

# Los países en desarrollo y la «falacia de la composición»

.....  
SUBDIRECCIÓN GENERAL DE ESTUDIOS  
DEL SECTOR EXTERIOR  
.....

## Introducción

Los países en desarrollo ven deteriorarse su relación real de intercambio cada vez que los precios de los productos básicos caen en términos relativos. Esta es una de las razones que les han llevado tradicionalmente a reorientar su producción hacia sectores intensivos en trabajo. Se supone que las exportaciones de manufacturas intensivas en trabajo deben ser más dinámicas que las de productos básicos y que, por lo tanto, están menos sujetas al riesgo de bruscas caídas de precios, típicas de bienes poco elaborados cuya demanda es poco elástica.

La cuestión crucial es, no obstante, determinar el umbral a partir del cual una expansión de las exportaciones pueda provocar una fuerte caída de los precios. Este es precisamente el conocido problema de «la falacia de la composición» (1): un pequeño país en desarrollo puede, por sí solo, aumentar sustancialmente sus exportaciones sin inundar el mercado y provocar una fuerte caída de sus precios, pero esto puede no ser cierto para los países en desarrollo en su conjunto. En efecto, un fuerte incremento de la exportación de productos intensivos en trabajo conlleva el riesgo potencial de que los términos de intercambio empeoren hasta tal punto que los

---

(1) Traducción literal de «*fallacy of composition*», que se podría traducir también como error de generalización. En Lógica, la falacia de la composición significa concluir que una propiedad compartida por las partes de algo debe aplicarse también al conjunto. El pensamiento económico suele incurrir en este tipo de falacias de la composición al presumir que lo que es verdadero para un individuo o parte de un grupo (un país o grupo de países en el caso que nos ocupa), debe ser verdadero para la totalidad del grupo (la totalidad de los países en desarrollo, en este caso).

beneficios derivados del aumento del volumen de exportación queden más que contrarrestados por las pérdidas originadas por la disminución de los precios de exportación, dando lugar a un «crecimiento empobrecedor» (2).

Una complicación añadida consiste en el hecho de que los países exportadores pueden no mejorar su situación económica incluso en el caso de que el volumen de exportación creciente compense el empeoramiento de los términos del intercambio. Ello es así porque este proceso debe considerar la existencia de costes asociados a la producción de un volumen adicional de exportaciones. Así, el problema de que los países en desarrollo puedan no mejorar sus ingresos netos de exportación se deriva de la existencia de un alto y creciente contenido de importación directa e indirecta en la exportación de manufacturas en la mayor parte de los países en desarrollo, que podría entrañar una pérdida de recursos, incluso en el caso de que el creciente volumen exportado compensara la caída de los precios. Dicho problema se agrava por la reducción de salarios que conlleva la creciente competencia de los países en desarrollo con el objetivo de atraer inversión extranjera directa. Además, las políticas gubernamentales pueden ampliar el problema ofreciendo a las empresas transnacionales concesiones impositivas y otros incentivos.

A continuación, se describen las características de los flujos comerciales de los países en desarrollo y su integración en el sistema de comercio mundial, la evolución de los términos

---

(2) Término acuñado en inglés como «*immiserizing growth*».



EN PORTADA

del intercambio de las manufacturas intensivas en trabajo, el grado de competencia y concentración de mercados de los productos exportados, así como el examen del perfil de la fuerza de trabajo que participa en el comercio internacional, cuestiones todas ellas que pueden conducir a problemas asociados a la «falacia de la composición» (3).

### **Los términos de intercambio de las exportaciones de los países en desarrollo**

Según diversos estudios, los términos de intercambio entre productos básicos y manufacturas, siguen una tendencia decreciente. Entre los bienes primarios que están sufriendo este descenso generalizado de sus precios destacan gran variedad de productos agrícolas (banano, cacao, café, algodón, té y tabaco) y también otros productos como cobre y petróleo. Los ingresos por exportación de dichas mercancías son muy importantes para muchos países en desarrollo, y el exceso de oferta ha supuesto grandes pérdidas de ingresos en las últimas décadas, a la vez que afecta a la capacidad de dichos países para importar bienes que se consideran cruciales para su desarrollo. En esta situación, se recomienda a estos países diversificar sus economías orientándolas hacia la producción de manufacturas, para las cuales los ingresos y la elasticidad precio de la demanda es más alta que la de los productos primarios.

Así, muchos países en desarrollo de Asia y América Latina, han registrado un rápido crecimiento en la exportación de manufacturas, que ha excedido en términos agregados las exportaciones de productos primarios desde principios de la década de los 90. Como consecuencia de este dinamismo del comercio de manufacturas, el debate sobre los términos de intercambio está girando hacia la consideración de la variación relativa de los precios de las manufacturas exportadas por los países en desarrollo en rela-

ción con aquellas exportadas por los países desarrollados. En este caso, los estudios recientes concluyen que los países en desarrollo se enfrentan a una tendencia decreciente de los términos de intercambio también en lo que respecta al comercio de manufacturas. Así, las estrategias de industrialización basadas en una mayor orientación hacia la exportación de manufacturas con relación a los productos básicos puede no resolver el problema del tradicional empeoramiento de los términos de intercambio en los países menos desarrollados.

La evidencia empírica ha demostrado que la competencia global de las actividades manufactureras intensivas en trabajo ha aumentado en los últimos años. Este hecho coincide con el cambio de orientación, a mediados de los ochenta, de algunas economías de bajos ingresos y alta población hacia estrategias de desarrollo basadas en la exportación. Estos países, con la proporción más baja de manufacturas intensivas en tecnología y la más alta participación en la exportación de manufacturas intensivas en trabajo poco cualificado han sufrido, en mayor medida, un deterioro continuado de los términos del intercambio. Otros pocos países parecen haber mejorado los términos de comercio reorientando sus exportaciones hacia productos con mayor contenido tecnológico y con una mayor cualificación.

### **Competitividad en los mercados mundiales de manufacturas intensivas en trabajo**

Está generalmente aceptado que los precios de las manufacturas son mucho menos flexibles que los precios de los productos básicos porque los mercados de manufacturas son menos competitivos y además la oferta responde con mayor facilidad a las fluctuaciones de la demanda. La mayor parte de los mercados de manufacturas establecen elevadas barreras de entrada y algunos son oligopolísticos, controlados por un pequeño número de productores que generalmente compiten en calidad, diseño, marketing, marca y diferenciación del producto, más que en precios. Por tanto, en dichos mercados los pre-



EN PORTADA

(3) Resumen del capítulo IV (Competencia y Falacia de Composición), del Informe sobre el comercio y el desarrollo, 2002. UNCTAD. Naciones Unidas. [www.unctad.org](http://www.unctad.org)

cios varían en función de las condiciones de oferta y costes más que por las fluctuaciones de la demanda. Así, las empresas responden a las variaciones de la demanda ajustando inventarios y producción, ya que las propias características de los mercados de trabajo, sobre todo en los países desarrollados, hacen muy difícil repercutir el descenso de los precios en los salarios de los trabajadores con el objetivo de mantener el beneficio. Estas rigideces del mercado laboral son el resultado de sus diversas regulaciones (salarios mínimos, negociación colectiva, restricciones al despido) y también del establecimiento de prácticas industriales diseñadas para asegurar los ingresos de los trabajadores.

En los países en desarrollo las condiciones laborales son muy precarias, al menos para la mano de obra no cualificada. Además, el elevado número de desempleados y subempleados debilita la capacidad negociadora de los trabajadores y tiene como implicación lógica una mayor flexibilidad de salarios. Esta situación aumenta la capacidad de las empresas para disminuir las remuneraciones de los trabajadores cuando descienden los precios y les permite competir vía precios en los mercados de manufacturas intensivas en trabajo. Además, la movilidad de mano de obra no cualificada es mayor entre los propios países en desarrollo que entre éstos y los países desarrollados. La combinación de todos estos factores introduce una mayor flexibilidad de los precios de exportación de las manufacturas intensivas en trabajo de los países en desarrollo con respecto a aquéllas exportadas por los países desarrollados y ejerce una presión a la baja en sus precios y en los términos de intercambio. En otras palabras, el comercio de manufacturas intensivas en trabajo se comporta prácticamente igual a los intercambios de productos básicos.

Los estudios sobre el grado de concentración de mercado por países de cada uno de los sectores exportadores (4), muestran que la industria

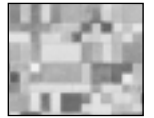
(4) El grado de concentración de mercado se calcula teniendo en cuenta la cuota de mercado de cada producto del país en cuestión, en el conjunto exportador mundial de dicho producto. Así, a menor grado de concentración, mayor es la competencia del producto en los mercados mundiales

del vestido y de la electrónica son los sectores con un menor grado de concentración de mercado, por lo que, en relación con el resto de manufacturas, están expuestas a un mayor grado de competencia. Estos productos incluyen procesos de producción intensivos en mano de obra en los cuales los países en desarrollo participan cada vez más. Por el contrario, los productos terminados procedentes de actividades intensivas en tecnología, tales como maquinaria o equipo de transporte, están entre aquellos con una mayor concentración en los mercados mundiales, cuyos exportadores se concentran en los países desarrollados.

### **Barreras arancelarias y acuerdos preferenciales**

Desde la Ronda Uruguay, los países en desarrollo no han avanzado demasiado en su integración en el sistema multilateral de comercio ya que continúan enfrentándose a importantes barreras comerciales. En concreto, el comercio de textiles y vestido continúa gobernado por el sistema de cuotas y las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo se encuentran, en general, con una serie de aranceles y otras formas de protección (medidas antidumping y otras barreras impuestas por motivos medioambientales, sanitarios, etc.). Las crestas arancelarias impuestas por los países desarrollados se suelen concentrar en productos de especial interés exportador de los países en desarrollo, que corresponden generalmente a manufacturas intensivas en trabajo tales como: textiles, vestido, piel y caucho, calzado y artículos de viaje. Además, los aranceles aumentan con el nivel de elaboración del producto, sobre todo en lo que respecta a textiles, vestido, piel y artículos de piel, y suelen estar excluidos de los esquemas arancelarios preferenciales o estar sujetos a algún tipo de limitación cuantitativa.

Por otro lado, el comercio de manufacturas es cada vez mayor entre los propios países en desarrollo, con lo que el acceso a los mercados entre estos países cobra una importancia cada vez mayor. Además, teniendo en cuenta que los



EN PORTADA

aranceles aplicados a las manufacturas son, en general, mayores en los países en desarrollo (5) que en los países desarrollados, aquéllos podrían reducir el riesgo de la «falacia de la composición», disminuyendo las barreras arancelarias que afectan a las exportaciones entre los propios países en desarrollo. De esta manera, habría que observar hasta qué punto, los países en desarrollo de renta media y alta reorientaban su producción hacia las exportaciones con mayor contenido tecnológico y de trabajo cualificado reduciendo a su vez la producción de manufacturas intensivas en trabajo, en las cuáles estos países no tienen ventaja comparativa y serían además, importantes importadores de dichos productos. Cuanto mayor fuera dicha reorientación, menor sería el riesgo asociado a la «falacia de la composición».

Por lo que se refiere al acceso a los mercados, el análisis de la realidad muestra que los acuerdos preferenciales entre países en desarrollo son menos restrictivos para los no miembros que los acuerdos entre los países desarrollados y los países en desarrollo. En este último caso, el país en desarrollo suele obtener una considerable ventaja en cuanto al acceso a los mercados del mundo desarrollado, frente a los países que permanecen al margen del acuerdo. En estos casos se altera la distribución de las cuotas de mercado entre los propios países en desarrollo y el resultado no es siempre favorable para los países más pobres. En efecto, permitiendo el acceso a los mercados de manufacturas intensivas en trabajo a los países en desarrollo más avanzados, se desincentiva y retrasa en dichos países la producción de bienes con mayor contenido tecnológico.

Sin embargo, los estudios realizados por lo que respecta al área de MERCOSUR y AFTA (*ASEAN Free Trade Agreement*), muestran que a pesar de la diferenciación arancelaria, la proliferación de acuerdos preferenciales no ha tenido efectos negativos en los flujos de comercio con

los países no miembros (6). Estos resultados son aplicables al comercio de manufacturas intensivas en trabajo y cuestionan, por lo tanto, el argumento de que las restricciones comerciales entre los países en desarrollo constituyan la razón fundamental de la falacia de la composición en los sectores manufactureros intensivos en trabajo.

Por el contrario, los acuerdos preferenciales entre los países en desarrollo y los países desarrollados son más discriminatorios para los países que permanecen al margen de los acuerdos. En efecto, la Unión Europea y Estados Unidos, aplican aranceles menores a socios preferenciales (sobre todo en textiles y calzado) con respecto a países en desarrollo no miembros. Estos aranceles son, en muchos casos, significativamente menores que los aranceles asociados a la cláusula de nación más favorecida, por lo que resultan restrictivos para los países en desarrollo que permanecen fuera de los acuerdos preferenciales y que son competitivos en dichos productos.

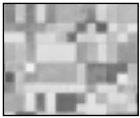
### Respuestas políticas

Del análisis realizado se puede deducir que puede existir, entre los países en desarrollo, un riesgo excesivo de competencia en los mercados internacionales de productos intensivos en trabajo. Este hecho puede afectar negativamente a los procesos de desarrollo a través de importantes pérdidas de los términos de intercambio, creando tensiones en el sistema global de comercio. Hasta qué punto dichos problemas potenciales pudieran ser evitados dependerá de varios factores:

— Primero, del crecimiento de los mercados de manufacturas intensivas en trabajo en las economías avanzadas, que depende, a su vez, del crecimiento de la renta en el mundo

(6) Durante el periodo 1990-1999, las importaciones intrarregionales crecieron, anualmente y en términos medios, un 16 por 100 en MERCOSUR y un 11 por 100 en AFTA, mientras que las importaciones extrarregionales mostraron un aceptable crecimiento del 12 por 100 y 6 por 100, respectivamente (el crecimiento de la importación mundial para el mismo periodo fue del 6 por 100).

(5) Entre los países en desarrollo cabe distinguir entre los países de renta alta y media y los de renta baja. Los primeros tienen un nivel de protección y unos aranceles menores que los países más pobres.



EN PORTADA

desarrollado y de las mejoras en el acceso a los mercados (7).

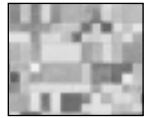
— Segundo, de cómo de rápido los países de renta media disminuyan la exportación de manu-

---

(7) En el Informe sobre Comercio y Desarrollo de 1999 de la UNCTAD se estimó que sobre el año 2005, los países en desarrollo podrían obtener unos ingresos adicionales de 700 billones de dólares por la exportación anual de productos de baja tecnología e intensivos en trabajo, si las barreras proteccionistas fueran desmanteladas. No obstante, no cabe duda que las economías avanzadas se muestran en muchos casos reacias a la eliminación de barreras comerciales y que incluso se ha reforzado el proteccionismo aduciendo a razones técnicas, sanitarias, medioambientales o de «serio daño» a la industria nacional. Además, los problemas de los mercados de trabajo en los países avanzados, con altos niveles de desempleo entre la población poco cualificada, ejercen una presión que se materializa en un incremento del proteccionismo hacia las exportaciones de manufacturas intensivas en trabajo de los países en desarrollo, lo cual podría incrementar el riesgo de la falacia de la composición.

facturas intensivas en trabajo, y se reorienten hacia la producción de manufacturas más sofisticadas cediendo espacio a los países de rentas más bajas en la exportación de manufacturas intensivas en trabajo, tanto en sus propios mercados como en el de los países desarrollados.

— Finalmente, será necesaria la expansión de los mercados domésticos de los países en desarrollo y la reducción del desempleo y la pobreza. En efecto, la dependencia exterior de ciertos países en desarrollo, como ha ocurrido en el mundo desarrollado, declinará a medida que tenga lugar un mayor crecimiento económico y los mercados domésticos se expandan. Acanzar estos niveles de desarrollo y evitar la falacia de la composición es el reto de las políticas de desarrollo y cooperación.



EN PORTADA