

ESPECIALIZACIÓN INTERNACIONAL DE PEQUEÑOS ESTADOS INSULARES*

RAÚL HERNÁNDEZ
Universidad de La Laguna

El objetivo de este trabajo es estudiar los factores condicionantes de la especialización internacional de los pequeños estados insulares. El análisis de la especialización internacional de estos países requiere prestar especial atención al papel jugado por el pequeño tamaño y la difícil accesibilidad como variables explicativas. Se trata de variables tradicionalmente poco consideradas entre los determinantes de las transacciones exteriores, poniéndose de manifiesto a lo largo del trabajo la necesidad de concederles una mayor relevancia analítica. Además, se ha incluido en el análisis el comercio de servicios y las transferencias internacionales, por su importancia en los ingresos y pagos externos de estos países.

Palabras clave: especialización internacional, pequeñas economías insulares, tamaño económico, accesibilidad.

El papel de los pequeños estados en la economía y las relaciones internacionales empezó a cobrar importancia durante los años sesenta y setenta, cuando se produjo el acceso a la independencia de muchos de ellos, cuestionándose entonces su viabilidad económica y política. El desmembramiento de determinados países en los últimos años, así como las mayores posibilidades de acceso a la independencia de algunos territorios que jugaron un papel subordinado en la geopolítica de la guerra fría, obligan a dirigir nuevos esfuerzos al análisis de estas sociedades y sus posibilidades de desarrollo¹.

El origen y desarrollo del campo de estudios sobre las pequeñas economías insulares ha tenido como referencia dominante a la problemática más general de los pequeños estados y territorios. Salvando algunas referencias pioneras, en las que la distinción de lo pequeño y lo insular no es suficientemente nítida (Demas, 1965), hay que esperar hasta 1980 para encontrar trabajos ya más centrados en el caso de las pequeñas islas. A este respecto, pueden destacarse el número especial de la revista *World Development* (Dommen, 1980), el volumen editado por Shand (1980) sobre las islas del Pacífico y el Índico, o las aportaciones de Higgins (1982), Dommen y Hein (1985), Crusol, Hein y Vellas (1988) o Briguglio y Kaminarides (1993).

(*) Agradezco los comentarios realizados por un evaluador anónimo.

(1) La importancia numérica de los pequeños territorios y, dentro de éstos, las islas, no debe ser infravalorado. Así, en 1991, de los 223 países y territorios existentes en el mundo, 76 tenían menos de un millón de habitantes, y de éstos 57 eran insulares (Fuente: Banco Mundial y Atlaseco).

Entre las características comunes de estos territorios destacadas por la bibliografía, cabe señalar: la pequeña variedad de recursos naturales; la dificultad para beneficiarse de las economías de escala y de aglomeración; problemas vinculados al transporte y las comunicaciones; la escasa competencia en los mercados, que favorece situaciones oligopolísticas; la amplia apertura y la elevada especialización productiva; la fragilidad de sus ecosistemas; el valor estratégico y potencialmente estrangulador de determinados recursos como el suelo, el agua o la energía; el alto valor biológico y geológico; la posición geoestratégica; etc.

El estudio de los territorios insulares ha propiciado la aparición de una pluralidad de enfoques sobre la cuestión. En gran medida, esta diversidad de aproximaciones está vinculada con las diferentes disciplinas que han estudiado las particularidades de las islas. Así, algunos autores vinculados a la Antropología, la Geografía, la Ciencia Política o la Biología, han considerado que la insularidad en sí misma constituye una variable explicativa relevante y con efectos cualitativos sobre la evolución de estas sociedades (Doumenge, 1985; Pitt, 1980).

Por su parte, autores como Selwyn (1980) o Hein (1988) consideran que en el ámbito de la Ciencia Económica no se puede adoptar un enfoque como el anterior, y señalan que desde esta disciplina las variables relevantes a considerar son el tamaño económico y la accesibilidad. Con frecuencia las pequeñas islas presentan situaciones extremas en los valores de estas variables, lo que las convierte en un marco privilegiado para el estudio de la estructura y la dinámica económica en contextos de pequeña dimensión y aislamiento relativo. Desde este segundo enfoque puede afirmarse, por consiguiente, que si bien no existe una problemática económica derivada específicamente de la insularidad, sí es posible observar características económicas comunes entre las pequeñas islas. De este modo, a pesar de que la insularidad no es una categoría analítica útil desde el punto de vista de la Teoría Económica, las pequeñas economías insulares son un objeto de estudio relevante desde la perspectiva de la Economía Aplicada².

El presente trabajo ha seleccionado el caso de países insulares independientes en el año 1985. La especialización internacional de estos países está menos condicionada por factores institucionales que en los territorios insulares no independientes, existiendo además una mayor disponibilidad de información estadística. Se han incluido todos los países insulares que tienen en el año señalado un PIB inferior a 7.500 millones de dólares³. Estos treinta países se encuentran agrupados en varias áreas geográficas. En primer lugar, destaca el grupo de doce pequeños estados insulares localizados en el Caribe: Antigua y Barbuda; Bahamas; Barbados; Dominica; Granada; Haití; Jamaica; República Dominicana; San Kitts y Nevis; San Vicente y las Granadinas; Santa Lucía; Trinidad y Tobago. Por su parte, en el Pacífico Sur existe un total de nueve países insulares de pequeño tamaño: Fiji, Kiribati, Nauru, Islas Salomón, Papúa Nueva Guinea, Samoa, Tonga, Tuvalu y Vanuatu. Cuatro estados insulares están localizados en el Océano Índico: Comores, Maldivas, Mauricio y Seychelles. A esta lista

(2) Con cierta frecuencia en los estudios sobre las pequeñas economías insulares estas afirmaciones no quedan lo suficientemente claras, originándose cierta confusión conceptual.

(3) El único país insular de pequeño tamaño que ha sido excluido del grupo es Islandia, por tratarse de un país desarrollado. Los efectos derivados del pequeño tamaño y la condición insular se aprecian más claramente en el caso de países en desarrollo.

hay que añadir dos estados del Mediterráneo: Chipre y Malta, así como otros dos en el Atlántico Sur: Cabo Verde y Santo Tomé y Príncipe. Por último, se encuentra el caso de Bahrein en el Golfo Pérsico.

En los próximos apartados se estudia la especialización internacional de estos treinta pequeños estados insulares (PEIs en adelante), haciendo especial referencia a las herramientas analíticas necesarias. Así, se clarifica en primer lugar el contenido de las variables tamaño económico y accesibilidad. En el segundo apartado, se señalan los aspectos más destacados del análisis de la especialización internacional en contextos de pequeño tamaño y baja accesibilidad, elementos que servirán de referencia en el tercer apartado para el planteamiento de las hipótesis y el tratamiento empírico.

1. EL TAMAÑO ECONÓMICO Y LA ACCESIBILIDAD

Una cuestión fundamental que debe afrontar un trabajo de estas características es delimitar el contenido de las variables en las que se apoya el análisis realizado: el tamaño económico y la accesibilidad, que plantean problemas importantes en lo que respecta a su definición y operativización mediante indicadores.

La cuestión del tamaño empieza a ganar entidad en la Ciencia Económica cuando, en 1957, la Asociación Económica Internacional celebra en Lisboa un congreso sobre "Las Consecuencias Económicas del Tamaño de las Naciones"⁴. No obstante, hay que señalar que tradicionalmente esta cuestión ha recibido un tratamiento marginal por parte de los economistas, puesto que para el análisis económico convencional un país pequeño es aquel cuya oferta no afecta a los precios internacionales, criterio que llevaría a considerar pequeños a la mayor parte de los países del mundo.

La medición del tamaño en trabajos de Economía Aplicada ha sido una cuestión compleja, no existiendo al respecto un criterio ampliamente aceptado. No cabe duda de que los tres indicadores más importantes del tamaño de un país son: la población, el Producto Nacional o Interior Bruto y la extensión superficial. Los valores de dichos indicadores imponen límites a las estrategias de desarrollo a implementar, ya que afectan a cuestiones como el volumen de recursos humanos, la disponibilidad del factor tierra, el tamaño del mercado interno o las escalas de producción. La elección de uno u otro indicador depende del objetivo del estudio que se pretenda realizar. En el presente trabajo hemos considerado que el PIB es el indicador de tamaño más apropiado, puesto que refleja la magnitud del valor añadido generado y el potencial del mercado interno⁵.

La accesibilidad es otra variable que no resulta fácilmente cuantificable. Es más sencillo describir algunos de sus efectos que intentar operativizarla en un índice que recoja la multiplicidad de sus elementos. Con frecuencia, la problemática de la accesibilidad se ha reducido en términos económicos a la cuestión del elevado coste del transporte y las comunicaciones. Sin embargo, su influencia es más amplia puesto que incluye aspectos como la calidad de las infraestructuras, la frecuencia de los desplaza-

(4) Las principales ponencias se publican en Robinson (1960).

(5) Existen trabajos en los que se han obtenido indicadores compuestos de tamaño en base a los tres indicadores señalados (Downes, 1988; Janan, 1982). Estos indicadores sintéticos presentan la ventaja de su unidimensionalidad, aunque su interpretación resulta más problemática.

mientos, la centralidad respecto a las líneas internacionales de transporte, etc. La accesibilidad desde un punto de vista económico va mucho más allá de una mera implicación geográfica, dependiendo en gran medida de decisiones económico-políticas. Así, el régimen de comercio exterior de un país o las infraestructuras de transporte, son aspectos que modulan su accesibilidad respecto a otros territorios. Además, existe toda una variedad de barreras no económicas como son la lengua y la cultura.

Si bien la medición del tamaño ofrece dificultades, la medición de la accesibilidad resulta aún más compleja. La bibliografía sobre la medición de la accesibilidad se ha centrado principalmente en contextos urbanos, (Ingram, 1971; Dalvi y Martin, 1976; McDougall, 1987) y ha permitido la obtención de un número importante de indicadores adaptados a las características del estudio que se realiza en cada caso. Por su parte, en trabajos sobre comercio internacional se han empleado indicadores de costes del transporte basados en la diferencia entre el precio CIF y el precio FOB de las importaciones de un país (Langhamer, 1987)⁶.

La dificultad de obtener un indicador de accesibilidad que abarque las diferentes dimensiones de esta variable ha obligado a proponer para el presente trabajo la combinación de criterios geográficos y económicos. Así, el indicador utilizado se ha basado en el que proponen Keeble, Owens y Thompson (1986) y que se emplea en el Tercer Informe Periódico sobre la Situación y Evolución Socioeconómica de las Regiones de la Comunidad (CE, 1987).

Se trata de un indicador de accesibilidad agregada, es decir, que mide el grado de accesibilidad de cada pequeño estado insular respecto a una red de puntos. A su vez, dentro de los indicadores de accesibilidad agregada puede considerarse un indicador de tipo gravitacional puesto que pondera positivamente al tamaño de las áreas de referencia y de forma negativa a la distancia. El indicador de accesibilidad empleado es el cociente entre el sumatorio del PIB de cada una de las cuatro áreas comerciales principales para los PEIs (EE.UU., Japón, Unión Europea y Australia-Nueva Zelanda) y la distancia que separa a cada pequeño estado insular de estas cuatro zonas. Su formulación sería la siguiente:

$$A_j = \sum_{j=1}^4 \frac{PIB_j}{D_{ij}}$$

Donde A_i es el grado de accesibilidad de cada país insular, PIB_j es el producto interior bruto agregado de las áreas de referencia en el cálculo del indicador (medido en millones de dólares), mientras que D_{ij} es la distancia en Kms.

(6) A pesar de su gran utilidad potencial en el presente estudio, el nivel de precisión de los datos que se disponen es insuficiente para poder utilizar la diferencia entre la valoración CIF y FOB como un indicador válido de los costes del transporte. El indicador tendría la siguiente forma:

$$T = \frac{\sum_i \left(\frac{M_i^{cif}}{M_i^{fob}} - 1 \right) \cdot M_i^{cif}}{\sum_i M_i^{cif}} \cdot 100$$

Donde M_i^{cif} y M_i^{fob} son respectivamente las importaciones CIF y FOB del bien i .

Si bien el tamaño económico y la accesibilidad son las variables relevantes en la interacción entre economía e insularidad, hay que tener en cuenta que la influencia que ejercen no es independiente, puesto que existen efectos sinérgicos en su comportamiento. Así, un tamaño económico reducido puede ser compensado mediante el acceso libre a un conjunto económico más amplio. De la misma manera, la influencia de la accesibilidad está modulada por el tamaño económico de los países o regiones. Es por ello que las implicaciones económicas del tamaño y la accesibilidad deben tratarse conjuntamente, siendo las pequeñas economías insulares un marco propicio para el estudio del efecto combinado de ambas variables.

2. LA ESPECIALIZACIÓN INTERNACIONAL EN CONTEXTOS DE PEQUEÑO TAMAÑO Y BAJA ACCESIBILIDAD

La especialización de un país es el resultado de la asimetría existente entre la composición de los bienes y servicios que se producen internamente respecto a los bienes y servicios que se consumen e invierten. La especialización internacional se opone a una situación de autarquía, donde la producción interna satisface íntegramente el mercado local.

El análisis de los condicionantes de la especialización de un país puede abordarse de dos formas principales. Una primera vía, trataría de detectar las actividades en las que existen ventajas comparativas partiendo de determinados supuestos teóricos sobre las mismas (dotación factorial, cualificación, tecnología, escalas de producción, etc.) y de las características estructurales de los países analizados. Esta vía de análisis podría calificarse como *ex-ante*. El enfoque alternativo parte de los resultados obtenidos en las transacciones económicas con el exterior, lo que permite detectar *ex-post* los factores determinantes de las ventajas comparativas *reveladas*⁷.

El estudio *ex-ante* de los fundamentos analíticos de la especialización internacional de territorios pequeños y relativamente aislados obliga a traducir, en la medida de lo posible, las variables tamaño y accesibilidad en términos de los factores considerados en la bibliografía como condicionantes básicos de la especialización. Para ello sería necesario conocer los canales de transmisión a través de los cuales el tamaño y la accesibilidad influyen sobre la dinámica económica. En el caso de las economías pequeñas y relativamente aisladas se puede observar que, en general, su dinámica está condicionada por la dificultad para alcanzar una masa crítica que permita la dinamización de determinados procesos económicos internos, lo cual se refleja claramente en los perfiles de su especialización internacional (véanse los trabajos de Dommen, 1983; Dommen y Hein, 1985; Hughes, 1985; Kakazu, 1986; y Vellas, 1988).

La dotación de recursos naturales suele ser en estos contextos poco diversificada, lo que repercute en la necesidad de importar muchos de estos recursos. En relación a la mano de obra, hay que señalar que en entornos de estas características es frecuente que existan deficiencias en el comportamiento del mercado de trabajo, puesto que la

(7) A pesar de que la especialización de un país es un resultado agregado de la interacción de agentes económicos individuales, el enfoque seguido ha sido de tipo global. No se ha entrado en el análisis de la internalización de la problemática relacionada con el tamaño y la accesibilidad en el ámbito de los agentes microeconómicos, aunque se considera que ésta puede ser una vía de análisis complementaria que puede generar resultados satisfactorios.

estrechez de dicho mercado redundan en una baja especialización de la oferta de trabajo, con la consiguiente escasez de determinadas cualificaciones. Asimismo, se observa que cuando se consiguen a través del sistema educativo local incrementos en la cualificación en determinados segmentos, el mercado se satura rápidamente apareciendo excesos de oferta. Por su parte, los procesos de innovación tecnológica requieren de la cercanía a los grandes mercados y la existencia de una cantidad suficiente de técnicos y de usuarios potenciales, lo cual resulta difícil en estos contextos.

Vinculado a las limitaciones anteriores, hay que tener en cuenta que en entornos de pequeño tamaño y baja accesibilidad existen ciertas dificultades a la hora de alcanzar economías de escala y economías externas. Si bien el comercio exterior puede ser un factor que contribuya a superar las limitaciones impuestas por el tamaño, los costes de transporte tienden a reducir la competitividad de las exportaciones de estos países y la obtención de economías de escala. La obtención de economías externas se deriva normalmente de la existencia de un amplio tejido empresarial articulado, lo cual no suele ser el caso en territorios de reducidas dimensiones económicas. En general, las limitaciones vinculadas a las economías externas y de escala son especialmente importantes en el caso del sector industrial.

La pequeña dimensión del mercado junto al relativo aislamiento geográfico de estas economías son factores que se traducen en la existencia de elevados costes de transporte, en la necesidad de contar con elevados stocks para evitar problemas de abastecimiento y en las dificultades de acceso a la información. Además, existen numerosas actividades que permanecen al margen de la competencia internacional, favoreciendo estos mercados cautivos la aparición de comportamientos monopolísticos y la supervivencia de procesos de producción ineficientes. Esta escasa competencia puede redundar en la baja calidad o los elevados costes de determinados bienes y servicios, lo cual incide negativamente en la competitividad global⁸.

Con frecuencia, los estudios sobre los determinantes de la especialización de los países se han basado en la contrastación de las diversas Teorías del Comercio Internacional. No obstante, a menudo los resultados obtenidos por este tipo de trabajos no han sido suficientemente esclarecedores (Deardorff, 1984). Además de problemas metodológicos en la contrastación, una de las causas de esto ha sido la no incorporación de elementos dinámicos y consideraciones espaciales en el análisis tradicional del comercio, lo cual ha propiciado a partir de los años ochenta el desarrollo de una renovación teórica (Helpman y Krugman, 1985). Profundizando en esta línea, Krugman (1992) ha planteado la necesidad de incorporar la dimensión geográfica en el análisis del comercio, siendo éste un campo en el que el desarrollo analítico es insuficiente y en el que se opera generalmente a nivel de hipótesis.

La contrastación empírica de la influencia de variables con connotaciones geográficas, como el tamaño o la accesibilidad, en la especialización internacional puede realizarse a través de un análisis *ex-post*. Como se señaló anteriormente, para ello se toman como punto de partida los resultados del comercio exterior de una economía, tratando a continuación de contrastar determinadas hipótesis al respecto. Para ello, nos hemos apoyado en la metodología de los trabajos sobre cambio estructural y co-

(8) Además de los aspectos que tradicionalmente se resaltan entre los determinantes de la especialización internacional, es necesario señalar que en el caso de los PEIs tienen una influencia muy destacada factores institucionales como la ayuda exterior, el establecimiento de zonas francas, así como la cooperación e integración comercial.

mercio internacional con datos de corte transversal (Kuznets, 1964; Guillaumont y Guillaumont, 1988; Syrquin y Chenery, 1989). En su análisis acerca de la influencia del tamaño, Chenery y Syrquin agrupan a los países en conjuntos homogéneos con el fin de obtener resultados más significativos. Este procedimiento suele ser necesario a la hora de analizar los efectos económicos del tamaño, coincidiendo con el enfoque que hemos seguido al considerar el caso de los PEIs⁹.

Antes de establecer las hipótesis acerca de la influencia de las variaciones del tamaño y la accesibilidad sobre los resultados del comercio internacional de los PEIs y proceder a su contrastación empírica, es necesario exponer algunas consideraciones acerca de los instrumentos de análisis del comercio internacional más convenientes para el caso que nos ocupa.

El análisis *ex-post* de la especialización internacional ha sido tradicionalmente realizado a través de los flujos comerciales de mercancías entre países. No obstante, este marco de análisis es insuficiente cuando el objeto de estudio son los PEIs, puesto que en este caso es necesario tomar también en consideración el comercio exterior de servicios (especialmente por la importancia del turismo internacional) y las transferencias internacionales sin contrapartida, variables que suelen presentar en estos países unos registros que llegan a superar el valor del comercio de bienes. Esta es la razón que justifica la adopción de un enfoque amplio de la especialización que incluya al conjunto de transacciones por cuenta corriente.

La medición de la especialización de un país no es una cuestión que haya sido fácilmente resuelta. Existe una amplia bibliografía sobre los indicadores de la especialización internacional, así como una importante polémica en torno a las ventajas y desventajas de las diferentes alternativas existentes (Ballance, Forstner y Murray, 1987). En el presente trabajo se han empleado dos grupos de indicadores. Por un lado, los indicadores de la intensidad de la especialización, como la apertura comercial, el grado de cobertura o la concentración del comercio¹⁰. Por otro lado, se han utilizado indicadores de la estructura de la especialización, que se basan en la búsqueda de actividades en las que estos países presentan mayores ventajas o desventajas respecto al exterior. Dentro de este grupo de indicadores, se ha optado por los de tipo intersectorial debido a la escasa entidad del comercio intrasectorial en estos países¹¹. El indicador que se ha calculado se

(9) El estudio de la influencia del tamaño ha sido aplicado también al caso de los países grandes (véase Perkins y Syrquin, 1989).

(10) Para el caso de la apertura comercial se utiliza como indicador la suma de las importaciones y exportaciones en relación al PIB. La tasa de cobertura es igual al cociente entre exportaciones e importaciones. Por su parte, el indicador de concentración de las exportaciones utilizado es el indicador de Hirschman, según la expresión:

$$I = \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^n \left(\frac{X_i}{X}\right)^2} - \sqrt{1/n}}{1 - \sqrt{1/n}}$$

Donde X_i son las exportaciones de cada producto, X son las exportaciones totales del país y n el número de partidas consideradas. Se han utilizado datos calculados por UNCTAD para la CUCI al nivel de 3 dígitos.

(11) Solamente existen cifras relevantes de comercio intrasectorial en algunos PEIs con riquezas petrolíferas o donde el tejido económico es tan débil que sus envíos al exterior son básicamente reexportaciones.

emplea en diferentes trabajos del CEPII¹² (Lafay y Herzog, 1989), aunque se ha introducido una modificación que consiste en el tratamiento conjunto del comercio de mercancías, el comercio de servicios y las transferencias internacionales¹³.

3. HIPÓTESIS DE TRABAJO Y RESULTADOS EMPÍRICOS

Los condicionantes de la especialización internacional señalados en el apartado anterior permiten plantear algunas hipótesis en relación al comportamiento de los PEIs, de cara a su contrastación empírica. El análisis empírico ha tomado como punto de partida un modelo básico que permita contrastar la influencia del tamaño y la accesibilidad sobre determinados indicadores de la intensidad y estructura de la especialización internacional. Para ello se han empleado datos de corte transversal de los veinticinco países para los que existe información correspondiente al año 1985¹⁴. Dicho modelo básico, que se ha adaptado en cada caso a las especificidades del indicador en cuestión y a las hipótesis subyacentes, es el siguiente:

$$IND_i = \alpha + \beta_1 PIB_i + \beta_2 ACC_i + \beta_3 PIB/h_i + U_i$$

Donde IND_i es un indicador de especialización internacional, PIB_i es el producto interior bruto de cada país (indicador de tamaño económico), ACC_i es el indicador de accesibilidad, PIB/h_i es el producto interior bruto por habitante (indicador del grado de desarrollo económico alcanzado) y U_i es la perturbación aleatoria del modelo¹⁵. La inclusión del PIB por habitante en el modelo intenta separar lo que son efectos del

(12) Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales.

(13) El indicador de la estructura de la especialización utilizado a lo largo del trabajo tiene la siguiente formulación:

$$I_i = 1000 \left[\frac{X_i - M_i}{PIB} - \left(\frac{X_i + M_i}{X + M} * \frac{X - M}{PIB} \right) \right]$$

Donde I_i es un indicador de contribución al saldo por cuenta corriente para el bien o servicio i ; X_i y M_i son los ingresos y pagos exteriores originados por el bien o servicio i ; X y M son los ingresos y pagos totales por cuenta corriente del país.

Las estadísticas utilizadas provienen de *International Trade Statistics* de Naciones Unidas y *Balance of Payments Statistics* del FMI. A fin de hacer compatibles dichas fuentes ha sido necesario introducir un factor corrector en las cifras del comercio internacional de bienes para que el total coincida con la información sobre el comercio de bienes que aparece en la Balanza de Pagos. A pesar de los problemas que siempre suscita trabajar con estadísticas referidas a estados pequeños y con un bajo nivel de desarrollo, hay que señalar que las cifras del comercio exterior se encuentran entre las más precisas de las disponibles para estos países.

(14) Los países para los que no se dispone de información estadística son Comores, Maldivas, Santo Tomé, Nauru y Tuvalu. Además, los datos correspondientes a seis países se refieren a un año distinto de 1985. Se trata de Antigua e Islas Salomón (año 1984), Samoa, Haití y República Dominicana (año 1983) y San Vicente (año 1980). Al ser la especialización de un país una característica estructural, no se ha considerado que este problema con los datos afecte a los resultados de forma significativa.

(15) Para evitar la obtención de parámetros muy pequeños, el PIB se ha medido en miles de millones de dólares, el indicador de accesibilidad se ha dividido entre mil y el PIB por habitante se expresa en miles de dólares. Las variables como la apertura comercial, la cobertura o la concentración están expresadas en porcentajes.

nivel de desarrollo económico y lo que son realmente consecuencias del tamaño y la accesibilidad. La utilización del PIB y del PIB por habitante como variables independientes en modelos explicativos de la especialización internacional ha sido común en la bibliografía, mientras que la incorporación de la accesibilidad constituye un hecho novedoso respecto a trabajos anteriores. No obstante, la falta de un marco teórico claro que considere el impacto de la accesibilidad sobre la especialización, así como el hecho de que el indicador empleado no contemple el conjunto de dimensiones de dicha variable, debe servir de precaución en la interpretación de los resultados obtenidos al respecto (como se verá, esta variable se ha revelado menos significativa que el resto)¹⁶. Conviene señalar que este tipo de modelos con datos de corte transversal ofrece una mera orientación sobre tendencias generales que se observan en estos países, careciendo de capacidad predictiva. Además, teniendo en cuenta la sencillez de los modelos planteados y el empleo de datos de corte transversal, no se pretende que las variables independientes consideradas expliquen completamente las variaciones en los indicadores de especialización¹⁷.

El análisis empírico que se realiza en el presente apartado se apoya en dos grupos de hipótesis en torno a la especialización internacional de los PEIs. Por un lado, se han estimado algunos modelos que cuentan con una clara justificación analítica y que tienen tradición en la bibliografía sobre los determinantes del comercio. Tal es el caso de los que incluyen como variables dependientes a la apertura comercial, la concentración de las exportaciones o la especialización industrial (modelos 1, 2, y 3). Por otro lado, se han empleado varios modelos que tratan de verificar algunas hipótesis que, si bien no cuentan con una justificación analítica sólida, permiten contrastar la incidencia de determinadas características estructurales consideradas en la bibliografía sobre la insularidad. Estos modelos incluyen como variables dependientes a la cobertura comercial, el papel del turismo y el peso de las transferencias internacionales públicas (modelos 4, 5 y 6).

Dentro del primer grupo de modelos, se ha comenzado por el análisis de los factores condicionantes de la apertura comercial (referida a las mercancías exclusivamente). La hipótesis de partida es que la apertura comercial de un país se relaciona inversamente con el tamaño de su economía, puesto que en economías pequeñas la estrecha gama de recursos disponibles y las dificultades para obtener localmente determinados bienes que requieren de mercados amplios, tienden a generar una estructura productiva poco diversificada y una elevada dependencia comercial externa. Por su parte, se ha supuesto que la apertura comercial se incrementa a medida que los países presentan un mayor grado de accesibilidad externa, puesto que incurren en unos menores costes de transporte. Por último, al ser la apertura exterior no tanto una opción como una necesidad en las estrategias de desarrollo económico en países con estas características, parece coherente esperar que a medida que se incrementa el nivel de desarrollo económico las pequeñas economías insulares sean más abiertas comercialmente.

(16) Existe una bibliografía bastante escasa sobre el análisis empírico del impacto de la accesibilidad sobre la especialización internacional, centrándose principalmente en la orientación geográfica del comercio (véase, por ejemplo Bröker y Rohweder, 1990).

(17) De hecho, en los modelos que se expondrán posteriormente el R^2 ha oscilado entre 0,39 y 0,66.

El análisis de la relación entre el tamaño económico y la apertura comercial ha sido abordado por autores como Kuznets (1964). Este autor lleva a cabo una estimación del efecto del PIB y el PIB por habitante sobre el nivel de apertura comercial de 62 países¹⁸. Los resultados que obtiene permiten verificar la existencia de una relación negativa entre el tamaño económico y la apertura comercial, y positiva entre la tasa de apertura y el PIB por habitante. Estos resultados han sido también observados en diversos trabajos de Syrquin y Chenery, que observan, por ejemplo, en el caso de la participación de las exportaciones en el PIB, que ésta es sensiblemente mayor en los países pequeños respecto a los grandes. Además, para ambos grupos de países esta participación se eleva a medida que se incrementa el PIB por habitante (Syrquin y Chenery, 1989). Guillaumont (1988), obtiene resultados similares para 58 países en desarrollo, en los que el cociente entre las exportaciones y el PIB se relaciona negativamente con el tamaño (en este caso, la población) y positivamente con el PIB por habitante.

En el caso de los PEIs, el resultado obtenido confirma dichos supuestos. Se ha propuesto un modelo explicativo en el que la variable dependiente es el logaritmo de la apertura comercial. El resultado alcanzado en el modelo (1) permite afirmar la existencia de una relación inversa entre el tamaño de los PEIs y su grado de apertura, mientras que la relación entre el PIB por habitante y el grado de apertura es positiva¹⁹.

$$\text{Log} \left(\frac{X+M}{\text{PIB}} \right) = 4,3718 - 0,1849 \text{ PIB} + 0,1334 \text{ PIB/h} \quad [1]$$

(54,15) (-4,52) (4,78)

$$R^2=0,553 \quad F=13,63$$

A tenor de lo señalado podría interpretarse que a medida que se incrementa el nivel de desarrollo de estos países su integración en el comercio internacional va siendo mayor, mientras que los países con ingresos más bajos (por ejemplo en Cabo Verde o Tonga) presentan normalmente tasas de apertura reducidas. En cualquier caso, en la explicación de esta tendencia hay que tener en cuenta que la tasa de apertura incluye tanto las exportaciones como las importaciones de bienes, y que para algunos países insulares con un nivel de desarrollo económico relativamente alto, o un apreciable desarrollo turístico, las importaciones son mucho más elevadas que las exportaciones, por lo que el crecimiento de la apertura depende en mayor medida del crecimiento de la demanda de importaciones que del potencial exportador. Por último, la accesibilidad no se ha manifestado como una variable significativo en la explicación de la apertura comercial de los PEIs, en contra de la hipótesis planteada, lo que pone de manifiesto que la proximidad a los grandes mercados internacionales no implica necesariamente un mayor grado de apertura comercial.

A continuación se analizan los condicionantes de la concentración de las exportaciones de los PEIs. La hipótesis que se mantiene al respecto es que ésta debe ser mayor en el caso de los países más pequeños, puesto que suelen contar con una gama más limitada de recursos y una producción menos diversificada. La relación entre la

(18) Utilizando como indicador de apertura comercial el mismo que en nuestro trabajo.

(19) Se señalan entre paréntesis los valores del estadístico t-Student. Además, todos los modelos han superado los tests de correlación serial, forma funcional, normalidad y heterocedasticidad.

accesibilidad y la concentración del comercio se apoya en el hecho de que unos elevados costes de transporte pueden limitar la gama de bienes exportables, lo que favorece una mayor concentración del comercio en los países menos accesibles. Si bien la elevada concentración de las exportaciones es una característica común en países con un bajo nivel de desarrollo, en el caso de los PEIs la especialización en algunas producciones tiende a alcanzarse a partir de niveles de ingreso relativamente elevados. En estas economías, la escasa concentración de las exportaciones no suele explicarse por la existencia de una gama diversificada de bienes exportables, sino por el fracaso en la búsqueda de actividades en las que especializarse.

El análisis de los determinantes de la concentración del comercio fue iniciado por autores como Hirschman (1945) y Michaely (1962). Por su parte, Khalaf (1974) profundiza en dicha línea estudiando de forma sistemática las variaciones en la concentración de las exportaciones, tanto geográfica como por productos, en función de la población, el producto nacional bruto y el nivel de desarrollo de los países. Los resultados que obtiene reflejan la existencia de una relación inversa entre el tamaño del país y la concentración de las exportaciones, tanto en el caso de la concentración del comercio a nivel geográfico como por productos. A su vez, Keesing y Sherk (1971) observan que la variable densidad de población está relacionada con los patrones de comercio y que puede servir de proxy respecto a la disponibilidad de recursos naturales. El efecto de la densidad de población sobre la concentración de las exportaciones puede interpretarse en el sentido de que los países más densamente poblados suelen tener una menor dotación de recursos naturales por habitante, lo que favorece una mayor concentración.

El modelo estimado (2) no ha permitido verificar la hipótesis de la existencia de una relación inversa entre el tamaño económico y la concentración de las exportaciones de los PEIs. Según este modelo, la concentración de las exportaciones es independiente del PIB, aunque sí se observa la existencia de una relación negativa con la accesibilidad y positiva con el nivel de desarrollo económico de los PEIs, tal y como se preveía. Además, la concentración de las exportaciones se incrementa a medida que aumenta la densidad de población²⁰.

$$\begin{aligned}
 CONC = & 0,6266 - 0,1181 ACC + 0,0221 PIB/h + 0,0985 DEN & [2] \\
 & (7,42) \quad (-2,32) & (1,91) & (2,03) \\
 R^2 = & 0,386 & F = 4,412
 \end{aligned}$$

La tercera hipótesis a contrastar, derivada de las consideraciones realizadas en el apartado anterior es la que considera la existencia de una relación positiva entre el tamaño económico y el grado de especialización industrial. Esta hipótesis se deriva de la posibilidad de alcanzar economías de escala y externas, de la existencia de un mercado de trabajo con una suficiente variedad de cualificaciones e incluso del papel que juega la demanda interna como factor impulsor de la industrialización (tesis de Linder, 1961). En principio la accesibilidad a los grandes mercados puede ser un factor que favorezca la especialización industrial. No obstante, en la economía actual se

(20) A fin de obtener un parámetro suficientemente alto, la densidad de población está expresada en miles de habitantes por Km². En este modelo, el R² es relativamente bajo, lo que pone de manifiesto la existencia de otras variables explicativas no consideradas.

ha observado que esto no es necesariamente así y, de hecho, en el caso de los PEIs no existe una relación estadísticamente significativa entre dichas variables. Por último, podría establecerse la hipótesis, validada en otros contextos, de que la especialización industrial se incrementa con el desarrollo económico, en la medida en que la industrialización es el resultado y a su vez el origen de numerosas transformaciones estructurales características de las sociedades con niveles de ingreso relativamente elevados.

El papel del tamaño en la especialización industrial ha sido uno de los temas recurrentes en la bibliografía sobre la insularidad y los pequeños países en general. A modo de ejemplo, puede señalarse el debate, ya clásico, protagonizado por Keesing (1968) y Balassa (1969) aparecido en la *American Economic Review*, en el que el primero afirma que los países pequeños cuentan con desventajas comparativas en las actividades industriales, mientras que Balassa señala que esto es sólo parcialmente cierto. Según este autor, lo que ocurre es que los pequeños países suelen tener desventajas en la exportación de productos acabados, que requieren de un amplio mercado local, mientras que no presentan una situación desfavorable en la producción de semimanufacturas, que son bienes estandarizados y no necesitan un extenso mercado interno para su expansión. La interacción entre la especialización industrial y el tamaño económico ha sido estudiada también por Syrquin y Chenery (1989), que observan que para niveles elevados de ingreso las diferencias en los grados de industrialización entre países pequeños y grandes son reducidas. No obstante, entre los países con ingresos bajos sí aprecian un mayor grado de industrialización entre los más grandes.

Como puede verse en la ecuación (3), la relación entre el tamaño y la especialización industrial ha resultado ser muy significativa en el caso de los PEIs. El modelo presenta una ordenada en el origen con un valor muy bajo y muestra la existencia de una semielasticidad positiva de la especialización industrial con respecto al PIB. El logaritmo del PIB, explica más del 50% de la variación de la especialización industrial de los PEIs.

$$E.IND = - 158,8748 + 44,9830 \text{ Log}(PIB) \quad [3]$$

$$(-8,20) \quad (4,95)$$

$$R^2=0,515$$

El hecho de que el modelo presente un mejor comportamiento cuando se utiliza el logaritmo del PIB que empleando dicha variable sin transformar, puede ser interpretado en el sentido de que para los valores bajos del PIB (menos de 1.000 millones de dólares), el efecto del tamaño es determinante, mientras que para valores más altos, el incremento de la especialización industrial derivado de un incremento unitario en el tamaño va siendo cada vez menor. Este resultado es de gran importancia, ya que parece indicar que entre los países más pequeños el efecto del tamaño es especialmente acusado. Uno de los factores a destacar en el modelo (3) es la ausencia de la accesibilidad y nivel de desarrollo, como consecuencia de la baja significación estadística de los parámetros estimados en las exploraciones previas a la obtención de dicho modelo. Tal y como se esperaba, no existe una relación significativa entre la accesibilidad y el indicador de especialización industrial, lo cual es corroborado por casos como el de Mauricio, país cuya localización remota en el Océano Índico no ha sido un obstáculo insalvable para el desarrollo de una exitosa zona franca industrial de exportación. Además, hay que señalar que tampoco el PIB por habitante se relaciona con la especialización industrial, en contra de la hipótesis planteada. Este hecho se debe en gran

medida a las características estructurales del conjunto de países tratados, puesto que en ellos la consecución de niveles relativamente altos de PIB por habitante no está vinculada necesariamente a la industrialización, sino a otras actividades como el turismo (casos de Bahamas, Seychelles o Antigua), los servicios financieros off-shore (Bahamas y Bahrein) o los combustibles (Trinidad y Bahrein).

A continuación se tratarán de verificar diversas hipótesis que si bien no encuentran un sustento analítico en estudios generales sobre especialización internacional, tienen cierta tradición en la bibliografía sobre las pequeñas economías insulares. Estas hipótesis se refieren a la cobertura comercial, la especialización turística y las transferencias internacionales sin contrapartida. En general, los PEIs suelen presentar una baja tasa de cobertura comercial, junto a una elevada ponderación del sector turístico y de la recepción de transferencias públicas internacionales, características que se relacionan con el tamaño, la accesibilidad y el nivel de desarrollo.

El análisis de la cobertura comercial no ha tenido un tratamiento muy destacado por parte de la bibliografía sobre la especialización internacional. Ello se debe, en parte, a que la información que aporta carece de significado si no se la enmarca en un contexto más amplio, combinándola con otras partidas de la balanza de pagos. A pesar de la existencia de déficits comerciales acusados en algunos países industrializados, éstos no alcanzan en ningún caso tasas tan elevadas como las que llegan a producirse en los PEIs²¹. En estos países, la baja cobertura comercial suele ser debida a su incapacidad para obtener producciones competitivas destinadas a los mercados internacionales y a la dependencia de las importaciones. Sin embargo, conviene también tener en cuenta que en muchos casos dicha situación puede ser sostenible a largo plazo en la medida en que las exportaciones de servicios y las entradas de divisas en forma de transferencias unilaterales públicas y remesas de emigrantes, permiten financiar el déficit comercial. A su vez, el desarrollo turístico de estos países es un factor que tiende a desequilibrar su comercio exterior, puesto que el crecimiento de la demanda turística puede no ser satisfecho mediante una oferta local que se encuentra poco diversificada y que es bastante inelástica.

El estudio empírico realizado para el caso de los PEIs muestra la existencia de una relación positiva entre el tamaño económico y la tasa de cobertura comercial. Según el modelo (4), la cobertura comercial tiene una ordenada en el origen equivalente a una tasa del 39,67%, y se eleva en 11 puntos cada vez que el PIB se eleva en mil millones de dólares²². La relación de la accesibilidad y el PIB por habitante con la cobertura comercial no resultó ser significativa. Por su parte, la irrelevancia del PIB por habitante en este contexto se explicaría por la existencia de países con un nivel de ingreso per cápita relativamente alto pero cuya cobertura comercial es extremadamente baja debido a su marcada especialización turística²³.

(21) A modo de ejemplo, en veintiuno de los treinta PEIs la cobertura comercial es inferior al 60%.

(22) No obstante, se aprecia que el R^2 es relativamente bajo, puesto que el modelo estimado sólo explica un 41,7% de la varianza de la cobertura comercial.

(23) Cuando se emplea como variable dependiente a la cobertura del comercio de bienes y servicios, en vez de tomar exclusivamente el comercio de bienes, el resultado obtenido cambia sensiblemente dado que la balanza de servicios es excedentaria en la mayor parte de los PEIs. La cobertura del comercio de bienes y servicios no se relaciona con el tamaño económico sino con el nivel de desarrollo de los países, observándose que aquellas economías que tienen una balanza de bienes y servicios muy desequilibrada suelen estar caracterizadas por un nivel de desarrollo muy bajo, siendo ampliamente dependientes de las transferencias internacionales.

$$X/M = 39,6718 + 11,0120 PIB \quad [4]$$

(6,38) (4,05)

$$R^2=0,417$$

El turismo se ha convertido en una alternativa de crecimiento económico para muchos pequeños territorios insulares. Esta actividad se puede ver favorecida por el relativo aislamiento y el pequeño tamaño de estos territorios, lo cual tiende a incrementar su atractivo y singularidad. En relación al tamaño económico, puede plantearse la hipótesis de que la pequeña dimensión es un factor que favorece la especialización turística, en la medida en que los territorios más pequeños suelen carecer de alternativas claras de crecimiento que no pasen por el turismo internacional, dadas las limitaciones existentes en su industrialización. Por su parte, el turismo internacional se ha dirigido tradicionalmente hacia destinos accesibles desde el punto de vista del tiempo empleado y el coste del desplazamiento, lo que tiende a discriminar a aquellas zonas con una reducida accesibilidad. El modelo (5) permite constatar que la especialización turística de los PEIs depende del tamaño y de la accesibilidad.

$$E.TUR = 122,0977 - 31,4921 PIB + 167,0112 \text{Log}(ACC) + 498,9418 ANTIGUA \quad [5]$$

(3,94) (-2,46) (3,15) (4,20)

$$R^2=0,657 \quad F=13,408$$

Los resultados de la estimación permiten afirmar que las islas más pequeñas y próximas a los países industrializados muestran una mayor especialización turística. Se ha utilizado en el modelo el logaritmo de la accesibilidad, lo que indica que la especialización turística de los países más accesibles es claramente superior a la de aquellos más remotos, y que entre los PEIs relativamente cercanos a los países industrializados el efecto de un incremento de la accesibilidad sobre la especialización turística va siendo progresivamente menor. Esto explica que economías con una imagen turística muy marcada, pero que requieren largos desplazamientos en avión (Maldivas: 115.000 turistas en 1985; Seychelles: 73.000), absorban una cantidad limitada de visitantes en comparación a otros destinos insulares. El modelo (5) incluye una variable dummy, que corresponde al caso de Antigua, país en el que la especialización turística es especialmente fuerte, no ajustándose a los condicionantes de tamaño y accesibilidad del modelo²⁴.

Por último, se ha estimado un modelo explicativo de los factores condicionantes de la recepción de transferencias públicas internacionales²⁵. En general, los PEIs reciben una cantidad de transferencias per cápita muy superior al conjunto de países en

(24) Un resultado complementario obtenido ha sido la existencia de una relación negativa entre la especialización turística y la especialización alimentaria en los PEIs. Este hecho podría deberse a que el desarrollo turístico se realiza absorbiendo recursos de la agricultura, como el escaso suelo disponible. No obstante, esta hipótesis debe ser matizada, en la medida en que la dependencia alimentaria de las economías especializadas en actividades turísticas puede estar motivada por la inelasticidad de la oferta alimenticia local ante incrementos en la demanda.

(25) La recepción de transferencias unilaterales privadas por parte de los PEIs está condicionada por factores menos previsibles que en el caso de las transferencias públicas, dado que depende en gran medida de la presencia de una importante colonia de emigrantes en el exterior del país. Por ello, no se ha establecido ninguna hipótesis al respecto.

desarrollo. Este hecho se apoya tanto en su problemática económica relacionada con la insularidad, como en la existencia de estrechos lazos de dependencia respecto a algunas potencias que tratan de mantener su influencia en zonas con importancia estratégica. Conviene recordar que los PEIs son estados reconocidos por el derecho y las instituciones internacionales y que cuentan con un protagonismo en determinadas decisiones muy superior al que refleja su tamaño económico o poblacional. De este modo, si bien el volumen de ayuda per cápita es elevado, el coste total para los países donantes no es muy alto. Por ello, se ha contrastado empíricamente la hipótesis de que la recepción de ayuda tiende a ser mayor en el caso de los PEIs más pequeños y que se incrementa a medida que desciende el nivel de desarrollo²⁶.

El modelo (6) permite observar algunos de los condicionantes de la dependencia que presentan los PEIs respecto a la recepción de transferencias unilaterales públicas. Se observa en dicho modelo que la importancia de estas transferencias es mayor en las economías más pequeñas. La variable explicativa, logaritmo del PIB, indica que para los países más pequeños la disminución de las transferencias es elevada ante variaciones en el tamaño, mientras que entre los países más grandes el efecto del tamaño sobre las transferencias va siendo progresivamente menor. Además, el PIB por habitante no fue relevante en la explicación de la recepción de transferencias públicas, aunque sí lo fue otra variable vinculada con el nivel de vida y la pobreza, como es la esperanza de vida. En el caso de los PEIs, se ha observado que para niveles similares de renta por habitante las condiciones de vida pueden diferir sensiblemente, y es por ello que resulta coherente que la recepción de ayuda internacional se relacione en mayor medida con otras variables como la esperanza de vida.

$$\begin{aligned}
 E.TRAPUB = & 360,6536 - 34,8459 \text{ LogPIB} - 4,6139 \text{ ESPER} & [6] \\
 & (2,28) \quad (-3,72) \quad (-1,96) \\
 R^2 = & 0,494 \quad F = 10,757
 \end{aligned}$$

4. CONCLUSIONES

El análisis de la especialización internacional de los PEIs ha permitido constatar que el tamaño económico es una variable significativa en la explicación de la apertura comercial, la especialización industrial, la tasa de cobertura, la especialización turística y la dependencia respecto a las transferencias públicas internacionales de estos países. Por su parte, las diferencias en cuanto a accesibilidad han ayudado a explicar la concentración de las exportaciones y la especialización turística. En el caso de la accesibilidad, hay que señalar que las dificultades para obtener un indicador que considere las múltiples facetas de esta variable, y las consiguientes deficiencias del indicador utilizado, pueden ser un motivo de su menor capacidad explicativa en los modelos.

Si bien el papel del tamaño económico y la accesibilidad en la especialización internacional varía en función de las características del grupo de países que se estén analizando y está influenciado por el nivel de desarrollo, los resultados obtenidos a lo largo del trabajo ponen de manifiesto la necesidad de otorgarles una mayor relevancia

(26) En este caso, el papel de la accesibilidad no parece ser relevante, por lo que no se ha planteado ninguna hipótesis al respecto.

analítica. Para ello, es importante contar con un marco teórico más formalizado y avanzar en la operativización de estas variables con el fin de conocer de forma más precisa los canales a través de los cuales adquieren trascendencia económica. La Economía Internacional apenas ha ponderado en sus modelos la dimensión geográfica, suponiendo esto una limitación en su capacidad explicativa. Por su parte, la introducción del comercio de servicios y las transferencias internacionales en el contexto del análisis de la especialización internacional de los PEIs, ha sido un elemento clarificador en la explicación de los determinantes de su especialización. El carácter residual que han tenido tradicionalmente este tipo de transacciones no justifica su ausencia del análisis, especialmente en el nuevo contexto de globalización en el que adquieren una importancia creciente.



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alonso, J.A. (1992): "Ventajas Comerciales y Competitividad. Aspectos Conceptuales y Empíricos", *ICE, Revista de Economía*, nº 705.
- Balassa, B. (1969): "Country Size and Trade Patterns. Comment", *American Economic Review*, vol. LIX, nº 1.
- Ballance, R.H., Forstner, H. y Murray, T. (1987): "Consistency Test of Alternative Measures of Comparative Advantage", *Review of Economics and Statistics*, vol. 69.
- Briguglio, L. y Kaminarides, J. (eds.) (1993): *Islands and Small States: Issues and Problems*, World Development special Issue, vol. 21, nº 2.
- Bröker, J. y Rohweder, H.C. (1990): "Barriers to International Trade. Methods of Measurement and Empirical Evidence", *Annals of Regional Science*, vol. 24.
- CE (1987): *Tercer Informe Periódico por la Comisión sobre la Situación y Evolución Socioeconómica de las Regiones de la Comunidad*, Comisión de las Comunidades Europeas, Bruselas.
- Crusol, J., Hein, P. y Vellas, F. (eds.) (1988): *L'Enjeu des Petites Economies Insulaires*, Economica, París.
- Dalvi, M.Q. y Martin, K.M (1976): "The Measurement of Accesibility: Some Preliminary Results", *Transportation*, vol. 5.
- Deardorff, A.V. (1984): "Testing Trade Theories and Predicting Trade Flows", En: Jones, R.W. y Kenen, P.B. (eds.): *Handbook of International Economics*, Elsevier Science Publishers, Amsterdam.
- Demas, W.G. (1965): *The Economics of Development in Small Countries with Special Reference to the Caribbean*, Mc Gill Univ. Press, Montreal.
- Dommen, E. (ed.) (1980): *Islands*, World Development, vol. 8, nº 12.
- Dommen, E. (1983): *Exportaciones Insulares Invisibles*. UNCTAD, Discussion papers, nº 9.
- Dommen, E. y Hein, P. (eds.) (1985): *States, Microstates and Islands*, Croom Helm, London.
- Dommen, E. y Hein, P. (1985): "Foreign Trade in Goods and Services", En: Dommen, E. y Hein, P. (eds.): *States, Microstates and Islands*, Croom Helm, London.
- Doumenge, F. (1985): "Les Iles et les Micro-etats Insulaires", *Herodote*, nº 37-38.
- Downes, A.S. (1988): "On the Statistical Measurement of Smallness: A Principal Component Measure of Country Size", *Social and Economic Studies*, vol. 37, nº 3.
- Guillaumont, P. y Guillaumont, S. (dir.) (1988): *Stratégies de Développement Comparées. Zone Franc et Hors Zone Franc*, Economica, París.

- Guillaumont, P. (1988): "L' Ouverture Commerciale sur l' Extérieur Mesurée à partir du Taux d' Exportation", En: Guillaumont, P. y Guillaumont, S. (dir.): *Stratégies de Développement Comparées. Zone Franc et Hors Zone Franc*, Económica, París.
- Hein, P. (1988): "Problems of Small Island Economies", En: Crusol, J, Hein, P. y Vellas, F.: *L' Enjeu des Petits Economies Insulaires*, Económica, París.
- Helpman, E. y Krugman, P.R. (1985): *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy*, MIT Press, Cambridge (Mass.).
- Hernández Martín, R. (1994): *Condicionantes y Perfiles de la Especialización Internacional de los Pequeños Estados Insulares*, Tesis Doctoral, mimeo., Universidad de La Laguna.
- Higgins, B. (ed.) (1982): *Regional Development in Small Island Nations*, Regional Development Dialogue (Special Issue).
- Hirschman, A.O. (1945): *National Power and the Structure of Foreign Trade*, University of California Press, Berkeley.
- Hughes, H. (1985): "Industrializing Small Countries", *Industry and Development*, nº 12.
- Ingram, D.R. (1971): "The Concept of Accesibility: A Search for an Operational Form", *Regional Studies*, vol. 5.
- Jalan, B. (1982): "Classification of Economies by Size", En: Jalan, B. (ed.): *Problems and Policies in Small Economies*, Croom Helm, London.
- Jalan, B. (ed.) (1982): *Problems and Policies in Small Economies*, Croom Helm, London.
- Kakazu, H. (1986): *Trade and Development of Small Island Economies with Particular Emphasis on the South Pacific*, U.N., Nagoya.
- Keeble, D., Owens, P.L. y Thompson, C. (1986): "Regional Accesibility and Economic Potential in the European Community", *Regional Studies*, vol. 16.
- Keesing, D.B. (1968): "Population and Industrial Development: some Evidence from Trade Patterns", *American Economic Review*, vol. 58.
- Keesing, D.B. y Sherk, D. (1971): "Population Density in Patterns of Trade and Development", *American Economic Review*, vol. 61, nº 5.
- Khalaf, N. (1974): "Country Size and Trade Concentration", *Journal of Development Studies*, vol. 11, nº 1.
- Krugman, P.R. (1992): *Geografía y Comercio*, Antoni Bosch Editor, Barcelona.
- Kuznets, S. (1964): "Quantitative Aspects of the Economic Growth of Nations: Level and Structure of Foreign Trade. Comparisons for Recent Years", *Economic Development and Cultural Change*, vol. XIII, nº 1.
- Lafay, G. (1990): "La Mesure des Avantage Comparatifs Révelés", *Economie Prospective Internationale*, nº 41.
- Lafay, G. y Herzog, C. (1989): *Commerce International: La Fin des Avantages Acquis*, Económica, París.
- Langhammer, R.J (1987): "Transport Cost Differentials and Competitive Advantages of Industrial Countries' Exports to ASEAN Countries", *ASEAN Economic Bulletin*, March.
- Linder, S. (1961): *An Essay on Trade and Transformation*. Almqvist and Wiksell, Estocolmo.
- McDougall, G.S. (1978): "The Use of Alternative Measures of Accessibility in Estimating Spatial Relationships", *Regional Science Perspectives*, vol. 8, nº 2.
- Michaely, M. (1962): *Concentration in International Trade*, North Holland Publishing Company, Amsterdam.
- Perkins, D.H. y Syrquin, M. (1989): "Large Countries: the Influence of Size", En: Chenery, H. y Srinivasan, T.N. (eds.): *Handbook of Development Economics, vol. II*, Elsevier Science Publishers, Amsterdam.
- Pitt, D. (1980): "Sociology, Islands and Boundaries", *World Development*, vol. 8, nº 12.

- Robinson, E.A.G. (ed.) (1960): *The Economic Consequences of the Size of Nations*, Macmillan, London. Ver. cast.: *Consecuencias Económicas del Tamaño de las Naciones*, Ed. Labor, Barcelona, 1971.
- Rodríguez Martín, J.A. y Hernández Martín, R. (1990): *Aproximación Metodológica al estudio de las economías insulares*, Documento de trabajo nº 20. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de La Laguna.
- Selwyn, P. (1980): "Smallness and Islandness", *World Development*, vol. 8, nº 12.
- Shand, R.T. (ed.) (1980): *The Island States of the Pacific and Indian Oceans: Anatomy of Development*, The Australian, National University, Canberra.
- Srinivasan, T.N. (1986): "The Costs and Benefits of Being a Small, Remote, Island, Landlocked or Ministate Economy", *World Bank Research Observer*.
- Syrquin, M. y Chenery, H.B. (1989): "Patterns of Development, 1950 to 1983", *World Bank Discussion Paper*, nº 41.
- Vellas, F. (1988): "Stratégie du Commerce International des Petits Pays Insulaires", En: Crusol, J., Hein, P. y Vellas, F.: *L'Enjeu des Petites Economies Insulaires*, Economica, Paris.

Fecha recepción del original: Diciembre, 1994

Versión final: Noviembre, 1995

ABSTRACT

The aim of this paper is to study the determinants of international specialization in small island countries. The analysis of international specialization of these countries requires special attention towards their small size and difficult accessibility. These variables have received little attention among the determinants of trade and international specialisation, but this paper shows that they do have analytical relevance. We have also considered trade of services and international transfers because of their importance in foreign receipts and payments of these countries.

Keywords: international specialisation, small island economies, economic size, accessibility.