



# Los países menos viables económicamente (Un aporte definitorio al Diálogo Norte-Sur)



Luis de Sebastián

## RESUMEN

*En este artículo se parte de la necesidad de distinguir entre países en vías de desarrollo, para las cuestiones prácticas de planear estrategias de desarrollo, tomar posturas comunes en foros y negociaciones internacionales, y sobre todo en el diálogo Norte-Sur. La diferenciación entre países en desarrollo se hace aquí según la viabilidad económica, concebida como una cualidad presente, que puede ser actualizada o no en el futuro, pero que confiere distintas posibilidades a unos países y a otros. La viabilidad se define por siete criterios, que tienen en cuenta tanto la situación actual como las variables que determinan el futuro. En la segunda parte del trabajo se trata de determinar empíricamente, es decir, cuantificando los siete criterios y un índice global de viabilidad para los países de América Latina. Los resultados no parecen ser una sorpresa, y, por eso mismo parecen conferir validez a la metodología. La conclusión a la que se llega es que las diferencias son tan grandes que se debe formar un grupo especializado de países menos viables del Tercer Mundo para llevar a la conciencia de los teóricos y de los políticos del desarrollo la necesidad de considerar a estas partes como casos especiales que requieren medidas nuevas y drásticas.*

## PARTE I

### La necesidad de determinar la viabilidad económica de los países sub-desarrollados.

En un reciente artículo señalaba Samir Amin que las diferencias entre países del Tercer Mundo son uno de los principales obstáculos para la cooperación y la autonomía (self-reliance) colectiva de los mismos.

“La razón más importante... del escaso grado de cooperación económica activa que hasta ahora se ha materializado entre los países del Tercer Mundo es la gran diversidad que prevalece entre ellos. Es cierto que algunos países más desarrollados tienden a exagerar esta diversidad, clasificando países en “países en desarrollo más desarrollados” y “países en desarrollo menos desarrollados”, entre “países en

desarrollo ricos en recursos” y “pobres en recursos” etcétera. El objetivo es implementar la política manifiesta de quebrar el llamado sólido bloque de los países del Tercer Mundo. Esto no debe llevar a los países del Tercer Mundo a ignorar la real, incluso enorme diversidad de condiciones que existen entre ellos. Por el contrario esta diversidad debe ser llevada al campo abierto, analizada objetivamente para elaborar e implementar medidas prácticas de cooperación activa.”<sup>1</sup>

Desde la perspectiva de un país pequeño de América Latina, densamente poblado (238 habitantes por Km<sup>2</sup>), sin recursos conocidos en minería, ni petróleo, con una industria débil poco dinámica y una dinámica excesiva de población, tal como es el caso de El Salvador, parece totalmente necesario el distinguir bien las diversidades que hay entre los países del Tercer Mundo.

Hay en esto, como apunta S. Amin, el peligro de hacer el juego a los enemigos del Nuevo Orden Económico Internacional, NOEI, que preferirían enfrentarse en la mesa de las negociaciones con un Tercer Mundo fragmentado, con intereses divergentes y aun contradictorios. Es un riesgo que hay que correr, para evitar el otro riesgo, mucho peor desde nuestro punto de vista, de marginar e ignorar a los países menos importantes, más pequeños o con menos poder de negociación dentro de las estrategias, las batallas y las victorias del bloque del Tercer Mundo. Países subdesarrollados cuyas importaciones de petróleo representan del 12 al 15 o/o de sus importaciones totales, ni se benefician ni se alegran con los anuncios de las nuevas subidas de los precios de petróleo, aunque sea una "victoria" para el Tercer Mundo. Hasta ahora no tenemos muchas pruebas de que los países sub-desarrollados sean menos nacionalistas que los industrializados.

Hay que estar bien lúcidos sobre el hecho de que, al elevar los precios del petróleo, o de cualquier otra mercancía vital con baja elasticidad de demanda a corto y mediano plazo, no se aumentan las posibilidades políticas de que aumenten los precios de otras materias primas exportadas por países del Tercer Mundo. Al contrario, aunque se muestra la posibilidad y se señala el camino de sacar más partido de la presente División Internacional del Trabajo, se hace más difícil que los países industrializados permitan, o se dejen sorprender por nuevas alzas en otras materias primas. Así puede ser que la victoria en la batalla por los precios del petróleo puede estar impidiendo otras victorias en productos menos vitales.

El autor de este artículo asistía recientemente al simposio de Jamaica sobre "cómo movilizar la tecnología para el Desarrollo".<sup>2</sup> El campo, en las discusiones y análisis teóricos de los problemas del comercio internacional de tecnología, estaba dominado por las condiciones de los países más grandes e importantes, elevadas a condiciones generales, típicas y normales del Tercer Mundo. Al regreso del Simposio comencé a trabajar en la idea de elaborar criterios objetivos, cuantificables a ser posible, para diferenciar a los diversos países subdesarrollados que constituyen el Tercer Mundo.

Para ceñirme a América Latina, hay en este continente países con diferencias tan obvias y notables como México y Haití, El Salvador y Brasil, Honduras y Argentina, cuyos problemas y soluciones no pueden analizarse con un mismo marco conceptual, sobre todo si éste es un conglomerado de abstracciones a medias de los países más grandes e importantes. Así pues, no sólo el poder de negociación de los países del Tercer Mundo es desigual, y, por lo tanto, las mismas estrategias no son aplicables por todos, sino que incluso la comprensión de los problemas concretos de cada país y sus soluciones es

imposible sin un aparato conceptual suficientemente diferenciado.

Ya estamos en algunos países cansados de leer y oír sobre los problemas de América Latina y sus soluciones, que son en realidad problemas y soluciones de algunos países que merecen más atención por parte de los teóricos y políticos tanto del Tercer como del Segundo y Primer Mundo. Esta confusión de planteamientos, problemas y soluciones, bajo un epígrafe común, no nos beneficia en los foros académicos y políticos, ni en las mesas de negociaciones. Es necesario desarrollar un aparato conceptual apropiado a los países menos significantes y poderosos del Tercer Mundo, para elaborar, en las discusiones del NOEI, de la reestructuración de la DIL, y en los múltiples diálogos Norte-Sur, estrategias y propuestas específicas a las necesidades de los países menos privilegiados del Tercer Mundo.

El criterio para diferenciar los países del Tercer Mundo será la **viabilidad económica**. Propongo, pues, clasificar a los países del Tercer Mundo según su viabilidad económica a mediano plazo. La viabilidad a largo plazo, es decir, dentro de un período de más de 20 años, no interesa aquí, por juzgar que la clasificación que pretendo llevar a cabo tiene el objetivo pragmático de ayudar en las discusiones y elaboraciones teóricas de los próximos años. El horizonte de viabilidad que se considera aquí, no se extiende más de 10 ó 15 años. En un tiempo mayor puede haber sucesos que cambien radicalmente la viabilidad económica de un país. Conocidas son las palabras que Benjamín Higgins escribía en 1959 a propósito de Libia, donde él había trabajado como asesor económico:

"Libia combina dentro de los límites de un país virtualmente todos los obstáculos al desarrollo que se pueden encontrar en parte alguna: geográficos, económicos, políticos, sociológicos, tecnológicos. Si Libia puede elevarse a un estado de crecimiento sostenido, hay esperanza para cualquier país en el mundo".<sup>3</sup>

Libia tenía entonces un ingreso anual per cápita de 50 dólares. Hoy 20 años después el ingreso per cápita ha aumentado a unos 7.000 dólares. El milagro vino en forma de petróleo, que cambió radicalmente la viabilidad económica de Libia.

El concepto de viabilidad económica no es claro ni unívoco. Podría relacionarse con los 'obstáculos al desarrollo' y una cierta combinación de los mismos. Como acabamos de ver, en 1959 los obstáculos al desarrollo económico de Libia eran tales y combinados de tal manera que hacían su viabilidad económica, capacidad de alcanzar un desarrollo sostenido, diría Higgins, muy precaria. Libia tenía en 1959 muy poca viabilidad económica, supuesto que no se conocía bien las existencias de petróleo.

Voy a tratar de definir operativamente la viabilidad económica de un país por la presencia o au-

sencia actuales de ciertas características (condiciones viabilizantes) que permiten esperar, dentro de una evolución pacífica y un progreso continuo de la Humanidad, una mejora significativa de los niveles de vida de la mayor parte de los habitantes del país en un futuro no muy lejano. Esas características actuales posibilitarían, aunque no causarían, el éxito de las políticas más racionales y por lo tanto más adaptadas a las necesidades objetivas de los países; estas posibilidades, naturalmente, se pueden malograr con políticas de desarrollo deficientes ya sean de los propios países o de la comunidad internacional. Eso la historia lo dirá; por ahora nos interesa determinar las posibilidades, como posibilidades, de un país de llegar a tener una economía moderna, eficiente y relativamente justa.

Definiré la viabilidad económica de un país por la presencia de siete criterios de progreso económico.

**1. Situación presente.** La situación económica presente, tanto global como de las mayorías del país, determinan en parte las posibilidades del futuro más inmediato: es el punto de partida. Cuanto más lejos se encuentre en el presente un país de un grado significativo de progreso económico más difícil será alcanzarlo en 10 ó 15 años; más esfuerzo y más recursos serán necesarios para un cambio significativo.

**2. Existencia de recursos.** La disponibilidad de materias primas, demandadas activamente en el presente y que seguirán siendo demandadas en el futuro, es una garantía de ganancias en un comercio internacional, basado substancialmente en la misma tecnología actual, y ofrece una plataforma de poder para negociar precios, créditos, ayudas y todo tipo de ventajas institucionales. Los recursos naturales más apetecidos, mientras no cambie la tecnología productiva actual, seguirán siendo el petróleo y los minerales con aplicaciones bélicas, cuya demanda aumenta regularmente. Ciertos productos agropecuarios también pueden beneficiarse de condiciones favorables de los mercados internacionales, pero estos están más expuestos a movimientos cíclicos.

Los recursos humanos son también un criterio de viabilidad económico, considerando más la calidad que la cantidad, la cual en los países subdesarrollados está generalmente asegurada.

Los recursos creados por el hombre, como infraestructura industrial, financiera, transporte, turística, etc., también constituyen en un momento dado unas existencias que determinan las posibilidades económicas del futuro.

**3. Estructura económica.** La manera como se organiza legal, física y socialmente la producción y la distribución de los bienes económicos condiciona la extensión y el grado de la difusión del bienestar

entre la población. Aquí se da por sentado que una excesiva concentración de la riqueza y de los frutos de la actividad económica en pocas personas constituye un grado bajo de progreso y desarrollo económico. Para una difusión mayor y más efectiva del bienestar económico unas estructuras son, evidentemente, más adecuadas que otras.

**4. Dinamismo de la economía.** Con niveles dados de actividad económica y de bienestar, la economía de un país tendrá más o menos oportunidades en el futuro según sea el mayor o menor dinamismo de que dispone: es importante, sobre todo, el ritmo al cual las variables claves de la economía están cambiando, ya que el ritmo de avance debe determinar los niveles que se pueden alcanzar en un tiempo dado. En este contexto hay que distinguir bien entre dinamismos más o menos permanentes, para no confundir fenómenos provisionales y pasajeros con tendencias dinámicas profundas y efectivas para un desarrollo permanente.

**5. Dimensión del mercado.** Todo país ofrece un mercado actual y futuro. Es sabido que "la división del trabajo está limitada por el tamaño del mercado", lo cual en el presente contexto significa que ciertas políticas de desarrollo, piénsese, por ejemplo, en el establecimiento de industrias pesadas, exigen tamaños mínimos del ámbito (mercado) en el que van a operar para poder ser económicamente eficientes. Lo mismo se puede decir de la operación de nuevas fuentes de energía (centrales nucleares), sistemas de transporte (ferrocarril y aviación) y en general en todas las actividades en que son necesarias las economías internas y externas de escala.

Por otra parte, un país será más o menos atractivo como posibilidad de negocio o de interés (inversión, comercio, ayuda, etc.) para un país industrializado, según la dimensión del mercado. Podríamos parafrasear la sentencia de Adam Smith diciendo que "el interés de los países industrializados por un país subdesarrollado está limitado por el tamaño del mercado". Así pues, el mayor o menor atractivo de un país, como posible mercado, es un criterio más de viabilidad económica, a pesar de que el tamaño mismo de un país puede ser un obstáculo a su desarrollo.

**6. Situación política.** La situación política de los países del Tercer Mundo es un determinante importante, cuando no esencial, de sus posibilidades económicas. Aunque históricamente el progreso meramente económico se ha producido en todo tipo de regímenes políticos: democracias, dictaduras de derecha o socialistas, en el mundo de hoy, dada las políticas, más o menos sinceras, de derechos humanos que propician ciertos países industrializados, dado el grado de conciencia de los explotados, los movimientos de liberación nacional, la radicalización de ciertos grupos políticos, etc., hay una correlación cada vez mayor entre el régimen político y un clima



favorable al desarrollo de la actividad económica. En América Latina, y mucho más en América Central, tenemos amplia experiencia de cómo la situación política determina el clima de inversiones. La relación entre la situación política y el progreso económico se manifiesta también en la voluntad política de redistribución, que sí varía mucho de unos gobiernos a otros y es una pieza clave en la difusión o concentración del bienestar. <sup>4</sup>

Podemos suponer que en muchos gobiernos personalistas o, en todo caso, dictatoriales la voluntad de redistribuir es mínima y el progreso económico limitado por eso mismo. Por otra parte, los regímenes democráticos permiten la operación de mecanismos que garantizan la redistribución, incluso conflictiva, como es inevitable en el capitalismo, en favor de los asalariados.

**7. Relaciones Internacionales.** También las considero como un criterio independiente de viabilidad económica, en cuanto no resultan exclusivamente de los criterios anteriores, sino vienen codefinidas por circunstancias no económicas, como consideraciones geopolíticas (Turquía, México, Egipto), estratégicas (Panamá, Corea, Irán), históricas (ex-Colonias Francesas, Commonwealth), culturales (Irlanda, Israel), etc. Estas circunstancias tienen especial importancia en la determinación de la inversión extranjera, en hacer más o menos posible la ayuda económica y técnica, en el establecimiento de bases militares o asignación de gastos de defensa; decisiones todas ellas que han contribuido, de hecho, al desarrollo económico, por razones no estrictamente económicas, de países en otro tiempo subdesarrollados. Hay, pues, países que por alguna de estas razones atraen, de una manera privilegiada, la atención de los países ricos, lo cual suele traducirse en una ayuda económica para el desarrollo masiva y eficiente.

La presencia de estos criterios en un país que sea económicamente viable y su ausencia estará indicando que, a no ser que se den cambios radicales, imprevisibles en el presente, que inviertan las tendencias y dinamismos actuales, el país no tiene posibilidades reales de salir en un futuro próximo de su estado actual de subdesarrollo e ineficiencia con la consiguiente opresión y miseria de las mayorías.

Este último punto es necesario recalcarlo para que no se entienda mal nuestro concepto de desarrollo o progreso económico, que, por lo demás, no tenemos empeño de definir muy exactamente.

Un país actualmente inviable económicamente es un país que necesita un análisis específico, diferente del análisis genérico que se aplica a los países subdesarrollados en su conjunto; es un país que necesita unas estrategias específicas de desarrollo, deducidas racionalmente de las condiciones de inviabilidad detectada en el presente; es un país que debe recibir un tratamiento especial por los países desarrollados y por los países más viables en las conferencias, negociaciones y tratados de cooperación económica; es, en fin, un país que exige un grado más elevado de interés y una voluntad más firme por parte de los países ricos y agencias internacionales para que pueda mejorar significativamente el nivel de bienestar de sus mayorías pobres. Si las teorías y prácticas del desarrollo, cooperación y ayuda continúan igual que en el presente, los países menos viables carecen, por definición, de futuro económico y su misma viabilidad política quedará en entredicho.

Esta necesidad de distinguir entre varias clases de países subdesarrollados, reforzada quizá por la conveniencia de negociar con países separados y antagonicos en vez de unidos en un bloque, se va imponiendo en la literatura del desarrollo y en los documentos de las agencias internacionales. Ya se ha comenzado por separar de los países subdesarrollados a los países de la OPEP porque representan un caso especial, al menos en cuanto a la existencia de recursos.

En algunos documentos se emplea la variable tradicionalmente privilegiada para comparar el desarrollo de los países, el ingreso per cápita, como el criterio para distinguir las diferencias entre ellos. Y así se habla de países de ingreso bajo (inferior a 300 dólares per cápita), de ingreso medio bajo (entre 300 y 699 dólares per cápita), de ingreso medio alto (700-1.900 dólares) y de ingreso alto (superior a 2000 dólares). <sup>5</sup> El Overseas Development Council de Washington ha desarrollado una serie de indicadores adicionales para la clasificación de los países subdesarrollados, como se puede ver en el cuadro número uno.

Cuadro No. 1

## Los grados de subdesarrollo por países

	Ingreso bajo	Ingreso medio-bajo	Ing.me- dio- alto	Ingreso alto	Subdesarrollados	Desarrollados.
–Población en millones 1978	1.331.2	1.277.9	505.4	1.101.8	3.163.7	1.052.6
–PNB per cápita promedio en 1976	\$ 166	\$ 429	\$1215	\$4976	\$494	\$5036
–Promedio del índice PQLI (*)	40	67	68	93	56	94
–Tasa de Nacimientos (por 1000)	39	27	35	16	33	16
–Tasa de defunciones (por 1000)	16	10	10	9	12	9
–Esperanza de vida (años)	48	62	62	71	56	72
–Tasa de mortalidad infantil (por 1000 nacimientos)	135	76	85	20	102	18
–Tasa de alfabetismo	34o/o	59o/o	66o/o	97o/o	49o/o	98o/o
–Gasto en educación: promedio per cápita	\$ 4	\$11	\$35	\$224	\$ 13	\$229
–Gastos en armamentos: promedio per cápita	\$6	\$28	\$48	\$255	\$24	\$259

\* Índice de la calidad física de vida, en inglés, Physical Quality of Life Index; está construido en base a la esperanza de vida, mortalidad infantil y tasas de alfabetismo.

FUENTE: McLAUGHLING M.M. *The United States and World Development Agenda 1979*, p. 151.

Esta clasificación nos parece incompleta, en cuanto que no considera suficientemente los factores actuales que hacen ya posible o no un futuro económico mejor. Estas variables reflejan con bastante exactitud la situación presente, pero no sirven para distinguir países por sus posibilidades, su viabilidad. Tomemos el ejemplo del índice de calidad física de vida. Brasil tiene un valor de 66 y El Salvador 64, esta semejanza delata la mala distribución del desarrollo en Brasil y en El Salvador, indica que las grandes mayorías en los dos países llevan una vida indigna de seres humanos; pero, indudablemente, las perspectivas de un desarrollo autosostenido son incomparablemente mayores en Brasil que en El Salvador; para evaluarlas habrá que tener en cuenta la dinámica actual de Brasil y el estancamiento de El Salvador, la amplitud del mercado en uno y en otro, el crecimiento de la población y su densidad en ambos, etcétera. Los indicadores de este importante estudio son sin embargo muy útiles y serán empleados en este estudio.

En el famoso estudio de Wassily Leontieff para las Naciones Unidas "El Futuro de la Economía Mundial", se divide a los países subdesarrollados teniendo en cuenta más bien los recursos (una consideración de posibilidades): América Latina: (ingreso

medio), América Latina: (bajo ingreso), Oriente Medio: Asia: (ingreso bajo), África (árida), África (tropical).<sup>6</sup>

Lo curioso de esta clasificación es que se incluye a los países de América Latina de ingreso bajo entre los países en desarrollo ricos en recursos, juntamente con el Oriente Medio y África Tropical. Lo cual pone, en contra de la evidencia actual, a los países de América Central en el grupo privilegiado (Ver. pág. 71).

De todas formas, aunque estas clasificaciones nos resulten incompletas, muestran que se percibe la necesidad de una distinción entre países subdesarrollados para acertar mejor en el análisis y en la propuesta de soluciones.

Creo que insistiendo en los criterios de viabilidad que he expuesto u otros parecidos, se puede llegar a clasificaciones más relevantes que las actualmente usadas para los próximos años de discusiones, negociaciones y tratados de cooperación o planes de ayuda.

Para determinar empíricamente la viabilidad de un país necesitamos indicadores que testifiquen la presencia o ausencia de los criterios de viabilidad y el grado mayor o menor de su presencia.

La determinación de los criterios se debe ha-

cer en base a indicadores verificables, normalmente variables cuantificables, que midan, ordinal o cardinalmente, la dimensión correspondiente al criterio de viabilidad. La adecuación de los indicadores concretos al criterio teórico, a la dimensión teórica que pretenden medir y cuantificar, es un problema de identificación que está presente en todo tipo de verificación estadística<sup>7</sup> y no es específica a la determinación empírica de la viabilidad económica de un país. Tendremos que tomar las salvaguardias normales para asegurar la eficiencia de nuestros indicadores.

No creo que se pueda ni convenga determinar la viabilidad absoluta de un país subdesarrollado; supongo que todos tienen algún grado de viabilidad. Pero lo más importante es descubrir la viabilidad relativa de unos países con respecto a otros. Lo que necesitamos es, pues, un ordenamiento (ranking) de todos los países subdesarrollados, que nos descubra cuáles son los países menos viables económicamente, y en qué medida distan las respectivas viabilidades de unos y otros. Esto será suficiente para diferenciar realísticamente el análisis y la búsqueda de soluciones de los problemas de desarrollo que aquejan a los países sub-desarrollados.



## PARTE II

### Determinación empírica de la viabilidad de los países de América Latina.

Para el trabajo empírico-cuantitativo he seleccionado 44 indicadores socio-económicos, para poder cuantificar los criterios de viabilidad. Una vez calculados los índices numéricos que midan de alguna manera la dimensión contenida en cada criterio, se han ordenado los países según el rango que obtienen en cada criterio, verificando por medio del coeficiente de Spearman/Kendall (of rank correlation) la no independencia de los rangos obtenidos en cada criterio. Finalmente, se obtiene un rango global de viabilidad sumando los rangos parciales.

La selección de los 44 indicadores básicos ha estado condicionada y limitada tanto por la falta de tiempo y de otros recursos como por la falta de equivalentes numéricos aseguibles de los elementos simples que mejor podrían determinar las dimensiones cuantitativas de los criterios teóricos escogidos. Un problema de relevancia y disponibilidad de datos básicos con que trabajar. Espero ir mejorando los indicadores a medida que progrese el trabajo de aplicar la clasificación por viabilidad a diferenciar problemas concretos de desarrollo.

He empleado el análisis factorial, en la modalidad que aparece en el programa SPSSG.<sup>8</sup> Como ya es sabido, "el análisis factorial se dirige a las relaciones entre variables observables y procesos que no pueden ser observados (latentes) pero que se suponen generar las observaciones".<sup>9</sup>

En nuestro caso pretendo ver cuáles de entre las 44 variables se agrupan en torno a factores que podamos identificar como nuestros criterios. De hecho estoy usando el análisis factorial como una verificación de que las variables escogidas son buenos indicadores de los criterios, o dicho de otra manera, miden adecuadamente las dimensiones contenidas en los criterios. Efectivamente, las variables se han escogido teniendo en cuenta su capacidad de medir la dimensión (o indicar el criterio) específicos a que se les ha asignado. En el análisis factorial pretendo verificar esta capacidad, dar la concreción numérica, y utilizar el número así obtenido como un factor de ponderación en el proceso de dar contenido numérico a los criterios.

Las variables han entrado al análisis factorial ordenadas todas de más viabilidad a menos viabilidad; para lo cual ha habido que recodificar variables que, como la mortalidad infantil o el gasto en armamento, reflejan una situación más negativa cuanto mayor sea su valor absoluto. En el Apéndice I se presentan las 44 variables con una descripción completa de cómo han entrado en el análisis. Varias de estas variables pueden ser indicadores de más de una dimensión; de hecho han entrado en varias pasadas (rung) del análisis factorial para decidir con qué di-

mensión aparecen más estrechamente relacionados.

Un resumen de los resultados del análisis factorial aparecen en el Apéndice II para los lectores más interesados en los tecnicismos de la metodología.

Los resultados del análisis factorial son en general satisfactorios y confirman con un criterio numérico objetivo las consideraciones de sentido común que se hicieron para asignar las distintas variables a cada criterio. Es indudable que del análisis factorial sale lo que el análisis entra y se puede mejorar siempre que se seleccionen mejores indicadores; el campo para perfeccionar los resultados de este método es inmenso y yo debo contentarme con iniciarlo.

Para obtener un índice de la situación económica actual las variables que más cargaban el factor número 1, que explicaba un 69.7 o/o de la variancia total de las variables, y confirmadas en la solución terminal por la rotación ortogonal son:

**Variable 5:** producto nacional bruto (PNB) per cápita, 1976, en dólares de Estados Unidos (US \$).

**Variable 9:** índice de la calidad física de vida (PQLI), y lógicamente, las tres variables que sirvieron a la ODC para construir el índice: esperanza de vida (variable 10), mortalidad infantil (variable 11, recodificada) y alfabetismo (variable 12).

**Variable 13:** gasto per cápita en educación pública, 1974, en US\$.

**Variable 29:** proporción de la fuerza de trabajo ocupada en el sector agropecuario (recodificada), como porcentaje del total.

**Variable 43:** Salario anual en la industria manufacturera 1974, en US\$.

#### **Criterio Recursos Económicos.**

Variables que más cargan el factor 1 (37.9 o/o de la variancia total), tomadas de la solución terminal después de la rotación ortogonal:

**Variable 4:** densidad de población (recodificada) 1978, habitantes por Km<sup>2</sup>.

**Variable 14:** proporción del presupuesto nacional de 1977 destinado a educación, en porcentajes.

**Variables 25:** importaciones netas de petróleo como porcentaje de las importaciones totales en 1976 (recodificada).

**Variable 26:** valor añadido al PNB por el sector de minería en 1976, como porcentaje del PNB.

**Variable 30:** proporción de la fuerza de trabajo empleada en el sector industrial, 1970.

**Variable 36:** dummy para representar la presencia o ausencia de planes (o realizaciones) de utilización de energía nuclear.

#### **Estructura Económica.**

Ha habido algunas dificultades con esta dimensión por razones del programa, que no vienen al caso. Es difícil aquí destacar un factor de otros; pues ninguno tiene un alto poder explicativo de la variancia global. Las variables usadas no se agrupan de forma clara y significativa. Así y todo, las variables que parecen mostrar un patrón de agrupación más definido son:

**Variable 9:** índice de calidad física de vida (ya usada anteriormente).

**Variables 17 y 18:** (recodificada) participación del sector agrícola en el PNB en 1977 y 1960. Las dos variables expresarían la misma realidad pero en dos períodos distintos.

**Variable 24:** índice de la producción per cápita de alimentos en 1977 (Base 1961-65 = 100).

**Variable 30:** proporción de la fuerza de trabajo empleada en el sector industrial 1970.

**Variable 31:** proporción de la fuerza de trabajo empleada en el sector de servicios 1970.

**Variable 44:** ingreso anual personal derivado del salario en la industria, como proporción del ingreso per cápita en 1974. Esta variable ha sido introducida por razones teóricas, a pesar de su débil resultado en el análisis factorial.

#### **Dinamismo:**

Variables agrupadas en torno al factor 1, que explica 51.4 o/o de la variancia.

**Variable 6:** tasa de crecimiento del PNB per cápita 1970-75.

**Variable 7:** tasa de crecimiento del PNB per cápita de 1950 a 1975.

**Variable 8:** tasa de crecimiento de la población, 1950-1975.

**Variable 15:** inversión doméstica bruta, como porcentaje del PNB en 1976.

**Variable 16:** ahorro nacional como porcentaje del PNB en 1976.

**Variable 22:** tasa de crecimiento del valor añadido en manufacturas 1966-1976.

**Variable 037:** tasa de promedio de crecimiento de la fuerza de trabajo 1975-1990 (proyección).

**La dimensión del mercado,** está representada por un factor que explica 50.8 o/o de la variancia global y agrupa significativamente a las siguientes variables:

**Variable 3:** extensión del país, en Km<sup>2</sup>

**Variable 5:** producto nacional bruto (PNB) per cápita: 1976.

**Variable 19:** participación del sector manufacturero en el PNB, 1976.

**Variable 20:** participación del sector manufacturero en el PNB, 1960.

**Variable 28:** créditos totales anunciados en Euromercados en 1977 en millones de US\$.

**Variable 39:** posición de la inversión directa de Estados Unidos en 1977 por países de A.L.

**Variable 42:** Asignaciones de Derechos Especiales de Giro por el Fondo Monetario Internacional enero de 1979.

La situación política vendría medida por las variables siguientes; relacionadas con el factor número 2 que explica solamente 37.3 o/o de la variancia total, pero es más satisfactorio teóricamente.

**Variable 13:** gasto per cápita en educación pública en 1974.

**Variable 32:** gastos militares como proporción del PNB en 1976 (recodificada).

**Variabes 34 y 35:** índices de gobierno democrático y respeto de los derechos humanos respectivamente (ver apéndice I para justificar su construcción).

**Variable 40:** índice de absorción de capital extranjero 1970-75.

Finalmente el criterio de relaciones internacionales es el que presenta más dificultades de medición, tanto por la naturaleza misma de la dimensión, como por la dificultad en encontrar indicadores homogéneos apropiados.

El análisis factorial, sin embargo, ha dado un factor que explica 71.1 o/o de la variancia total y agrupa a cinco variables muy significativamente. El problema es aquí si el factor numérico corresponde

al criterio teórico. La correspondencia es probablemente débil; pero, a falta de mejores indicadores, usaremos los que nos da el análisis.

**Variable 2:** población del país.

**Variable 28:** créditos totales anunciados en Euromarkets.

**Variable 39:** (ya usada anteriormente) inversión directa de US en 1977.

**Variable 41:** Gastos de capital de filiales extranjeras de compañías norteamericanas en 1978, como porcentaje del total para América Latina.

**Variable 42:** asignación de derechos Especiales de Giro del FMI al 1o. de Enero de 1979.

Este factor parece apuntar también a la dimensión o atractivo del mercado en la apreciación de instancias exteriores al país. En este sentido, se puede considerar esta dimensión más inmediatamente ligada a la posición internacional del país.

Una vez seleccionadas, por métodos suficientemente objetivos, las variables o indicadores que mejor pueden medir la dimensión contenida en cada uno de los siete criterios, he procedido a obtener una cuatificación de las mismas, sumando los valores standardizados de las variables seleccionadas. Para la standardización he usado la fórmula  $Z=(x_j - \bar{x})/Sx_j$ , o sea, he restado de cada valor observado el valor medio de la variable, dividiendo el resultado por la desviación típica.

Los resultados aparecen en el cuadro No. 2.

Cuadro No. 2

## Valores numéricos de los criterios de viabilidad

País	Situación	Recursos	Estructura	Dinamismo	Mercado	Política	Relinter
1. Argentina	11.65	0.124	8.27	-4.50	9.46	-3.89	2.68
2. Bolivia	-10.54	0.309	-4.52	-1.60	-4.16	-1.72	-2.62
3. Brasil	0.25	-1.43	3.59	7.54	14.96	1.57	14.13
4. Chile	4.90	0.193	5.08	-7.43	0.43	-4.17	-1.35
5. Colombia	-0.23	0.800	0.362	1.83	-0.816	2.11	-0.345
6. Costa Rica	6.29	0.300	1.86	3.80	-2.39	4.42	-2.72
7. Ecuador	-0.93	0.362	-1.97	5.44	-2.60	-0.132	-1.86
8. El Salvador	-2.46	0.282	-1.12	-0.067	-3.43	-2.37	-2.63
9. Guatemala	-5.34	-0.076	-1.95	-0.173	-4.00	-2.83	-2.46
10. Guyana	4.18	0.034	1.87	-0.221	-4.56	1.78	-3.00
11. Haití	-11.92	0.030	-10.00	-9.47	-6.36	-1.87	-2.91
12. Honduras	-7.06	-0.047	-5.66	-2.75	-4.20	0.536	-2.82
13. México	3.90	0.406	4.13	3.72	9.31	5.45	8.29
14. Nicaragua	-4.56	-0.214	-1.05	1.30	-1.90	-4.31	-2.78
15. Panamá	6.66	-0.439	1.36	1.92	-1.38	6.10	-1.25
16. Paraguay	-0.005	-0.156	-1.47	-0.108	-3.52	-2.09	-2.78
17. Perú	0.362	0.226	0.901	-0.373	1.31	-0.869	-0.39
18. Rep. Dominicana	-3.42	-0.062	-3.53	6.03	-3.12	1.32	-2.57
19. Uruguay	7.75	-0.105	4.11	-11.49	0.893	-3.00	-2.42
20. Venezuela	12.57	0.972	7.00	6.70	6.08	4.02	4.69

Los valores tienen la naturaleza de meros indicadores numéricos y no representan ningún tipo de unidades de medida. Sirven, sobre todo, para establecer comparaciones y rangos entre los países.

Fuera del caso de **Recursos**, los valores relativos de los indicadores reflejan adecuadamente la situación, tal y como la podemos percibir por el conocimiento general pre-científico. Me excuso en esta ocasión de hacer comentarios sobre cada uno de los criterios o cada uno de los países; la matriz ciertamente da oportunidad a muchas observaciones y comentarios.

Sólo quiero indicar que el criterio **Recursos** ha sido calculado ponderando las variables con los puntajes del factor (factor score), en vista de que los resultados del cálculo más sencillo eran muy poco realistas, sin duda por el peso desproporcionado de alguna variable.

Lo que en definitiva me interesa es llegar a un estimado numérico de la viabilidad de los países latinoamericanos. Para ello podría sumar (ya no haría tanta falta la standardización) directamente los diversos valores de los criterios para cada país y obtener así un índice global de viabilidad. Sin embargo, he

querido asegurarme antes de la correlación entre los sumandos (criterios) para tener alguna garantía de su convergencia en la medición de una dimensión única y común, que he llamado viabilidad económica.

Para eso he hallado los coeficientes de correlación de Pearson entre los siete criterios. Los resultados aparecen en el cuadro No. 3

El criterio **Recursos** es aquí el que ofrece correlaciones más débiles y negativas: es por lo tanto la dimensión peor medida. En trabajos posteriores trataré de conseguir mejores indicadores. El criterio **Dinamismo** también da algunas correlaciones débiles; pero puede ser usado con precaución.

Sin embargo, lo que más me interesa aquí es determinar no el valor absoluto de la viabilidad de cada país, sino el orden de viabilidad de los países: cuál es más y cuál es menos viable; a donde quiere llegar el trabajo es a dar un orden de más a menos viabilidad. Por esa razón he obtenido los coeficientes de la correlación de rango (Rank-correlation) entre todos los pares posibles de criterios.<sup>9</sup> El resultado aparece en el cuadro No. 4.

Cuadro No. 3

## Coeficientes de correlación de Pearson

	SITUA- CION.	RECUR- SOS.	ESTRUC- TURA.	DINA- MISMO.	MERCA- DO.	POLITICA	RELINTER
SITUACION	1.00	-0.229 <sup>n</sup>	0.919	0.116 <sup>n</sup>	0.546	0.316 <sup>n</sup>	0.334 <sup>n</sup>
RECURSOS		1.00	0.0013 <sup>n</sup>	0.123 <sup>n</sup>	-0.422	0.481	-0.478
ESTRUCTURA			1.00	0.137 <sup>n</sup>	0.728	0.163 <sup>n</sup>	0.519
DINAMISMO				1.00	0.295 <sup>n</sup>	0.612 <sup>n</sup>	0.456
MERCADO					1.00	0.217 <sup>n</sup>	0.933
POLITICA						1.00	0.360
RELINTER							1.00

Coeficientes con n significan: no significativos estadísticamente a un nivel del 95 o/o.

Cuadro No. 4

## Coeficientes de correlación de Spearman/Kendall

	SITUA- CION.	RECUR- SOS.	ESTRUC- TURA.	DINA- MISMO.	MERCA- DO.	POLITICA	RELINTER
SITUACION		-0.2511 <sup>n</sup>	0.904	0.1233 <sup>n</sup>	0.681	0.247 <sup>n</sup>	0.521
RECURSOS			-0.258 <sup>n</sup>	-0.081 <sup>n</sup>	-0.246 <sup>n</sup>	-0.055 <sup>n</sup>	-0.109 <sup>n</sup>
ESTRUCTURA				0.095 <sup>n</sup>	0.793	0.101 <sup>n</sup>	0.617
DINAMISMO					0.297 <sup>n</sup>	0.624	0.377
MERCADO						0.108 <sup>n</sup>	0.887
POLITICA							0.264 <sup>n</sup>

n, añadido a un coeficiente, significa que éste no es significativo estadísticamente a un nivel de 95 o/o.



Aquí, de nuevo, es la correlación con **Recursos** la que presenta resultados más débiles. Los demás son suficiente prueba de una asociación del orden de los países en los diversos criterios. Con esta

evidencia que he presentado de la coherencia entre las medidas se puede proceder a computar por simple adición un coeficiente global de viabilidad. Lo vamos a presentar en tres variantes.

**Cuadro No. 5**  
**Indice global de viabilidad económica**

PAIS	VARIANTE 1		VARIANTE 2		VARIANTE 3	
	Valor	Orden	Valor	Orden	Valor	Orden
1. ARGENTINA	23.805	4	23.681	4	27.571	4
2. BOLIVIA	-24.865	19	-25.161	19	-23.444	19
3. BRASIL	40.601	2	42.029	1	40.458	1
4. CHILE	-2.363	11	-2.556	11	1.618	8
5. COLOMBIA	3.721	7	2.925	7	0.809	9
6. COSTA RICA	11.563	6	11.268	6	6.845	6
7. ECUADOR	-1.691	10	-2.053	10	-1.919	12
8. EL SALVADOR	-11.800	15	-12.082	15	-9.710	16
9. GUATEMALA	-16.853	17	-16.777	17	-13.939	17
10. GUYANA	0.091	9	0.057	9	-1.722	11
11. HAITI	-42.410	20	-42.440	20	-40.568	20
12. HONDURAS	-22.024	18	-21.970	18	-22.513	18
13. MEXICO	35.224	3	34.818	3	29.369	3
14. NICARAGUA	-13.530	16	-13.316	16	-9.004	15
15. PANAMA	12.959	5	13.398	5	7.297	5
16. PARAGUAY	-10.115	14	-9.959	14	-7.867	14
17. PERU	1.169	8	0.943	8	1.812	7
18. REP. DOMINICANA	-5.362	13	-5.200	13	-6.622	13
19. URUGUAY	-4.273	12	-4.168	12	-1.168	10
20. VENEZUELA	41.916	1	40.944	2	36.246	2

VARIANTE 1, incluye todos los criterios

VARIANTE 2, excluye el criterio RECURSOS

VARIANTE 3, excluye el criterio RECURSOS y POLITICA.

Podemos ahora ordenar los países según su viabilidad.

**Cuadro No. 6**  
**Países latino-americanos por orden de viabilidad**

	<u>VARIANTE 1</u>	<u>VARIANTE 2</u>	<u>VARIANTE 3</u>
<u>De 43 a 0</u>			
1o.	Venezuela	Brasil	Brasil
2o.	Brasil	Venezuela	Venezuela
3o.	México	México	México
4o.	Argentina	Argentina	Argentina
5o.	Panamá	Panamá	Panamá
6o.	Costa Rica	Costa Rica	Costa Rica
7o.	Colombia	Colombia	Perú
8o.	Perú	Perú	Chile
9o.	Guyana	Guyana	Colombia
<hr/>			
<u>De 0 a -9</u>			
10o.	Ecuador	Ecuador	Uruguay
11o.	Chile	Chile	Guyana
12o.	Uruguay	Uruguay	Ecuador
13o.	Rep. Dominicana	Rep. Dominicana	Rep. Dominicana
<hr/>			
<u>De -10 a -42</u>			
14o.	Paraguay	Paraguay	Paraguay
15o.	El Salvador	El Salvador	Nicaragua
16o.	Nicaragua	Nicaragua	El Salvador
17o.	Guatemala	Guatemala	Guatemala
18o.	Honduras	Honduras	Honduras
19o.	Bolivia	Bolivia	Bolivia
20o.	Haití	Haití	Haití

## CONCLUSIONES

El orden de viabilidad que ha resultado no será una sorpresa para muchos. Sin embargo, el hecho de que coincida en sus líneas fundamentales con el orden que hubiera establecido, sin tanto aparato estadístico, un buen conocedor de América Latina, es una garantía de que la metodología es acertada; más aún, de que, perfeccionando la definición conceptual de los criterios y mejorando los indicadores se puede llegar a una cuantificación más precisa.

Es llamativa la posición de Bolivia, cuya riqueza minera y petrolera y el nuevo sesgo hacia la democracia que se ha dado al Gobierno, parecerían garantizar una mayor viabilidad. Esto puede depender de las imperfecciones en el criterio de **Recursos** que ya he mencionado, y que, sin duda, afectan al índice global de Bolivia más que a ningún otro país de América Latina. Por otra parte, hay que confiar en los indicadores que presentan la situación actual de Bolivia, y su estructura económica como una de las

más dramáticas y atrasadas del hemisferio. Estos factores pesan, evidentemente, todavía mucho en el índice global.<sup>11</sup>

La viabilidad económica aparece por los resultados como una dimensión compleja, no reducible a una o dos variables, como podría pensarse de la extensión territorial o una cierta densidad de población. Vemos, en efecto, a países pequeños como Panamá y Costa Rica bastante altos en la escala de viabilidad. Esto es posible por la definición de desarrollo económico que se utiliza más o menos explícitamente en el trabajo, que está muy relacionado con los efectos en la distribución del bienestar entre las mayorías.

Con esta escala no pretendo predecir el futuro. Como ya indiqué la viabilidad es una cualidad del presente, un haz de posibilidades, que existen ahora pero que pueden no ser actualizadas en el futuro. Lo que sucede en realidad no podrá ser una refutación y sólo indirectamente una comprobación de esta escala de viabilidad. La viabilidad es, además,

una cualidad presente que puede ser cambiada por políticas nuevas, realistas y eficaces.

Lo importante de mi trabajo es distinguir y diferenciar con criterios objetivos los países más o menos viables de A.L. Ahora, si se acepta conscientemente y lógicamente esta realidad, habrá que hacer dos importantes modificaciones en el pensamiento y la planificación del desarrollo.

Hay una necesidad de **afinar el análisis** de los países subdesarrollados menos viables para resaltar las características que les diferencian de los países más viables. Estas diferencias se podrían reducir a factores meramente naturales: el clima, o una aguda falta de recursos apreciados en el mercado mundial, pero no deben ser pasadas por alto en un análisis demasiado globalizante e indiferenciado. La teoría del imperialismo, los análisis de la dependencia, pueden ser adaptados para comprender la existencia de una periferia económica, compuesta de muchos países ex-coloniales, que, en cuanto parte constituyente de esa periferia, pueden ser analizados, aunque no plenamente, dentro de ese esquema.

Sin embargo, es necesario trabajar más para llegar a las "concretizaciones progresivas" necesarias para un análisis del subdesarrollo que tenga en cuenta y explique las considerables diferenciadas entre países sub-desarrollados o en desarrollo.

De acuerdo con la diferencia analítica entre países en vías de desarrollo más o menos viables, hay que llegar también a una diferente estrategia de desarrollo y a una posición negociadora distinta.

Los países menos viables del mundo que podrían ser alrededor de 30, forman ya un subgrupo dentro del Tercer Mundo, en los cuales no han tenido éxito las políticas y estrategias de desarrollo que se les han aplicado. Hay que hacer algo distinto si se quiere cambiar su grado de viabilidad; de seguir aplicando las mismas fórmulas de desarrollo el fracaso será cada vez más grave; las diferencias entre países en desarrollo se harán cada vez mayores y la brecha con los plenamente desarrollados cada vez más intolérable.

Los países menos viables necesitan políticas nuevas y radicales pero no menos técnicas y racionales. Con estos países se debe proceder con la inflexible racionalidad que se aplica en tiempos de guerra o de catástrofe natural. No podemos hacernos ninguna ilusión con las últimas y desconocidas posibilidades de la teoría del "rebalse" (trickled down theory). En estos países no ha habido ningún rebalse ni nunca lo habrá: la pobreza en ellos es acumulativa<sup>12</sup> y, convertida en pobreza masiva, alcanza un estado de equilibrio estable,<sup>13</sup> que sólo una fuerte y decidida irrupción e interrupción desde afuera de su sistema económico nacional puede alterar. En resumen, o se cambia la actual viabilidad de los países menos viables económicamente o no se cambia nada en ellos. Aquí, menos que en otros países, no valen paños ca-

lientes.

En las confrontaciones a escala internacional los países subdesarrollados menos viables tienen dos frentes distintos de negociación y diálogo. Por una parte, deben votar con los países del Tercer Mundo, para no romper su unidad, en aquellas cuestiones y problemas en que los países industrializados y sus instancias imperialistas tengan que ser derrotados, contenidos o frenados, por el bienestar de todo el Tercer Mundo (por lo menos potencialmente). Los países menos viables deben combatir, por ejemplo, las tendencias proteccionistas y neo-mercantilistas de los países industrializados.

Pero, por otra parte, este voto común o de solidaridad con el Tercer Mundo deben venderlo caro a aquellos otros países más viables, que más suelen ganar de los retrocesos del imperialismo. En otras palabras, el club de los países menos viables debe luchar dentro del Tercer Mundo por un reparto más equitativo de las ventajas que puedan lograrse en la lucha contra el imperialismo, sin dar por supuesto que los beneficios que obtiene el Tercer Mundo en su conjunto se distribuyen de acuerdo a un patrón distinto a como se distribuyen los beneficios entre más y menos poderosos cuando éstos no luchan contra aquéllos. No estoy propiciando una lucha entre países del Tercer Mundo, porque hay un enemigo común puesto a sacar ventaja de cualquier debilidad de los países del Tercer Mundo; estoy pidiendo, más bien, que no se chantaje a los países menos viables del Tercer Mundo con la necesidad de mantenerse todos unidos. La unidad es necesaria; pero la unidad es más fuerte y duradera si se basa más en la igualdad y la equidad que en una desigualdad creciente.

Sería necesaria la formación de un grupo nuevo, específico de países menos viables para llevar a la conciencia de los países más industrializados y de los países más viables el status tan especial que las conclusiones de este trabajo postulan para ellos. Veo la dificultad de que los gobiernos de los países concernientes no quisieran aceptar el calificativo de "menos viables" y negarse a formar un grupo negociador especializado dentro de los bloques del Tercer Mundo. En ese triste y desesperado caso, alguien tendría que tomar la defensa de los intereses tan particulares de los países menos viables económicamente, para que no pasen a ser países dejados de la mano de Dios.

30 de Abril de 1979

#### NOTAS

1. AMIN, Samir, "NIEO: How to put Third World Surpluses to Effective Use", *Third World Quarterly*, 1,1, 1979, pp. 69-70.



2. IIED, *Mobilising Technology for World Development*. Report of the Jamaica Symposium, March 1979.
3. HIGGINS Benjamín, *Economic Development. Principles, Problemas and Policies*, W.W. Norton, New York, 1959, p. 37.
4. LINDBLOM Charles E., *Politics and Markets*, Basic Books, New York, 1977, pp. 107-116.
5. Ver, entre las publicaciones más recientes: MCLAUGHLIN Martin M. and the Staff of the ODC, *The United States and World Development*. Agenda 1979, Praeger, New York, 1979, pp. 140-168.
6. LEONTIEFF Wassily, CARTER Anne P., PETRI Peter A. *The Future of the World Economy* Oxford University Press, New York, 1977. 110. pp. . . . . .
7. LANGE, Oskar, "El método de la Economía Política" en *Economía Política I*, Fondo de Cultura Económica, México, 1966, pp. 111-112.
8. NIE N.H., HULL C. H., JENKINS J. G., STEIN-BRENNER K., BENT D. H., *SPSS, Statistical Package for the Social Sciences* (2a. ed.), Mc Graw Hill, 1975, pp. 468-514.
9. Ver un moderno y sucinto tratamiento del tema en: HARRIS Richard J., *A Primer of Multivariate Statistics*, Academic Press, New York, 1975, p. 135 y ss.
10. Ver sobre este coeficiente de correlación, también llamado coeficiente Spearman/Kendall: DANIEL Wayne W. and TERRELL James C. *Business Statistics. Basic Concepts and Metodology*. Houghton Mifflin, Boston, 1975, p. 327-332.
11. Cuba no aparece en la escala de viabilidad por falta de datos homogéneos en la casi totalidad de las fuentes citadas. Su performance en alguna de las variables es verdaderamente reveladora. El Índice de calidad física de vida (PQLI) es junto con el de Costa Rica y Argentina el segundo de América Latina (85) sólo superado por el de Uruguay (86). La esperanza de vida es la segunda de A.L. (70 años), sólo superada por la de Puerto Rico (72) que no es un país independiente. La mortalidad infantil es la más baja de A.L. (27/1000 nacimientos) y sólo Puerto Rico, que no entra en este estudio, la tiene menor (21/1000). Cuba tiene una mortalidad infantil menor que Rusia, Rumania, Yugoslavia y Hungría, entre los países comunistas. El grado de alfabetismo llega al 78 o/o, lo cual es un nivel medio. Su gasto en educación pública por persona en 1974 era de 32 dólares de E.U., que corresponde exactamente a la media para los países de ingreso medioalto de A.L. Por otra parte el gasto militar por persona fue mayor: 37 dólares, siendo con Chile los únicos países que gastan por habitante más en el ejército que en educación. El valor de las exportaciones totales cubanas fue en 1976 de 3573 millones de dólares, un volumen mayor que el de México y sólo aventajado por Argentina, Brasil y Venezuela. Chile con una población ligeramente mayor (10.8 millones por 9.7 de Cuba) exportó 2083 dólares. Si medimos las exportaciones por persona sólo Venezuela con 698.40 dólares de exportaciones/habitantes aventaja a los 368.35 de Cuba (Brasil da 118.45, México 50, Panamá 126, etcétera). Finalmente, recordemos que el ingreso por habitante de Cuba era en 1976 860 dólares, sin duda mejor repartidos que en el resto de América Latina: Los datos están tomados de la Fuente A. Todo parece indicar que la viabilidad de Cuba estará más bien en la parte alta de la escala.
12. En estos países está vigente el "principio de causalidad circular y cumulativa" que tan claramente propuso en 1956 el premio Nóbel Gunnar Myrdal. Ver su libro: MYRDAL Gunnar, *Economic Theory and Underdeveloped Regions*. University Paperbacks, Methuen, London, 1957, pp. 11-38.
13. GALBRAITH, John K. *The Nature of Mass Poverty*, Harvard U.P., 1979, 150 pp.

## APENDICE I

Variable	Descripción	Fuente
1	País de América Latina.	
2	Población, en millones de habitantes en 1978.	A
3	Extensión, en miles de kilómetros cuadrados.	B
4	Densidad de población, var. 2/var.3, habitantes por kilómetro cuadrado.	
5	Producto nacional bruto (PNB) anual por persona, en dólares de E.E.UU. (US\$).	A
6	Tasa de crecimiento del PNB por persona, 1970-1975, porcentaje.	A
7	Tasa de crecimiento del PNB por persona: 1950-1975, porcentaje.	C
8	Tasa de crecimiento de la población: 1950-1975.	C
9	Indice de la calidad física de vida (Physical Quality of Life Index, PQLI) creado por el Overseas Development Council. (1)	A
10	Esperanza de vida, número de años.	A
11	Mortalidad infantil, por cada 1000 nacimientos de niños vivos.	A
12	Alfabetismo, porcentaje de la población que pueden leer y escribir.	A
13	Gasto por persona en educación pública en 1974, dólares de E.U.	A
14	Proporción del presupuesto nacional de 1977 destinado a educación, porcentaje.	B
15	Inversión interna bruta (IIB) como proporción del PNB en 1976.	B
16	Ahorro doméstico como proporción del PNB en 1976, porcentaje.	B
17	Participación del sector agropecuario en el PNB en 1976, porcentaje.	B
18	Participación del sector agropecuario en el PNB en 1960, porcentaje.	B
19	Participación del sector manufacturero en el PNB en 1976, porcentaje.	B
20	Participación del sector manufacturero en el PNB en 1960, porcentaje.	B
21	Tasa de crecimiento del valor añadido en el sector agropecuario: 1966-1976.	B
22	Tasa de crecimiento del valor añadido en el sector manufacturero: 1966-1976.	B
23	Indice de la producción agrícola por persona en 1977 (Base 1961-1965 = 100)	B
24	Indice de la producción de alimentos por persona en 1977 (Base 1961-1965 = 100).	B
25	Importaciones netas de petróleo, como proporción de las importaciones totales en 1976, porcentaje.	B
26	Valor añadido en la minería como proporción del PNB en 1976, porcentaje.	B
27	Balanza comercial, promedio 1970-1977, en millones de dólares de E.U.	B
28	Créditos totales anunciados por Euromercados en 1977, en millones de dólares de E. U.	B
29	Proporción de la fuerza de trabajo empleada en el sector agropecuario en 1970, porcentaje.	B
30	Proporción de la fuerza de trabajo empleada en el sector industrial en 1970, porcentaje.	B
31	Proporción de la fuerza de trabajo empleada en el sector de servicios en 1970, porcentaje.	B
32	Gastos en defensa como proporción del PNB en 1976, porcentaje.	A
33	Ficticia; para separar a los países más afectados por la coyuntura de 1978 según el informe de las N.U. Vale 1, si el país ha sido afectado, 0, en el caso contrario.	A
34	Indice de Democracia del Gobierno; asignación de valores de 10 a 100 según estimación común y "Report on Human Rights practices in countries receiving US aid".	D
35	Indice de observancia de derechos humanos, valores asignados de 10 a 100.	
36	Ficticia; para detectar la existencia de planes de establecer fuentes de energía nuclear. La variable vale 1 si hay planes y 0, en caso contrario.	
37	Tasa anual promedio de crecimiento de la fuerza de trabajo: 1975-1990.	B
38	Tasa de aumento del consumo de energía eléctrica 1970-1975, promedio anual.	E
39	Posición de la inversión directa de Estados Unidos en América Latina en 1977, millones de dólares de E.U.	F
40	Indice de absorción de capital extranjero. Entradas de capital a largo plazo como proporción de exportaciones, porcentaje promedio 1970-1975.	G
41	Gastos de capital de filiales latinoamericanas de empresas estadounidenses en 1978, porcentaje del total para América Latina.	F
42	Asignación de Derechos Especiales de Giro del Fondo Monetario Internacional en Enero de 1979, miles de unidades.	G
43	Salarios anuales en industria manufacturera en 1974, en dólares de E.U.	E
44	Ingreso por persona en el sector industrial comparada con PNB por persona.	E
Variables recodificadas el nuevo valor se obtiene:		
Variable 11, el valor dado se resta de 160, para ordenar los valores de más bienestar a menos.		
Variables 17 y 18, por la misma razón los valores se restan de 75.		
Variable 25, el valor se resta de 40, éste es el puntaje de los países que son exportadores netos.		
Variable 29, el valor se resta de 75.		
Variable 32, el valor se resta de 10		
Variable 4, si la densidad de la población resulta mayor que 20, la variable recibe un valor de 30; si es menor que 20, recibe un valor de 20, y si es mayor que 115, recibe un valor de 10.		
<b>Fuentes de las variables.</b>		
A.	McLAUGHLIN Martin M. and the Staff of the ODC. The United States and World Development. Agenda 1979 Praeger Publishers, New York, 1979, Apéndice Estadístico.	

B.	BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO, (BID) Progreso económico y social en América Latina, Informe 1977, Washington 1978.	13 29 43	0.5484 0.6119 0.3446	1.7845 -0.1342 1.0174
C.	MORAWETZ David, <i>Twenty-five Years of Economic Development</i> , The World Bank, Washington, 1977, Apéndice Estadístico.			2. Existencia de recursos económicos.
D.	DEPARTMENT OF STATE OF THE UNITED STATES OF AMERICA. <i>Report on Human Right practices in countries receiving US aid</i> , Washington, 1979.			A. Solución inicial.
E.	ORGANIZACION DE LOS ESTADOS AMERICANOS (OEA) <i>América en cifras 1977 Vol. I y II</i> , Washington 1978.			Pesos del factor 1, obtenido usando el factor principal con iteraciones.
F.	UNITED STATES DEPARTMENT OF COMMERCE <i>Survey of Current Business</i> , 58, 1978, 8 y 10.			Variación común de cada variable explicada por los factores.
G.	INTERNATIONAL MONETARY FOUND, (IMF) <i>International Financial Statistics</i> , Enero, 1979.			

## APENDICE II

### Resumen de los resultados del análisis factorial

#### 1. Situación económica actual.

##### A. Solución inicial.

Pesos del Factor 1, obtenido usando el factor principal con iteraciones.

Variable	Peso	(communality)
4 (recodif)	-0.2345	0.7494
5	0.8505	0.7944
9	0.9389	0.9849
10	0.9161	0.9426
11 (recodif)	0.9080	0.8447
12	0.7481	0.6059
13	0.7149	0.7997
23	0.5249	0.9917
24	0.5376	0.7579
29 (recodif.)	0.8801	0.8194
33	-0.5733	0.4034
43	0.6418	0.5961

Variación común de las variables explicada por los factores.

##### B. Solución terminal: (variables seleccionadas)

Pesos del factor 1, después de rotación ortogonal:

Variable	Peso	Puntaje de los factores (factor score)
4 (recodif)	0.1061	0.0057
14	0.5451	0.0906
25 (recodif.)	0.1244	0.1686
26	0.6663	0.0268
27	0.8523	0.3657
30	0.1068	0.0681
36	0.1198	0.1273

#### 3. Estructura económica

##### A. Solución inicial

Pesos del factor 1 usando el factor principal con iteración.

Variable	Peso	Communality
9	0.7921	0.9950
17 (recod.)	0.8579	0.8313
18 (recod.)	0.9207	0.9761
24	0.4672	0.2182
30	0.7967	0.6385
31	0.8645	0.7773
44	-0.4171	0.2191

B. Solución terminal es la misma ya que no se excluyó ninguna variable por consideraciones teóricas.

##### B. Solución terminal: variables seleccionadas.

Variable	Peso	Puntaje de los Factores (factor score)
5	0.5363	-1.1500
9	0.9268	45.4811
10	0.9091	-19.5431
11	0.8858	-8.6991
12	0.7902	-19.9606

4. Dinamismo de la economía

A. Solución inicial

Variable	Peso	(Commuality)
6	0.6795	0.8209
7	0.7123	0.5884
8	0.8526	0.8575
15	0.5867	0.6572
16	0.6241	0.6558
17 (recod.)	-0.5375	0.7600
19	0.2154	0.2956
22	0.6996	0.8186
23	0.3771	0.7953
24	0.4625	0.9499
37	0.7791	0.9993

B. Solución terminal (variables seleccionadas)

Variable	Peso	Factor score
6	0.3629	-0.1875
7	0.3428	-0.0019
8	0.8221	-0.3441
15	0.2538	-0.2648
16	0.1475	0.0136
22	0.7039	0.2502
37	0.9379	1.1594

5. Dimensión del mercado

A. Solución inicial

Variable	Peso	(Commuality)
3	0.7989	0.8330
4	-0.3808	0.2762
5	0.6998	0.9997
6	0.2069	0.6177
13	0.5435	0.8526
15	0.3199	0.9267
19	0.7634	0.7211
20	0.5823	0.6336
21	-0.1077	0.8987
22	0.1907	0.6089
28	0.7962	0.6461
39	0.8743	0.8423
42	0.9271	0.8726

B. Solución Terminal (variables seleccionadas)

Variable	Peso	Factor score
3	0.8557	-0.0597
5	0.3405	-0.1715
19	0.8241	0.2283
20	0.7347	0.0875
28	0.7042	-0.2931
39	0.8111	0.5854
42	0.8172	0.6746

6. Situación Política

A. Solución inicial

Pesos de factor 1 y factor 2 de cada variable.

Variable	Peso (f 1)	Peso (f 2)	(Commuality)
9	0.3315	0.0703	0.4548
13	0.4995	0.0657	0.6929
14	-0.3373	0.5769	0.4484
32	0.3495	0.2625	0.2133
34	0.3569	0.9043	0.9594
35	0.4823	0.8516	0.9667
39	0.9204	-0.3531	0.9913
40	0.5628	-0.1510	0.4979
41	0.7854	-0.3525	0.7417

B. Solución Terminal (Variables seleccionadas)

Pesos del factor 2

Variable	Peso	Factor score
14	0.3489	0.0731
32 (recod.)	0.4138	0.2864
35	0.9704	0.5423
39	0.1181	3.2603
40	0.2048	-0.9719

7. Relaciones internacionales

A. Solución inicial

Variable	Peso	(Commuality)
2	0.9433	0.9025
15	0.2667	0.1209
25	-0.3969	0.4945
26	-0.1915	0.2045
28	0.8815	0.8087
32	-0.2915	0.7031
36	0.1851	0.2313
39	0.9746	0.9859
40	0.5524	0.5744
41	0.9462	0.9323
42	0.8314	0.9216

B. Solución terminal (Variables seleccionadas)

Variable	Peso	Factor score
2	0.8774	0.8688
28	0.8399	-1.3464
39	0.8615	-0.7156
41	0.9364	0.7642
42	0.9442	1.3588