

Globalización comercial y crecimiento económico en los países en vías de desarrollo: ¿condición necesaria pero no suficiente?

ASIER MINONDO URIBE-ECHEVARRÍA*

A partir de la década de 1980 los países en vías de desarrollo han aumentado considerablemente su participación en el comercio internacional, especialmente en el sector manufacturero. Esta mayor participación ha renovado el debate sobre la contribución del comercio internacional al crecimiento económico. Los estudios empíricos más recientes no pueden establecer sin ninguna ambigüedad que exista una relación positiva entre el comercio internacional y el crecimiento económico, aunque la mayor parte de la evidencia apunta hacia esta dirección. Sin embargo, la evidencia empírica también muestra que son necesarias otras condiciones, además de una política comercial liberal, para hacer efectiva esta relación positiva.

Palabras clave: globalización, comercio internacional, crecimiento económico.

Clasificación JEL: F13, O57.



COLABORACIONES

1. Introducción

El debate teórico y empírico sobre la contribución del comercio internacional al crecimiento económico es uno de los más antiguos de la literatura económica (1). Este debate adquirió especial interés en los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, cuando los países en vías de desarrollo que obtenían la independencia tenían

que decidir el papel que debía jugar el comercio internacional en sus planes de desarrollo económico. En esta época tomaron fuerza teorías que ponían en entredicho la idoneidad de la especialización comercial de los países en vías de desarrollo en productos primarios, debido a la supuesta tendencia secular al deterioro de los términos de intercambio de éstos frente a los productos manufacturados (2); estas teorías abogaban, además, por una política de sustitución de importaciones para incentivar el desarrollo de la industria en los países en vías de desarrollo, y así romper con la especialización comercial en productos primarios. Esta línea de pensamiento ponía de manifiesto

* Profesor de economía mundial. Universidad de Deusto-ESTE.

El autor agradece los valiosos comentarios y sugerencias realizados por Patricia Canto, Iñaki Erauskin y Mikel Navarro. Los posibles errores que subsistan son de la entera responsabilidad del autor.

(1) Para un análisis histórico de este debate véase IRWIN (1996).

(2) PREBISCH (1950), SINGER (1950).

que el comercio internacional no era perjudicial *per se*; lo que era perjudicial era el rol que los países en vías de desarrollo habían adoptado en el mismo.

La postura de desconfianza que existía sobre el comercio internacional se fue resquebrajando debido a las limitaciones que mostraba la política de sustitución de importaciones, y al éxito de países como Corea del Sur, Hong Kong, Singapur o Taiwan, que habían conseguido un fuerte crecimiento económico con una estrategia más favorable al comercio internacional. En estos países el comercio internacional habría permitido una mejor asignación de los recursos económicos en un clima de mayor competencia y habría incentivado la incorporación de tecnologías y conocimientos de gestión más avanzadas que se tradujeron en un mayor ritmo de crecimiento económico (World Bank, 1993). Así, a partir de la década de 1980, y especialmente a lo largo de la década de 1990, un gran número de países en vías de desarrollo han decidido unilateralmente, o bajo las directrices de los Programas de Ajuste Estructural de los organismos multilaterales, liberalizar su sector exterior, con la esperanza de que el comercio internacional se convierta en un motor de crecimiento económico.

El proceso de liberalización comercial de los países en vías de desarrollo ha coincidido con un gran avance en la participación de estos países en el comercio internacional, especialmente en el sector manufacturero, aunque con grandes diferencias entre regiones (3). De hecho, algunos autores afirman que este proceso marca el comienzo de una nueva era de globalización a partir de la década de 1980 (World Bank, 2002) (4).

Con el incremento de la participación de los países en vías de desarrollo en el comercio internacional ha aumentado considerablemente el número de estudios que han analizado la contri-

bución del comercio internacional al crecimiento económico de estos países. El objetivo de este artículo es presentar la evidencia empírica más reciente sobre la relación entre el proceso de globalización comercial y el crecimiento económico en los países en vías de desarrollo, y extraer las conclusiones más importantes de esta nueva evidencia empírica. Para realizar este análisis este artículo está organizado como sigue. Se presenta la evidencia empírica más reciente sobre la relación entre la globalización comercial y el crecimiento económico. Se analiza otros factores que afectan a la relación entre una política comercial liberal y el crecimiento económico. Finalmente, el artículo presenta las conclusiones más relevantes.

2. La nueva evidencia empírica

Como señalábamos en el apartado anterior, durante los últimos años se han realizado un gran número de estudios que han tratado de analizar la relación entre el comercio internacional y el crecimiento económico. Entre ellos podemos destacar a Ben-David (1993), Sachs y Warner (1995), Edwards (1998), Frankel y Romer (1999), y Dollar y Kraay (2001). Es este último artículo el que vamos a tomar como referencia, ya que analiza específicamente la contribución del proceso de globalización comercial al crecimiento económico de los países en vías de desarrollo; además, este artículo es un buen ejemplo de las limitaciones de los estudios econométricos que tratan de establecer una relación entre el comercio internacional y el crecimiento económico.

La metodología de Dollar y Kraay (*ibid*) consiste en dividir los países en tres grandes grupos. El primer grupo está formado por los países industrializados y los países que liberalizaron sus economías en la década de 1970 (5) (países ricos). El segundo grupo está formado por los países en vías de desarrollo que más han aumentado su grado de globalización a partir de 1980 (globalizados). Para identificar estos países los autores utilizan como criterio el crecimiento en la tasa de

(5) Chile, Hong Kong, Taiwan, Singapur y Corea del Sur.



COLABORACIONES

(3) La participación de los países en vías de desarrollo en el total de exportaciones manufactureras ha pasado del 6,6 por 100 en 1976 al 26,6 por 100 en el 2000 (CRAFTS, 2000 y WTO, 2001).

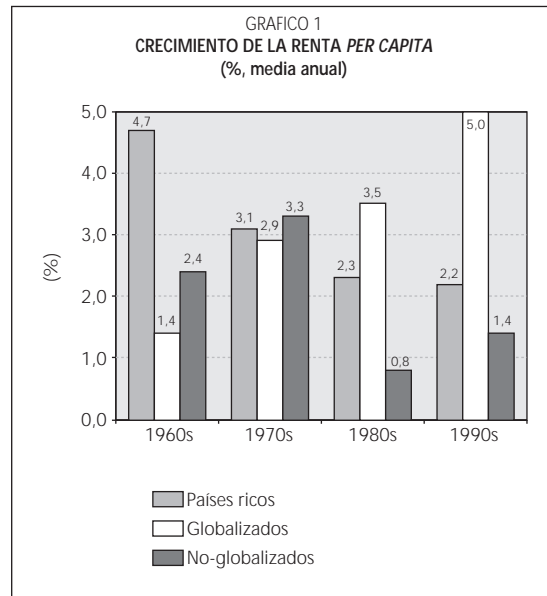
(4) Según estos autores la primera era de globalización se situaría entre los años 1870-1914 y la segunda era entre los años 1945-1980.

apertura, a precios constantes, entre los períodos 1975-79 y 1995-97; de los 73 países en vías de desarrollo de los que tienen datos consideran como países que más se han globalizado aquellos que se encuentran en el tercio superior según el criterio anterior. En este grupo se encuentran países cuyas experiencias de liberalización comercial son muy conocidas, como Argentina, Brasil, China, India, Malasia y México. Finalmente, el tercer grupo está formado por el resto de países en vías de desarrollo no incluidos en el grupo anterior, cuyo grado de globalización ha aumentado en menor medida (no-globalizados) (6).

Una vez que han dividido los países en tres grupos, Dollar y Kraay (ibid) analizan la relación entre el aumento en el grado de globalización y el crecimiento medio anual de la renta per cápita. Como se puede observar en el Gráfico 1, la conclusión es muy clara: los países globalizados han conseguido un crecimiento de la renta per cápita superior al resto de países. En los globalizados la renta per cápita pasa de un crecimiento medio anual del 2,9 por 100 en la década de 1970, a un crecimiento medio anual del 5,0 por 100 en la década de los 90; en cambio, en los no-globalizados la renta per cápita pasa de un crecimiento medio anual del 3,3 por 100 en la década de 1970 a un 1,4 por 100 en la década de los 90. El crecimiento de los países ricos es, también, inferior al de los países globalizados: la renta per cápita pasa de un crecimiento medio anual del 3,1 por 100 en la década de 1970 a un 2,2 por 100 en la década de los 90.

Los resultados obtenidos en Dollar y Kraay (ibid) muestran una relación muy estrecha entre el aumento en el grado de globalización comercial y el crecimiento económico. Sin embargo, debemos ser muy cautelosos, ya que la existencia de una relación entre dos variables no implica que exista causalidad entre las mismas. Para establecer la causalidad es necesario realizar un estudio econométrico que determine, sin ambigüedades, cuál es la contribución del comercio internacional al crecimiento económico. Empero, los estudios

(6) La población de los países globalizados asciende a 2900 millones de personas y en los no-globalizados a 1100 millones de personas.



econométricos en este ámbito se enfrentan a serias dificultades, como acertadamente han puesto de manifiesto Rodríguez y Rodrik (1999). En primer lugar, es importante poner de manifiesto que existen dos análisis que están relacionados entre sí. El primer análisis es si existe una relación entre el comercio internacional y el crecimiento económico, y el segundo si existe una relación entre la variable más importante que puede alterar un gobierno en este ámbito, la política comercial, y el crecimiento económico. Para establecer la relación entre el comercio internacional y el crecimiento económico es importante tener en cuenta que la tasa de apertura varía, entre países, por razones geográficas (distancia a los mercados más importantes), el tamaño del país (los países con mercados más pequeños tienden a producir una gama más estrecha de bienes y servicios domésticamente) y otras variables, como la política comercial. La tasa de apertura es, por lo tanto, una variable endógena que responde a factores que se pueden alterar (como la política comercial) y a factores que no se pueden alterar (como la geografía). El primer análisis trata de establecer si la mayor tasa de apertura, ajustada por el tamaño de mercado, ha permitido un mayor nivel de crecimiento económico. Sin embargo, aun cuando la respuesta a este análisis sea positiva, el análisis relevante para la política económica, como ha recordado Rodrik (2001), es si la variable que el gobierno puede controlar, espe-



COLABORACIONES

cialmente una política comercial más liberal, contribuye al desarrollo económico. Sin embargo, este segundo análisis se enfrenta al problema de que no se cuenta con un buen indicador de la protección comercial de un país (7). En segundo lugar, los estudios econométricos se enfrentan al problema de las variables omitidas. Las diferencias en las tasas de crecimiento económico entre países pueden estar afectadas por otras variables distintas al comercio internacional. Si estas variables están correlacionadas con el comercio internacional y no se incluyen en la regresión se estaría dando al comercio internacional un mayor peso que el que tiene realmente. Finalmente, existe también un problema de endogeneidad; la teoría económica muestra que los países que tienen una mayor renta tienden a comerciar más que los países de menor renta; además, existen razones para pensar que el crecimiento económico puede conducir a un aumento de las exportaciones de un país (8).

Dollar y Kraay (*ibid*) hacen frente a los dos primeros problemas calculando una ecuación en diferencias, en la cual, se relaciona el cambio en la tasa de crecimiento medio anual de la renta per cápita con un cambio en la tasa de apertura. Al utilizar el cambio en la tasa de apertura, en vez de la tasa de apertura en niveles, se evita el efecto que los factores no alterables pueden tener sobre la tasa de apertura de un país; además, aun cuando los autores no utilizan una variable de política comercial, en su opinión el cambio en la tasa de apertura puede ser un buen aproximador del efecto que la alteración en la política comercial puede ejercer sobre la tasa de apertura. Por otra parte, al realizar el análisis en diferencias, se pueden excluir aquellas otras variables que pueden incidir en la tasa de crecimiento de un país pero que cambian muy lentamente, como la calidad de las instituciones o la situación geográfica.

Los resultados obtenidos por Dollar y Kraay al realizar el análisis de regresión en diferencias otorgan un peso muy importante al aumento de la

tasa de apertura en el aumento de la renta per cápita: un crecimiento del 100 por 100 de la tasa de apertura en una década contribuye a un crecimiento del 25 por 100 de la renta per cápita en ese mismo período. Esta estrecha relación se sigue manteniendo al introducir una variable para controlar la endogeneidad del volumen de comercio y otras variables que pueden afectar al crecimiento económico (como la inflación, el consumo gubernamental o la inestabilidad política). Sin embargo, cuando se intenta controlar la endogeneidad de estas últimas variables con respecto al crecimiento económico los resultados dejan de ser significativos.

En suma, el trabajo de Dollar y Kraay realiza un gran esfuerzo para intentar subsanar los errores que se habían cometido en estudios anteriores y concluye que existe una estrecha relación entre el comercio internacional, debido a una política comercial más liberal, y el crecimiento económico. Sin embargo, es preciso señalar que esta conclusión está sujeta a ciertas dudas. En primer lugar, es discutible que el cambio en la tasa de apertura solamente recoja las alteraciones en la política comercial y, en segundo lugar, cuando se intenta controlar la endogeneidad de las variables adicionales se pierde la validez de los resultados. Ante estas ambigüedades, que son comunes a todos los estudios en esta materia, se perfilan dos posturas. Por una parte, autores como Bhagwati y Srinivasan (1999), señalan que para establecer la relación entre el comercio internacional y el crecimiento económico la metodología más adecuada es la de realizar estudios-país; en este sentido, estos autores señalan que los estudios realizados durante la década de 1970 y principios de la década de 1980 sobre diferentes países, especialmente del Sudeste asiático, mostraban una clara relación entre una política comercial más liberal y una aceleración del crecimiento económico. Por otra parte, un segundo grupo de autores, cuya línea de opinión se presenta en Lindert y Williamson (2001), afirman que aun cuando un único estudio econométrico no puede hallar sin ambigüedades una relación positiva entre una política comercial liberal y un mayor crecimiento económico, la mayor parte de los estudios apoya esta relación positiva. Además, estos autores afirman que no



COLABORACIONES

(7) Véase DOLLAR y KRAAY (2001) entre otros.

(8) Por ejemplo, al crecer la economía algunas empresas pueden alcanzar el tamaño crítico para poder empezar a competir en el mercado internacional. Para analizar en más detalle el problema de la endogeneidad véase BARA, Raymond (1996).

existe ningún país, a partir de la década de 1960, que haya optado por cerrarse al comercio internacional y que haya obtenido un crecimiento económico aceptable.

3. Otros factores que afectan a la relación entre la política comercial y el crecimiento económico

En la sección anterior hemos concluido que, aun cuando ningún estudio pueda establecer sin ambigüedades una causalidad entre el comercio internacional y el crecimiento económico, la mayor parte de la evidencia empírica apunta hacia la existencia de una relación positiva. Sin embargo, a partir de esta relación positiva no se debe concluir que una política comercial más liberal sea una opción suficiente para conseguir un mayor crecimiento económico. Las experiencias de liberalización comercial que se han producido a partir de 1980 nos ofrecen algunos ejemplos de países que a pesar de reducir notablemente su protección comercial no han sido capaces de aumentar su participación en el mercado internacional y no han logrado entrar en una senda de crecimiento económico sostenido (9). Estos ejemplos ponen de manifiesto que, la apertura comercial, si bien es una política necesaria, no es una política suficiente para lograr un crecimiento económico sostenido. Recientemente, se han abierto diversas líneas de investigación que tratan de identificar aquellos factores que permiten que una política comercial liberal se traduzca en una mayor participación en la economía mundial y, ésta a su vez, genere los beneficios dinámicos que promuevan un crecimiento económico sostenido. Entre estas líneas de investigación debemos destacar aquellas que otorgan a la geografía y a la calidad de las instituciones un papel importante.

La geografía

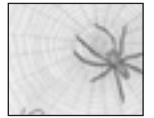
Gallup *et al.* (1999) y Sachs (2000a; 2000b) han puesto de manifiesto que existe una relación

(9) Podemos destacar, entre otros, los casos de Burkina Faso, Camerún, Haití, Nicaragua, Venezuela y Zambia.

muy estrecha entre la ubicación geográfica de un país y su nivel de desarrollo económico. Estos autores muestran que los países más avanzados se encuentran, mayoritariamente, en zonas templadas del planeta con acceso al mar. En cambio, los países más pobres se concentran mayoritariamente en zonas tropicales o en zonas donde no hay costa.

Los países muy alejados de los mercados más importantes, los países que no tienen costa o que no tengan ríos que puedan ser navegados por buques tienen unos costes de transporte más altos que el resto de países. En el plano estático los mayores costes de transporte reducen los beneficios del intercambio internacional. Además, los costes de transporte pueden tener un efecto negativo sobre el ritmo de crecimiento. Por una parte, el coste de transporte aumenta el precio de los bienes de equipo importados que son necesarios para aumentar la capacidad y la eficiencia en la producción. Por otra parte, los países con altos costes de transporte tienen más dificultades para participar en las cadenas de ensamblaje «globales» (10). Como señalan Radelet y Sachs (1998) estas dificultades pueden ser muy relevantes, ya que los países en vías de desarrollo que más han crecido en las últimas décadas se han especializado en la exportación de bienes intensivos en mano de obra, y éstas actividades se realizan en ciudades con puertos o en zonas de exportación cercanas a puertos (11).

Por otra parte, el clima tropical tiene una incidencia muy negativa sobre la salud y la productividad agrícola. La alta temperatura media anual que existe en los trópicos permite un mayor desarrollo de enfermedades infecciosas, como la malaria, que aumentan la morbilidad y la mortalidad de las personas. Además el clima tropical afecta a la agricultura debido a la fragilidad de la tierra, la alta incidencia de pestes y parásitos, la



COLABORACIONES

(10) El proceso de producción de muchas manufacturas se ha dividido en diferentes etapas (fragmentación de la cadena de valor añadido) y algunas de ellas se han trasladado a los países en vías de desarrollo. Para conocer la relevancia de este fenómeno véase HUMMELS *et al.* (2001).

(11) Aparte de estas ubicaciones, habría que añadir las zonas en las que se comparte frontera con un país desarrollado; por ejemplo, las maquiladoras en la frontera entre México y Estados Unidos.

menor fotosíntesis neta de las plantas y la disponibilidad, y control, del agua (Sachs, 2000b).

En definitiva, los países con una ubicación geográfica desfavorable tienen, de partida, unas peores condiciones para integrarse en el mercado internacional. Como señala Sachs (2000a), en estos países una política comercial liberal tendrá más dificultades de traducirse en una mayor integración en mercado internacional, ya que la desventaja geográfica y la menor productividad del trabajo, resta competitividad a la producción, especialmente en el sector manufacturero, y desincentiva la inversión extranjera.

Las instituciones

Aún cuando la geografía es un factor muy relevante para determinar las posibilidades de crecimiento de un país, tenemos ejemplos de países con una ubicación geográfica similar pero que han tenido un desempeño económico muy dispar. Por ejemplo, Corea del Norte y Corea del Sur comparten características geográficas muy similares, y mientras el primero ha tenido un desempeño económico muy pobre, el segundo ha conseguido destacar de una forma espectacular, aunque con algún tropiezo, en el proceso de desarrollo económico. Para entender las diferencias entre estos países es necesario tener en cuenta la calidad de las instituciones. Una línea de investigación, que está adquiriendo una relevancia creciente, defiende que la calidad de las instituciones juega un papel crucial en el desempeño económico a largo plazo de un país (North, 1990) (12). Según esta línea de investigación, las instituciones son necesarias y beneficiosas porque reducen la incertidumbre que existe en los intercambios entre los agentes económicos. En las sociedades se producen un gran número de intercambios económicos entre una multitud de agentes; si no existen unas reglas claras sobre los derechos de propiedad, los contratos (los derechos y obligaciones de las partes), y un sistema judicial que vele por el cumplimiento de los mismos, aumentan los

costes de transacción y se limitan los intercambios económicos. La evidencia empírica, además, parece confirmar la importancia de las instituciones. Los resultados obtenidos en Acemoglu *et al.* (2001), muestran que la calidad de las instituciones puede explicar casi dos tercios de las diferencias en la renta per cápita entre países.

La calidad de las instituciones también va a jugar un papel importante en lograr que una política comercial liberal incentive un mayor ritmo de crecimiento económico. Las instituciones débiles aumentan los costes de transacción en el comercio internacional, ya que, por una parte, promueven actividades predatorias (corrupción, extorsión o robo) y, por otra, aumentan la probabilidad de que no se cumplan los contratos. Como han mostrado Anderson y Marcouiller (1999), la calidad de las instituciones es determinante a la hora de explicar el volumen de comercio bilateral: un país con instituciones de calidad tenderá a comerciar más con un país con instituciones de calidad que con un país con instituciones débiles. Por lo tanto, si una política comercial más liberal no se ve acompañada por un fortalecimiento de las instituciones sus efectos beneficiosos pueden desaparecer.

4. Conclusiones

En opinión de algunos autores a partir de la década de 1980 la economía mundial ha comenzado a experimentar una nueva fase de globalización. Esta nueva fase estaría caracterizada por el aumento de la participación de los países en vías de desarrollo en el comercio internacional, especialmente en los productos manufacturados. Sin embargo, en esta nueva fase, se han producido grandes diferencias en la capacidad de los países en vías de desarrollo para integrarse a la economía mundial. Países con una gran población como China e India ha conseguido aumentar notablemente su participación en el comercio internacional y este proceso ha venido acompañado por una aceleración en el crecimiento de su renta per cápita. Sin embargo, muchos países del continente africano y latinoamericano han visto reducir su participación en el comercio internacional y su desempeño económico ha sido muy pobre. La evidencia empírica, con ambigüedades,



COLABORACIONES

(12) Las instituciones, según este autor, serían «las reglas de juego en una sociedad, o de una forma más formal, las limitaciones que moldean las interacciones humanas» (1990: 3).

indica que el comercio internacional, facilitado por una política comercial más liberal, ha contribuido favorablemente al mejor desempeño del primer grupo de países. Sin embargo, la evidencia empírica pone también de manifiesto que una política comercial más liberal no podrá extraer los beneficios de la globalización si no se conjuga con otros factores. Entre ellos la ubicación geográfica del país y la calidad de las instituciones serían los más importantes.

Bibliografía

1. ACEMOGLU, D.; JOHNSON, J. y ROBINSON, J. A. (2001): «The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation», *The American Economic Review*, 91, 5, páginas 1369-1401.
2. ANDERSON, J. E. y MARCOUILLER, D. (1999): «Trade, Insecurity, and Home Bias: An Empirical Investigation», *NBER Working Paper 7000*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
3. BEN-DAVID, D. (1993). «Equalizing Exchange: Trade Liberalization and Income Convergence», *Quarterly Journal of Economics*, 108, 3, páginas 653-679.
4. BHAGWATI, J. y SRINIVASAN, T. N. (1999): «Outward-Oriented and Development: Are Revisionists Right?», Yale University and Columbia University, <http://www.columbia.edu/~jb38/krueger.pdf>
5. CRAFTS, N. (2000): «Globalization and Growth in the Twentieth Century», *IMF Working Paper* número 00/44.
6. DOLLAR, D. y KRAAY, A. (2001): «Trade, Growth, and Poverty», *Policy Research Working Paper* número 2587, World Bank, Washington, D.C.
7. EDWARDS, S. (1998): «Openness, Productivity and Growth: What Do We Really Know?», *Economic Journal*, número 108, marzo, páginas 383-398.
8. FRANKEL, J. y ROMER, D. (1999): «Does Trade Cause Growth?», *The American Economic Review*, 89, 3, páginas 379-99.
9. GALLUP, J. L.; SACHS, J. D. y MELLINGER, A. D. (1999): «Geography and Economic Development», *CID Working Paper* número 1, Center for International Development at Harvard University.
10. HUMMELS, D.; ISHII, J. y YI, K. M. (2001): «The nature and growth of vertical specialisation in world trade», *Journal of International Economics*, 54, 1, páginas 75-96.
11. IRWIN, D. A. (1996): *Against the Tide. An Intellectual History of Free Trade*, Princeton University Press, Princeton, Nueva Jersey.
12. LINDERT, P. H. y WILLIAMSON, J. G. (2001). «Does Globalization Make the World More Unequal?», *NBER Working Paper 8228*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
13. NORTH, D. C. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
14. PREBISCH, R. (1950): «The Economic Development of Latin America and its principal problems», reproducido en GREENAWAY, D. y MORGAN, C. W. (eds.) (1999), *The Economics of Commodity Markets*, Edward Elgar, Cheltenham.
15. RAYMOND BARA, J. L. (1996): «Exportaciones y crecimiento económico», *Papeles de Economía Española*, número 66, páginas 84-97.
16. RADELET, S. y SACHS, J. (1998): «Shipping Costs, Manufactured Exports, and Economic Growth», mimeo, HIID, <http://www2.cid.harvard.edu/hiidpapers/shipcost.pdf>
17. RODRIGUEZ, F y RODRIK, D. (1999). «Trade policy and economic growth: a skeptic's guide to cross-national evidence», *NBER Working Paper 7081*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
18. RODRIK, D. (2001c): «The Global Governance of Trade as If Development Really Mattered», mimeo, Harvard University. <http://ksghome.harvard.edu/~drodrrik.academic.ksg/UNDPtrade.pdf>
19. SACHS, J. D. (2000a): «Globalization and Patterns of Economic Development», *Weltwirtschaftliches Archiv*, 136, 4, páginas 579-600.
20. SACHS, J. D. (2000b). «Tropical Underdevelopment», *CID Working Paper* número 57, Center for International Development, Harvard University.
21. SACHS, J. D. y WARNER, A. M. (1995). «Economic Reform and the Process of Global Integration», *Brookings Papers on Economic Activity*, número 1, páginas 1-118.
22. SINGER, H. W. (1950): «The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries», reproducido en GREENAWAY, D. y MORGAN, C. W. (eds.) (1999), *The Economics of Commodity Markets*, Edward Elgar, Cheltenham.
23. WORLD BANK (1993): *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*, Oxford University Press, Nueva York.
24. WORLD BANK (2002): *Globalization, Growth, and Poverty. Building an Inclusive World Economy*, World Bank y Oxford University Press, Washington.
25. WTO (2001): *International Trade Statistics 2001*, WTO, Ginebra.



COLABORACIONES

AVISO PUBLICO

SUB. GRAL. COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS

SOLICITUD DE DEVOLUCION DE FIANZAS

PLAZOS PARA PRESENTACION DE PRUEBAS

Aplicación a los Certificados concedidos desde el día 1 de julio de 1995,
salvo que exista reglamento específico que lo modifique

<i>Plátanos</i>	TREINTA DIAS siguientes a la expiración del período de validez del Certificado.	Rgto. CE n.º 896/01
<i>Mandioca</i>	SESENTA DIAS siguientes a la expiración del período de validez del Certificado.	Rgto. CE n.º 2245/90 Art. 7
<i>Productos agrícolas:</i> Materias grasas, plantas vivas, productos floricultura, leche y productos lácteos, carne vacuno, semillas, frutas y hortalizas, carne porcino, huevos, carne de ave, arroz, azúcar, sector vitivinícola, cereales, etc.	DOS MESES siguientes a la expiración del período de validez del Certificado.	Rgto. CE n.º 1291/00

— En todos los productos el *PLAZO MAXIMO* para solicitar la resolución de los expedientes es de *VEINTICUATRO MESES* desde el día siguiente a la expiración del Certificado. Transcurrido este plazo no se efectuará la devolución del importe de la Fianza, aun en el caso de que se presente la correspondiente prueba de realización de las operaciones.

MINISTERIO DE ECONOMIA

Secretaría General de Comercio Exterior

SUB. GRAL. COMEX. PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS. SERVICIO DE FIANZAS

Solicitudes de devolución de fianzas constituidas (Importación y Exportación)

La Orden de 26 de febrero de 1986 («BOE, 7 de marzo»), modificada por la Orden de 27 de julio de 1995, establece que la devolución de las fianzas se realizará por la Secretaría General de Comercio Exterior a solicitud del interesado.

Las solicitudes de devolución de las fianzas constituidas ante los Servicios Centrales, deberán dirigirse a la Secretaría General de Comercio Exterior (Servicio de Fianzas, Paseo de la Castellana, 162, planta cuarta, 28071 Madrid).

Las solicitudes de devolución de las fianzas, constituidas ante las Direcciones Regionales y Territoriales de Comercio y CATICES, deberán presentarse en la misma Dirección o CATICE que concedió los correspondientes certificados.

El no solicitar, los interesados, la resolución de los expedientes de devolución de las fianzas con la aportación de las pruebas, en los plazos establecidos en la legislación nacional y comunitaria en vigor, para los diversos productos agrícolas, dará lugar al oportuno Acuerdo Declarativo de Incumplimiento.

Con el fin de agilizar la resolución de los expedientes de devolución de las fianzas constituidas a disposición de la Secretaría General de Comercio Exterior, es recomendable se adjunte a las solicitudes la fotocopia del correspondiente «Resguardo de depósito o Garantía en Efectivo», o «Resguardo de Garantía Otorgada mediante Aval o Seguro de Caución».

SERVICIO DE FIANZAS

Acuerdo declarativo de incumplimiento (Fianza constituida en las operaciones de Importación y Exportación)

Ingreso de las liquidaciones

Las cantidades a ingresar en el Tesoro Público-Recursos Eventuales, como consecuencia de los expedientes de Acuerdo Declarativo de Incumplimiento de *Resguardos de Garantías Otorgadas por Terceros*, pueden hacerse efectivas por la EMPRESA TITULAR DE LOS CERTIFICADOS.

— En MADRID:

MINISTERIO DE ECONOMIA
DIREC. GRAL. DEL TESORO Y POLITICA FINANCIERA
Paseo del Prado, 4
28071 MADRID

— En PROVINCIAS:

INTERVENCION DE HACIENDA de la localidad en que resida la Entidad Delegada que constituyó la *Garantía Otorgada por Terceros (Aval o Certificado de Seguro de Caución)*.

Realizado el ingreso y expedida la CARTA DE PAGO, esta CARTA DE PAGO *original* deberá remitirse a:

MINISTERIO DE ECONOMIA
SERVICIO DE FIANZAS
P.º Castellana, 162, Pl. 4.ª
28071 MADRID

MINISTERIO DE ECONOMIA

Secretaría General de Comercio Exterior

SUB. GRAL. COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS

SERVICIO DE FIANZAS

Paseo de la Castellana, 162, cuarta planta, 28071 Madrid

Teléfonos: (91) 349 38 67 y 349 39 13