

REVISTA  
DE LA  
CEPAL



NACIONES UNIDAS

ABRIL DE 1981

# Revista de la CEPAL

*Director*

RAUL PREBISCH

*Secretario Técnico*

ADOLFO GURRIERI

*Editor*

GREGORIO WEINBERG



NACIONES UNIDAS  
COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA  
SANTIAGO DE CHILE / ABRIL DE 1981

## COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA

*Secretario Ejecutivo*  
Enrique V. Iglesias

*Secretario Ejecutivo Adjunto de  
Cooperación y Servicios de Apoyo*  
Robert T. Brown

*Secretario Ejecutivo Adjunto de  
Desarrollo Económico y Social*  
Norberto González

## CONSEJO CONSULTIVO DE PUBLICACIONES

Oscar Altimir	Roberto Matthews
Eligio Alves	Carlos Plaza
Nessim Arditi	René Ortuño
Oscar J. Bardeci	Marco Pollner
Alfredo Eric Calcagno	Alejandro Power
Ricardo Cibotti	Gert Rosenthal
Silbourne St. A. Clarke	George Mouchabek
Jorge Graciarena	Alejandro Vera
Luis López Cordovez	Jorge Viteri

## COMITE DE PUBLICACIONES

Héctor Assael	Miembros <i>ex officio</i> :
Oscar J. Bardeci	Marta Boeninger
Andrés Bianchi	Claudionor Evangelista (CLADES)
Robert Brown	Robert Gould
Norberto González	Jorge Israel (ILPES)
Jorge Graciarena	Guillermo Macció (CELADE)
Adolfo Gurrieri	Aurelio Ruiz
Jorge Viteri	George Mouchabek

*Secretario del Consejo Consultivo y del Comité de Publicaciones*

Renée Chassagne

**PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS**

N.º de venta: S.81.II.G.2

Precio: US\$ 3.00

### NOTAS

Las firmas de los documentos de las Naciones Unidas se componen de letras mayúsculas y cifras. La simple mención de una de tales firmas indica que se hace referencia a un documento de las Naciones Unidas.

Las denominaciones empleadas en esta publicación y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no implican, de parte de la Secretaría de las Naciones Unidas, juicio alguno sobre la condición jurídica de ninguno de los países, territorios, ciudades o zonas, o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites.

**S U M A R I O**

La relocalización industrial a escala internacional <i>Alfredo Eric Calcagno y Jean-Michel Jakobowicz</i>	7
La discusión industrial en América Latina <i>Héctor Soza</i>	35
La pobreza en América Latina. Un examen de conceptos y datos <i>Oscar Altimir</i>	67
Hacia una dimensión social y política del desarrollo regional <i>Sergio Boisier</i>	97
Principales desafíos al desarrollo social en el Caribe <i>Jean Casimir</i>	129
El Fondo Monetario Internacional y el principio de condicionalidad <i>Sidney Dell</i>	149
La periferia latinoamericana en el sistema global del capitalismo <i>Raúl Prebisch</i>	163
Sobre el capitalismo periférico y su transformación Comentario de Octavio Rodríguez Comentario de Alberto Couriel	173
Algunas publicaciones de la CEPAL	187

## Algunos aspectos de la distribución internacional de la actividad industrial

*Alfredo Eric Calcagno  
y Jean-Michel  
Jakobowicz\**

En este artículo se examinan algunos de los cambios recientes en la estructura industrial a escala internacional. En primer término, se procura determinar la magnitud real de la nueva localización, para establecer si se trata de una posibilidad casi sin concretar o de un proceso en plena ejecución. A continuación se señalan distintos tipos de industrialización en los países en desarrollo. En seguida, se plantea el problema del 'redespliegue industrial' de los países desarrollados, considerando la contradicción que existe entre el actual problema de desocupación y la probable escasez de mano de obra que podría presentarse entre 1985 y el año 2000; en este caso la relocalización industrial llegaría a ser una solución (otras serían el aumento de la productividad y la afluencia de trabajadores extranjeros). Se consideran también las ventajas comparativas que pueden impulsar a las empresas transnacionales a instalarse en países en desarrollo y se analiza con mayor detenimiento la cuestión de la diferencia de salarios ponderados por la productividad. Por último, se plantean alternativas de política para los países en desarrollo, comparando las características y los efectos de una industrialización 'abierta' basada en ventajas comparativas —que se adecuaría al 'redespliegue' de los países desarrollados— con los de una industrialización que tienda a afirmar la autonomía nacional (como la de bienes de capital) y a abastecer a la mayoría de la población.

\*Director de la División de Comercio Internacional y Desarrollo de la CEPAL y Consultor en diversas ocasiones de la Comisión Económica para Europa, respectivamente.

Los autores agradecen los valiosos comentarios de Aníbal Pinto, Arturo Núñez del Prado, Luiz Claudio Marinho y Armando Di Filippo.

## I

## La magnitud real de la nueva distribución internacional de la actividad industrial

El concepto de nueva distribución internacional de la actividad industrial no es nuevo y durante los últimos veinte años ha provocado numerosas discusiones teóricas; pero nunca se planteó en los países industrializados en términos tan precisos y concretos como desde el principio de la crisis de 1974-1975. El análisis oponía, de una manera dicotómica, el proteccionismo a la especialización internacional; sin embargo, desde un punto de vista práctico, la situación es mucho más compleja. No es común que un país, por poderoso que sea, esté dispuesto a desprenderse de una actividad industrial en provecho de otros países y quedar así más dependiente del exterior para su abastecimiento. Por otra parte, el mantenimiento permanente de barreras aduaneras para salvaguardar una industria internacionalmente no competitiva tampoco constituye una solución. La diferencia entre los intereses de las empresas transnacionales y los de los Estados nacionales complica aún más la cuestión.<sup>1</sup>

Antes de plantear el problema de la distribución de la actividad industrial, debe determinarse, más allá de las discusiones teóricas, si hay efectivamente —y en qué medida— una nueva localización a escala internacional de la producción industrial. En primer término debe tenerse en cuenta la interacción entre producción y comercio. Por ejemplo, el mayor proceso de nueva localización industrial, que fue el de sustitución de importaciones en muchos países en desarrollo —en particular de América Latina— significó un cambio drástico en la composición de su comercio internacional; incluso

<sup>1</sup>Por ejemplo, en el caso de la empresa Volkswagen, que fabrica automóviles en el Brasil, parte de los cuales exporta después en piezas separadas hacia Alemania, es la industria automovilística alemana la que se perjudicaría a mediano plazo. Sin embargo, ¿puede imaginarse que un gobierno levante barreras aduaneras contra las importaciones de una de sus propias empresas? Pero dadas las restricciones de mano de obra que este país podría tener en el futuro, una relocalización de este tipo parecería lógica.

umentando en su valor total, las nuevas importaciones se adecuaban al proceso deseado de desarrollo interno. Además, salvo excepciones, sólo se exporta una parte —que no es la mayor— de la producción industrial (44% en los países desarrollados y 23% en los en desarrollo). Lo que ahora se llama 'redespliegue' o 'relocalización' industrial se refiere a la importación que realizan algunos países industriales desde países en desarrollo, de ciertas manufacturas que antes fabricaban localmente, y a su significado para la producción y el comercio exterior de los países en desarrollo concernidos.

A priori, parece evidente que un porcentaje creciente de los textiles, del vestido, de los aparatos eléctricos, etc., consumidos en los países desarrollados proviene de los 'nuevos países industriales' (NPI),<sup>2</sup> pero en realidad, a escala internacional, sólo una parte muy reducida de la producción industrial ha pasado del norte hacia el sur (véase el cuadro 1). Durante los 15

últimos años, solamente 3.3% de la producción industrial se desplazó desde los países desarrollados hacia los países en desarrollo,<sup>3</sup> 2.5% hacia los nuevos países industriales y 0.8% hacia los otros países en desarrollo. A este ritmo de transferencia, los objetivos de la Conferencia de Lima se lograrían hacia el año 2050.<sup>4</sup>

El problema que ahora preocupa más específicamente es el de la producción industrial de países en desarrollo con destino a la exportación hacia países desarrollados; estos últimos, por diversas razones, habrían decidido no abastecerse totalmente en esos rubros con su producción interna. Al respecto, existe una impresión general que los países en desarrollo, durante estos últimos años, han aumentado fuertemente su participación en el comercio internacional de manufacturas. Pero no es así: como puede verse en el Cuadro 2, los países desarrollados no solamente han conservado su posición preponderante, sino que la han consolidado. Así, durante 1976, de esos países provenía

Cuadro 1

ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION Y EXPORTACIONES MUNDIALES DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS  
(Total mundial = 100)

	Producción <sup>a</sup>			Exportaciones		
	1963	1973	1976	1963	1973	1976
Países desarrollados <sup>b</sup>	88.1	86.0	84.8	82.4	83.3	83.8
Países en desarrollo	11.9	14.0	15.2	4.3	6.6	6.6
NPI orientales <sup>c</sup>	0.4	0.9	1.5	1.4	3.3	4.1
NPI orientales <sup>d</sup> más América Latina	3.0	4.3	5.4	1.6	4.3	5.0
Países socialistas	—	—	—	13.3	10.0	9.6

Fuentes: GATT y OCDE.

<sup>a</sup>Con exclusión de los países socialistas.

<sup>b</sup>Incluye a los países de la OCDE, España, Portugal y Grecia.

<sup>c</sup>Hong-Kong, Corea del Sur, Taiwán y Singapur.

<sup>d</sup>Los países incluidos en <sup>c</sup> más Brasil y México.

<sup>2</sup>Esos países son 10 para la OCDE: España, Portugal, Grecia, Yugoslavia, Brasil, México, Hong-Kong, Corea del Sur, Taiwán y Singapur. La Comunidad Europea agrega Turquía a esta lista. Véase: OCDE, *L'incidence des nouveaux pays industriels*, París, 1979; y Comisión de las Comunidades europeas, *Evolution des structures sectorielles des économies européennes depuis la crise du pétrole, 1973-1978*.

<sup>3</sup>Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, *La industria en el mundo desde 1960: progresos y perspectivas*, Nueva York, 1979.

<sup>4</sup>La Conferencia de la ONUDI reunida en marzo de 1975 en Lima, fijó como objetivo que por lo menos el 25% de la producción manufacturera se efectuase en países en desarrollo en el año 2000. Este porcentaje era de 6.9% en 1960 y de 8.6% en 1976.

el 83.5% de las exportaciones mundiales de productos manufacturados, frente al 82.6% en 1963. Si los nuevos países industriales han podido aumentar su participación en el mercado mundial en 3.45%, ello correspondió a una disminución correlativa de los demás países en desarrollo y de los países del este.<sup>5</sup>

Cuadro 2

IMPORTACIONES DE PRODUCTOS  
MANUFACTURADOS EFECTUADAS POR LOS  
PAISES INDUSTRIALIZADOS CLASIFICADAS  
POR REGION DE ORIGEN  
(Total de las importaciones de  
productos manufacturados = 100)

	Importaciones de productos manufacturados efectuadas por los países desarrollados		
	1963	1973	1978
Países desarrollados <sup>a</sup>	94.4	91.1	89.5
Países en desarrollo	3.8	6.8	8.2
NPI orientales <sup>b</sup>	1.2	3.8	4.8
NPI orientales más América Latina <sup>c</sup>	1.5	4.7	5.8
Países socialistas	1.8	2.1	2.3

Fuentes: GATT y OCDE.

<sup>a</sup>Países de la OCDE, incluyendo a España, Portugal y Grecia.

<sup>b</sup>Hong-Kong, Corea del Sur, Taiwán y Singapur.

<sup>c</sup>Los países incluidos en <sup>b</sup> más Brasil y México.

Como se observa en el cuadro 2, la casi totalidad de las importaciones de productos manufacturados que realizaron los países desarrollados provenía, tanto en 1963 como en 1978, de otros países desarrollados; sólo el 5.8% procede de los nuevos países industriales y 4.0% de los restantes países en desarrollo y de los países del Este. Además, se sigue cumpliendo una de las pautas del subdesarrollo: no obstan-

<sup>5</sup>Dentro de los nuevos países industriales, los del sureste asiático son los que tuvieron un crecimiento más intenso de su comercio exterior; si se contrasta este hecho con la estructura mundial de la producción descrita más arriba, se puede concluir que el incremento de la producción de esos nuevos países industriales orientales fue en gran parte absorbido por su comercio exterior, mientras que en Brasil y México esta producción fue destinada a su mercado interno.

te que los nuevos países industriales aumentaron notablemente sus exportaciones de manufacturas con destino a países desarrollados, estos últimos exportan más hacia los nuevos países industriales que lo que importan desde allí. En 1977 el saldo era de 18.2 mil millones de dólares en favor de los países de la OCDE; el Japón tenía un saldo positivo de 10.6 mil millones y solamente los Estados Unidos registraban un déficit de 2.6 mil millones.

Las únicas áreas donde los nuevos países industriales tuvieron éxito en la búsqueda de mercado en los países desarrollados son vestuario y calzado, textiles y máquinas eléctricas. El conjunto, sin embargo, no representa más del 4.5% de las importaciones totales de los países de la OCDE y apenas 2% de su consumo total de bienes manufacturados.<sup>6</sup> (Véase el cuadro 3.)

El contenido de capital y trabajo calificado de los productos es determinante en estos intercambios. Así, 56% de los bienes importados por los países industriales avanzados que provienen de los nuevos países industriales poseen un contenido muy escaso en trabajo calificado y 68% un contenido escaso, a veces ínfimo, en capital; mientras que la mitad de los bienes intercambiados entre países industrializados tienen un contenido en capital muy elevado (véase el cuadro A del Apéndice).

A su vez, el comportamiento de las familias en los países desarrollados, tal como resulta del estudio de su función de consumo (véase el cuadro 4), refleja una relativa saturación en lo que respecta a ciertas necesidades básicas. La demanda de vestuario y calzado, de productos alimenticios, de muebles y más recientemente de aparatos electrodomésticos, ha progresado de un modo mucho menos rápido que el consumo total; los sectores 'de punta' son la salud, las distracciones, la vivienda y los transportes.<sup>7</sup> Si se consideran estos productos desde el ángulo de su fabricación, excepto los electrodomésti-

<sup>6</sup>Discurso pronunciado en la reunión de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, por Robert S. McNamara, Presidente del Banco Mundial, Manila, 10 de mayo de 1979.

<sup>7</sup>Véase Francia, Commissariat Général du Plan, *La spécialisation internationale des industries à l'horizon 1985*, París, 1978.

Cuadro 3

PORCENTAJE DE IMPORTACIONES DE LA OCDE PROVENIENTES  
DE LOS NPI, POR PRODUCTOS  
1963 Y 1977

Grupo de la CUCI	Porcentaje proveniente de los NPI <sup>a</sup> 1963	Parte de cada grupo en las importaciones totales de la OCDE Imp. total = 100 1963	Porcentaje proveniente de los NPI <sup>a</sup> 1977	Parte de cada grupo en las importaciones totales de la OCDE Imp. total = 100 1977
Vestuario (84)	15.3	3.3	31.2	4.9
Cuero y calzado (61, 83, 85)	3.8	2.2	21.6	2.4
Máquinas eléctricas	0.5	8.3	10.6	10.3
Textiles (65)	2.8	8.9	6.5	5.3
Otros <sup>b</sup>	0.4	66.9	1.6	65.0
<i>Total</i>	<i>1.3</i>	<i>89.6</i>	<i>5.1</i>	<i>87.9</i>

Fuente: OCDE, *L'incidence...*, op. cit., pág. 27.

<sup>a</sup>NPI: Brasil, México, Taiwán, Hong-Kong, Singapur y Corea del Sur.

<sup>b</sup>CUCI 62, 69, 66, 67, 67, 73, 71, 5, 64.

Cuadro 4

EUROPA: EVOLUCION DEL CONSUMO PRIVADO POR  
FUNCION, A PRECIOS DE 1970  
(1970 = 100)

	1953	1960	1973	1977
Alimentación	58.0	74.2	107.7	108.4
Vestuario	47.0	64.2	111.1	112.9
Vivienda y calefacción	46.0	61.8	115.3	136.6
Muebles	41.2	61.4	122.0	126.2
Salud	31.0	48.6	127.0	181.3
Transporte	27.5	46.6	121.4	141.0
Distracciones	46.0	63.0	120.8	146.1
Otros servicios	43.6	61.2	116.5	150.4
<i>Total</i>	<i>46.8</i>	<i>63.9</i>	<i>115.0</i>	<i>128.0</i>

Fuente: *Cuentas nacionales de los países de la OCDE, 1960-1977*, Volumen II, París, 1979.

cos, parecen ser productos de industrias que requieren poco capital (en el caso de vestuario y calzado, 63.5% menos que la media de las industrias manufactureras), una mano de obra poco calificada, y donde prácticamente no hubo innovaciones de importancia en los últimos años.

Recapitulando: en su gran mayoría, las industrias transferidas<sup>8</sup> hacia los países en desa-

<sup>8</sup>El término 'transferencia' puede dar lugar a equívocos. No se trata necesariamente de que la casa matriz implante una filial en un país en desarrollo —como ocurrió muchas veces en el proceso de sustitución de importa-

rollo son de débil intensidad de capital y de investigación con tecnología 'de retaguardia' en los países desarrollados y con fuerte intensidad de mano de obra no calificada. Estas industrias tienen en los países desarrollados un mercado estancado o que crece lentamente, además de precios que aumentan menos que los de otros productos. Este artículo se referirá a este 'redespigüe', que sólo constituye una parte menor de los cambios que están ocurriendo con respecto a la localización industrial en el mun-

do; la parte más importante está constituida —como ya se dijo— por las nuevas industrias destinadas a abastecer los mercados internos. A continuación se discutirá en qué medida se compaginan con el desarrollo industrial que se considera deseable para los países en desarrollo y cuáles son las razones que podrían impulsar en el futuro a los países desarrollados a importar esos productos desde los países en desarrollo.

## II

### Tipos de industrialización en países en desarrollo

Frente a este panorama de concentración en los países centrales, se plantea para los países de la periferia en general y los latinoamericanos en particular, el problema de cómo desarrollar sus economías y especialmente la industria. Al respecto, surgen interrogantes tales como ¿qué tipo de estructura industrial deberán buscar los países latinoamericanos?, ¿cuál debería ser la interrelación entre mercado interno y exportación? y ¿qué espacio deja la política de los países desarrollados y cómo debería aprovecharse el margen de maniobra que exista?

#### a) *Distintos tipos de industrialización*

Para contestar la interrogante inicial sería necesario, en primer término, caracterizar los diferentes tipos de industrialización que pueden darse en países en desarrollo.

Históricamente, Adam Smith consideró la industrialización como un complejo de actividades manufactureras y productivas, dándole

un sentido institucional que excede el personal de la habilidad, perseverancia y diligencia.<sup>9</sup> En otras palabras, "industria significa la relación hombre-naturaleza, mediante el trabajo desarrollado a través de la máquina".<sup>10</sup> En los hechos, la modalidad de la industrialización inglesa se caracteriza porque simultáneamente se da una reorganización y un aumento de productividad en la agricultura, que permite una emigración de mano de obra agrícola; una primera fase de industrias de bienes de consumo, en especial los textiles; y una ulterior fase siderúrgica acompañada de una intensa oferta de capital sobre los mercados internos e internacional.<sup>11</sup> A su vez, en la modalidad soviética confluyen un rápido proceso de industrialización con una colectivización de la agricultura, y se orienta esencialmente hacia los bienes de capital.<sup>12</sup>

Posteriormente, se desarrollaron múltiples procesos de industrialización que adoptaron en mayor o menor grado los elementos de estos dos modelos. En el cuadro 5 se sintetizan varios tipos de industrialización, procurando determinar el carácter autónomo o dependiente de ese

---

ciones— o traslade su empresa, sino que el gobierno del país desarrollado adopte medidas de política interna, tales como supresión de subsidios o rebajas arancelarias, que tengan por resultado que para ciertos abastecimientos se recurra a la importación además de la producción interna; o que la empresa transnacional organice la cadena de producción recurriendo a la subcontratación de etapas con gran intensidad de mano de obra en países en desarrollo.

<sup>9</sup>Véase Ruggiero Romano, *Industria: storia e problemi*, Torino, Giulio Einaudi, Editore, 1976.

<sup>10</sup>*Ibidem*, página 3.

<sup>11</sup>*Ibidem*, página 31.

<sup>12</sup>Véase Maurice Dobb, *Studies in the Development of Capitalism*, Londres, 1946.

Cuadro 5  
 CARACTERISTICAS ESENCIALES DE VARIOS  
 TIPOS DE INDUSTRIALIZACION\*

	Autónoma	Dependiente	Popular	Elitista
<i>Tipo de bienes</i>				
De capital	XXX	X	XXX	XX
Intermedios	XXX	XX	XXX	XX
De consumo	XX	XXX	XXX	XXX
<i>Destino de la producción</i>				
Mercado interno	XXX	XX	XXX	XX
Exportación	XX	XXX	XX	XXX
<i>Grupos sociales destinatarios</i>				
Altos ingresos	XX	XXX	X	XXX
Bajos ingresos	XXX	XX	XXX	X
<i>Tecnología</i>				
Simple	XXX	X	XXX	X
Compleja	XX	XXX	X	XXX
<i>Grado de integración</i>				
Integrada a la economía nacional	XXX	X	XXX	XX
Integrada a la empresa transnacional	X	XXX	XX	XXX
<i>Valor retenido en el país productor</i>				
Alto	XXX	X	XXX	XX
Bajo	X	XXX	X	XX
<i>Mano de obra</i>				
Salarios altos y derechos sindicales	XXX	X	XXX	X
Salarios bajos sin derechos sindicales	X	XXX	X	XXX
<i>Tipo de empresas</i>				
Estatales	XXX	X	XXX	X
Privadas nacionales	XX	XX	XX	XXX
Extranjeras	X	XXX	X	XXX

\*La gradación de X, XX y XXX significa nula o poca, mediana o mucha importancia.

proceso y su índole popular o elitista. Se trata de un esquema elemental, que sólo se propone mostrar la gran variedad de procesos posibles de industrialización. Como categorías de análisis se considera qué tipo de bienes se producirán (de capital, intermedios o de consumo); para quiénes (mercado interno o exportación; grupos de altos o de bajos ingresos); cómo (tecnología simple o compleja, integrados a la economía nacional o a la empresa transnacional, alto o bajo valor retenido en el país productor); y por quiénes (salarios altos o bajos, derechos sindi-

cales reales o inexistentes, empresas estatales, privadas nacionales o extranjeras).

A partir de esta tipología, se advierten diferencias fundamentales entre los distintos tipos de industrialización. Esquematizando casos extremos, muy poco tienen en común, por una parte, una industrialización autónoma, que fabrica bienes de capital para el mercado interno, cuya producción está integrada a la economía nacional, que retiene un alto valor en el país en desarrollo, paga elevados salarios y la efectúan empresas nacionales o estatales; y por

la otra, una industrialización que fabrica bienes de consumo para la exportación, con tecnología compleja, integrada a una empresa transnacional, que retiene escaso valor en el país subdesarrollado, paga bajos salarios y está a cargo de una empresa transnacional.

En la consideración de los 'tipos de industrialización' no debe perderse de vista que en los países de economía mixta, como son los latinoamericanos, coexisten en distintas ramas y empresas diversas combinaciones de 'tipos de industrialización'. Lo que importa es cuál prevalece en el conjunto de la economía. En tal sentido, es obvia nuestra preferencia por una industrialización autónoma y popular por razones de filosofía política, que van más allá de criterios microeconómicos (que tampoco tienen por qué ser desfavorables para esta opción).

#### b) Mercado interno y exportación

La polémica que oponía la industrialización por sustitución de importaciones a la exportación de manufacturas parecía superada hace veinte años; sin embargo, como se la ha vuelto a plantear, parece conveniente recordar los argumentos básicos que fundamentan la preponderancia del mercado interno y del papel complementario y de apoyo de las exporta-

ciones manufactureras. En un reciente análisis<sup>13</sup> se pone en evidencia "que la conformación histórica-estructural de América Latina, en el presente y en el futuro discernible, determina que su desarrollo depende *primordialmente* de la utilización de sus recursos humanos y materiales en las actividades orientadas hacia el mercado interno. Los coeficientes de apertura actuales y las perspectivas evidencian meridianamente esa realidad". En el mismo estudio se señala el importante papel de apoyo a las exportaciones de manufacturas para proveer de divisas y para complementar la demanda interna con la exterior y poder alcanzar así en ciertos casos niveles adecuados de productividad y costos. En síntesis: no se trata de una alternativa excluyente, sino de una complementariedad, en la que la función principal corresponde a la producción para el mercado interno.

#### c) La inserción externa

La tercera pregunta que se formuló al comienzo de este capítulo se refería al espacio que deja la política industrial de los países desarrollados y las posibilidades que tienen los países en desarrollo de aprovecharla. Este tema se vincula al 'redespliegue industrial' y a él se refiere el capítulo siguiente.

### III

## El 'redespliegue industrial' de los países desarrollados

En este capítulo se considerará la situación de los países desarrollados y los motivos que podrían tener para adoptar una política de 'redespliegue industrial'. La primera cuestión a considerar se refiere a la mano de obra y se contraponen claramente el problema de corto plazo ligado a la desocupación, con los de mediano y largo plazos vinculados al descenso de la población activa, por la baja de natalidad. El segundo aspecto es el de las ventajas comparativas que podrían aprovechar en los países en desarrollo y que consisten sobre todo en la diferencial de salarios, la dotación de recursos na-

turales, el ahorro de energía, la ausencia de gastos anticontaminantes y las ventajas fiscales.

#### 1. Desocupación, población activa y 'redespliegue' industrial

Uno de los problemas más importantes que enfrentan los países industrializados desde 1975 se refiere a los efectos directos e indirectos de

<sup>13</sup>Véase Aníbal Pinto, *Centro-periferia e industrialización* (mimeografiado), Santiago de Chile, diciembre de 1980.

una disminución relativa de la población en general (véase el cuadro 6) y de la población activa en particular. Este fenómeno se manifiesta ya al nivel de la demanda (cierre de escuelas primarias por falta de alumnos, por ejemplo), pero parece totalmente irrealista si se lo plantea con respecto a la oferta de mano de obra, cuando se sabe que en 1980 había más de 6 930 000 personas que buscan empleo en la

Cuadro 6

DISTRIBUCION DE LA POBLACION  
MUNDIAL, 1950, 1975 Y 2000  
(Porcentaje del total)

	1950	1975	2000
Europa Occidental	12.4	9.7	7.2
Países del Este	11.3	9.5	7.4
Estados Unidos	6.0	5.3	4.2
Japón	3.3	2.8	2.1
<i>Países desarrollados</i>	34.0	28.2	21.8
América Latina	6.5	8.0	9.8
África	8.7	10.0	13.3
Asia	50.7	53.6	55.0
India	16.4	15.4	16.7
China	22.2	22.2	19.2
<i>Países en desarrollo</i>	66.0	71.8	78.2
<i>Total</i>	100.0	100.0	100.0

Fuentes: Naciones Unidas, *World Population Trends and Policies 1977, Monitoring Report*, Nueva York, 1979.

Comunidad Europea y más de 6 000 000 en los Estados Unidos. Sin embargo, la afirmación según la cual el crecimiento económico de los países industrializados podría ser frenado por una falta de mano de obra, se basa en dos hechos: por una parte, la disminución de la población activa durante la segunda mitad de los años ochenta; por otra, la merma en la productividad de la mano de obra.

Es necesario, pues, diferenciar claramente los efectos de la relocalización sobre el empleo a corto plazo y su posible relación con la disminución de la población activa a largo plazo.

a) *El corto plazo: la ocupación*

A corto plazo, el principal argumento invocado en los países desarrollados en contra del

redespliegue industrial es la disminución de empleos que provocaría. Frente a esta situación, la reacción de los gobiernos ha sido de tipo defensivo, y adquirió la forma de subvenciones o de proteccionismo, en general a pedido de los sindicatos y de grupos de presión regionales. Sin embargo, numerosos estudios demuestran que si bien podrá existir desempleo a nivel de las empresas afectadas, los resultados en el empleo global, regional o sectorial son mínimos; más aún, a mediano plazo los países desarrollados podrían disponer de mercados adicionales en los países que se industrialicen, gracias a que los cambios recíprocos y las exportaciones así generadas serán creadores de empleo.

Las pérdidas de empleo imputables a las importaciones provenientes de los países en desarrollo han afectado en Francia a 73 400 personas en 1970, y 93 200 en 1976, es decir, en promedio menos del 0.4% de la población activa.<sup>14</sup> Entre 1976 y 1985 estas importaciones podrían provocar la desocupación de 153 000 a 343 000 personas (entre 2.8 y 6.3% de la mano de obra empleada en la industria) según haya 'protección limitada' de la economía francesa o 'competencia acrecentada'. Sin embargo, estas cifras apenas muestran un aspecto del proceso. En efecto, si se tiene en cuenta el empleo que está ligado a las exportaciones hacia los países en desarrollo, el saldo es ampliamente positivo y relativamente equilibrado para el futuro según los escenarios adoptados. Este equilibrio entre pérdidas y ganancias de empleos ligados a las exportaciones de los nuevos países industriales ha sido muy estudiado.<sup>15</sup> En Alemania Federal, "100 millones de marcos de importaciones de productos manufacturados provenientes de países en vías de desarrollo provocarían el licenciamiento de cerca de 2 250 obreros. Pero por otra parte, las exportaciones de un valor igual de productos manufacturados desde

<sup>14</sup>Francia, Commissariat Général du Plan, *Le défi économique du tiers-monde*, informe del grupo de trabajo orientado por Ives Berthelot y Gerard Tardy, París, La documentation française, 1978.

<sup>15</sup>Resúmenes de estos estudios figuran en OCDE, *L'incidence ...*, op. cit., anexo 2; y en Organización Internacional del Trabajo, *Restructuring of Industrial Economies and Trade with Developing Countries*, por Santrah Mukherjee y Charlotte Feller, Ginebra, 1978.

Alemania hacia los países en desarrollo crearían alrededor de 2 160 empleos".<sup>16</sup> y <sup>17</sup> Así, el efecto neto sobre el empleo de un crecimiento equilibrado de intercambios entre Alemania y los países en desarrollo sería prácticamente nulo; sólo se modificaría la estructura del empleo: parte de los trabajadores afectados por el crecimiento de las importaciones provenientes de los países en desarrollo debería cambiar de rama de industria para hacer frente a la demanda de exportaciones.

En Gran Bretaña, la disminución anual de los empleos disponibles entre 1970 y 1975 fue de 6.1% en los hilados textiles, 4.5% en la industria del calzado y algodón y 2.4% en vestuario. Después de analizar las causas de estas pérdidas de empleos, se llegó a la conclusión que sólo una parte muy pequeña de la misma se debía a las importaciones provenientes de los países en desarrollo: 0.05% para los hilados textiles, 0.4% para el calzado, 0.8% para el algodón y 1.07% para el vestuario.<sup>18</sup>

En los Estados Unidos, para el conjunto de las industrias —excepto la textil, que tiene barreras no tarifarias— la incidencia sobre el empleo de una disminución general del 50% de los derechos de aduana existentes, si se lo distribuye en 10 años, sólo provocaría una disminución de 15 000 empleos. La supresión de las barreras no tarifarias equivaldría a un aumento de las exportaciones agrícolas de 320 millones de dólares y un aumento de las importaciones netas de productos textiles de 965 millones de dólares. Esto llevaría a la creación de 1 000 empleos en la agricultura y a la pérdida de 88 000 en el sector textil.<sup>19</sup>

<sup>16</sup>Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, *Economic Bulletin*, vol. 14, n.º 5, Berlín, 1977. Citado en OIT, *Restructuring*, op. cit.

<sup>17</sup>D. Schumacher, "Beschäftigungswirkungen von Importen aus Entwicklungsländern nicht dramatisieren", *DIW Wochenbericht*, n.º 1, enero de 1978, citado en OCDE, *L'incidence ...*, op. cit.

<sup>18</sup>Overseas Development Institute, *ODI Review*, Londres, n.º 2, 1977.

<sup>19</sup>No solamente los efectos macroeconómicos de una disminución sustancial de tarifas aduaneras son débiles, sino que los efectos sobre industrias específicas, sobre el empleo sectorial y el empleo por actividad son mínimos en la mayor parte de los casos. Un crecimiento industrial normal puede anular todos los efectos negativos sobre el empleo, en todas las industrias, excepto en 20 de ellas. Los cambios en el empleo por especialización y por actividad

En los países de la OCDE, una disminución de 50% de los derechos de aduana de todos los países para el conjunto de los productos —excepto los agrícolas, textiles y petroleros— provocaría en el peor de los casos una disminución de 0.9% de la oferta de empleo y en el mejor de los casos un aumento de 1.22%.<sup>20</sup>

Esta información indica que los efectos de la relocalización industrial sobre el empleo en los países desarrollados son muy débiles o insignificantes a mediano plazo; en cambio, a largo plazo, esta relocalización tan discutida al nivel nacional e internacional podría convertirse en una necesidad.

#### b) *El largo plazo: la población activa*

La mayoría de las personas que estarán en edad de trabajar el año 2000, han nacido antes de 1980; es entonces posible determinar con exactitud su número. Si se considera el crecimiento de la población europea, por ejemplo, se advierte que este crecimiento llegó a su máximo durante los años 60 a 65 (sin tener en cuenta el 'baby-boom' de la postguerra) (véase el cuadro 6); los jóvenes nacidos durante este período llegaron al mercado de empleo a partir de 1978 y los últimos efectos de este fuerte crecimiento de la natalidad se harán sentir hacia 1985.

En cambio, desde 1965, el incremento de la población ha sido cada vez más lento, hasta convertirse en casi nulo estos últimos años. En Alemania Federal la población en cifras absolutas disminuyó en 1.2% entre 1974 y 1978. Ello implica que después de 1975 y por lo menos hasta el año 2000, la población activa disminuirá en los países europeos y en América del Norte. Por el contrario, los países en desarrollo

son insignificantes, sobre todo si esta disminución del 50% de las tarifas se escalona a lo largo de 10 años." (Véase R. E. Baldwin, "Trade and Development Effects in the United States of Multilateral Trade Reductions", en *American Economic Review*, mayo de 1976. Citado en OIT, *Restructuring ...*, op. cit., p. 24.)

<sup>20</sup>De acuerdo con el estudio efectuado por A. B. Dardorf, R. M. Stern y C. F. Baum, "A Multi-country Simulation of the Employment and Exchange-rate Effects of Post Kennedy Round Tariff Reduction", en N. Akrasanee, S. Naya y V. Vichit-Vadakan (eds.), *Trade and Employment in Asia and the Pacific*, Honolulu, The University of Hawaii Press, 1977. Citado en OCDE, *L'incidence ...*, op. cit.

tienen tasas de crecimiento de la población 2.8% más elevadas que las de los países industrializados; si bien es cierto que la tasa bruta de natalidad disminuyó en 13.5% entre 1960 y 1980, su tasa de mortalidad descendió en 45% durante el mismo período, lo que explica que la población de esta zona se haya duplicado en 30 años. En definitiva, representa el 72% de la población mundial y llegará a más del 78% en el año 2000 (véase el cuadro 7). En síntesis, por un lado tenemos los países hoy industrializados, con una población que crece a un ritmo muy débil o aun decrece, y ocurrirá lo mismo con la mano de obra a partir de 1985; por el otro, los países en desarrollo, con una población que aumenta siempre con intensidad y que dispone de una mano de obra desempleada muy importante. Si los países industrializados quieren que su nivel de vida crezca al ritmo de los años 1950 a 1980, tienen tres posibilidades: hacer crecer la productividad de su mano de obra (producir más con relativamente menos mano de obra), recibir mano de obra extranjera o subcontratar una parte de su producción.

Cuadro 7

CRECIMIENTO DE LA POBLACION MUNDIAL  
1950-1975 Y 1975-2000  
(En porcentaje anual)

	1950-1975	1975-2000
Europa	0.93	0.55
Países del Este	1.17	0.75
Estados Unidos	1.38	0.77
Japón	1.91	1.15
Países desarrollados	1.15	0.68
Países en desarrollo	2.25	2.09
Mundo	1.91	1.73

Fuente: Naciones Unidas, *Annuaire Statistique*, 1979.

La primera solución, que consiste en aumentar la productividad de la mano de obra, parece actualmente en evolución desfavorable. En efecto, desde el principio de los años 70 y de un modo más definido durante estos últimos años, la productividad ha tendido a crecer menos rápidamente que en el pasado, y aun a disminuir en ciertos países (véase el cuadro 8). Este problema, que está siendo intensamente

Cuadro 8

CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD DEL  
TRABAJO EN PAISES DESARROLLADOS  
SELECCIONADOS (1957-1973 y 1973-1978)  
(En porcentaje anual)

	1957-1973	1973-1978
Estados Unidos	2.08	0.8
Japón	8.91	3.04
Francia	4.79	2.93
Alemania Federal	4.56	3.11
Italia	5.99	0.02 <sup>a</sup>
Países Bajos	3.96	2.82 <sup>a</sup>
Suecia	2.93	-0.50 <sup>a</sup>
Gran Bretaña	3.0	0.7 <sup>a</sup>

Fuentes: OCDE, *Annuaire statistiques*, París, 1957-1978;  
OIT, *Annuaire statistiques*, Ginebra, 1957-1978.

<sup>a</sup>1973-1977.

estudiado, en particular en los Estados Unidos, permanece hasta ahora insoluble. *A priori*, se percibe fácilmente que existen factores tales como las inversiones en maquinarias, la calificación de la mano de obra y los descubrimientos tecnológicos, que tienen una incidencia sobre el crecimiento de la productividad; pero es difícil determinar exactamente cuál. Se han realizado ensayos de estimación sin gran éxito, pues queda sin explicar la mayor parte de ese fenómeno.

Existe una función matemática que vincula el crecimiento económico, el de la productividad y el de la población activa y empleada.<sup>21</sup> Esta función permite determinar cuál debería ser el crecimiento de la productividad desde ahora hasta el año 2000 para mantener un ritmo de crecimiento económico semejante al del pasado, teniendo en cuenta las restricciones de mano de obra. La respuesta es que para la mayoría de los países industrializados, la tasa de crecimiento de la productividad de la mano de

<sup>21</sup>Esta relación se puede hacer explícita del modo siguiente:

$$PE_0 = PA_0(1-TC_0)$$

$$PR_0 = VA_0/PE_0$$

$$PE = \frac{VA}{PR} = \frac{VA(1+x)^t}{PR_0(1+pr)^t} = PA(1-TC) = PA_0(1+pa)^t(1-TC)$$

obra tendría que ser de 50 a 200% más elevada en los 20 próximos años que actualmente, si estos países quieren alcanzar crecimientos económicos similares a los del período 1957-1973 (véase el cuadro 9).

En el contexto actual, estos aumentos parecen muy improbables, ya que la mayor parte de los esfuerzos técnicos y financieros serán consagrados durante los años próximos a poner a punto procedimientos de producción y de con-

Cuadro 9

CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD NECESARIO PARA UN DETERMINADO CRECIMIENTO ECONOMICO

	(1) Crecimiento de PNB 1980-2000 (% por año)	(2) Crecimiento de la produc- tividad 1973-1977	(3) Crecimiento de la produc- tividad 1980-2000	(3)/(2) (%)
Estados Unidos	3.76	0.83	2.56	+208
Francia	5.35	2.93	4.57	+56
Alemania Federal	4.91	3.11	5.01	+61
Gran Bretaña	3.11	1.15	2.69	+133

Fuentes: Cálculos efectuados sobre la base de: United Nations, *World population trends. op. cit.*, Nueva York, 1979; Banque Mondiale, *Rapport sur le développement dans le monde*, 1979, Washington, agosto 1979 y fuentes del cuadro 8.

servación de energía que reemplazarán al petróleo, cada vez más caro y relativamente escaso. Estos procedimientos no estarán directamente ligados a la producción de un bien suplementario, sino a substituir progresivamente a un bien que ya existe; no tendrán, entonces, más que una incidencia muy débil sobre el crecimiento de la productividad en general.

Como parece muy poco probable que pueda aumentar sustancialmente la productividad,<sup>22</sup> queda la posibilidad de incorporar mano de obra extranjera, como ocurrió en la postguerra y particularmente desde fines de los años 60 en Europa Occidental.

Si se parte de la relación empírica que vincula el incremento de la productividad al crecimiento económico, es posible determinar la mano de obra necesaria en cada nivel de crecimiento económico, así como la tasa de crecimiento máxima ligada a la mano de obra disponible en el año 2000.<sup>23</sup> (Véase el cuadro 10.) Así, Francia deberá mantener una fuerte tasa de crecimiento para asegurar, si no el pleno em-

$$PE_0 \times (1+pa)^t = \frac{(1-TC) VA_0}{(1-TC_0) PR_0} \frac{(1+x)^t}{(1+pr)^t}$$

$$(1+x)^t = (1+pa)^t \times (1+pr)^t \frac{1-TC}{1-TC_0}$$

PE = Población empleada  
 PA = Población activa  
 TD = Tasa de desocupación  
 PR = Productividad de la mano  
 VA = Valor agregado  
 x = tasa de crecimiento anual del valor agregado.  
 pr y pa son las tasas de crecimiento anual de la productividad y de la población activa.

<sup>22</sup>Véase nuevamente el cuadro 8.

<sup>23</sup>El método de los mínimos cuadrados simples dio los resultados siguientes para el período 1958-1978:

Estados Unidos:	pr = 0.50x (7.14)	R <sup>2</sup> = 0.65 (valor de T)	D.W. = 2.65
Francia:	pr = 0.83x	R <sup>2</sup> = 0.89	D.W. = 1.60
Alemania:	pr = 0.88x (15.2)	R <sup>2</sup> = 0.62	D.W. = 0.82

Cuadro 10

TASA DE DESOCUPACION (XX) Y POBLACION EXTRANJERA REQUERIDA (X)  
EN PROPORCION A LA POBLACION ACTIVA SEGUN EL  
CRECIMIENTO ECONOMICO ENTRE 1980 Y 2000

	Crecimiento del producto nacional bruto			Tasa de crecimiento de los últimos 20 años
	2% por año	3% por año	4% por año	
Alemania Federal	x 3.00	x 5.38	x 7.78	x 8.53
Francia	xx 7.71	xx 4.67	xx 1.57	x 1.06
Gran Bretaña	xx 3.22	xx 0.40	x 6.72	xx 1.45
Estados Unidos	xx 5.24	x 4.33	x 14.73	x 9.24

Fuentes: Las mismas del cuadro 9.

pleo, por lo menos una tasa de desocupación limitada. Los Estados Unidos, por el contrario, no podrán asegurar un crecimiento de 2.4% sin recurrir a mano de obra extranjera. La situación de Alemania Federal es, desde este punto de vista, grave: si el crecimiento de la productividad continúa ligado al crecimiento económico del mismo modo que durante los 20 últimos años, será necesario que reciba de 1.7 a 3.0 millones de trabajadores extranjeros para mantener ritmos de incremento de producción de 2 a 4% por año. Si se tiene en cuenta el hecho de que hay ya actualmente 4 millones de extranjeros en Alemania, de los cuales 1.8 millones son trabajadores (o sea 100 activos por 115 inactivos), este país contaría en el año 2000 entre 7.6 y 10.3 millones de extranjeros, es decir entre el 12% y el 16% de su población frente a 6.5% en 1978.<sup>24</sup> Sólo Gran Bretaña parece poder mante-

ner sin gran cambio estructural su crecimiento de los años 60.<sup>25</sup>

Se plantea entonces la cuestión de si es conveniente que un país desarrollado reciba una población extranjera que represente del 12 al 16% de su propia población. Las dificultades encontradas por los trabajadores emigrados, en particular en Francia, donde en 1975 sólo representaban el 6.5% de la población francesa, pueden permitir dudarlos; por otra parte, a menos de poseer una legislación análoga a la de Suiza, puede ser muy difícil despedir y hacer retornar, en caso de crisis, a sus países de origen a estos desocupados potenciales. Es muy probable que en el futuro los gobiernos quieran evitar la desafortunada experiencia de las subvenciones al retorno a los países de origen, tal como se practican en Francia; se encontrarán entonces ante la alternativa de producir menos (véase el cuadro 11) o concentrarse más en la producción de bienes intensivos en capital y tecnología y desplazar hacia los países en desarrollo aquellos muy intensivos en mano de obra.

Gran Bretaña:  $pr = 0.89x$   $R^2 = 0.87$   $D.W. = 1.89$   
(13.4)  
pr = tasa de crecimiento de la productividad  
x = tasa de crecimiento del producto nacional bruto.

Esta relación entre el crecimiento de la productividad y crecimiento de la producción —o “ley de Verdoorn”— ha sido estudiada desde los años 1940. Véase Solomon Fabricant, *Employment in Manufacturing, 1889-1939*, NBER, 1942; y P. J. Verdoorn, “Fattori che regolano lo sviluppo della produttività del lavoro”, en *L'Industria*, 1949.

<sup>24</sup>Los datos concernientes a la población extranjera se han extraído de Eurostat, *Emploi et chômage 1972-1978*, Luxemburgo, julio de 1979.

## 2. Las ventajas comparativas para los países desarrollados de la relocalización industrial

No es nuestro propósito debatir el problema teórico de las ventajas comparativas ni de su

<sup>25</sup>Todo este razonamiento presupone la estabilidad de la relación crecimiento de la productividad/crecimiento de la economía.

aplicación general a la distribución de las inversiones entre centro y periferia de la economía mundial. Solamente se planteará el caso concreto de las ventajas más visibles que representa para las empresas de países del centro una localización en la periferia. Nos interesa particularmente dilucidar el problema de en qué medida la diferencia de salarios entre países en desarrollo y desarrollados es contrapesada por las diferencias en la productividad. No

Cuadro 11

CRECIMIENTO ECONOMICO POTENCIAL<sup>a</sup>  
1980-2000  
(Por ciento anual)

	1957-1973	1980-2000
Alemania Federal	4.90	0.60
Francia	5.35	4.18
Gran Bretaña	3.11	2.7
Estados Unidos	3.76	2.35

Fuentes: Las mismas del cuadro 8.

<sup>a</sup>Utilizando la elasticidad del trabajo en relación al producto nacional bruto y los datos sobre la población activa (véanse las notas 21 y 23).

se considera el problema de las 'desventajas comparativas', porque habría que analizarlas a nivel microeconómico, caso por caso; no podría generalizarse acerca de la existencia o no de infraestructura, mano de obra calificada, servicios básicos, comunicaciones, transportes, servicios de educación y salud y el resto de las economías externas, así como de los riesgos políticos. Hasta ahora, son estas últimas consideraciones las que han prevalecido; pero es probable que en el futuro aumente la importancia de las 'ventajas'.

#### a) Los salarios

A priori, la diferencia entre los salarios pagados a los obreros de los países en desarrollo y a los de los países desarrollados constituye una de las ventajas comparativas más importantes para las compañías transnacionales. Estas empresas suelen justificar los bajos salarios pagados en los países en desarrollo por la baja productividad del trabajo en esos países. Así, se-

gún ellos, cada unidad producida contendría la misma proporción de salario en las dos regiones. Es precisamente este problema teórico, que desde hace largo tiempo forma parte de la retórica del redespliegue, el que vamos a estudiar desde un punto de vista cuantitativo en los párrafos siguientes.

El punto esencial es establecer una relación entre las productividades del trabajo, tanto a nivel nacional (entre ramas de actividad) como a nivel internacional. Si la productividad del trabajo está expresada en unidades físicas homogéneas de producción por empleado (véase el cuadro B del Apéndice), es posible compararla entre países. Sin embargo, en la mayor parte de los casos, la misma rama produce un conjunto heterogéneo de bienes, lo que hace muy difícil las estimaciones de una productividad del trabajo comparable internacionalmente. Al mismo tiempo, se hace imposible determinar la proporción de los salarios por unidad física producida.

Para analizar esta cuestión existen varios enfoques. A continuación se resumirán cuatro de ellos y se los utilizará para estimar la parte relativa de los salarios entre ramas y a nivel internacional. Para hacerlo, se ha empleado una muestra de 18 países,<sup>26</sup> para 4 industrias y el sector de los productos manufacturados en su conjunto en 1973.<sup>27</sup> Se considerarán en especial los casos de las empresas transnacionales instaladas en los países desarrollados y en desarrollo.

#### i) Los salarios nominales

El análisis de los datos demuestra que existe una profunda brecha entre los salarios nominales medios pagados a los empleados y obreros industriales en los países desarrollados y en los países en desarrollo (véase el cuadro 12). En este último grupo de países, los salarios medios no sobrepasan el 10% de los pagados en los

<sup>26</sup>Entre los países en desarrollo: India, Indonesia, Kenya, Nigeria, Filipinas, Mozambique, Corea del Sur, Colombia, Malasia, Brasil, México, Hong-Kong y Singapur. Entre los países desarrollados: Japón, Bélgica, Alemania Federal, Suecia y los Estados Unidos.

<sup>27</sup>Las industrias son: textiles (CIU N.º 321), hierro y acero (CIU N.º 371), metales no ferrosos (CIU N.º 372), metales (CIU N.º 381), sector de manufacturas (CIU N.º 3).

Estados Unidos; a su vez, los salarios europeos son inferiores en 20% a los salarios norteamericanos. En 1980, la evolución de los salarios y de los tipos de cambio tiende a acentuar más aún la diferencia entre países en desarrollo y países desarrollados, puesto que los salarios europeos y norteamericanos prácticamente se han igualado.

En esta comparación sólo se trata de determinar los costos del salario para la empresa transnacional y por ello las equivalencias de monedas se calcularon de acuerdo con el tipo de cambio. Si el propósito fuera comparar el nivel de vida de los asalariados, debería haberse usado un tipo de cambio de paridad basado en los precios de una canasta de bienes.

Cuadro 12

SALARIO MEDIO POR PERSONA EMPLEADA  
(Estados Unidos = 100)

	Textil	Hierro y acero	Metales no ferrosos	Meta- lurgia	Manufac- turas
Países en desarrollo <sup>a</sup>	10.0	9.1	11.2	10.2	8.0
Países desarrollados <sup>a</sup>	78.2	76.2	80.1	78.6	79.0
Países desarrollados, excepto Japón	94.4	83.6	90.5	90.9	91.5

Fuentes: Naciones Unidas, *Yearbook of Industrial Statistics, 1975*, Nueva York, 1977; Organización Internacional del Trabajo, *Yearbook of Labour Statistics, 1977*, Ginebra, 1978; Naciones Unidas, *Monthly Bulletin of Statistics*, Nueva York.

<sup>a</sup>La lista de países incluidos se encuentra en la nota 26.

Una comparación de los salarios medios dentro de cada rama muestra una misma tendencia en los diferentes grupos de países: en el sector manufacturero, son los trabajadores de la industria textil los peor pagados, mientras que los mayores salarios son los percibidos en las industrias de minerales y metales. Sin embargo —como otra de las consecuencias de la heterogeneidad estructural—, la diferencia entre los salarios más altos y más bajos es mayor en los países en desarrollo (80%), que en los desarrollados (50%, excluyendo el Japón). (Véase el cuadro C del Apéndice.)

Los salarios en la industria textil se acercan más al salario medio en los países en desarrollo que en los desarrollados, debido a la importancia relativa de esta rama en el primer grupo de países. En los países en desarrollo, solamente 3.9% de la población activa empleada trabaja en el sector manufacturero —contra más de 20% en los países desarrollados—; y dentro de este 3.9%, 21% está en la industria textil, contra 6 a 7% en los países desarrollados (véase el cuadro D del Apéndice).

ii) *Salarios ponderados por la productividad por ramas industriales*

Si se mide la productividad por la cantidad de bienes homogéneos producidos por cada empleado y obrero, en la siderurgia, por ejemplo, para producir 1 000 toneladas de acero, harían falta 3.5 años-hombre en los Estados Unidos, 9.2 en Gran Bretaña y 15.7 en Brasil.<sup>28</sup> Si los salarios son en Brasil la décima parte que en los Estados Unidos, el costo de la mano de obra contenido en cada tonelada de acero, será 2.2 veces mayor en los Estados Unidos que en Brasil.

Otra manera de abordar el problema consiste en analizar los costos de la mano de obra

<sup>28</sup>Esta diferencia entre las productividades no se debe únicamente a la calificación de la mano de obra; entre otras causas se pueden mencionar: i) la edad de las máquinas; ii) el nivel tecnológico; iii) la subcontratación: en los Estados Unidos, por ejemplo, numerosas tareas las efectúan empresas exteriores y se cuentan así como servicios, mientras que en los países en desarrollo estas mismas tareas las realizan los empleados de las fábricas siderúrgicas.

por unidad de valor agregado. Esta relación representa también la distribución del valor agregado entre remuneración del capital y del trabajo, y es en promedio dos veces mayor en los países desarrollados que en los otros países, situándose el Japón entre los dos extremos (véase el cuadro E del Apéndice).

Otro método para estimar la productividad internacional por rama industrial, consiste en deflactar, con la ayuda de un índice de precios, el valor de los bienes producidos a fin de obtener volúmenes comparables. Este volumen, dividido por el número de empleados y obreros, permite obtener una nueva medida de la productividad.<sup>29</sup> El cuadro F del Apéndice muestra los resultados obtenidos utilizando una 'canasta de bienes' como deflactor de precios.<sup>30</sup> Para aumentar la precisión de tales estimaciones, sería necesario utilizar un deflactor por rama y no uno de precio único por país. Los resultados obtenidos por este método muestran que los salarios pagados por las empresas en los países en desarrollo representan entre 10 y 25% de los pagados en los Estados Unidos por la misma cantidad de bienes producidos.

El último método de estimación que mencionaremos está basado en un estudio de la Organización Internacional del Trabajo,<sup>31</sup> que vincula el nivel de desarrollo y la productividad. Una serie de regresiones basadas en un conjunto de 18 países permitió determinar la elasticidad de esta productividad con relación al producto nacional bruto por habitante. Esta elasticidad refleja el efecto de un crecimiento de una unidad de la productividad del conjunto

<sup>29</sup>La productividad  $P_{ij}$  de la rama  $i$  para el país  $j$  puede expresarse así:

$$P_{ij} = \frac{O_{ij}}{P_j \times E_{ij}}$$

donde  $O_{ij}$  es el valor de la producción,  $P_j$  el deflactor de precios y  $E_{ij}$  el número de empleados en la rama  $i$  del país  $j$ .

Los gastos en salarios por unidad producida serían:

$$SE_{ij} = \frac{S_{ij}}{E_{ij} \times P_{ij}} = \frac{S_{ij} \times P_j}{P_{ij}}$$

donde  $S_{ij}$  representa los salarios pagados en la rama  $i$ .

<sup>30</sup>Véase I. B. Kravis, Z. Kennessey y otros, *A System of International Comparison of Gross Product and Purchasing Power*, John Hopkins University Press, 1975.

<sup>31</sup>Véase M. F. Lydall, *Commerce et emploi*, Organización Internacional del Trabajo, Ginebra, 1976.

de la economía sobre la productividad de la industria considerada. Según los resultados, las ramas más productivas son la siderurgia y metales no ferrosos, y la menos productiva la industria textil. El costo de la mano de obra por unidad de valor agregado es entre 45 y 70% inferior en el país en desarrollo (véanse los cuadros G y H del Apéndice).

Los resultados obtenidos se resumen en los cuadros 13 y 14 y muestran que las diferencias de salarios continúan siendo sustanciales, aun cuando se las pondere por la productividad.

### iii) Salarios en filiales de empresas transnacionales

Los cálculos efectuados en los puntos anteriores conciernen al conjunto de una rama productiva; pero en el tipo particular de empresas que son las filiales de las sociedades transnacionales en los países en desarrollo, la productividad de los trabajadores suele no ser muy inferior a la de las casas matrices en los países desarrollados.

Dos hechos confirman esta suposición: por una parte, las empresas transnacionales emplean en el país en desarrollo tecnología que no está muy atrasada con respecto a la del país desarrollado; por otra parte, esta tecnología suele estar muy normalizada y automatizada, lo que implica que las diferencias de calificación de la mano de obra entre un país y otro no tienen una repercusión significativa sobre la productividad del trabajo.

A continuación citaremos varios estudios sobre casos concretos que confirman esta apreciación general.

La Comisión de Tarifas de los Estados Unidos, en su informe al Presidente de setiembre de 1970,<sup>32</sup> señala que la productividad de los obreros que trabajan en las filiales extranjeras de las empresas norteamericanas en el armado o transformación de productos originarios de los Estados Unidos "en general es similar a la de los trabajadores que cumplen las mismas tareas en los Estados Unidos". Donald W. Baerresen llega a conclusiones similares en su aná-

<sup>32</sup>Ver U.S. Tariff Commission, *Economic Factors Affecting the Use of Items 807.00 and 806.30 of the Tariff Schedules of the U.S.*, Washington, setiembre de 1970.

lisis del programa de industrialización fronteriza de México; afirma que, en ciertos casos —la electrónica y el vestuario, por ejemplo—, la productividad de los trabajadores en México es superior a la de los obreros de los Estados Unidos para operaciones similares.<sup>33</sup> Otto Kreye, en su estudio sobre la industrialización de los países en desarrollo orientada hacia el mercado mundial y las zonas de libre producción,<sup>34</sup> comprueba que la productividad por trabajador en las fábricas textiles, electrónicas y de vestuario en Malasia es análoga a la de los Estados Unidos y la República Federal de Alemania. Por su parte, Y. S. Chang señala en su trabajo sobre la industria de los semiconductores,<sup>35</sup> que des-

pués de un período de aprendizaje, la productividad en las cadenas de armado y ensamble en Hong-Kong, Taiwán, Corea del Sur y Singapur es superior a la que prevalece en los Estados Unidos. Esto se debe, entre otras razones, al hecho que en los Estados Unidos la mano de obra que acepta cumplir estas tareas se compone de trabajadores marginales poco preparados y que cambian frecuentemente. Haciendo referencia a otro tipo de industria, Celso Furtado afirma que en la producción de camiones Mercedes Benz en el Brasil, la productividad física del trabajo es superior en 10% a la de Alemania.<sup>36</sup>

Cuadro 13

RESUMEN DE SALARIOS NOMINALES Y COSTOS  
UNITARIOS DE PRODUCCION  
(Estados Unidos = 100)

	Salario medio nominal	Parte de los salarios en el valor agregado	Salarios ponderados por la productividad	Costos salariales por unidad producida
Países en desarrollo	8.0	47.3	17.3	39.3
Países desarrollados	79.0	94.5	—	73.6
Japón	47.0	77.3	44.3	64.3
Alemania Federal	—	—	99.8	—

Fuentes: Las mismas del cuadro 12.

<sup>a</sup>Solamente para el acero.

<sup>b</sup>Brasil.

### b) Otras ventajas comparativas

Los bajos salarios en los países en desarrollo constituyen sólo una de las ventajas que las empresas transnacionales pueden obtener de la relocalización de su producción. Los menores costos de producción debido a la mejor dotación de recursos naturales; el ahorro de energía en los casos de industrias que la con-

sumen en elevada proporción; la ausencia de reglamentación anticontaminante y las ventajas fiscales, constituyen importantes razones suplementarias para instalarse en países en desarrollo. Además, estas empresas suelen dominar los mercados fácilmente y asegurar la realización de sus negocios a largo plazo.

La dotación de recursos naturales puede determinar menores costos de producción. Es

<sup>33</sup>Véase Donald W. Baerresen, *The Border Industrialization Program of Mexico*, Lexington Books, Mass., 1971.

<sup>34</sup>Véase Otto Kreye, *World Market Oriented Industrialization of Developing Countries: Free Production zones and World Market Factories*, Max Plank Institute (mimeografiado), República Federal de Alemania, 1977.

<sup>35</sup>Véase Y. S. Chang, *The Transfer of Technology: Economics of Offshore Assembly. The Case of Semiconductor Industry*, UNITAR, informe de investigación N.º 11, Nueva York, 1971.

<sup>36</sup>Véase Celso Furtado, *Revue Tiers Monde*, París, abril-junio de 1978.

obvio que será más barata la explotación de una mina 'a tajo abierto' que la extracción a profundidad; por ejemplo, en dos casos concretos de explotación de mineral de hierro, el costo por tonelada del mineral entregado en el ferrocarril, sin beneficiar, procedente de una mina subterránea era 3.3 veces superior al de una mina superficial.<sup>37</sup> De modo análogo, la explotación agrícola en una tierra rica, que prescinda

de fertilizantes y riego artificial, será significativamente más barata que otra que necesita esos elementos; en el caso de la carne vacuna, los precios al productor en dólares por kilo-vivo eran en 1976, como promedio anual, de 0.34 en Argentina, 0.62 en Australia y 0.75 en los Estados Unidos; y, en el otro extremo de la escala, 1.35 en la República Federal de Alemania, 1.49 en Francia y 1.61 en Japón.<sup>38</sup>

Cuadro 14

PAISES EN DESARROLLO: RESUMEN DE LAS DIFERENTES MEDICIONES  
DE LOS SALARIOS NOMINALES Y COSTOS UNITARIOS  
DE PRODUCCION POR RAMA DE INDUSTRIA  
(Estados Unidos = 100)

	Textil	Hierro y acero	Metales no ferrosos	Meta- lurgia	Total ma- nufacturas
Parte de los salarios en el valor agregado	59.8	52.7	50.7	60.5	47.3
Salario nominal medio	10.0	9.1	11.2	10.2	8.0
Salario ponderado por la productividad					
Método de deflactor de precios	21.3	9.7	23.0	20.0	17.3
Método de grado de desarrollo	58.8	37.3	34.4	53.9	39.3
Costos salariales por unidad producida	...	45 <sup>a</sup>	...	...	...

Fuentes: Las mismas del cuadro 12.

<sup>a</sup>Brasil.

La posibilidad de ahorrar energía es otra ventaja comparativa que puede impulsar la relocalización de algunas industrias. Después de la crisis del petróleo, los países desarrollados han procurado administrar cuidadosamente sus propios recursos y evitar sobrecargar sus balances de pagos con importaciones de petróleo prescindible. Por ello, el desplazamiento hacia países en desarrollo con abundantes recursos energéticos de ciertas industrias muy consumidoras de energía, respondería a este planteo.

Así, la producción de gas ligada a la extracción de petróleo podría ser utilizada ventajosamente en instalaciones locales de industrias tales como la metalurgia, la siderurgia y la química, que tienen elevados requerimientos energéticos. Acuerdos de esta índole pueden hacerse con ventaja para el conjunto de la comunidad internacional: los países desarrollados evitan

<sup>37</sup>Véase United Nations, *The World Market for Iron Ore*, ST/ECE/Steel/24, pp. 90 y 91.

<sup>38</sup>Véase UNCTAD, *Consideration of International Measures on Meat, Elements of an International Arrangement on Beef and Veal*, Informe de la Secretaría de la UNCTAD, TD/B/IPC/Meat/2, Ginebra, enero de 1978, p. 14.

así aumentar su déficit de balance de pagos, los países en desarrollo aprovechan un recurso raro que suele desperdiciarse y las empresas transnacionales aumentan sus beneficios.

La relocalización es mucho menos beneficiosa para los países en desarrollo cuando el criterio de trasplante es la contaminación. En la mayoría de los países desarrollados, los poderes públicos han establecido reglamentaciones anticontaminantes, que significan para las empresas un aumento de sus costos de producción. La transferencia de industrias contaminantes hacia los países en desarrollo donde no existen tales reglamentaciones, constituye para las empresas una ventaja comparativa sustancial. Entre 2 y 3% de la suma total de ventas de los productos no ferrosos, de la industria siderúrgica y de la alimenticia, están destinados a cubrir los costos de la lucha anticontaminante en los países desarrollados. En el período 1973-1979, 6% de las inversiones efectuadas en el sector industrial estaban destinadas a luchar contra la contaminación.<sup>39</sup>

Las empresas que actúan como productoras en los países en desarrollo, evitan tales gastos al precio de un deterioro del medio ambiente de esos países.

Las ventajas fiscales otorgadas por casi todos los países en desarrollo constituyen un atractivo mayor para las empresas transnacionales, sobre todo en comparación con los altos impuestos que deben pagar en los países desarrollados por esas mismas actividades o por sus ganancias globales.

### c) *Algunas conclusiones de política*

Del análisis cuantitativo realizado resulta que las grandes diferencias salariales entre países en desarrollo y desarrollados no corresponden a diferencias análogas de productividad. Cualquiera sea el método utilizado, los resultados son parecidos: el costo del salario para una empresa transnacional sería entre 60 y 80% menor en el conjunto de la industria manufacturera de los países en desarrollo considerados que

en los Estados Unidos (véanse nuevamente los cuadros 13 y 14). La explicación de las causas de este hecho escapa a las posibilidades y a la intención de este artículo. Sólo haremos una acotación, por su significado en el campo de la política económica.

Los niveles de salarios varían de un país a otro de acuerdo con el capital disponible por persona activa para el conjunto del país<sup>40</sup> y con el poder de negociación de los sindicatos obreros en la pugna por la distribución del ingreso. En los países en desarrollo, en donde la productividad media y los salarios son bajos, si se introduce una industria con mayor productividad, los salarios distribuidos se ajustarán, tal vez con una ligera alza, al promedio nacional y serán menores que el crecimiento de la productividad en esa industria. De tal modo, en distintos países pueden existir importantes diferencias de salarios entre obreros que producen bienes similares e incluso entre quienes participan de la misma cadena de producción. Una de las consecuencias de este hecho parece ser la tendencia a disminuir los salarios más altos de los países desarrollados sin que al mismo tiempo se incrementen los más bajos de los países en desarrollo. Esto podría suceder porque en los países desarrollados, el acceso de productos más baratos procedentes de países en desarrollo puede provocar el cierre de industrias que hacen uso intensivo de mano de obra y que no resultan competitivas, con el consiguiente desempleo y debilitamiento del poder de negociación de los trabajadores. Al mismo tiempo, en los países en desarrollo, los mejores precios de exportación que se obtienen por productos elaborados (o el mayor volumen exportado) no repercuten directamente sobre el nivel general de salarios. Además, en el caso de las empresas transnacionales que producen para la exportación en los países en desarrollo, no existe correspondencia entre los costos del trabajo y el poder adquisitivo de los consumidores de esa producción, que son extranjeros.<sup>41</sup>

En resumen: creemos haber demostrado que en los casos considerados existe una fuerte

<sup>39</sup>Este porcentaje era de 22% para los metales no ferrosos, 17% para los metales primarios, 14% para el acero y 16% para el papel (véase U.S. Department of Commerce, *Survey of Current Business*, junio de 1978).

<sup>40</sup>Véase Celso Furtado, *Prefácio a nova economia política*, Paz e Terra, Rio de Janeiro, 1976, p. 119.

<sup>41</sup>*Ibidem*, p. 187.

diferencia de salarios; consecuentemente, las empresas transnacionales extraen excedentes de los bajos salarios pagados en los países subdesarrollados. La solución al problema no puede ser la simplista de aumentar esos salarios, con desvinculación de los niveles medios nacionales, opción que no sería viable; y aunque lo fuera, no beneficiaría al país en desarrollo la creación de enclaves de salarios altos. La política aconsejable sería la desviación del exce-

dente a gastos vinculados al desarrollo nacional, mediante la apropiación estatal,<sup>42</sup> sea por la vía de impuestos a la exportación<sup>43</sup> o por la exportación directa estatal; ello debería hacerse de modo que la ventaja comparativa que permite el acceso al mercado internacional no se pierda, pero quede reducida al mínimo; en otras palabras, que los precios sean los más altos que permita la competitividad internacional.

## IV

### Alternativas de política

En los capítulos anteriores se consideraron los tipos de industrialización en los países en desarrollo y la política de redespigüe industrial de los países desarrollados. Cabe ahora analizar las políticas posibles y deseables frente a las necesidades de los países latinoamericanos y a la realidad de la economía internacional. Nos referiremos a la industrialización 'abierta' a base de ventajas comparativas, que se compatibiliza con la política de los países desarrollados; y la industrialización 'autónoma y popular' que creemos adecuada a los requerimientos de los países en desarrollo. En cada caso, no se trata de modelos excluyentes, sino preponderantes; en el caso de predominio de la industrialización abierta también habrá, complementariamente, una cierta industrialización autónoma y popular subordinada, y viceversa.

#### 1. Industrialización 'abierta' a base de ventajas comparativas

##### a) Características generales

Ultimamente se ha presentado como un modelo deseable para los países en desarrollo el de la industrialización 'abierta', a base de ventajas comparativas. La premisa es que cada país debe producir los bienes con los que pueda competir internacionalmente, sean éstos mineros, agrícolas o industriales. No se le asigna al sector industrial ningún liderazgo en el desa-

rollo, sino a las actividades 'competitivas' o a las que están fuera del mercado internacional (construcción, comercio, servicios financieros, turismo, etc.). Se privilegia en particular el sector de intermediación financiera, que transfiere recursos entre los sectores productivos y vincula el mercado interno con el internacional.<sup>44</sup> Las ventajas comparativas que se tratan de ha-

<sup>42</sup>"Lo fundamental estriba en que los reclamos contra-puestos de la fuerza de trabajo y de los propietarios-empresarios deben compatibilizarse con la apropiación y uso social de una parte de los valores creados, proceso que en los sistemas capitalistas y socialistas hasta ahora conocidos tiene lugar a través del Estado (tanto más, como es obvio, si se trata de empresas públicas o bajo control estatal)". Aníbal Pinto, "La apertura al exterior de América Latina", *Revista de la CEPAL*, Santiago de Chile, N.º 11, agosto de 1980, p. 55.

<sup>43</sup>"Un aumento aún substancial en el precio de esa mano de obra (medida en términos de lo que produce para el mercado internacional) no impedirá que continúe siendo barata para las transnacionales que tienen acceso a los mercados de los países centrales, donde la tasa de salario para trabajo idéntico es actualmente de cinco a diez veces más alta. Los países de mano de obra más barata podrían introducir un impuesto a la exportación de manufacturas tendiente a cubrir total o parcialmente la diferencia entre su tasa de salarios y la de otros países periféricos que compiten en los mismos mercados. No sería sorprendente que la periferia se encaminara hacia una política fiscal coordinada con el objetivo de retener una parte del excedente que las transnacionales derivan de la explotación de mano de obra barata". Celso Furtado, *Criatividade e dependência na civilização industrial*, Paz e Terra, Río de Janeiro, 1978, página 122.

<sup>44</sup>Véase Fernando Fajnzylber, *Dinámica industrial...*, op. cit., p. 76.

cer valer son los menores precios de los recursos naturales y de la mano de obra. Es decir, se basan en la explotación de los recursos que, en muchos casos, no son renovables y en el bajo nivel de vida de la población; en otras palabras, son las ventajas que los países desarrollados pueden sacar del subdesarrollo.

En apoyo de este modelo se cita el ejemplo del Japón, que a nuestro juicio sirve precisamente para fundamentar el caso opuesto.

En Japón, la industrialización se basó en sectores que evidentemente no tenían ventajas comparativas. "El Ministerio de Industria y Comercio Internacional (MITI) decidió establecer en Japón industrias que requerían la utilización intensiva de capital y tecnología, industrias que, considerando los costos comparativos de producción, resultarían en extremo inapropiadas para Japón; industrias tales como la de acero, refinación de petróleo, petroquímica, automotriz, aérea, maquinaria industrial de todo tipo, y electrónica, incluyendo computadoras electrónicas. Desde un punto de vista estático y a corto plazo, alentar tales industrias parecería entrar en conflicto con la racionalidad económica. Pero considerando una visión a más largo plazo, son éstas precisamente las industrias donde la elasticidad de demanda del ingreso es mayor, el progreso tecnológico más rápido, y la productividad de mano de obra se eleva más rápidamente. Estaba claro que sin estas industrias sería difícil emplear una población de 100 millones y elevar su nivel de vida para igualar el de Europa y Norteamérica únicamente con industrias ligeras; para bien o para mal, Japón debía tener industria química e industria pesada".<sup>45</sup>

Al mismo tiempo, Japón se cerró al capital extranjero, constituyó un poderoso núcleo empresario ligado al Estado y, sobre la base de su mercado interno protegido, se lanzó a los mercados internacionales. Constituye éste un ejemplo de protección y de especialización en las actividades más convenientes para su desarrollo económico y su independencia nacional, de acuerdo con el criterio del grupo político y empresario gobernante.

## b) *Los nuevos países industriales*

Como ejemplo de la 'industrialización abierta' se cita el caso de los nuevos países industriales. Para analizarlo es indispensable distinguir por lo menos dos cuestiones diferentes: la primera es la heterogeneidad de esos países, y la segunda que en algunos de ellos los rasgos esenciales que se le atribuyen a este tipo de industrialización son de importancia secundaria en su proceso global de desarrollo.

En primer término, no existe un tipo único de 'nuevo país industrial'. Son fundamentales las diferencias, por ejemplo, entre Brasil y México, por una parte, Singapur y Hong-Kong, por otra, y Corea del Sur y Taiwán en tercer término. El cuadro 15 muestra algunas de esas diferencias, no sólo en cuanto a tamaño —en unos casos se trata de naciones de grandes dimensiones y en otros de ciudades-Estado—, sino en lo referente a estructura económica.

Se ha atribuido a este tipo de industrialización dos rasgos característicos: la orientación hacia el exterior de la política de crecimiento y la mayor explotación de las ventajas comparativas. Sin embargo, el cumplimiento de estos dos requisitos depende de las circunstancias particulares de cada país, en especial de sus dimensiones, dotación de recursos naturales y existencia de un mercado interno, más que de la aplicación de un determinado modelo teórico; así, se cumplen plenamente en Hong-Kong y Singapur, pero sólo a medias en Corea del Sur y están ausentes en Brasil y México. Es obvio que ciudades-Estado, sin recursos naturales y con un mercado interno muy pequeño, carecen de otra alternativa que el mercado externo, para lo cual necesitan aprovechar las ventajas comparativas. En el caso de Singapur, una de las ventajas es su localización geográfica, que facilitó la instalación de grandes refinerías de petróleo; y en el de Hong-Kong, la cercanía de China, la mano de obra barata y la red de comunicaciones internacionales.

El caso de Corea está en la línea del ejemplo japonés: un modelo de desarrollo autónomo, con escaso capital extranjero, con especializaciones surgidas de una política estructurada por el gobierno y los empresarios nacionales. Así, en 1975, las exportaciones constituían el 13.5% del producto nacional bruto y el 74.6%

<sup>45</sup>Declaración del Viceministro de Industria Ojimi, citada por Fernando Fajnzylber, *op. cit.*, pp. 54 y 55.

de ellas consistían en manufacturas; pero se exportaba sólo el 21.0% de la producción manufacturera. Ese mismo año la producción de bienes y servicios fue 1.8 veces mayor que en 1970 y 1.2 veces que en 1973 en precios constantes.

“Esta expansión de la producción fue lograda sobre todo por el rápido crecimiento del sector manufacturero, liderado por las industrias pesada y química, que requieren más bienes intermedios que otras industrias”.<sup>46</sup>

Cuadro 15

## ALGUNAS CARACTERISTICAS ESTRUCTURALES DE CUATRO “NUEVOS PAISES INDUSTRIALES”

	Población (mill. habitantes 1976)	PBI por PBI por habitante (Dólares 1976)	% industria en PBI (1976)	Export. en % del PBI (1977)	% Manufac. en export. totales (1977)	Exportación en % produc- ción manufac. (1974)	% capital extranjero en industria (1970)	Servicio deuda ext. exp. total (1977)
Brasil	110.0	1 140	39	8	23	4.7	49	41.2
México	62.0	1 090	35	9	27	5.0	36	45.5
Corea del Sur	36.0	670	34	13.5 <sup>1</sup>	75 <sup>1</sup>	21.0 <sup>1</sup>	5	8.8
Singapur	2.3	2 700	35	111 <sup>2</sup>	41	77.2	...	2.4

Fuentes: *L'incidence des nouveaux pays industriels sur la production et les échanges des produits manufacturés*, París, 1979; UNCTAD, *Manuel de Statistiques du commerce international et du développement*, Nueva York, 1979; y Fernando Fajnzylber, *op. cit.*; The Bank of Korea, *Quarterly Economic Review*, marzo de 1978.

<sup>1</sup>1975.

<sup>2</sup>1976.

La situación de Brasil y México es distinta, ya que el coeficiente de exportaciones con respecto al producto es inferior al 9% y se exporta menos del 5% de la producción manufacturera. Se trata de ejemplos típicos de industrialización por sustitución de importaciones que, complementariamente, están exportando una parte menor de su producción industrial. En el caso de México, la actividad fronteriza específicamente dedicada a la subcontratación internacional —la maquila— sólo constituye el 2.3% de la producción industrial nacional.

De estos casos, puede deducirse que la subcontratación internacional basada en la mano de obra barata es sólo un elemento en la actividad industrial de estos ‘nuevos países industriales’ y que sólo en las ciudades-Estado —que carecen de recursos naturales y mercado interno— es el más importante.

c) *Algunos efectos de la prevalencia del modelo ‘abierto’, orientado hacia la exportación*

Una evaluación general señala la conveniencia de este tipo de industrialización en países con mercado interno estrecho y escasos recursos naturales, que no tienen alternativas; pero no podrá ser un modelo para países con otras posibilidades, en los que sólo constituirían formas complementarias menores.

En principio, las empresas que lo practican pueden estar más vinculadas a la economía del país desarrollado que al resto de la economía del país en desarrollo, ya que suelen constituir eslabones de la cadena de producción de empresas transnacionales. En muchos casos son enclaves, que importan materia prima o partes, le incorporan mano de obra barata y reexportan esos mismos elementos más elaborados, todo bajo el control de la empresa transnacional.

Desde el punto de vista económico, se trata de una actividad de gran inestabilidad, ya que implica una inversión muy débil de capital fijo y si se presentaran problemas laborales o fiscales, es fácil y poco costoso llevar dichas actividades a otro país más propicio. Se ha calculado que el promedio de capital fijo necesario por cada unidad de empleo en la zona de elaboración para exportar de Kaohsiung (Taiwán) es de alrededor de 1 500 dólares. En México, en 1974, el promedio por maquiladora era de 840 dólares por trabajador ocupado.<sup>47</sup> Para advertir

<sup>46</sup>Véase Keuch Soo Kim, “Interindustry Analysis of the Korean Economy in 1975”, en The Bank of Korea, *Quarterly Economic Review*, marzo de 1978, p. 23.

<sup>47</sup>Véase Constantine V. Vaitos, *Employment Problems and Transnational Enterprises in Developing Countries; Distortions and Inequality*, OIT, Programa Mundial del Empleo, Ginebra, 1976. Las cifras citadas en el trabajo de Vaitos tienen a su vez como fuente al Asian

la insignificancia de esas cifras, basta compararla con los 31 000 dólares que constituye el capital invertido por obrero y empleado como promedio de la industria manufacturera de los Estados Unidos. Un ejemplo extremo de esta modalidad, que ilustra correctamente su naturaleza, lo da la noticia aparecida en la prensa internacional a principios de 1979, donde se informaba la construcción en el Japón de un barco-fábrica que anclaría donde la mano de obra fuera más barata, con la intención de zarpas cuando se tuviera conocimiento de otro lugar más favorable.

Otro grave problema que afecta a estas actividades es que dependen por entero del acceso que tengan a los mercados de los países desarrollados. Un recrudecimiento de la política proteccionista eliminaría este tipo de industria; y ello puede suceder, dada la situación de desempleo en los países desarrollados. Sin embargo, en el citado estudio de la OCDE se considera poco probable esta perspectiva, puesto que provocaría una reducción de las importaciones de los 'nuevos países industriales' y además les impediría cumplir con el servicio de su deuda externa, situaciones ambas que perjudicarían a los países desarrollados.<sup>48</sup>

Desde otro punto de vista, no parece correcto considerar al salario ínfimo como una ventaja comparativa que debe aprovecharse y no como una deformación del subdesarrollo que debe eliminarse. Además, llamar país industrializado a aquel donde predomina el tipo de actividad que acabamos de caracterizar y que se asemeja más a la venta de mano de obra barata que a la producción industrial, valdría tanto como calificar de petrolero al país que no tiene petróleo pero lo refina o marítimo al que carece de flota nacional pero otorga pabellón de conveniencia.

En el plano político, el mantenimiento de salarios bajos y de malas condiciones laborales (larga jornada de trabajo, escasa seguridad en materia de accidentes, inexistencia de previ-

sión social, etc.), implica la inexistencia de sindicatos obreros y formas políticas autoritarias o la explotación de emigrantes extranjeros dispuestos a trabajar en las peores condiciones.

## 2. Industrialización autónoma y popular

### a) Bienes de capital

En los países subdesarrollados, el proceso de industrialización es el aspecto fundamental de su desarrollo económico. No se trata de una fuente de recursos externos —generalmente tiene un saldo desfavorable el balance de pagos—, sino de la elevación de la capacidad productiva del país, de la creación de economías externas, de la capacitación de la mano de obra y de la aplicación de tecnologías que aumentan la productividad. Es un requisito indispensable para que el país tenga la posibilidad física de ser autónomo. En este tipo de industrialización es esencial la industria de bienes de capital,<sup>49</sup> que está en la base de la estructura industrial, de las condiciones en que se efectúa la acumulación de capital y de la competitividad internacional de los países desarrollados, y que aún es débil en los países subdesarrollados. En particular, constituyen la base de la acumulación de capital y el principal vehículo del progreso técnico, que a su vez incide directamente sobre la productividad de la mano de obra y de la inversión. Paralelamente, sustenta el desarrollo industrial autónomo, ya que genera los equipos necesarios para instalar otras ramas de producción.<sup>50</sup> Además, requiere una intensidad

<sup>49</sup>Se puede desagregar el sector de bienes de producción en tres secciones: "1) la sección de bienes de producción para producir bienes de producción (máquinas-herramientas y automatismos correspondientes y sistema informático en sentido amplio); 2) la sección de bienes de producción para producir bienes intermedios, mecánica pesada, material pesado eléctrico, automatismos de control y comando, y equipamientos generales diversos (bombas, compresores, grifos), aparatos eléctricos; 3) la sección de bienes de producción para producir bienes de consumo (máquinas textiles, máquinas para la transformación de plásticos, máquinas para las industrias agrícolas y alimenticias, materiales eléctricos diversos)". (Véase Francia, Ministerio de Industria y de Investigación, *La Division internationale du travail*, París, La Documentation Française, 1976, vol. I, p. 105.)

<sup>50</sup>El control nacional del desarrollo de las industrias mecánicas —objetivo que constituye una prioridad absoluta, tanto desde el punto de vista del imperativo de la inde-

Development Bank, *South East Asia's Economy in the 1970's*, Longman, 1971, pp. 306 y ss., y se refieren a Taiwán. Para México, véase Víctor Manuel Bernal Sahagún, *El impacto de las empresas multinacionales en el empleo y los ingresos: el caso de México*, OIT, Programa Mundial del Empleo, Ginebra, 1976.

<sup>48</sup>Véase OCDE, *op. cit.*, pp. 18 y 19.

de capital bastante menor a la del promedio de la industria manufacturera. En los casos de la República Federal de Alemania y del Reino Unido —que difieren sustancialmente por la edad del capital—, considerando como igual a 100 el promedio de la industria manufacturera, la relación entre el *stock* de capital y el costo del trabajo es de 54, 72 y 77 para productos metálicos y maquinaria no eléctrica y eléctrica en Alemania; y en el Reino Unido esa relación era de 60 para el equipamiento instrumental, mecánico y eléctrico.<sup>51</sup> Al mismo tiempo, los salarios pagados en estas industrias son superiores al promedio: 106 en maquinaria eléctrica, 121 en equipos de transporte y 115 en maquinaria eléctrica.<sup>52</sup> La intensidad de investigación en los mismos países y ramas era de 385, 108 y 94. A su vez en 1968-1970 el empleo en esos países llegaba al 38.5% del total de la industria manufacturera.<sup>53</sup>

En el comercio internacional de bienes de capital, en 1977 el 87.5% de las exportaciones mundiales se originaba en los países desarrollados capitalistas, el 10% en los socialistas y solamente el 2.5% en los países en desarrollo. Si se considera el balance comercial externo, los países capitalistas desarrollados entre 1969 y 1976 pasaron en el total de bienes de un superávit de 1.3 miles de millones de dólares a un déficit de 27.1 miles de millones; pero en el sector de bienes de capital en ese período elevaron su superávit de 16.8 a 77.3 miles de millones. Por ello y con razón ha podido afirmarse que “el sector de bienes de capital constituye el núcleo central de la capacidad de competen-

---

pendencia nacional como el del mantenimiento de la sujeción de los países ‘periféricos’ (entendido como perspectiva de los países desarrollados)— está subordinado al dominio de estas tecnologías y al desarrollo de las innovaciones inducidas (véase, Francia, Comisariado General del Plan, *La spécialisation internationale des industries à l'horizon 1985*, París, La Documentation Française, 1978, p. 239).

<sup>51</sup>Véase Naciones Unidas, Secretaría de la Comisión Económica Europea, *Structure and Change in European Industry*, Nueva York, 1977, p. 44.

<sup>52</sup>Se trata del promedio ponderado de Bélgica, Finlandia, Francia, la República Federal de Alemania, Italia, Países Bajos, Noruega, Suecia y el Reino Unido, con el total de manufacturas = 100. Véase *Structure and Change*, op. cit., p. 66.

<sup>53</sup>*Ibidem*, p. 104.

cia de las economías industriales avanzadas respecto al resto del mundo y esta situación se verifica para Europa, Estados Unidos y Japón”.<sup>54</sup>

De las consideraciones anteriores se desprende que los países en desarrollo deben avanzar en esta rama de industria, como un requerimiento indispensable para elevar el conjunto de su sistema productivo y para afianzar su autonomía nacional. Además, en general, sus requerimientos de inversiones no son elevados, la tecnología es conocida y el mercado interno de los países en desarrollo es potencialmente muy grande. Las importaciones de bienes de capital de los países en desarrollo, que eventualmente —y si se reuniera un conjunto de condiciones— podrían sustituirse en parte significativa, fueron de 93.2 mil millones de dólares en 1977; el primer impulso debería darlo el cambio de política de estos países, que actualmente estimulan la importación de bienes de capital. Además, pueden establecerse especializaciones y llegarse a establecer un amplio comercio de partes y piezas dentro de estas ramas entre países subdesarrollados.

#### b) *Bienes de consumo popular*

El otro sector industrial que debería privilegiarse, paralelamente al de producción de bienes de capital, es el relacionado con el abastecimiento de bienes de consumo popular. El destinatario del proceso de desarrollo es la población; por eso cuando debe optarse por la clase de bienes a producir, aparecen en primer término aquellos que requiere la mayoría, que en los países subdesarrollados tiene ingresos bajos y medios. Una estrategia parecida ha sido preconizada recientemente por algunos organismos internacionales. Así, la estrategia de industrialización ‘endógena’ propuesta por la ONUDI para los países en desarrollo está encaminada a satisfacer las necesidades de la población en general e implica el ajuste de la producción industrial para fabricar los productos necesarios a ese fin. La dinámica de este modelo se generaría en el propio país y su propósito sería

<sup>54</sup>Véase Fernando Fajnzylber, *Dinámica industrial en las economías avanzadas y en los países semindustrializados* (mimeografiado), México, junio de 1980.

satisfacer las necesidades básicas de alimentos, vestuario, vivienda, servicios médicos, educación y transporte. Sería una industrialización 'en tono menor' para cubrir los requerimientos básicos con baja relación capital/mano de obra, con el máximo aprovechamiento de los recursos locales y la acción de las pequeñas y medianas empresas.<sup>55</sup>

Esta estrategia ha recibido el apoyo de re-

presentantes de países desarrollados, como medio para disminuir aún más la escasa ayuda internacional; pero omiten señalar que este tipo de industrias debe formar parte de un proceso general de industrialización, basado en las industrias de bienes de capital. Es decir, aceptan una industrialización 'popular' por sus destinatarios, pero no aquella que sirva de base a la independencia económica nacional.

## Algunas conclusiones

a) El 'redespigue' industrial es más un tema de discusión que una realidad significativa. Durante los últimos años los países desarrollados han consolidado su posición en la exportación mundial de manufacturas (82.6% en 1963 y 83.5% en 1976). Además, exportan al total de nuevos países industriales más de lo que importan desde allí.

b) A corto plazo, los países desarrollados pueden sufrir el problema de la disminución de empleos que provocaría la transferencia de industrias y que aumentaría la actual desocupación; pero a mediano plazo el aumento de las exportaciones hacia los países en desarrollo compensaría con exceso la pérdida de empleos. A largo plazo, el débil crecimiento o la disminución de la población activa (después de 1985 y por lo menos hasta el año 2000) reducirá el ritmo de crecimiento de la economía, salvo que aumente la productividad, se incorpore mano de obra extranjera o se subcontraten en el extranjero algunas actividades intensivas en mano de obra. Las dificultades para realizar las dos primeras soluciones, pueden conducir a la relocalización.

c) Para las empresas transnacionales, la ventaja comparativa más importante es la diferencia de salarios entre países desarrollados y en desarrollo. Los salarios medios en la industria de estos últimos países son 12.5 veces más bajos que en los Estados Unidos; y si se pondera esta cifra por las diferencias de productividad,

se concluye que la empresa transnacional pagará entre 20 y 40% del total que se paga en los Estados Unidos. Además, la productividad de las filiales de las empresas transnacionales en los países en desarrollo suele ser análoga a la de las casas matrices.

d) En los países en desarrollo el proceso de industrialización es el aspecto fundamental de su desarrollo económico. En la base de este proceso está la industria de bienes de capital, como elemento indispensable para afianzar la autonomía nacional. Paralelamente, deberían privilegiarse las industrias productoras de bienes de consumo popular, como complementarias del desarrollo industrial, pero no como su eje.

e) No existe una alternativa excluyente, sino una complementariedad entre la producción industrial para el mercado interno o para la exportación. El mercado fundamental es el interno, pero las exportaciones de manufacturas constituyen un valioso apoyo por el aporte de divisas y, en ciertos casos, porque permite alcanzar la escala de producción requerida. La importancia relativa del mercado externo aumenta en los países pequeños.

f) El modelo de industrialización 'abierto' basado sobre las ventajas comparativas actuales procura hacer prevalecer el bajo costo de la mano de obra y de los recursos naturales (a menudo no renovables), no contribuye a consolidar la autonomía nacional ni el abastecimiento popular y puede conducir a especializarse en el subdesarrollo. Puede constituir la solución para países con escasos recursos naturales y estrecho mercado interno, o coadyuvar el desa-

<sup>55</sup>Véase Héctor Soza, "La discusión industrial en América Latina", artículo incluido en este mismo número de la *Revista*.

rollo en un sistema de industrialización más complejo, pero no será por sí mismo un modelo para los países en desarrollo.

g) El tipo de desarrollo que se atribuye a los nuevos países industriales no puede ser presentado como modelo para el conjunto de países en desarrollo debido a su heterogeneidad y porque los rasgos que se le atribuyen—apertura externa e industrialización en base a ventajas comparativas— son inexistentes o de importancia secundaria en la mayoría de estos países (Japón y Corea del Sur, que son el ejem-

plo exitoso, no tenían al comienzo ventajas comparativas en las actividades que constituyeron la base de su desarrollo industrial y no están abiertos al exterior; y Brasil y México por su lado exportan menos del 5% de su producción de manufacturas).

h) Un modelo basado sobre la 'disciplina laboral' y bajos salarios es muy difícil de mantener sin un fuerte autoritarismo político, la supresión o el control de los sindicatos obreros o la explotación de trabajadores extranjeros.

## Apéndice

### Cuadro A

#### COMPARACION DE LAS ESTRUCTURAS DE IMPORTACION DE PAISES INDUSTRIALES AVANZADOS<sup>a</sup> SEGUN EL CONTENIDO DE TRABAJO CALIFICADO Y DE CAPITAL

(En porcentajes de las importaciones del conjunto de los productos manufacturados)

	Importaciones provenientes de los NPI <sup>a</sup> 1977	Importaciones provenientes de los países del Este <sup>b</sup> 1977	Intercambio entre países desarrollados <sup>c</sup> 1977
<b>Contenido en trabajo calificado: H</b>			
H muy débil	56	41	22
H débil	14	28	32
H medio	15	11	21
H elevado	15	20	25
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<b>Contenido en capital: P</b>			
P muy débil	34	19	6
P débil	34	29	36
P medio	9	7	8
P elevado	23	45	50
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<b>Combinación de los dos criterios:</b>			
(1) H y P elevados	5	14	11
(2) H elevado, P débil o medio	10	5	14
(3) H medio, P elevado	5	5	9
(4) H medio, P débil o medio	10	6	31
(5) H débil o muy débil, P elevado	12	26	12
(6) H débil, P débil o medio	5	7	6
(7) H muy débil, P débil o medio	19	19	11
(8) H y P muy débiles	24	18	6
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: Commission des Communautés Européennes, *Evolution des structures sectorielles*, op. cit., p. 41.

<sup>a</sup>España, Portugal, Grecia, Turquía, Yugoslavia, Hong-Kong, Taiwán, Singapur, Corea, Filipinas, Malasia, Brasil, México, Venezuela, Argentina, Chile.

<sup>b</sup>URSS, Polonia, Hungría, Rumania, Checoslovaquia, República Democrática Alemana.

<sup>c</sup>Países de la OCDE menos España, Portugal, Grecia, Turquía y Yugoslavia.

Cuadro B

PRODUCTIVIDAD, SALARIO NOMINAL Y COSTOS DEL SALARIO POR UNIDAD  
 PRODUCIDA EN LA INDUSTRIA SIDERURGICA  
 (Estados Unidos = 100)

	Mano de obra requerida por unidad producida	Salario nominal por empleado	Costos salariales por unidad pro- ducción
Brasil	447	10	45
Reino Unido	262	38	99

Fuente: Naciones Unidas, *Yearbook of industrial statistics, 1975*, Nueva York, 1977; Organización Internacional del Trabajo, *Yearbook of Labour Statistics*, Ginebra, 1977; Naciones Unidas, *Monthly Bulletin of Statistics*; Commodities Research Unit Ltd., *Study on the degree and scope for increased processing of primary commodities in developing countries, prepared for UNCTAD*, Nueva York, septiembre 1975.

Cuadro C

SALARIO MEDIO POR PERSONA EMPLEADA  
 (Manufactura = 100)

	Textil	Hierro y acero	Metales no ferrosos	Metalur- gia	Total manufacturas
Países en desarrollo <sup>a</sup>	88.0	144.9	157.0	129.0	100.0
Países desarrollados <sup>a</sup>	70.3	123.6	113.9	101.7	100.0
Países desarrollados, excluido Japón	73.2	116.9	111.2	101.5	100.0
Estados Unidos	71.0	128.1	112.2	102.0	100.0

Fuentes: Naciones Unidas, *Yearbook of Industrial Statistics, 1975*, Nueva York, 1977; Organización Internacional del Trabajo, *Yearbook of Labour Statistics, 1977*, Ginebra, 1978; Naciones Unidas, *Monthly Bulletin of Statistics*, Nueva York.

<sup>a</sup>La lista de países considerados se encuentra en la nota 26.

Cuadro D

DISTRIBUCION DE LA MANO DE OBRA EN EL SECTOR MANUFACTURERO  
 Y PORCENTAJE DE LA MANO DE OBRA DEL SECTOR MANUFACTURERO  
 EN EL CONJUNTO DE LA POBLACION ACTIVA OCUPADA  
 (En porcentajes)

	Textil	Hierro y acero	Metales no ferrosos	Meta- lurgia	Total manufac- turas	Manufacturas Población activa
Países en desarrollo <sup>a</sup>	21.2	6.8	3.4	6.5	100.0	3.9
Países desarrollados <sup>a</sup>	7.0	5.4	1.5	5.0	100.0	22.3
Países desarrollados, sin Japón	6.1	5.7	1.6	8.1	100.0	24.3
Estados Unidos	6.3	4.5	1.6	8.2	100.0	22.2

Fuentes: Las mismas del cuadro C.

<sup>a</sup>La lista de países considerados se encuentra en la nota 26.

Cuadro E  
PARTICIPACION DE LOS SALARIOS EN EL VALOR AGREGADO  
(En porcentaje)

	Textil	Hierro y acero	Metales no ferrosos	Meta- lurgia	Total manufacturas
Países en desarrollo <sup>a</sup>	26.3	23.2	22.3	26.6	20.8
Países desarrollados <sup>a</sup>	45.8	44.9	38.0	46.4	41.6
Países desarrollados sin Japón	36.0	29.0	26.7	38.4	34.0
Estados Unidos	50.0	53.0	43.0	45.2	44.0

Fuentes: Las mismas del cuadro C.

<sup>a</sup>La lista de países considerados se encuentra en la nota 26.

Cuadro F  
SALARIOS EN LOS PAISES EN DESARROLLO Y DESARROLLADOS  
POR RAMA DE INDUSTRIA<sup>a</sup>  
(Estados Unidos = 100)

	Textil	Hierro y acero	Metales no ferrosos	Meta- lurgia	Total manufacturas
Países en desarrollo <sup>b</sup>	21.3	9.7	23.0	20.0	17.3
Japón	45.5	29.1	41.0	44.4	44.3
Rep. Federal de Alemania	94.8	83.3	114.2	100.7	99.8

Fuentes: Las citadas en el Cuadro C e I.B. Kravis, Z. Kennesey y otros. *A System of International Comparisons of Gross Product and Purchasing*, Hopkins University Press, 1975.

<sup>a</sup> Para el método, véase la nota 29.

<sup>b</sup> Para la lista de países, véase la nota 26.

Cuadro G  
COMPARACION DE LOS COSTOS SALARIALES POR UNIDAD PRODUCIDA<sup>a</sup>  
(Estados Unidos = 100)

	Textil	Hierro y acero	Metales no ferrosos	Meta- lurgia	Total manufacturas
Países en desarrollo <sup>b</sup>	58.8	37.3	34.4	53.9	39.3
Países desarrollados <sup>b</sup>	89.0	83.3	86.7	84.4	73.6
Japón	71.0	70.5	66.9	65.0	64.3

Fuentes: Las mismas del cuadro C.

<sup>a</sup> Se utiliza la productividad del modo señalado en el trabajo de la O I T citado en la nota 31.

<sup>b</sup> La lista de países considerados figura en la nota 26.

## Cuadro H

COMPARACION DE COSTOS SALARIALES POR UNIDAD PRODUCIDA  
(Manufactura = 100)

	Textil	Hierro y acero	Metales no ferrosos	Meta- lurgia	Total manufacturas
Países en desarrollo <sup>a</sup>	106.2	121.5	98.4	140.3	100.0
Países desarrollados <sup>a</sup>	85.9	145.1	132.3	117.3	100.0
Japón	78.4	140.4	117.0	103.3	100.0
Estados Unidos	71.0	128.1	112.4	102.2	100.0

Fuentes: Las mismas del cuadro C.

<sup>a</sup>La lista de países considerados figura en la nota 26.