados con el mercado prestados a otros países del mundo. Se incluye el valor de las mercancías, fletes, seguros, viajes y otros servicios no atribuibles a los factores. No se incluyen los ingresos de los factores ni de la propiedad (anteriormente denominados servicios atribuibles a los factores), tales como la renta de inversiones, los intereses y la renta del trabajo. Tampoco se han incluido los pagos por transferencias.

La **inversión interna bruta** comprende los desembolsos en concepto de adiciones a los activos fijos de la economía más los cambios netos en el nivel de los inventarios. Las adiciones a los activos fijos incluyen los mejoramientos de terrenos (cercas, zanjas, drenes, etc.); adquisiciones de planta, maquinaria y equipo, y la construcción de edificios, caminos, ferrocarriles y obras afines, incluidos los edificios comerciales e industriales, oficinas, escuelas, hospitales y viviendas residenciales privadas. Los inventarios son las existencias de bienes que mantienen las empresas para hacer frente a fluctuaciones temporales o inesperadas de la producción o las ventas.

Las tasas de crecimiento son promedios anuales calculados usando datos a precios constantes en moneda nacional. Las tasas de crecimiento correspondientes a los grupos de países por región y por nivel de ingresos se han calculado después de convertir las monedas nacionales a dólares de EE.UU. al tipo de cambio oficial medio declarado por el FMI para el año indicado o bien, ocasionalmente, utilizando otro factor de conversión determinado por el Grupo de gestión de datos sobre el desarrollo del Banco Mundial. Los métodos empleados para calcular las tasas de crecimiento y los factores de conversión alternativos se describen en la sección titulada "Métodos estadísticos", que aparece más adelante. Para mayor información sobre el cálculo del PIB y sus componentes sectoriales, véase la nota técnica del Cuadro 12.

Cuadro 12. Estructura de la producción

El **producto interno bruto** representa la suma del valor agregado por todos los productores de la economía (véase la nota técnica del Cuadro 11, donde se presenta una definición más detallada de este concepto, así como definiciones del valor agregado de la agricultura, la industria, las manufacturas y los servicios). Desde 1968 el Sistema de Cuentas Nacionales de las Naciones Unidas ha solicitado que las estimaciones del PIB por origen industrial se valoren a los precios básicos (excluidos todos los impuestos indirectos sobre los factores de producción) o a los precios al productor (incluidos los impuestos sobre los factores de producción, pero excluidos los impuestos indirectos sobre el producto final). No obstante, algunos países declaran esos datos a precios al comprador –es decir, los precios a los cuales se efectúan las ventas finales– y esto puede afectar a las estimaciones de la distribución de la producción. El PIB total que se indica en este cuadro está medido a precios al comprador. Los componentes del PIB están medidos a precios básicos.

Entre las dificultades con que tropiezan los compiladores de las cuentas nacionales se cuenta la magnitud de la actividad económica informal o secundaria que no se declara. En los países en desarrollo una gran proporción de la producción agrícola no se intercambia (porque se consume en el hogar) o no se intercambia por dinero. También es posible que las transacciones financieras no se registren. A menudo hay que estimar la producción agrícola indirectamente, usando una combinación de métodos que comprenden estimaciones de los insumos, rendimientos y superficies bajo cultivo.

La producción de la industria idealmente debería medirse mediante censos y encuestas regulares de las empresas. Pero en la mayoría de los países en desarrollo esas encuestas son infrecuentes y pierden actualidad rápidamente, de modo que muchos resultados deben ser extrapolados. La unidad de muestreo que se escoja, que puede ser la empresa (en cuyo caso las respuestas se pueden basar

en los registros financieros) o el establecimiento (en cuyo caso las unidades de producción se pueden registrar separadamente), también influye en la calidad de los datos. Además, una gran parte de la producción industrial está organizada no en forma de empresas sino de operaciones no constituidas en sociedad o administradas por su dueño, que las encuestas orientadas hacia el sector formal no captan. Aun en el caso de las grandes industrias, en las cuales es más probable que se efectúen encuestas regulares, la evasión de los impuestos sobre las ventas y de otro tipo arroja una estimación más baja del valor agregado. Estos problemas se agudizan a medida que los países pasan del control estatal de la industria a la empresa privada, porque se crean nuevas firmas y un número creciente de empresas establecidas no declaran datos. De acuerdo con el Sistema de Cuentas Nacionales, la producción debería incluir todas estas actividades no declaradas, así como el valor de las actividades ilegales y otras operaciones sin registrar, informales o de pequeña escala. Los datos sobre estas actividades deben recolectarse por medio de técnicas distintas de las encuestas tradicionales.

En los sectores dominados por grandes organizaciones y empresas, los datos sobre producción, empleo y salarios por lo general se pueden obtener fácilmente y son bastante fidedignos. En cambio, en el sector de los servicios las numerosas personas que trabajan por cuenta propia y las empresas unipersonales a veces son difíciles de ubicar, y los propietarios tienen pocos incentivos para responder a las encuestas, y mucho menos para declarar la totalidad de sus ingresos. Estos problemas se ven agravados por las numerosas formas de actividad económica que no se declaran, incluido el trabajo de las mujeres y niños por el cual reciben una remuneración escasa o nula. Para un examen más detallado de los problemas encontrados al usar los datos de las cuentas nacionales, véanse Srinivasan (1994) y Heston (1994) en las Fuentes de los datos.

Cuadro 13. Estructura de la demanda

El **consumo privado** es el valor de mercado de todos los bienes y servicios, incluidos los productos duraderos (tales como automóviles, máquinas lavadoras y computadoras personales) comprados o recibidos como ingreso en especie por los hogares e instituciones sin fines de lucro. No incluye las compras de viviendas, pero sí la renta imputada de las viviendas ocupadas por sus propietarios. En la práctica, puede incluir cualquier discrepancia estadística en el uso de recursos en relación con el suministro de recursos.

El consumo privado a menudo se estima como un residuo, mediante el procedimiento de restar del PIB todos los demás gastos conocidos. Es posible que el agregado resultante contenga discrepancias bastante grandes. Cuando el consumo privado se calcula separadamente, las encuestas de los hogares en las cuales se basa un componente importante de las estimaciones suelen ser estudios de un año de cobertura limitada. En consecuencia, las estimaciones pierden actualidad rápidamente y deben complementarse con procedimientos de cálculo estadístico basados en precios y cantidades. El problema se complica por el hecho de que en muchos países en desarrollo la distinción entre gastos en efectivo para asuntos personales y para el hogar puede ser poco clara.

El **consumo de las administraciones públicas** incluye todos los gastos corrientes para la adquisición de bienes y servicios (incluidos los salarios y sueldos) en todos los niveles de gobierno, pero no comprende a la mayoría de las empresas públicas. También comprende la mayor parte del gasto en defensa y seguridad nacional, parte del cual se considera ahora como inversión.

La **inversión interna bruta** comprende los desembolsos en concepto de adiciones a los activos fijos de la economía, más los cambios netos en el nivel de los inventarios. Para la definición de activos fijos e inventarios, véase la nota técnica del Cuadro 11. Conforme a las directrices revisadas (1993) del Sistema de Cuentas Nacionales, la inversión interna bruta también comprende los gastos de capital en establecimientos de defensa que pueden ser

usados por el público en general, como las escuelas y los hospitales, y en ciertos tipos de viviendas privadas para uso familiar. Todos los demás gastos en defensa se consideran como gasto corriente.

Los datos sobre inversión se pueden estimar a partir de encuestas directas de las empresas y de registros administrativos, o se pueden basar en el método del flujo de productos básicos, usando datos provenientes del comercio y la construcción. La calidad de los datos sobre inversión pública en activos fijos depende de la calidad de los sistemas de contabilidad del gobierno, que tienden a ser deficientes en los países en desarrollo; las medidas de la inversión privada en activos fijos —en particular los gastos de capital de las empresas pequeñas no constituidas en sociedad— generalmente son muy poco confiables.

Las estimaciones de los cambios de inventarios son a menudo incompletas, pero suelen incluir las actividades o productos básicos más importantes. En algunos países estas estimaciones se derivan en forma de un residuo compuesto junto con el consumo privado agregado. De acuerdo con las convenciones de las cuentas nacionales, se deberían hacer ajustes para tener en cuenta la apreciación de los inventarios debido a las variaciones de los precios, pero esto no siempre se hace. En las economías en que la inflación es elevada este elemento puede ser considerable.

El **ahorro interno bruto** es la diferencia entre el PIB y el consumo total.

Las **exportaciones de bienes y servicios** representan el valor de todos los bienes y servicios (incluidos el transporte, los viajes y otros servicios, como las comunicaciones, los seguros y los servicios financieros) prestados al resto del mundo. Los datos sobre exportaciones e importaciones se han compilado a partir de declaraciones de aduana y de los datos de la balanza de pagos proporcionados por los bancos centrales. Los datos sobre exportaciones e importaciones desde el punto de vista de los pagos constituyen registros razonablemente confiables de las transacciones transnacionales, pero es posible que no se adhieran estrictamente a las definiciones apropiadas de valoración e oportunidad de la contabilidad de la balanza de pagos o, lo que es aún más importante, quizás no concuerden con el criterio del cambio de propiedad. (En la contabilidad tradicional de la balanza de pagos, al registrar una transacción se considera que ésta se produce en el momento en que un bien o servicio cambia de propietario o de manos). Esta cuestión ha cobrado mayor importancia al aumentar la internacionalización de las empresas. Ni los datos de las aduanas ni los datos de la balanza de pagos captan las transacciones ilegales que ocurren en muchos países. Es posible que los bienes transportados por viajeros de un país a otro en el marco de un comercio de ida y vuelta lícito pero no declarado distorsionen aún más las estadísticas del comercio.

La **balanza de recursos** es la diferencia entre las exportaciones y las importaciones de bienes y servicios.

Cuadro 14. Finanzas del gobierno central

Los **ingresos tributarios corrientes** abarcan las entradas por concepto de pagos obligatorios, sin contrapartida y no reembolsables percibidos por el gobierno central para fines públicos. Comprenden los intereses cobrados por los impuestos en mora y las multas cobradas por falta de pago o pago tardío de los impuestos, y se presentan deducidos los reembolsos y otras transacciones correctivas.

Los **ingresos no tributarios corrientes** comprenden las entradas con contrapartida, no reembolsables para fines públicos, como las multas, los cargos administrativos o los ingresos procedentes de propiedades del gobierno, y los ingresos corrientes voluntarios, sin contrapartida, no reembolsables distintos de los provenientes de fuentes gubernamentales. No se incluyen en esta categoría el importe de donaciones recibidas ni de empréstitos, los reembolsos de préstamos concedidos anteriormente, las ventas de bienes de capital o de existencias, de tierras o de activos intangibles; tampoco se

incluyen los donativos para fines de capital provenientes de fuentes no gubernamentales. Los ingresos tributarios y no tributarios, en conjunto, constituyen el ingreso corriente del gobierno.

El **gasto corriente** comprende pagos con contrapartida distintos de los correspondientes a bienes de capital, o a bienes o servicios que hayan de usarse en la producción de bienes de capital. También incluye los pagos sin contrapartida para distintas finalidades, excepto permitir que quienes los reciban adquieran bienes de capital, compensar a quienes los reciban por daños o la destrucción de bienes de capital, o aumentar el capital financiero de quienes los reciban. El gasto corriente no incluye los préstamos otorgados por el gobierno o los reembolsos recibidos por éste, ni la adquisición de acciones por parte del gobierno por razones de política pública.

Los **gastos de capital** son los gastos correspondientes a la adquisición de bienes fijos de capital, tierras, activos intangibles, existencias del gobierno y activos no militares y no financieros. También se incluyen las donaciones de capital.

El **superávit/déficit global** se define como los ingresos corrientes y de capital y las donaciones oficiales recibidas, menos el total de gastos y préstamos menos las sumas reembolsadas.

El **gasto en bienes y servicios** comprende todos los pagos efectuados por el gobierno en concepto de bienes y servicios, incluidos los salarios y sueldos.

El **gasto en servicios sociales** comprende el gasto en salud, educación, vivienda, asistencia social, seguridad social y servicios comunitarios. También incluye las indemnizaciones a los enfermos y a las personas temporalmente discapacitadas por la pérdida de ingresos; los pagos a los ancianos, a los discapacitados en forma permanente y a los desempleados; las asignaciones familiares, de maternidad y por hijos a cargo, y el costo de los servicios de asistencia social, como el cuidado de los ancianos, los discapacitados y los niños. Se incluyen indistintamente en esta categoría muchos gastos relacionados con la protección del medio ambiente, como las actividades de reducción de la contaminación, abastecimiento de agua, saneamiento y recolección de basura.

Los datos sobre ingresos y gastos de los gobiernos son recolectados por el FMI por medio de cuestionarios distribuidos a los países miembros, y por la OCDE. En general, la definición de gobierno excluye a las empresas públicas no financieras y a las instituciones públicas financieras (como el banco central). Pese a los esfuerzos del FMI por sistematizar y uniformar la recolección de datos sobre las finanzas públicas, las estadísticas sobre estas últimas a menudo son incompletas, inoportunas, e imposibles de comparar. La deficiencia de la cobertura estadística impide presentar datos subnacionales, razón por la cual las comparaciones entre países podrían inducir a error.

El total del gasto del gobierno central, en la forma en que se presenta en *Government Finance Statistics Yearbook*, del FMI, es una medida más limitada del consumo de las administraciones públicas que la que se indica en las cuentas nacionales, debido a que excluye el gasto en consumo por los gobiernos estatales y los gobiernos locales. Por otra parte, el concepto de gasto del gobierno central que aplica el FMI es más amplio que la definición de las cuentas nacionales, pues incluye la inversión interna bruta del gobierno y los pagos de transferencias.

La expresión finanzas del gobierno central puede referirse a cualquiera de estos dos conceptos contables: cuentas consolidadas o presupuestarias. En la mayoría de los países, los datos relativos a las finanzas del gobierno central se han consolidado en una sola cuenta, pero en otros se dispone únicamente de cuentas presupuestarias. Los países que declaran datos presupuestarios se indican en el cuadro sobre la documentación de los datos primarios en *World Development Indicators 1999*. Debido a que en las cuentas presupuestarias no siempre se incluyen todas las unidades del gobierno central, el panorama global de sus actividades suele que-

dar incompleto. El hecho de que no se incluyan las operaciones cuasifiscales del banco central es una cuestión fundamental. Las pérdidas del banco central derivadas de operaciones monetarias y el financiamiento subvencionado pueden producir considerables déficit cuasifiscales. Esos déficit también pueden producirse como resultado de las operaciones de otros intermediarios financieros, como las instituciones públicas de financiamiento para el desarrollo. En los datos también faltan los pasivos contingentes del gobierno en concepto de fondos de pensiones y planes de seguros financiados con aportaciones.

Cuadro 15. Balanza de pagos, cuenta corriente y reservas internacionales

Las **exportaciones de bienes y servicios e importaciones de bienes y servicios** comprenden, en conjunto, todas las transacciones entre residentes de un país y el resto del mundo en que se produce un cambio de propiedad de mercancías generales, bienes enviados para su elaboración y reparación, oro no monetario y servicios.

Los **ingresos netos** se refieren a la remuneración percibida por los trabajadores en un país distinto del cual son residentes por concepto de trabajos realizados y pagados por un residente de ese país, y a la renta de inversiones (ingresos y pagos correspondientes a inversiones directas, inversiones de cartera, otras inversiones e ingresos derivados de activos de reserva). Los ingresos provenientes del uso de activos intangibles se registran bajo servicios comerciales.

Las **transferencias corrientes netas** consisten en transacciones en las cuales los residentes de un país proveen o reciben bienes, servicios, ingresos o bienes financieros sin exigir algo a cambio. Todas las transferencias que no se consideran de capital son transferencias corrientes.

La **balanza en cuenta corriente** es la suma de las exportaciones netas de bienes y servicios, del ingreso y de las transferencias corrientes.

Las **reservas internacionales brutas** comprenden las tenencias de oro monetario, los derechos especiales de giro, las posiciones de reservas de los países miembros del FMI mantenidas por el Fondo y las tenencias de divisas bajo el control de las autoridades monetarias. La porción en oro de estas reservas se ha valorado a los precios de fin de año en Londres (\$589,50 por onza en 1980 y \$287,80 por onza en 1998).

La balanza de pagos está dividida en dos grupos de cuentas. En la cuenta corriente se registran las transacciones de bienes y servicios, los ingresos y las transferencias corrientes. En la cuenta de capital y financiera se registran las transferencias de capital; la adquisición o enajenación de activos no financieros, no producidos (como las patentes), y las transacciones de activos y pasivos financieros. Las reservas internacionales brutas se registran en un tercer conjunto de cuentas, la posición de inversión internacional, en el cual se registra el total de activos y pasivos.

La balanza de pagos es un sistema de contabilidad por partida doble en el cual se indican todos los flujos de bienes y servicios que entran y salen de una economía; todas las transferencias que son la contrapartida de recursos reales o títulos de crédito suministrados a o por el resto del mundo sin exigir algo a cambio, como las donaciones, y todos los cambios de los títulos de crédito de residentes contra no residentes, y de los pasivos de residentes frente a no residentes derivados de transacciones económicas. Todas las transacciones se registran dos veces: una vez como crédito y una vez como débito. En principio el saldo neto debería ser cero, pero en la práctica es frecuente que las cuentas no cuadren. En esos casos se incluye en la cuenta de capital y financiera una partida compensadora titulada errores y omisiones netos.

Es posible que se produzcan discrepancias en la balanza de pagos debido a que no hay una fuente de datos única para ésta. Tampoco hay manera de asegurar que los datos provenientes de distintas fuentes sean totalmente concordantes. Entre las fuentes

de datos se cuentan las aduanas, las cuentas monetarias del sistema bancario, los registros de la deuda externa, la información proporcionada por las empresas, las encuestas realizadas para estimar las transacciones de servicios, y los registros de divisas. Las diferencias de los métodos de registro –por ejemplo, el momento en que se registran las transacciones, las definiciones de residencia y propiedad, y el tipo de cambio usado para valorar las transacciones– contribuyen a los errores y omisiones netos. Además, es posible que el contrabando y otras transacciones ilegales o cuasilegales no se registren o se registren erróneamente.

Los conceptos y definiciones empleados en los datos del Cuadro 15 están basados en la quinta edición del *Manual de Balanza de Pagos* del FMI. En esa edición se redefinen como transferencias de capital algunas transacciones que anteriormente se incluían en la cuenta corriente, como la donación de deudas, las transferencias de capital de los emigrantes y la asistencia externa para adquirir bienes de capital. Por consiguiente, la cuenta corriente de la balanza de pagos refleja ahora con mayor exactitud las transferencias corrientes netas, además de las transacciones de bienes, servicios (anteriormente servicios no atribuibles a los factores) e ingresos (anteriormente ingreso de los factores). Muchos países todavía mantienen sistemas de recolección de datos que se ajustan a los conceptos y definiciones de la cuarta edición. Cuando es necesario, el FMI convierte los datos declarados conforme a sistemas anteriores de modo que se ajusten a la quinta edición (véase el cuadro sobre documentación de los datos primarios en *World Development Indicators 1999*. Los valores están expresados en dólares de EE.UU. a los tipos de cambio de mercado.

Cuadro 16. Finanzas del sector privado

La **inversión privada** abarca los gastos brutos del sector privado (incluidos los organismos privados sin fines de lucro) en concepto de adiciones a sus activos fijos internos. Cuando no se dispone de estimaciones directas de la inversión interna bruta en activos fijos del sector privado, ésta se calcula como la diferencia entre la inversión interna bruta total y la inversión pública consolidada. No se hace ninguna deducción por concepto de depreciación de los activos. La inversión privada a menudo se calcula como la diferencia entre dos cantidades estimadas –la inversión interna en activo fijo y la inversión pública consolidada– y por esta razón puede resultar subvalorada o sobrevalorada y estar sujeta a errores a través del tiempo.

La **capitalización de los mercados bursátiles** (denominada también valor de mercado) es la suma de las capitalizaciones de mercado de todas las firmas cotizadas en las bolsas de valores nacionales. La capitalización de mercado de cada empresa es el precio de su acción al final del año multiplicado por el número de acciones en circulación. La capitalización de mercado, presentada como una medida para determinar el nivel de desarrollo de la bolsa de valores de un país, adolece de deficiencias conceptuales y estadísticas como la declaración de datos inexactos y la aplicación de normas de contabilidad diferentes.

El número de **empresas nacionales cotizadas en bolsa** son las compañías constituidas en sociedad en el país cuyas acciones se cotizaban en las bolsas de valores al final del año indicado, excluidas las compañías de inversión, los fondos comunes de inversiones y otras modalidades de inversión colectiva.

El **margen de las tasas de interés**, conocido también como margen de intermediación, es la diferencia entre la tasa de interés cobrada por los bancos por sus préstamos al sector privado a corto y a mediano plazo, y la tasa de interés ofrecida por los bancos a los clientes residentes por sus depósitos a la vista, a plazo o de ahorro. Las tasas de interés deberían reflejar la reacción de las instituciones financieras ante la competencia y los incentivos de precios. Sin embargo, el margen de las tasas de interés puede no ser una medida confiable de la eficiencia del sistema bancario en la me-

didada en que la información sobre las tasas de interés sea inexacta, los bancos no supervisen a todos los gerentes de bancos, o el gobierno fije las tasas de los depósitos y los préstamos.

El **crédito interno suministrado por el sector bancario** comprende todo el crédito otorgado a diversos sectores sobre una base bruta, con excepción del crédito concedido al gobierno central, que es neto. El sector bancario incluye a las autoridades monetarias, los bancos de depósito y otras instituciones bancarias respecto de las cuales se dispone de datos (incluidas las instituciones que no aceptan depósitos transferibles pero contraen pasivos tales como depósitos a plazo y de ahorro). Otros ejemplos de instituciones bancarias son las instituciones de ahorro y préstamos hipotecarios, y las sociedades de crédito inmobiliario.

En general, los indicadores declarados en este cuadro no captan las actividades del sector informal, que siguen constituyendo una importante fuente de financiamiento en los países en desarrollo.

Cuadro 17. Función del Estado en la economía

Las **subvenciones y otras transferencias corrientes** comprenden todas las transferencias sin contrapartida, no reembolsables en cuenta corriente a empresas públicas y privadas, y el costo que significa para el público cubrir los déficit de operación en efectivo de las empresas adscritas por ventas al público.

El **valor agregado por las empresas estatales** se calcula como los ingresos provenientes de las ventas menos el costo de los insumos intermedios, o como la suma de su superávit (saldo) de operación y los pagos de salarios. Las empresas estatales son entidades económicas de propiedad del Estado o controladas por éste que generan la mayor parte de sus ingresos mediante la venta de bienes y servicios. Esta definición comprende tanto las empresas comerciales administradas directamente por un departamento gubernamental como aquellas en que el Estado posee una mayoría de las acciones sea directamente o bien indirectamente, a través de otras empresas estatales. También comprende las empresas en que el Estado posee una minoría de las acciones y la distribución de las acciones restantes le da a éste un control efectivo. No incluye las actividades del sector público –educación, servicios de salud y construcción y mantenimiento de carreteras– que se financian por otros medios, generalmente con ingresos generales del gobierno. Las empresas financieras, debido a que suelen ser de índole distinta, se han excluido de los datos.

El **gasto militar**, en el caso de los países de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN), se basa en la definición de la OTAN, que incluye los gastos relacionados con asuntos militares del ministerio de defensa (reclutamiento, instrucción, construcción, y compra de bienes y equipos militares) y de otros ministerios. Se excluyen los gastos de tipo civil del ministerio de defensa. La asistencia militar se incluye en el gasto del país donante. Las compras de equipo militar a crédito se registran en el momento en que se contrae la deuda, y no en el momento del pago. Los datos de otros países generalmente cubren los gastos del ministerio de defensa; se excluyen los gastos relacionados con el orden público y la seguridad, los cuales se clasifican separadamente.

Las definiciones de gasto militar difieren según incluyan o no a la defensa civil; las fuerzas de reserva y auxiliares; la policía y las fuerzas paramilitares; las fuerzas de propósito doble, como la policía militar y civil; las donaciones militares en especie, las pensiones del personal militar, y las aportaciones a la seguridad social pagadas por un sector del gobierno a otro. Es posible que en los datos oficiales del gobierno se omitan algunos gastos militares, se oculten el financiamiento a través de cuentas extrapresupuestarias o el uso de ingresos en divisas sin registrar, o no se incluya la asistencia militar o las importaciones secretas de equipo militar. Es más probable que se declare el gasto corriente que el gasto de capital. En algunos casos se puede obtener una estimación más exacta del gasto militar sumando el valor de las importaciones estimadas de arma-

mentos y los gastos militares nominales. Por otra parte, con este método es posible que se subdeclare o sobredeclare el gasto en un año determinado, porque el pago del armamento puede no coincidir con su entrega.

Los datos del Cuadro 17 están tomados de U.S. Arms Control and Disarmament Agency (ACDA). El *Government Finance Statistics Yearbook* del FMI es una fuente primordial de datos sobre el gasto en defensa. En esa publicación se usa una definición congruente del concepto de gasto en defensa basada en la clasificación de las Naciones Unidas de las funciones de las administraciones públicas y en la definición de la OTAN. El FMI verifica los datos sobre gasto en defensa para cerciorarse de que, a grandes rasgos, estén en consonancia con otros datos macroeconómicos notificados, pero no siempre logra verificar que sean exactos y estén completos. Además, en la cobertura de los países influyen las demoras en declarar datos o el hecho de que algunos no se declaren. Por consiguiente, la mayoría de los investigadores complementan los datos del FMI con evaluaciones independientes del gasto militar efectuadas por organizaciones como ACDA, el Instituto Internacional de Estocolmo para la Investigación de la Paz, y el Instituto Internacional de Estudios Estratégicos. Sin embargo, estos organismos se basan en gran medida en los datos declarados por los gobiernos, en estimaciones de inteligencia confidenciales de calidad variable, en fuentes que no revelan o no pueden revelar, y en las publicaciones de unos y otros.

La **clasificación del riesgo compuesto según la ICRG** es un índice global tomado de *International Country Risk Guide* (ICRG) que se basa en 22 componentes del riesgo. La ICRG del PRS Group recoge información sobre cada componente, agrupa estos componentes en tres categorías principales (políticos, financieros y económicos) y calcula un solo índice de evaluación del riesgo que va de 0 a 100. Las clasificaciones inferiores a 50 indican un riesgo muy alto y las superiores a 80 un riesgo muy bajo. Las clasificaciones se actualizan cada mes.

Según la **clasificación crediticia de Institutional Investor**, la probabilidad de incumplimiento de pago de un país se cataloga en una escala de 0 a 100. Un número alto indica una probabilidad baja de incumplimiento. Las clasificaciones crediticias de países de *Institutional Investor* se basan en información que suministran los principales bancos internacionales. Las respuestas están ponderadas según una fórmula en que se da más importancia a las respuestas de los bancos con la mayor cantidad de préstamos pendientes en todo el mundo y los sistemas más refinados de análisis de los países.

La clasificación del riesgo puede ser muy subjetiva, como resultado de percepciones externas que no siempre captan la situación real de un país. Pero estas percepciones subjetivas son la realidad que afrontan los rectores de las políticas dentro del ambiente que crean para las entradas de recursos extranjeros privados. Los países que no tienen una clasificación crediticia favorable en los organismos de clasificación típicamente no atraen flujos de capital privado registrados. Las clasificaciones crediticias aquí presentadas no están respaldadas por el Banco Mundial, pero se incluyen porque son útiles desde el punto de vista analítico.

La **tasa impositiva marginal máxima** es la tasa más alta que se indica en la escala de tasas impositivas que se aplican a la renta imponible de las personas y a las utilidades de las empresas. En el cuadro también se presenta el límite del ingreso por encima del cual se aplica a las personas la tasa impositiva marginal máxima.

Los sistemas de recaudación de impuestos a menudo son complejos y contienen numerosas excepciones, exenciones, multas y otros incentivos que influyen en la incidencia de la tributación y, por consiguiente, en las decisiones de los trabajadores, administradores, empresarios, inversionistas y consumidores. Un factor que quizás influya considerablemente en los inversionistas nacionales y

extranjeros es la progresividad del sistema tributario, que se refleja en la tasa impositiva marginal máxima sobre el ingreso de las personas y las utilidades de las empresas. En el caso de las personas, las tasas impositivas marginales generalmente se refieren al ingreso proveniente del empleo. En algunos países la tasa impositiva marginal máxima es también la tasa básica o uniforme, y es posible que se apliquen otros recargos tributarios, deducciones, etc.

Cuadro 18. Energía eléctrica y transporte

Los datos sobre **consumo de energía eléctrica per cápita** miden la producción de las centrales eléctricas y las centrales de cogeneración menos las pérdidas en la distribución y la electricidad destinada al uso de las propias centrales. Las **pérdidas de energía eléctrica en la transmisión y distribución** se producen entre las fuentes de abastecimiento y los puntos de distribución, y en la distribución a los consumidores, e incluyen el hurto.

El Organismo Internacional de Energía recolecta los datos sobre producción y consumo de energía eléctrica, que obtiene de los organismos nacionales de energía, y los adapta a las definiciones internacionales, por ejemplo, para tener en cuenta establecimientos que, además de sus actividades principales, generan total o parcialmente la electricidad que necesitan para su propio uso. En algunos países la electricidad producida por los hogares y las pequeñas empresas debido a que están ubicadas en lugares remotos o a que no se puede confiar en el servicio público de electricidad es considerable, y es posible que esos ajustes no reflejen debidamente la producción real.

Se deducen el consumo propio de las centrales eléctricas y las pérdidas en la transmisión, pero el consumo de energía eléctrica comprende el de las centrales auxiliares, las pérdidas que ocurren en los transformadores que se consideran parte de esas centrales, y la electricidad producida por instalaciones de bombeo. Cuando se dispone de datos al respecto, el consumo comprende la electricidad generada por todas las fuentes primarias de energía: carbón, petróleo y gas, la energía nuclear, hidroeléctrica, geotérmica, eólica, oceánica (olas y mareas), y la producida por medio de combustibles renovables. Ni los datos sobre producción ni los relativos al consumo captan la falta de seguridad del suministro, como la frecuencia de los apagones, las interrupciones por averías y los factores de carga.

Los **caminos pavimentados** son los que han sido recubiertos con asfalto u otros materiales empleados en la construcción vial. Los **bienes transportados por carretera** representan el volumen de bienes transportados por vehículos que circulan por caminos, medido en millones de toneladas métricas multiplicado por los kilómetros recorridos. Los **bienes transportados por ferrocarril** miden el tonelaje de los bienes transportados multiplicado por los kilómetros recorridos, por millón de dólares de PIB medido según la PPA. Los datos sobre **pasajeros transportados por vía aérea** comprenden los pasajeros de rutas nacionales e internacionales.

Los datos sobre la mayoría de las industrias del transporte no son comparables entre países debido a que, a diferencia de lo que sucede con las estadísticas demográficas, las cuentas del ingreso nacional y los datos sobre el comercio internacional, la recolección de datos sobre la infraestructura no se ha uniformado a nivel internacional. Los datos sobre caminos son recolectados por la Federación Internacional de Carreteras (IRF) y los datos sobre transporte aéreo son recolectados por la Organización de Aviación Civil Internacional (OACI). Las asociaciones viales nacionales constituyen la principal fuente de datos de la IRF; en los países en que dichas asociaciones no existen o no responden cuando se les solicitan datos, se recurre a otros organismos, como las direcciones de vialidad, los ministerios de transporte o de obras públicas, o las oficinas centrales de estadística. En consecuencia, los datos compilados son de calidad variable.

Cuadro 19. Comunicaciones, información, y ciencia y tecnología

Los datos sobre **diarios** representan el número de ejemplares distribuidos de periódicos publicados por lo menos cuatro veces por semana, por 1.000 personas. Los datos sobre radios representan el número estimado de receptores de radio usados para transmisiones al público en general, por 1.000 personas. La Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO) obtiene datos sobre estos dos indicadores por medio de encuestas estadísticas. Las definiciones, clasificaciones y métodos que emplean algunos países no coinciden exactamente con los de la UNESCO. Por ejemplo, con respecto a la circulación de los diarios algunos países declaran el número de ejemplares impresos y no el número de ejemplares distribuidos. Además, muchos países cobran derechos de licencia a las radios, para ayudar a financiar las transmisiones públicas, lo cual induce a los dueños a no declarar que éstas son de su propiedad. Debido a estos y otros problemas de la recolección de datos, las estimaciones del número de diarios y radios varían considerablemente en cuanto a fiabilidad y deberían interpretarse con cautela.

Los datos sobre **televisores** se refieren al número estimado de unidades en uso, por 1.000 personas. Los países suministran los datos sobre televisores a la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT) mediante cuestionarios anuales que ésta envía a las autoridades nacionales encargadas de las transmisiones y a las asociaciones industriales. En algunos países se exige el registro de los televisores. Dado que los hogares no siempre declaran algunos o todos sus televisores, es posible que el número de unidades registradas sea inferior al número verdadero.

Los datos sobre **líneas telefónicas principales** se refieren a todas las líneas telefónicas que conectan el equipo de un cliente a la red pública de conmutación, por 1.000 personas. Los datos sobre **teléfonos portátiles** se refieren a los usuarios de teléfonos portátiles abonados a un servicio público automático de telefonía móvil que emplea tecnología celular y provee acceso a la red pública de conmutación, por 1.000 personas. La UIT recolecta los datos sobre líneas telefónicas principales y teléfonos portátiles mediante cuestionarios anuales que envía a las autoridades encargadas de las telecomunicaciones y a compañías que trabajan en ese campo. Los datos se complementan con informes anuales y anuarios estadísticos de los ministerios, organismos reguladores, empresarios y asociaciones industriales relacionados con las telecomunicaciones.

Los datos sobre **computadoras personales** se refieren al número estimado de computadoras completas e independientes diseñadas para uso individual, por 1.000 personas. Para las estimaciones anuales del número de computadoras personales la UIT se basa en un cuestionario anual, que complementa con otras fuentes. En muchos países las grandes computadoras se usan extensamente, y miles de usuarios se pueden conectar a una sola; en esos casos, el número de computadoras personales indica un uso total de computadoras inferior al real.

Los **hosts de Internet** son las computadoras conectadas directamente a la red mundial de sistemas interconectados; muchos usuarios de computadoras pueden acceder a Internet por intermedio de un solo *host*. Los *hosts* se asignan a los países sobre la base del código nacional del *host*, pero esto no indica necesariamente que el *host* está ubicado físicamente en ese país. Todos los *hosts* que carecen de código nacional de identificación se asignan a los Estados Unidos. Dado que Network Wizards (la fuente de estos datos en <http://www.nw.com>) cambió los métodos utilizados en su encuesta sobre dominios en Internet a partir de julio de 1998, los datos que aquí se presentan no se pueden comparar directamente con los publicados el año pasado. Se estima que la nueva encuesta es más confiable y que evita el problema de las omisiones que se plantea cuando las organizaciones restringen el acceso a sus dominios para la descarga de datos. No obstante, aún persisten algunos proble-

mas de medición, de manera que el número de *hosts* de Internet que se indica para cada país es solamente aproximado.

Los **científicos e ingenieros dedicados a la investigación y desarrollo** representan el número de personas capacitadas para trabajar en cualquier rama de las ciencias que se dedican a actividades profesionales de investigación y desarrollo (incluidos los funcionarios administrativos), por millón de personas. La mayoría de estos trabajos requieren haber terminado la educación terciaria.

La UNESCO obtiene de sus estados miembros datos sobre los trabajadores científicos y técnicos y sobre el gasto en investigación y desarrollo, principalmente por medio de respuestas oficiales a los cuestionarios y encuestas especiales de la UNESCO y también de informes y publicaciones oficiales, y los complementa con información proveniente de otras fuentes nacionales e internacionales. La UNESCO informa sobre el número de científicos e ingenieros o sobre el número de personas económicamente activas calificadas para serlo. Los datos sobre el número de científicos e ingenieros generalmente provienen de los censos y están menos actualizados que los recuentos de la población económicamente activa. La UNESCO complementa estos datos con estimaciones del número de científicos e ingenieros calificados mediante el recuento del número de personas que han completado su educación hasta las categorías 6 y 7 de la Clasificación Internacional Normalizada de la Educación (CINE). En los datos sobre los científicos e ingenieros, que normalmente se basan en personal en su equivalente a tiempo completo, no se pueden tener en cuenta las grandes variaciones de la calidad de la capacitación y educación.

Los datos sobre **exportaciones de productos de alta tecnología** se refieren a los bienes producidos por industrias (tomando como base las clasificaciones industriales de Estados Unidos) que se cuentan entre las diez primeras del país en lo que respecta al gasto en investigación y desarrollo. Las exportaciones de manufacturas se refieren a los productos básicos de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) Rev. 1, secciones 5 a 9 (productos químicos y conexos, manufacturas básicas, artículos manufacturados, maquinaria y equipo de transporte, y artículos manufacturados diversos no especificados ni incluidos en otra parte), excluido el Capítulo 68 (metales no ferrosos).

Las clasificaciones de la industria están basadas en una metodología desarrollada por Davis (1982; véanse las Fuentes de los datos). Usando técnicas de insumo-producto, Davis estimó la intensidad tecnológica de las industrias estadounidenses en función del gasto en investigación y desarrollo necesario para producir un cierto bien manufacturado. En esta metodología se toma en cuenta el gasto directo en investigación y desarrollo efectuado por los productores finales, así como el gasto indirecto en investigación y desarrollo por parte de los proveedores de los bienes intermedios utilizados en la producción del bien final. Las industrias, clasificadas de acuerdo con la clasificación industrial uniforme de los Estados Unidos (SIC), fueron catalogadas de acuerdo con la intensidad de sus actividades de investigación y desarrollo, y los diez grupos más altos de la SIC (clasificados al nivel de tres dígitos) fueron designados industrias de alta tecnología.

Para convertir la clasificación industrial de Davis a una definición de comercio de productos de alta tecnología, Braga y Yeats (1992) usaron la concordancia entre las agrupaciones de la SIC y la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), Rev. 1, clasificación propuesta por Hatter (1985). Al preparar los datos sobre el comercio de productos de alta tecnología, Braga y Yeats consideraron solamente los grupos de la CUCI (clasificados al nivel de cuatro dígitos) que tenían una ponderación de la alta tecnología superior al 50%. Entre los ejemplos de exportaciones de alta tecnología se cuentan los aviones, la maquinaria de oficina, los productos farmacéuticos y los instrumentos científicos. Esta metodología se basa en el supuesto poco realista de que el uso de las relaciones insumo-producto y de las tenden-

cias del comercio de los productos de alta tecnología de Estados Unidos no introduce un sesgo en la clasificación.

El **número de solicitudes de patentes presentadas** es el número de documentos emitidos por una oficina del gobierno en los cuales se describe una invención y se crea una situación legal en virtud de la cual la invención patentada normalmente sólo puede ser explotada (fabricada, usada, vendida, importada) por el titular de la patente o con su autorización. La protección de las invenciones tiene un límite de tiempo (por lo general 20 años a contar de la fecha en que se presenta la solicitud de otorgamiento de la patente). La información sobre solicitudes de patentes presentadas se indica separadamente para los residentes y para los no residentes de cada país. Los datos sobre patentes provienen de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, la cual estima que al final de 1996 había alrededor de 3,8 millones de patentes en vigor en todo el mundo.

Cuadro 20. Comercio internacional

Las **exportaciones de mercancías** indican el valor f.o.b. (libre a bordo) en dólares de los Estados Unidos de los bienes suministrados al resto del mundo. Las **importaciones de mercancías** indican el valor c.i.f. (costo más seguro y flete) en dólares de los Estados Unidos de los bienes comprados al resto del mundo. Los datos sobre las **exportaciones e importaciones de manufacturas** se refieren a las secciones 5 (productos químicos), 6 (manufacturas básicas), 7 (maquinaria) y 8 (artículos manufacturados diversos), excluido el Capítulo 68 (metales no ferrosos) y el grupo 891 (armas y municiones) de la CUCI. Los **servicios comerciales** comprenden todo el comercio de servicios, con inclusión del transporte, las comunicaciones y los servicios empresariales, pero no incluyen los servicios de la administración pública, que comprenden los servicios relacionados con los sectores públicos (tales como los gastos en embajadas y consulados) y con las organizaciones regionales e internacionales.

Los datos sobre exportación e importación de mercancías provienen de los informes de las aduanas y pueden no ajustarse del todo a los conceptos y definiciones que aparecen en la quinta edición del *Manual de Balanza de Pagos* del FMI. El valor de las exportaciones se registra al costo de los bienes entregados en la frontera del país exportador para su embarque, es decir, el valor f.o.b. Muchos países recopilan y declaran datos sobre el comercio en dólares de los Estados Unidos. Cuando los países declaran datos en moneda nacional, el valor se convierte al tipo de cambio medio oficial del período indicado. El valor de las importaciones generalmente se registra como el costo de los bienes en el momento en que son adquiridos por el importador más el costo del transporte y seguro hasta la frontera del país importador, es decir, el valor c.i.f. Los datos sobre las importaciones de bienes se han derivado de las mismas fuentes que los datos sobre las exportaciones. En principio, las exportaciones e importaciones mundiales deberían ser idénticas. Asimismo, las exportaciones de una economía deberían ser iguales a la suma de las importaciones de esa economía efectuadas por el resto del mundo. Sin embargo, debido a diferencias en cuanto al momento del registro y a las definiciones se producen discrepancias en los valores declarados a todos los niveles.

Los datos que figuran en este cuadro han sido compilados por la Organización Mundial del Comercio (OMC). Los datos sobre comercio de mercancías están tomados de la publicación del FMI titulada *Estadísticas financieras internacionales – Anuario*, y se han complementado con datos de la base de datos COMTRADE que mantiene la División de Estadística de las Naciones Unidas y de publicaciones nacionales en el caso de los países que no declaran información al FMI. Los datos sobre comercio de manufacturas provienen de la base de datos COMTRADE. En los casos en que no se disponía de datos de la OMC, el personal del Banco Mundial ha estimado las proporciones de manufacturas a partir de la información más reciente disponible en la base de datos COM-

TRADE. Cuando se dispone de datos sobre el comercio de mercancías, la OMC los da a conocer sobre la base del sistema general de comercio, que incluye los bienes importados para su reexportación. Dos economías, Hong Kong (China) y Singapur, cuyos niveles de reexportación son elevados, se señalan con una nota en el cuadro. No se incluyen los bienes transportados a través de un país que se encuentren en tránsito hacia otro. Los datos sobre intercambio de servicios comerciales están tomados de la base de datos sobre la balanza de pagos del FMI, y se han complementado con datos de publicaciones nacionales en el caso de los países que no declaran datos al Fondo.

Cuadro 21. Flujos financieros y de asistencia

Los **flujos netos de capital privado** son los flujos de deuda privada y de recursos no consistentes en deuda. Los flujos de deuda privada incluyen los préstamos de bancos comerciales, bonos, y otros tipos de crédito privado. Los flujos privados de recursos no consistentes en deuda son la inversión extranjera directa y las inversiones de capital de cartera. La **inversión extranjera directa** consiste en las entradas netas de inversiones destinadas a adquirir una participación duradera (10% o más de las acciones con derecho a voto) en la gestión de una empresa que funciona en un país distinto de aquel del inversionista. Es la suma de los flujos de capital accionario, reinversión de ingresos, otros flujos de capital de largo plazo y flujos de capital de corto plazo que figuran en la balanza de pagos.

Los datos sobre inversión extranjera directa se basan en datos de la balanza de pagos declarados por el FMI, y se han complementado con datos sobre la inversión extranjera directa neta declarada por la OCDE y por fuentes nacionales oficiales. La definición de inversión extranjera directa aceptada internacionalmente es la que figura en la quinta edición del *Manual de la Balanza de Pagos* del FMI. La OCDE también ha publicado una definición, luego de consultar al FMI, a Eurostat (Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas) y a las Naciones Unidas. Debido a la multiplicidad de fuentes y diferencias en las definiciones y los métodos de declaración, es posible que exista más de una estimación de la inversión extranjera directa de un país y que los datos no sean comparables entre países.

Los datos sobre la inversión extranjera directa no ofrecen un panorama completo de la inversión internacional en un país. Los datos sobre inversión extranjera directa que figuran en la balanza de pagos no incluyen el capital movilizado en los países receptores, que en algunos países en desarrollo ha pasado a ser una fuente importante de financiamiento para proyectos de inversión. También existe una conciencia cada vez mayor de que los datos sobre la inversión extranjera directa son limitados debido a que captan solamente los flujos de inversión transnacionales que entrañan una participación accionaria y omiten las transacciones transnacionales no accionarias, como los flujos de bienes y servicios dentro de una misma firma. Para un examen detallado de cuestiones relativas a los datos véase el Volumen 1, Capítulo 3, de la publicación del Banco Mundial titulada *World Debt Tables 1993-94*.

La **deuda externa total** es la deuda contraída con no residentes reembolsable en divisas, bienes o servicios. Es la suma de la deuda pública, con garantía pública, y privada a largo plazo sin garantía, el uso del crédito del FMI y la deuda a corto plazo. La deuda a corto plazo incluye toda la deuda con un vencimiento original de un año o menos y los intereses en mora sobre la deuda a largo plazo. El **valor actualizado de la deuda externa** es la suma de la deuda externa a corto plazo más la suma actualizada del total de pagos por concepto de servicio de la deuda externa pública, con garantía pública y privada a largo plazo sin garantía durante la vida de los préstamos existentes.

El Banco Mundial reúne datos sobre la deuda externa de los países de ingreso bajo y mediano mediante su Sistema de notificación de la deuda. El Banco Mundial calcula el endeudamiento de los países en desarrollo por medio de informes de préstamos

individuales, presentados por esos países sobre la deuda a largo plazo pública y con garantía pública, además de información sobre la deuda a corto plazo recolectada por los países u obtenida de los acreedores a través de los sistemas de notificación del Banco de Pagos Internacionales y la OCDE. Estos datos se han complementado con información sobre los préstamos y créditos de importantes bancos multilaterales, estados de préstamos de organismos prestamistas oficiales de los principales países acreedores, y estimaciones de los economistas a cargo de países en el Banco Mundial y el FMI. Además, algunos países proveen datos sobre la deuda privada sin garantía. En 1996, 34 países declararon su deuda privada sin garantía al Banco Mundial, y se hicieron estimaciones para otros 28 países respecto de los cuales se sabía que tenían un volumen considerable de deuda privada.

El valor actualizado de la deuda externa representa una medida de las obligaciones futuras por concepto de servicio de la deuda que se puede comparar con indicadores como el PNB. Se calcula actualizando el servicio de la deuda (interés más amortización) correspondiente a la deuda externa a largo plazo durante la vida de los préstamos existentes. La deuda a corto plazo se incluye a su valor nominal. Los datos sobre la deuda se presentan en dólares de los Estados Unidos convertidos a los tipos de cambio oficiales. La tasa de actualización que se aplica a la deuda a largo plazo está determinada por la moneda de reembolso del préstamo y se basa en las tasas de interés comerciales de referencia de la OCDE. Los préstamos del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y los créditos de la Asociación Internacional de Fomento, así como las obligaciones ante el FMI, se actualizan usando una tasa de referencia para los derechos especiales de giro. Cuando la tasa de actualización es más alta que la tasa de interés del préstamo, el valor actualizado es inferior a la suma nominal de las obligaciones futuras por concepto de servicio de la deuda.

La **asistencia oficial para el desarrollo** (AOD) comprende los desembolsos de préstamos en condiciones concesionarias (deducidos los reembolsos de principal) y las donaciones otorgados por organismos oficiales de los países miembros del Comité de Asistencia para el Desarrollo (CAD) y algunos países árabes para promover el desarrollo económico y el bienestar en países receptores clasificados por el CAD como en desarrollo. Los préstamos con un elemento de donación superior al 25% se incluyen en la AOD, al igual que la cooperación y asistencia técnicas. También se incluyen los flujos de asistencia (deducidos los reembolsos) de los donantes oficiales a los países en transición de Europa oriental y la ex Unión Soviética, y a ciertos países y territorios en desarrollo de ingreso más elevado, según lo determine el CAD. A veces estos flujos se denominan "ayuda oficial" y se proveen en términos y condiciones semejantes a los de la AOD. Los datos sobre la asistencia como proporción del PNB se calculan usando los valores en dólares de los Estados Unidos convertidos a los tipos de cambio oficiales.

Los datos comprenden los préstamos y donaciones bilaterales de los países del CAD, las organizaciones multilaterales y algunos países árabes. No reflejan la asistencia otorgada por los países receptores a otros países en desarrollo. Como resultado, algunos países que son donantes netos (como Arabia Saudita) figuran en el cuadro como receptores de asistencia.

En los datos no se hace ninguna distinción entre los diferentes tipos de asistencia (ayuda para programas, para proyectos, o ayuda alimentaria; asistencia en situaciones de emergencia; asistencia para mantenimiento de la paz, o cooperación técnica), cada uno de los cuales puede surtir un efecto muy diferente en la economía. Los gastos en cooperación técnica no siempre benefician directamente al país receptor, en la medida en que cubran gastos incurridos fuera del país por concepto de sueldos y prestaciones de expertos técnicos y gastos generales de las firmas que proveen servicios técnicos.

Los datos sobre la asistencia que figuran en el Cuadro 21, por estar basados en información suministrada por los donantes, no

conuerdan con la información registrada por los receptores en la balanza de pagos, en la cual frecuentemente no se incluye la totalidad o parte de la asistencia técnica, en particular los pagos a extranjeros efectuados directamente por el donante. Asimismo, es posible que la asistencia en forma de donaciones en especie no siempre se registre en los datos sobre el comercio o en la balanza de pagos. Aunque las estimaciones de la AOD en las estadísticas de la balanza de pagos deben excluir la asistencia puramente militar, la distinción a veces no es clara. Generalmente prevalece la definición usada por el país de origen.

Métodos estadísticos

En esta sección se describe la forma de calcular la tasa de crecimiento según el método de los mínimos cuadrados, la tasa de crecimiento exponencial (puntos extremos), el coeficiente de Gini, así como la metodología empleada en el *Atlas* del Banco Mundial para calcular el factor de conversión utilizado al estimar el PNB y el PNB per cápita en dólares de los Estados Unidos.

Tasa de crecimiento obtenida según el método de los mínimos cuadrados

Las tasas de crecimiento obtenidas según el método de los mínimos cuadrados se utilizan cuando se cuenta con una serie cronológica suficientemente larga para hacer cálculos confiables. No se ha calculado la tasa de crecimiento en los casos en que faltaba más de la mitad de las observaciones de un período.

La tasa de crecimiento r se ha estimado ajustando una línea de tendencia de regresión lineal a los valores logarítmicos anuales de la variable en el período pertinente. La ecuación de regresión adopta la forma siguiente:

$$\log_n X_t = a + bt,$$

que equivale a la transformación logarítmica de la ecuación de la tasa de crecimiento geométrico:

$$X_t = X_0 (1 + r)^t.$$

En esta ecuación, X es la variable, t es el tiempo y $a = \log X_0$ y $b = \log(1 + r)$ son los parámetros que se han de estimar. Si b^* es la estimación de mínimos cuadrados de b , la tasa media de crecimiento anual r se obtiene mediante $[\exp(b^* - 1)]$ y se multiplica por 100 para expresarla en términos porcentuales.

La tasa de crecimiento calculada es una tasa media que representa las observaciones disponibles durante el período. No coincide necesariamente con la tasa de crecimiento real entre dos períodos dados.

Tasa de crecimiento exponencial

En el caso de determinados datos demográficos, especialmente la población activa y la población, la tasa de crecimiento entre dos puntos en el tiempo se ha calculado aplicando la fórmula siguiente:

$$r = \log_n (p_n / p_1) / n,$$

donde p_n y p_1 son la última y la primera observaciones del período, respectivamente, n es el número de años comprendidos en el período, y \log_n es el operador del logaritmo natural. Esta tasa de crecimiento se basa en un modelo de crecimiento exponencial continuo entre dos puntos en el tiempo. No tiene en cuenta los valores inmediatos de la serie. Obsérvese también que la tasa de crecimiento exponencial no corresponde a la tasa de variación anual medida en un intervalo de un año que se obtiene con la fórmula $(p_n - p_{n-1}) / p_{n-1}$.

El coeficiente de Gini

El coeficiente de Gini establece el grado en que la distribución del ingreso (o, en algunos casos, del gasto de consumo) entre las personas o los hogares de un país se desvía de una distribución en una situación de igualdad perfecta. La curva de Lorenz indica los pun-

tos correspondientes a los porcentajes acumulados del ingreso total recibido con respecto al porcentaje acumulado de los receptores, partiendo de la persona u hogar más pobre. El coeficiente de Gini mide el área situada entre la curva de Lorenz y una línea hipotética de igualdad absoluta, expresada como porcentaje del área máxima comprendida bajo dicha línea. En consecuencia, un coeficiente de Gini igual a cero significa igualdad absoluta, y un índice de 100% significa una situación de máxima desigualdad.

El Banco Mundial utiliza un programa de análisis numérico, POVCAL, para estimar los valores del coeficiente de Gini; véase Chen, Datt y Ravallion (1993; véanse las Fuentes de los datos).

El método del Atlas del Banco Mundial

Para calcular el PNB y el PNB per cápita en dólares de los Estados Unidos con ciertos fines operacionales, el Banco Mundial utiliza un tipo de cambio sintético denominado comúnmente factor de conversión del Atlas. El propósito de dicho factor es atenuar el impacto de las fluctuaciones cambiarias en la comparación de los ingresos nacionales entre países.

El factor de conversión que se usa en el Atlas para cualquier año dado es el promedio del tipo de cambio real de un país con respecto a los países del Grupo de los Cinco (u otro factor de conversión) de ese año y de los tipos de cambio de los dos años precedentes, ajustados para tomar en cuenta las diferencias en las tasas de inflación entre ese país y los países del Grupo de los Cinco. El tipo de cambio efectivo de un país es un promedio de sus tipos de cambio con respecto a una selección de otros países, normalmente ponderado en función del intercambio comercial de ese país con esos países. Los países del Grupo de los Cinco son Alemania, Estados Unidos, Francia, Japón y Reino Unido. La tasa de inflación de un país se mide por su deflactor del PNB. La tasa de inflación de los países del Grupo de los Cinco se mide por las variaciones del deflactor del DEG. (Los derechos especiales de giro, o DEG, son la unidad de cuenta del FMI). El deflactor del DEG se calcula como el promedio ponderado de los deflactores del PIB de los países del Grupo de los Cinco en DEG. Las ponderaciones se determinan por la cantidad de cada moneda que corresponde a una unidad de DEG. Las ponderaciones varían con el tiempo porque la composición de monedas del DEG y los tipos de cambio relativos de cada moneda también cambian. El deflactor del DEG se calcula primero en DEG y luego se convierte en dólares de los EE.UU. aplicando el factor de conversión del Atlas de DEG a dólares.

Este promedio trienal atenúa las fluctuaciones anuales de los precios y los tipos de cambio en cada país. El factor de conversión del Atlas se aplica al PNB del país, y el PNB resultante en dólares de los EE.UU. se divide por la población a mediados del año más reciente de los tres para obtener el PNB per cápita. En los casos en que se considera que los tipos de cambio oficiales para un período no son confiables o representativos, en la fórmula del Atlas se ha empleado una estimación alternativa del tipo de cambio (véase más adelante).

Las fórmulas siguientes describen el cálculo del factor de conversión para el año t .

$$e_t^* = \frac{1}{3} \left[e_{t-2} \left(\frac{p_t}{p_{t-2}} \frac{p_t^{SS}}{p_{t-2}^{SS}} \right) + e_{t-1} \left(\frac{p_t}{p_{t-1}} \frac{p_t^{SS}}{p_{t-1}^{SS}} \right) + e_t \right]$$

y para calcular el PNB per cápita en dólares de los Estados Unidos para el año t .

$$Y_t^S = (Y_t / N_t) / e_t^*$$

en las cuales e_t^* es el factor de conversión del Atlas (unidades de la moneda nacional con respecto al dólar de los EE.UU. para el año t , e_t es el tipo de cambio medio anual (unidades de la moneda nacional por dólar de los EE.UU.) para el año t , p_t es el deflactor del PNB para el año t , p_t^{SS} es el deflactor del DEG en dólares estadounidenses para el año t , Y_t^S es el PNB según el método del Atlas en dólares estadounidenses en el año t , Y_t es el PNB corriente (moneda nacional) para el año t , y N_t es la población de mediados del año t .

Otros factores de conversión

El Banco Mundial determina sistemáticamente la medida en que los tipos de cambio oficiales son apropiados como factores de conversión. Cuando se considera que el tipo de cambio oficial difiere por un margen demasiado grande del tipo que efectivamente se usa en las transacciones internas de monedas y productos comercializados extranjeros, se emplea un factor de conversión distinto. Tal es el caso para un pequeño número de países (véase el cuadro sobre la documentación de los datos primarios en *World Development Indicators 1999*). En el método del Atlas y en otros casos en *Selected World Development Indicators* se usan otros factores de conversión, como los basados en un solo año.

Fuentes de los datos

- ACDA (Organismo de Control de Armamentos y de Desarme). 1997. *World Military Expenditures and Arms Transfers 1996*. Washington, D.C.
- Ahmad, Sultan. 1992. "Regression Estimates of Per Capita GDP Based on Purchasing Power Parities." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo No. 956. Banco Mundial, Departamento de Economía Internacional, Washington, D.C.
- . 1994. "Improving Inter-Spatial and Inter-Temporal Comparability of National Accounts." *Journal of Development Economics* 4:53-75.
- Ball, Nicole. 1984. "Measuring Third World Security Expenditure: A Research Note." *World Development* 12(2):157-64.
- Banco Mundial. 1993a. *Purchasing Power of Currencies: Comparing National Incomes Using ICP Data*. Washington, D.C.
- . 1993b. *World Debt Tables 1993-94*. Washington, D.C.
- . 1998. *Global Development Finance 1998*. Washington, D.C.
- . 1999. *World Development Indicators*. Washington, D.C.
- Bos, Eduard, My T. Vu, Ernest Massiah y Rodolfo A. Bulatao. 1994. *World Population Projections, 1994-95*. Baltimore, Md.: Johns Hopkins University Press.
- Braga, C. A. Primo y Alexander Yeats. 1992. "How Minilateral Trading Arrangements May Affect the Post-Uruguay Round World." Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo No. 974. Banco Mundial, Departamento de Economía Internacional, Washington, D.C.
- CFI (Corporación Financiera Internacional). 1998. *Emerging Stock Markets Factbook 1998*. Washington, D.C.
- Chen, Shaohua, Gaurav Datt y Martin Ravallion. 1993. "Is Poverty Increasing in the Developing World?" Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Consejo de Europa. Diversas ediciones. *Recent Demographic Developments in Europe*. Estrasburgo: Council of Europe Press.
- Davis, Lester. 1982. *Technology Intensity of U.S. Output and Trade*. Washington, D.C.: U.S. Department of Commerce.
- Eurostat (Oficina Estadística de las Comunidades Europeas). Diversas ediciones. *Estadísticas demográficas*. Luxemburgo: Oficina Estadística de las Comunidades Europeas.
- FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación). 1997. *Situación de los bosques del mundo*. Roma.
- . Diversas ediciones. *Anuario FAO de la producción*. Colección FAO: Estadísticas. Roma.
- FMI (Fondo Monetario Internacional). 1987. *Manual de estadísticas de las finanzas públicas*. Washington, D.C.
- . 1993. *Manual de balanza de pagos*. Quinta edición. Washington, D.C.
- . Diversas ediciones. *Direction of Trade Statistics Yearbook*. Washington, D.C.
- . Diversas ediciones. *Government Finance Statistics Yearbook*. Washington, D.C.
- . Diversas ediciones. *Estadísticas financieras internacionales*. Washington, D.C.
- Happe, Nancy y John Wakeman-Linn. 1994. "Military Expenditures and Arms Trade: Alternative Data Sources." Documento de trabajo del FMI 94/69. Fondo Monetario Internacional, Departamento de Elaboración y Examen de Políticas, Washington, D.C.
- Hatter, Victoria L. 1985. *U.S. High-Technology Trade and Competitiveness*. Washington, D.C.: U.S. Department of Commerce.
- Heston, Alan. 1994. "A Brief Review of Some Problems in Using National Accounts Data in Level of Output Comparison and Growth Studies." *Journal of Development Economics* 44: 29-52.
- Institutional Investor*. 1999. Nueva York. (Marzo.)
- Instituto de Recursos Mundiales, PNUMA (Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente) y PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo). 1996. *Recursos Mundiales. La Guía Global del Medio Ambiente*. Madrid: Ecoespaña Editorial.
- Instituto de Recursos Mundiales en colaboración con el PNUMA (Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente) y el PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo). 1998. *World Resources 1998-99: A Guide to the Global Environment*. Nueva York, N.Y.: Oxford University Press.
- IRF (Federación Internacional de Carreteras). 1999. *World Road Statistics 1998*. Ginebra.
- Luxembourg Income Study. *LIS Database*. <http://lissy.ceps.lu/index.htm>.
- National Bureau of Economic Research. 1997. *Penn World Tables Mark 5.6*. <http://nber.harvard.edu/pwt56.html>.
- Naciones Unidas. 1970. *Un sistema de cuentas nacionales. Estudios de métodos*, Serie F, No. 2, Rev. 3. Nueva York.
- . 1986. *Estadísticas de las cuentas nacionales: Compendio de estadísticas de la distribución de los ingresos*. Nueva York.
- . 1997. *World Urbanization Prospects, 1996 Revision*. Nueva York.
- . Diversas ediciones. *Energy Statistics Yearbook*. Nueva York.
- . Diversas ediciones. *Monthly Bulletin of Statistics*. Nueva York.
- . Diversas ediciones. *Cuentas de la renta (del ingreso) nacional*. División de Estadística. Nueva York.
- . Diversas ediciones. *Statistical Yearbook*. Nueva York.
- . Diversas ediciones. *Update on the Nutrition Situation*. Comité Administrativo de Coordinación, Subcomité de Nutrición. Ginebra.
- . Diversas ediciones. *Population and Vital Statistics Report*. Nueva York.
- NBER (National Bureau of Economic Research). 1997. *Penn World Tables Mark 5.6*. <http://nber.harvard.edu/pwt56.html>.
- OACI (Organización de Aviación Civil Internacional). 1998. *Estadísticas mundiales de aviación civil, 1997*. 22a. edición. Montreal.
- OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos). 1989. *Geographical Distribution of Financial Flows to Developing Countries*. París.
- . 1997a. *National Accounts 1960-1995*. Vol. 1, *Main Aggregates*. París.
- . 1997b. *National Accounts 1960-1995*. Vol. 2, *Detailed Tables*. París.
- . 1998. *Development Co-operation: 1997 Report*. París.
- OIE (Organismo Internacional de Energía). 1998a. *Energy Statistics and Balances of Non-OECD Countries 1995-96*. París.
- . 1998b. *Energy Statistics of OECD Countries 1995-96*. París.
- OIT (Organización Internacional del Trabajo). Diversas ediciones. *Anuario de Estadísticas del Trabajo*. Ginebra.
- . 1995a. *Estimaciones y proyecciones de la fuerza de trabajo, 1950-2010*. Ginebra.
- . 1995b. *Población económicamente activa 1950-2000*. Ginebra.
- OMS (Organización Mundial de la Salud). Diversas ediciones. *World Health Statistics Annual*. Ginebra.
- . Diversas ediciones. *World Health Statistics Report*. Ginebra.
- OMS y UNICEF. 1996. *Revised 1990 Estimates on Maternal Mortality: A New Approach*. Ginebra.
- ONUDI (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial). 1996. *International Yearbook of Industrial Statistics 1996*. Viena.
- PricewaterhouseCoopers. 1998a. *Corporate Taxes: A Worldwide Summary*. Nueva York.
- . 1998b. *Individual Taxes: A Worldwide Summary*. Nueva York.
- PRS Group. 1999. *International Country Risk Guide*. Febrero. East Syracuse, N.Y.
- Ravallion, Martin. 1996. "What Can New Survey Data Tell Us about Recent Changes in Living Standards in Developing and Transitional Economies?" Banco Mundial, Departamento de Investigaciones sobre Políticas de Desarrollo. Washington, D.C.
- Ravallion, Martin y Shaohua Chen. 1997. "Can High-Inequality Developing Countries Escape Absolute Poverty?" *Economic Letters* 56: 51-57.
- Srinivasan, T. N. 1994. "Database for Development Analysis: An Overview." *Journal of Development Economics* 44(1): 3-28.
- UIT (Unión Internacional de Telecomunicaciones). 1998. *Informe sobre el desarrollo mundial de las telecomunicaciones 1998*: Acceso Universal. Ginebra.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo). Diversas ediciones. *Handbook of International Trade and Development Statistics*. Ginebra.
- UNESCO (Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura). Diversas ediciones. *Anuario estadístico*. París.
- UNICEF (Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia). 1999. *Estado Mundial de la Infancia: 1999*. Nueva York. UNICEF.
- U. S. Bureau of the Census. 1996. *World Population Profile*. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office.

Clasificación de las economías según su ingreso y región a la que pertenecen, 1999

Grupo según el ingreso	Subgrupo	África al sur del Sahara		Asia		Europa y Asia Central		Oriente Medio y Norte de África		Américas
		África oriental y meridional	África occidental	Asia oriental y el Pacífico	Asia meridional	Europa oriental y Asia central	Resto de Europa	Oriente Medio	Norte de África	
De bajo ingreso		Angola Burundi Comoras Congo, Rep. Dem. del Eritrea Etiopía Kenya Lesotho Madagascar Malawi Mozambique República Unida de Tanzania Rwanda Somalia Sudán Uganda Zambia Zimbabwe	Benin Burkina Faso Camerún Chad Congo, Rep. del Côte d'Ivoire Gambia Ghana Guinea Guinea-Bissau Liberia Mali Mauritania Niger Nigeria República Centroafricana Santo Tomé y Príncipe Senegal Sierra Leona Togo	Camboya China Corea, Rep. Dem. de Indonesia Islas Salomón Mongolia Myanmar Rep. Dem. Pop. Lao Viet Nam	Afganistán Bangladesh Bhután India Nepal Pakistán	Armenia Azerbaiyán República de Moldova República Kirguisa Tayikistán Turkmenistán		Yemen, Rep. del		Haití Honduras Nicaragua
De ingreso mediano	Bajo	Djibouti Namibia Sudáfrica Swazilandia	Cabo Verde Guinea Ecuatorial	Fiji Filipinas Islas Marshall Kiribati Micronesia, Estados Federados de Papua Nueva Guinea Samoa Tailandia Tonga Vanuatu	Maldiva Sri Lanka	Albania Belarús Bosnia y Herzegovina Bulgaria Ex Rep. Yug. de Macedonia ^a Federación de Rusia Georgia Kazajstán Letonia Lituania Rumania Ucrania Uzbekistán Yugoslavia, Rep. Federativa de ^b		Irán, Rep. Islámica del Iraq Jordania República Árabe Siria Ribera Occidental y Gaza	Argelia Egipto, Rep. Árabe de Marruecos Túnez	Belice Bolivia Colombia Costa Rica Cuba Dominica Ecuador El Salvador Guatemala Guyana Jamaica Paraguay Perú República Dominicana San Vicente y las Granadinas Suriname
	Alto	Botswana Mauricio Mayotte Seychelles	Gabón	Corea, Rep. de Malasia Palau Samoa Americana		Croacia Estonia Hungría Polonia República Checa República Eslovaca	Isla de Man Turquía	Arabia Saudita Bahrein Libano Omán	Libia	Antigua y Barbuda Argentina Barbados Brasil Chile Granada Guadalupe México Panamá Puerto Rico Santa Lucía Saint Kitts y Nevis Trinidad y Tabago Uruguay Venezuela
Subtotal:	157	26	23	23	8	26	2	10	5	34

Clasificación de las economías según su ingreso y región a la que pertenecen, 1999 (continuación)

Grupo según el ingreso	Subgrupo	África al sur del Sahara		Asia		Europa y Asia Central		Oriente Medio y Norte de África		Américas
		África oriental y meridional	África occidental	Asia oriental y el Pacífico	Asia meridional	Europa oriental y Asia central	Resto de Europa	Oriente Medio	Norte de África	
De ingreso alto	Países miembros de la OCDE			Australia Japón Nueva Zelanda			Alemania Austria Bélgica Dinamarca España Finlandia Francia Grecia Irlanda Islandia Italia Luxemburgo Noruega Países Bajos Portugal Reino Unido Suecia Suiza			Canadá Estados Unidos
	Países no miembros de la OCDE	Reunión		Brunei Grupo Norte de las Islas Marianas Guam Hong Kong, China ^a Macao Nueva Caledonia Polinesia Francesa Singapur Taiwán, China		Eslovenia	Andorra Chipre Groenlandia Islas Anglo normandas Islas Feroé Liechtenstein Mónaco	Emiratos Árabes Unidos Israel Kuwait Qatar	Malta	Antillas Neerlandesas Aruba Bahamas Bermuda Guayana Francesa Islas Caimán Islas Virgenes (EE.UU.) Martinica
<i>Total:</i>	211	27	23	35	8	27	27	14	6	44

a. República Federativa de Yugoslavia (Serbia/Montenegro).

b. El 1 de julio de 1997, China recuperó su soberanía sobre Hong Kong.

Fuente: Datos del Banco Mundial.

A los fines analíticos y de operaciones, el principal criterio que aplica el Banco Mundial para la clasificación de las economías es el producto nacional bruto (PNB) per cápita. Cada economía se incluye en una de las siguientes categorías: de ingreso bajo, de ingreso mediano (subdividida en ingreso mediano bajo e ingreso mediano alto) y de ingreso alto. También se utilizan otras agrupaciones analíticas, según la región geográfica y el nivel de la deuda externa de cada economía.

A veces se usa la expresión "países en desarrollo" para referirse a las economías de ingreso bajo e ingreso mediano. Sin embargo, con ello no se pretende dar a entender que todas las economías incluidas en ese grupo

tienen el mismo grado de desarrollo o que otras economías han llegado a una etapa más avanzada o final de ese proceso. La clasificación de las economías según el nivel de ingreso no indica necesariamente su grado de desarrollo.

En este cuadro se clasifica a todos los países miembros del Banco Mundial con poblaciones de más de 30.000 habitantes. Las economías se dividen según el PNB per cápita correspondiente a 1998 calculado según el método del *Atlas* del Banco Mundial. Los grupos son: de ingreso bajo, hasta \$760; de ingreso mediano bajo, entre \$761 y \$3.030; de ingreso mediano alto, entre \$3.031 y \$9.360, y de ingreso alto, \$9.361 o más.

Distribuidores de publicaciones del Banco Mundial

Los precios y las condiciones de crédito no son iguales en todos los países. Por favor, antes de formular un pedido, consulte al distribuidor local.

ALEMANIA

UNO-VERLAG
Poppelsdorfer Allee 55
D-53115 Bonn
Tel: (49 228) 949020
Fax: (49 228) 217492
Correo electrónico: unoverlag@aol.com
URL: www.uno-verlag.de

ARGENTINA

World Publications SA
Av. Córdoba 1877
1120 Buenos Aires
Tel: (54 11) 815 8156
Fax: (54 11) 815 8156
Correo electrónico:
wpbooks@infovia.com.ar

AUSTRALIA, ISLAS SALOMÓN, PAPUA NUEVA GUINEA,

FUJI, VANUATU Y SAMOA
D.A. Information Services
648 Whitehorse Road
Mitcham 3132
Victoria, Australia
Tel: (61 3) 9210 7777
Fax: (61 3) 9210 7788
Correo electrónico:
service@dadirect.com.au
URL: www.dadirect.com.au

AUSTRIA

Geroald and Co.
Weihburggasse 16
A-1010 Wien
Tel: (43 1) 512 47310
Fax: (43 1) 512 473129
Correo electrónico: buch@gerold.telecom.at

BANGLADESH

Micro Industries Development Assistance Society (MIDAS)
House 5, Road 16
Dhanmondi R/Area
Dhaka 1209
Tel: (880 2) 326427
Fax: (880 2) 811188

BÉLGICA

Jean de Lannoy
Av. du Roi 202
1060 Bruselas
Tel: (32 2) 538 5169
Fax: (32 2) 538 0841
Correo electrónico:
jean.de.lannoy@infoboard.be

BOSNIA Y HERZEGOVINA

Book Trading Company "Sahinpasic"
Marsala Tita 29/II
71000 Sarajevo
Tel: (387 71) 64 48 56
Fax: (387 71) 64 48 56
Correo electrónico: tajib@btcsahinpasic.com
URL: www.btcsahinpasic.com

BRASIL

Publicações Técnicas Internacionais Ltda.
Rua Peixoto Gomide, 209
01409 Sao Paulo, SP
Tel: (55 11) 259 6644
Fax: (55 11) 258 6990
Correo electrónico: postmaster@pti.uol.br
URL: www.uol.br

CANADÁ

Renouf Publishing Co. Ltd.
5369 Canotek Road
Ottawa, Ontario K1J 9J3
Tel: (613) 745-2665
Fax: (613) 745-7660
Correo electrónico:
order.dept@renoufbooks.com
URL: www.renoufbooks.com

CHINA

Chinese Corporation for Promotion and Humanities
15, Ding Hui Dong Li, Kun Lan Hotel
Haidian District 100036
Beijing
Tel: (86 10) 88117711
Fax: (86 10) 88129871
Correo electrónico:
wangjiang99@yahoo.com

China Book Import Centre
Ms. Zhou Rui
P.O. Box 2825
Beijing

China Financial & Economic Publishing House
8, Da Fo Si Dong Jie
Beijing
Tel: (86 10) 6401 7365
Fax: (86 10) 6401 7365

CHIPRE

Center for Applied Research
6, Diogenes Street, Engomi
P.O. Box 2006
Nicosia
Tel: (357 2) 59 0730
Fax: (357 2) 66 2051
Correo electrónico:
tziltzim@sting.cycollge.ac.cy

COLOMBIA

Infoenlace Ltda./An IHS Group Company
Calle 72 No. 13-23 - Piso 3
Edificio Nueva Granada
P.O. Box (A.A) 34270
Santafé de Bogotá, D.C.
Tel: (57 1) 255 8783
Fax: (57 1) 248 0808
Correo electrónico:
infoenlace@gaitana.interred.net.co

COREA, REPÚBLICA DE

Dayang Books Trading Co.
International Division
954-22, Bangbae-Dong, Socho-ku
Seul
Tel: (82 2) 582 3588
Fax: (82 2) 521 8827
Correo electrónico: dico3@chollian.net

Eulyoo Publishing Co., Ltd.

46-1, Susong-Dong
Jongro-Gu
Seul
Tel: (82 2) 734 3515
Fax: (82 2) 732 9154
Correo electrónico: eulyoo@chollian.net

CÔTE D'IVOIRE

Centre d'Édition et de Diffusion Africaines (CEDA)
04 B.P. 541
Abidjan 04
Tel: (225) 24 6510
Fax: (225) 25 0567
Correo electrónico: info@ceda-ci.com
URL: www.ceda-ci.com

DINAMARCA

Samfundslitteratur
Rosenoerns Alle 11
DK-1970 Frederiksberg C
Tel: (45 35) 351942
Fax: (45 35) 35 7822
Correo electrónico: ck@sl.cbs.dk
URL: www.sl.cbs.dk

ECUADOR

Libri Mundi - Libreria Internacional
Juan León Mera 851
P.O. Box 17-01-3029
Quito
Tel: (593 2) 521606
Fax: (593 2) 504209
Correo electrónico:
librimu1@librimundi.com.ec

CODEU

Ruiz de Castilla 763, Edif. Expocolor
Primer piso, Of. #2
Quito
Tel: (593 2) 507-383
Fax: (593 2) 507-383
Correo electrónico: codeu@jimpsat.net.ec

EGIPTO, REPÚBLICA ÁRABE DE

Al Ahram Distribution Agency
Al Galaa Street
El Cairo
Tel: (20 2) 578 60 83
Fax: (20 2) 578 68 33

The Middle East Observer
41, Sherif Street
El Cairo
Tel: (20 2) 392 6919
Fax: (20 2) 393 9732
Correo electrónico:
mafouda@meobserver.com.eg
URL: www.meobserver.com.eg

ESLOVENIA

Gospodarski vestnik Publishing Group
Dunajska cesta 5
1000 Liubliana
Tel: (386 61) 133 83 47
Fax: (386 61) 133 80 30
Correo electrónico: repansekj@gvestnik.si
URL: www.gvestnik.si/EUROPA/index.htm

ESPAÑA

Mundi-Prensa Libros, S.A.
Castelló 37
28001 Madrid
Tel: (34 91) 436 37 00
Fax: (34 91) 575 39 98
Correo electrónico: libreria@mundiprensa.es
URL: www.mundiprensa.es

Mundi-Prensa Barcelona

Consell de Cent No. 391
08009 Barcelona
Tel: (34 3) 488 3492
Fax: (34 3) 487 7659
Correo electrónico:
barcelona@mundiprensa.com

FEDERACIÓN RUSA

Izdatelstvo << Ves Mir >>
Moscu 101831
Tel: (7 95)917 8749
Fax: (7 95)917 9259
Correo electrónico: ozimarin@glasnet.ru
URL: www.vesmir.tsx.org

FILIPINAS

International Booksource Center, Inc.
1127-A Antipolo St.
Barangay, Venezuela
Makati City
Tel: (63 2) 896 6501
Fax: (63 2) 896 6497

FINLANDIA

Akateeminen Kirjakauppa
P.O. Box 128
FIN-00101 Helsinki
Tel: (358 9) 121 4418
Fax: (358 9) 121 4435
Correo electrónico:
akatilaus@akateeminen.com
URL: www.akateeminen.com

FRANCIA

Editions Eska; DJB/Offlib
12, rue du Quatre-Septembre
75002 Paris
Tel: (33 1) 42 86 58 88
Fax: (33 1) 42 60 45 35
Correo electrónico: offlib@offlib.fr
URL: www.offlib.fr

GHANA

Epp Books Services
Post Office Box 44
TUC
Accra
Tel: (233 21) 778843
Fax: (233 21) 779099
Correo electrónico:
epp@africaonline.com.gh

GRECIA

Papasotiriou S.A.,
International Technical Bookstore
35, Stournara Str.
106 82 Atenas
Tel: (30 1) 364 1826
Fax: (30 1) 364 8254
Correo electrónico:
gprekas@papasotiriou.gr

HAITÍ

Culture Diffusion
Mr. Yves Clément Jumelle
5, Rue Capois
C.P. 257
Puerto Principe
Tel: (509) 23 9260
Fax: (509) 23 4858

HONG KONG (CHINA), MACAU

Asia 2000 Ltd.
Sales & Circulation Department
302 Seabird House
22-28 Wyndham Street, Central
Hong Kong, China
Tel: (852) 2530 1409
Fax: (852) 2526 1107
Correo electrónico: sales@asia2000.com.hk
URL: www.asia2000.com.hk

HUNGRÍA

Euro Info Service
Margitszgeti Europa Haz
H-1138 Budapest
Tel: (36 1) 350 80 24; 350 80 25
Fax: (36 1) 350 90 32
Correo electrónico: euroinfo@mail.mata.v.hu

INDIA

Allied Publishers Ltd.
751 Mount Road
Madrás 600 002
Tel: (91 44) 852 3938
Fax: (91 44) 852 0649
Correo electrónico: allied.mds@smb.sprintrpg.ems.vsnl.net.in

INDONESIA

Pt. Indira Limited
Jalan Borobudur 20
PO Box 181
Yakarta 10320
Tel: (62 21) 390 4290
Fax: (62 21) 390 4289

PF Book

J1, dr. Setia Budhi No. 274
Bandung 40143
Tel: (62 22) 211 149
Fax: (62 22) 212 840
Correo electrónico:
pfbook@bandung.wasantara.net.id

IRÁN

Kowkab Publishers
P.O. BOX 19575-511
Teherán
Tel: (98 21) 258 3723
Fax: (98 21) 258 3723
Correo electrónico: kowkabpub@tavana.net

Ketab Sara Co. Publishers
P.O. Box 15745-733
Teherán 15117
Tel: (98 21) 8716104
Fax: (98 21) 8712479
Correo electrónico: ketab-sara@neda.net.ir

IRLANDA

Government Supplies Agency
4-5 Harcourt Road
Dublin 2
Tel: (353 1) 661 3111
Fax: (353 1) 475 2670
URL: www.opw.ie/govt.htm

ISRAEL

Yozmot Literature Ltd.
P.O. Box 56055
3 Yohanan Hasandlar St.
Tel Aviv 61560
Tel: (972 3) 5285 397
Fax: (972 3) 5285 397

R.O.Y. International
P.O. Box 13056
Tel Aviv 61130
Tel: (972 3) 649 9469
Fax: (972 3) 648 6039
Correo electrónico: royil@netvision.net.il
URL: www.royint.co.il

Autoridad Palestina/Oriente Medio
Index Information Services
P.O.B. 19502 Jerusalén
Tel: (972 2) 6271219
Fax: (972 2) 6271634

ITALIA

Licosa Libreria Commissionaria Sansoni
S.P.A.
Via Duca di Calabria 1/1
50125 Florencia
Tel: (39 55) 645 415
Fax: (39 55) 641 257
Correo electrónico: licosa@fbcc.it
URL: www.fbcc.it/licosa

JAMAICA

Ian Randle Publishers Ltd
206 Old Hope Road
Kingston 6
Tel: (876) 927 2085
Fax: (876) 977 0243
Correo electrónico: irpl@colis.com

JAPÓN

Eastern Book Service (EBS)
3-13 Hongo 3-chome, Bunkyo-ku
Tokyo 113
Tel: (81 3) 3818 0861
Fax: (81 3) 3818 0864
Correo electrónico: orders@svt-eps.co.jp
URL: www.svt-eps.co.jp

KENYA

Legacy Books
Loita House
P.O. Box 68077
Nairobi
Tel: (254 2) 330853
Fax: (254 2) 330854
Correo electrónico: legacy@form-net.com

Africa Book Service (E.A.) Ltd.
Mr. Talat Lone
Quaran House, Mfangano Street
P.O. Box 45245
Nairobi
Tel: (254 2) 223 641
Fax: (254 2) 330 272

LÍBANO

Librairie du Liban
P.O. Box 11-9232
Beirut
Tel: (961 9) 217 944
Fax: (961 9) 217 434
Correo electrónico: hsageh@cyberia.net.lb
URL: www.librairie-du-liban.com.lb

MALASIA

University of Malaya Cooperative Bookshop,
Limited
P.O. Box 1127, Jalan Pantai Baru
59700 Kuala Lumpur
Tel: (60 3) 7565 000
Fax: (60 3) 755 4424
Correo electrónico: umkoop@tm.net.my

MÉXICO

INFOTEC
Av. San Fernando No. 37
Col. Toriello Guerra
14050 México, D.F.
Tel: (52 5) 624 2800
Fax: (52 5) 624 2822
Correo electrónico: infotec@rtn.net.mx
URL: www.rtn.net.mx

Mundi-Prensa México, S.A. de C.V.
c/Río Pánuco, 141 - Colonia Cuauhtémoc
06500 México, DF
Tel: (52 5) 533 56 58
Fax: (52 5) 514 67 99
Correo electrónico:
1015245.2361@compuserve.com

NEPAL

Everest Media International Services (P.)
Ltd.
GPO Box 5443
Katmandú
Tel: (977 1) 416 026
Fax: (977 1) 224 431

NIGERIA

University Press Plc
Three Crowns Building Jericho
Private Mail Bag 5095
Ibadán
Tel: (234 22) 411356
Fax: (234 22) 412056
Correo electrónico: suike@hotmail.com

NUOVA ZELANDIA

EBSCO NZ Ltd.
Private Mail Bag 99914
New Market
Auckland
Tel: (64 9) 524 8119
Fax: (64 9) 524 8067
Correo electrónico: WGen%ess-
nz.ebsco@iss.ebsco.com

Oasis Official
P.O. Box 3627
Wellington
Tel: (64 4) 4991551
Fax: (64 4) 499 1972
Correo electrónico: oasis@actix.gen.nz
URL: www.oasisbooks.co.nz

PAÍSES BAJOS

De Lindeboom/Internationale Publikaties
b.v.
M.A. de Ruyterstraat 20A
7482 BZ Haaksbergen
Tel: (31 53) 574 0004
Fax: (31 53) 572 9296
Correo electrónico: lindeboo@worldonline.nl
URL: home.worldonline.nl/~lindeboo

PAKISTÁN

Oxford University Press
5 Bangalore Town, Sharae Faisal
P.O. Box 13033
Karachi 75350
Tel: (92 21) 446307; 449032; 440532
Fax: (92 21) 4547640; 449032
Correo electrónico: usmanm@oup.net.pk

Pak Book Corporation
Aziz Chambers 21
Queen's Road
Lahore
Tel: (92 42) 636 3222; 636 0885
Fax: (92 42) 636 2328
Correo electrónico: pbc@brain.net.pk

Mirza Book Agency
65, Shahrah-e-Quaid-e-Azam
Lahore 54000
Tel: (92 42) 7353601
Fax: (92 42) 576 3714
Correo electrónico: merchant@brain.net.pk

PERÚ

Editorial Desarrollo SA
Apartado 3824
Ica 242, Of. 106
Lima 1
Tel: (51 14) 285 380
Fax: (51 14) 286 628

POLONIA

International Publishing Service
Ul. Piekna 31/37
00 677 Varsovia
Tel: (48 2) 628 6089
Fax: (48 2) 621 7255
Correo electrónico:
books%ips@ikp.atm.com.pl
URL: www.ips.gaw.pl/ips/export

PORTUGAL

Livraria Portugal
Apartado 2681
Rua Do Carmo 70-74
1200 Lisboa
Tel: (351 1) 347 4982
Fax: (351 1) 347 0264

REINO UNIDO

Microinfo Ltd.
P.O. Box 3, Omega Park
Alton
Hampshire GU34 2 PG
Tel: (44 1420) 86 848
Fax: 44 1420) 89 889
Correo electrónico:
wbank@ukminfo.demon.co.uk
URL: www.microinfo.co.uk

The Stationery Office
51 Nine Elms Lane
Londres SW8 5DR
Tel: (44 171) 873-8372
Fax: (44 171) 873-8242
Correo electrónico: chris.allen@theso.co.uk
URL: www.tsonline.co.uk

REPÚBLICA CHECA

USIS, NIS Prodejna
Havelkova 22
130 00 Praga 3
Tel: (42 2) 2423 1486
Fax: (42 2) 2423 1114
Correo electrónico: pospisilovaj@usiscr.cz
URL: : www.usiscr.cz

RUMANIA

Compani De Librarii Bucuresti s.a.
Str. Lipsicani nr. 26, sector 3
Bucarest
Tel: (40 1) 313 9645
Fax: (40 1) 312 4000

SINGAPUR, TAIWÁN (CHINA), MYANMAR, BRUNEI

Hemisphere Publishing Services
Golden Wheel Building
41 Kallang Pudding Road, #04-03
Singapur 349316
Tel: (65) 741 5166
Fax: (65) 742 9356
Correo electrónico:
info@hemisphere.com.sg

SRI LANKA, MALDIVAS

Lake House Bookshop
P.O. Box 244
100, Sir Chittampalam Gardiner Mawatha
Colombo 2
Tel: (94 1) 32 104
Fax: (94 1) 432 104
Correo electrónico: LHL@sri.lanka.net

SUDÁFRICA, BOTSWANA

Para pedidos de una publicación:
Oxford University Press Southern Africa
P.O. Box 12119
N1 City 7463
Ciudad del Cabo
Tel: (27 21) 595 4400
Fax: (27 21) 595 4430
Correo electrónico: oxford@oup.co.za

Para solicitar suscripciones:
International Subscription Service
P.O. Box 41095
Craighall
Johannesburgo 2024
Tel: (27 11) 880 1448
Fax: (27 11) 880 6248
Correo electrónico: iss@is.co.za

SUECIA

Wennergren-Williams Informations Service
AB
P.O. Box 1305
S-171 25 Solna
Tel: (46 8) 705 9750
Fax: (46 8) 27 0071
Correo electrónico: mail@wwi.se

SUIZA

Librairie Payot S.A.
Service Institutionnel
Côtes-de-Montbenon 30
1002 Lausana
Tel: (41 21) 341 3229
Fax: (41 21) 341 3235
Correo electrónico: institutionnel@payot-
libraire.ch

ADECO Van Diermen Editions Techniques
Ch. de Lacuez 41
CH-1807 Blonay
Tel: (41 21) 943 2673
Fax: (41 21) 943 3605

TAILANDIA

Centrac International Ltd.
ATTN: Central Books Distribution Co., Ltd.
Sinnrat Bldg. 13th Floor
3388/42-45 Rama 4 Rd. Klong-Teoy
Bangkok 10110
Tel: (66 2) 367-5030-41 X178
Fax: (66 2) 3675049

TRINIDAD Y TABAGO, Y EL CARIBE

Systematics Studies Ltd.
St. Augustine Shopping Center
Eastern Main Road
St. Augustine
Trinidad y Tabago, Antillas
Tel: (868) 645 8466
Fax: (868) 645 8467
Correo electrónico: tobe@trinidad.net

UCRANIA

LIBRA Publishing House
Ms. Sophia Ghemborovskaya
53/80 Saksahansko Str.
252033, Kiev 33
Tel: (7 44) 227 62 77
Fax: (7 44) 227 62 77

UGANDA

Gustro Limited
P.O. Box 9997
Madhvani Building
Plot 16/4, Jinja Road
Kampala
Tel: (256 41) 251467
Fax: (256 41) 251468
Correo electrónico: gus@swiftuganda.com

VENEZUELA

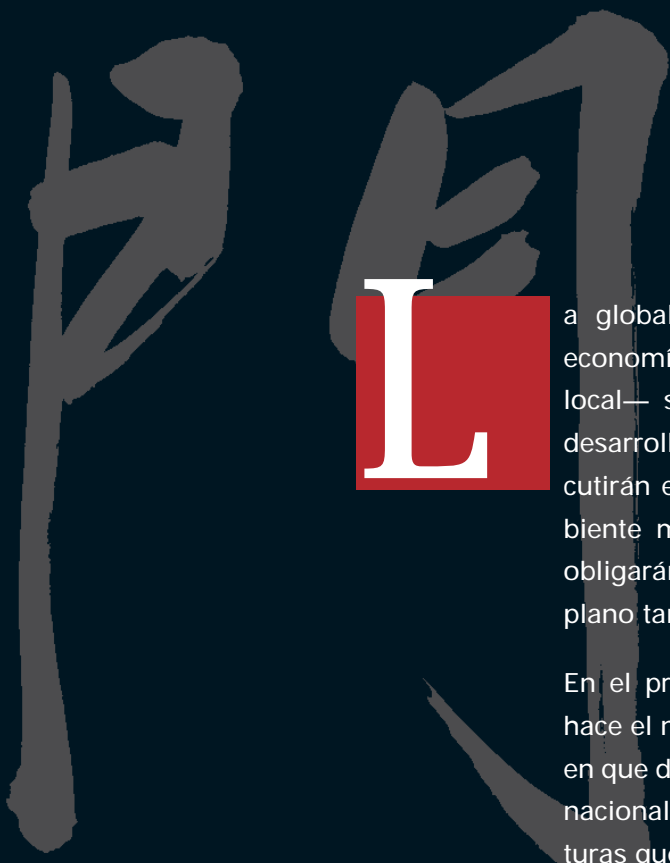
Tecni-Ciencia Libros, S.A.
Sr. Luis Fernando Ramirez, Director
Centro Cuidad Comercial Tamanaco
Nivel C-2
Caracas
Tel: (58 2) 959 5547
Fax: (58 2) 959 5636
Correo electrónico: lfrg001@ibm.net

ZAMBIA

University Bookshop, University of Zambia
Great East Road Campus
P.O. Box 32379
Lusaka
Tel: (260 1) 252576
Fax: (260 1) 253952
Correo electrónico: hunene@admin.unza.zm

ZIMBABWE

Academic and Baobab Books (Pvt.) Ltd.
4 Conald Road
Grantieside
P.O. Box 567
Harare
Tel: (263 4) 755 035
Fax: (263 4) 759 052
Correo electrónico:
Academic@Africaonline.Co.Zw



a globalización y la localización —la Integración de la economía mundial y la creciente demanda de autonomía local— son dos de las fuerzas más importantes para el desarrollo en los umbrales del siglo XXI. Esas fuerzas repercutirán en el comercio, los flujos de capital, el medio ambiente mundial, la descentralización y la urbanización, y obligarán a los países a buscar un equilibrio dinámico en el plano tanto internacional como subnacional.

En el presente *Informe sobre el desarrollo mundial*, que hace el número 22 de esta serie anual, se analiza la manera en que dichas fuerzas podrían remodelar el panorama internacional en el nuevo milenio. Se proponen normas y estructuras que pueden servir de base para un concepto de desarrollo más eficaz e integrado; se presentan orientaciones para adaptar las ideas actuales y acomodarlas al entorno cambiante del desarrollo, y se facilitan orientaciones para las autoridades, los investigadores y todos los interesados en esta noble tarea.

El *Informe* contiene los Indicadores seleccionados del desarrollo mundial, instrumento de referencia fundamental sobre las tendencias recientes del desarrollo.

1818 H Street, N.W.
Washington, D.C. 20433, EE.UU.

Teléfono: 202 477 1234
Fax: 202 477 6391
Télex: MCI 64145 WORLDBANK
MCI 248423 WORLDBANK
Internet: www.worldbank.org
Correo electrónico: books@worldbank.org



MUNDI-PRENSA



BANCO MUNDIAL

EN EL UMBRAL DEL SIGLO XXI
Informe sobre el desarrollo mundial 1999/2000

BANCO MUNDIAL



MUNDI-PRENSA