Globethics Repository



Fertilidad nacional, Estado-nación y sistema económico mundial [National Fertility, nation-state and global economic system]

This page was generated automatically upon download from the Globethics Repository. More information on Globethics see https://www.globethics.net. Data and content policy of Globethics Repository see https://repository.globethics.net/pages/policy.

Item Type	Article
Authors	Kamppeter, Werner
Publisher	Fundación Friedrich Ebert (FES)
Rights	Creative Commons Copyright (CC 2.5)
Download date	2026-11-12 22:36:00
Link to Item	http://hdl.handle.net/20.500.12424/220007

Nueva Sociedad Nro.137 Mayo-Junio 1995 , pp. 94-119

Fertilidad nacional, Estado-nación y sistema económico mundial

Kamppeter, Werner

Werner Kamppeter: Economista alemán. Autor de varias publicaciones sobre Economía Internacional.

A pesar de enfrentar salarios, contribuciones a la seguridad social e impuestos elevados, así como un extenso conjunto de restricciones y regulaciones, los inversionistas muestran una notoria preferencia por invertir en países altamente desarrollados. Ello es bastante sorprendente, considerando que las empresas tienden a maximizar utilidades y, por lo tanto, a minimizar costos. ¿Por qué razón las empresas escogen invertir en países de salarios, impuestos y regulaciones elevados? ¿No debería la competencia forzarlas a localizar la producción en cualquiera de los muchos países de este mundo en donde la gente está dispuesta a trabajar por salarios mucho menores y donde los impuestos, las regulaciones y las restricciones son insignificantes y fácilmente evitables?

¿Por qué la competencia no impone los niveles salariales, las condiciones laborales, las regulaciones sobre el medio ambiente, etc., que prevalecen, por ejemplo, en la India? O, ¿por qué las economías exitosas del Este asiático o de América Latina han sido capaces de mejorar su ingreso y sus condiciones de vida? Acaso, ¿no deberían haber sido bloqueadas por la competencia de los países con costos aún menores?

Claramente, existe una contradicción entre las previsiones teóricas y la realidad: la competencia debería forzar a las empresas a comprar y localizarse donde es más barato hacerlo. Los márgenes para ingresos diferenciales y precios «políticos» deberían ser pequeños, mientras que los chances de los países de salarios, impuestos y regulaciones reducidas para atraer inversión deberían ser significativos. La competencia en el mercado mundial debería ser inherentemente homogeneizadora, una creencia compartida por Marx y los economistas clásicos y ortodoxos moder-

nos[1] Sin embargo, las realidades de la economía mundial son diferentes: la competencia en el mercado mundial no reduce nada al denominador del país con el salario, los impuestos y las regulaciones más bajas. Por el contrario, las disparidades entre países pobres y ricos han crecido a lo largo de las últimas décadas [2].

Si no podemos explicar esta situación paradójica, es probable que mal interpretemos aspectos fundamentales del funcionamiento de los sistemas económicos internacional y nacional. Por lo tanto, deberíamos ser capaces de responder a la pregunta, ¿por qué las empresas invierten y se localizan en países de salarios, impuestos y regulaciones elevados?, es decir, ¿por qué la competencia los fuerza a hacerlo así?

En la primera parte del presente documento se argumenta que existe, además de capital, trabajo y tierra, un cuarto factor de producción que hace que sea racional para un inversionista seleccionar localizaciones aparentemente caras. Este cuarto factor de producción está compuesto por los ambientes económicos y meta-económicos de regiones y naciones. Estos ambientes son «fértiles» en el sentido de que favorecen el comportamiento de las empresas y, por lo tanto, compensan las desventajas de costo causadas por niveles de salario, impuestos y restricciones elevados. Se argumenta que dichos ambientes no son sólo complejos sino también específicos para una nación; es decir, esas características y cualidades están íntimamente relacionadas al desarrollo de los Estados-nación modernos. Ello explica también la multiplicidad de las diferentes formas de capitalismo existente.

En la segunda parte se ofrece una reinterpretación del funcionamiento de los sistemas económicos internacional y nacional. Para tal fin se asume la existencia de productividades internacionales diferenciadas, así como la «fertilidad» como cuarto factor de producción, y se presenta un modelo rudimentario, aunque realista, de la economía mundial. El mismo sirve para analizar la distribución nacional e internacional del ingreso, el rol del libre comercio y del proteccionismo y la soberanía y responsabilidad nacionales vis-à-vis la competencia en el mercado mundial. El modelo considera la teoría económica convencional aunque, mayormente, con implicaciones y conclusiones opuestas y enfatiza la primacía de la política sobre la economía.

[1]Esta creencia fue, precisamente, la esperanza de los economista clásicos, especialmente de Marx (Hobsbawn, 1964). La teoría económica moderna también tiene pocas dudas de las fuerzas supuestamente expansivas y homogenizadoras de la economía de mercado. (v. Hirshman, 1980)
[2]Más del 80% de la inversión mundial es realizada en los cinco países más ricos y sólo 13% en los cinco más pobres.

Finalmente en la parte tres se discute la posición y las perspectivas de los países pobres. Se propone reconsiderar el rol del Estado y los regímenes de comercio exterior, particularmente el de la sustitución de importaciones, en el desarrollo económico.

I. Ambientes económicos y meta-económicos

En 1986, los países pertenecientes a la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OCDE) habían alcanzado en promedio 75% de la productividad de EEUU. Las economías latinoamericanas, Corea y Taiwán habían alcanzado alrededor de 25%, mientras que el resto del mundo permanecía entre 3 y 10% de ese nivel (ver cuadro 1). ¿Por qué existen dichas diferencias en los niveles de productividad?

Uno podría pensar que ello es debido al mayor uso de capital en los países más avanzados. Ello es implausible por varias razones:

a) Los coeficientes capital/trabajo de ramas industriales comparables entre países avanzados y en desarrollo difieren poco.

b) Los coeficientes capital/trabajo y capital/producto pueden variar fuertemente de una rama industrial a otra. Sin embargo, ramas de alta y baja intensidad de capital pueden encontrarse igualmente en países de salarios elevados y bajos. En efecto, durante las últimas dos décadas, la participación de los países en desarrollo en las industrias química y pesada se ha expandido considerablemente. Por otro lado, el crecimiento de los servicios ha sobrepasado al del sector industrial en todos los países avanzados[3].

c) Generalmente, la tecnología es seleccionada en forma independiente del nivel de los salarios, ya que ciertos estándares deben alcanzarse (el caso de la tecnología-fija).

Aun si fuera posible utilizar más capital para ahorrar mano de obra y salarios, no es claro por qué las empresas deberían hacerlo, si la misma tecnología, o su variante más barata puede ser usada en otros países con salarios menores.

[3]Estos dos ejemplos son análogos a la paradoja de Leontieff y contradicen las expectativas de la teoría de comercio internacional, particularmete el teorema de igualación de los precios de los factores.

Si la alta productividad de los países de la OCDE no puede ser explicada por una mayor intensidad de capital, quizá ella puede atribuirse a la mayor calidad de sus recursos humanos.

a) Existen pocas dudas de que los sistemas de educación básica, superior y técnica de los países de la OCDE son superiores en calidad y cantidad a los de la mayoría de otros países. Sin embargo, una mirada más cercana a los sistemas educativos de, por ejemplo, Alemania, Japón o EEUU revela enormes diferencias y deficiencias. Con la excepción de lectura y matemáticas básicos, las relaciones entre los sistemas educativos y el comportamiento e innovación económicos, son difíciles de establecer y, en todo caso, escasamente entendidas.

b) Mejor entendida es la importancia del «entrenamiento en el trabajo» o del «aprender haciendo». En este caso, sin embargo, debería ser más beneficioso para las empresas entrenar y emplear su personal en los países de bajo costo.

¿Por qué existen dichas diferencias en los niveles de productividad?

Considerando que la educación ha sido de una importancia notable en el desarrollo de todos los países avanzados[4], el argumento de los recursos humanos no puede descartarse completamente. Sin embargo, éste es, seguramente, muy débil para explicar las enormes diferencias en productividad.

Por consiguiente, ¿qué aspecto adicional puede explicar dichas diferencias? Ciertos indicios pueden encontrarse en un examen de los factores que determinan las decisiones de localización de las firmas metal mecánicas alemanas[5]. Como era de esperarse, el alto nivel de los salarios y los beneficios adicionales, el tiempo de trabajo, las leyes laborales, los impuestos y las regulaciones gubernamentales son considerados como factores negativos de localización por las empresas entrevistadas. Por otro lado, las calificaciones laborales, la productividad laboral, la estabilidad política, la cercanía a los mercados de compradores e insumos productivos y, finalmente, la calidad de la infraestructura son considerados como factores localizacionales positivos.

Tomando en consideración otros estudios[6] , puede pensarse que las siguientes agrupaciones incluyen los más importantes factores localizacionales:

[4]Morris/Aldema, 1989, p. 1426
[5]Ruppert, 1988
[6]Ver Kamppeter, 1986 y 1990

1) Ambiente económico (multiplicidad y profundidad en la disponibilidad de insumos, tecnologías, conocimiento, mano de obra calificada, servicios, información, nuevos conocimientos, etc.; soporte y subsidios estatales; dimensión de la demanda esperada para productos o servicios de la empresa). Claramente, el Estado juega un importante rol en muchas de estas áreas.

2) Infraestructura física (electricidad, agua, disposición de desperdicios, sistemas de transporte y comunicación, etc.). Además de los costos de dichos servicios, es importante su eficiencia, confiabilidad y grado de diferenciación.

3) Infraestructura pública (judicial, administrativa y regulatoria): orden legal, seguridad y eficacia de los contratos, burocracias funcionales, eficientes y «no-burocráticas», instituciones adecuadas y estables para la formulación de la política económica y la resolución de conflictos.

4) Patrones motivacionales y culturales de interacción social[7]. A través de dichas interacciones se forman las motivaciones y disposiciones, los patrones de comunicación, cooperación y competencia, etc., de individuos y grupos. Ellos son la raíz de las diferencias nacionales en, por ejemplo, las formas y estilos de gerencia de las empresas estadounidenses y japonesas.

5) Infraestructura social (educación, sistemas de seguridad social, etc.); estos sistemas juegan un rol central en la «producción» de mano de obra valiosa, de calificaciones diversas, y en su permanente utilidad. Además, ellos pueden generar una identificación positiva con el sistema económico y político de un país y tener efectos favorables en la motivación y disposición laboral individuales. Finalmente y más importante,

6) Estabilidad política, institucional y económica (decisiones de inversión, proyecciones de ventas, etc., dependen fuertemente de expectativas estables.)

Dichos factores localizacionales son importantes porque las firmas dependen en múltiples formas de ellos. Los beneficios de las infraestructuras física, pública y social (2, 3, 5) son obvios y no requieren mayores comentarios. El impacto del ambiente económico (1) sobre las empresas es decisivo: su diversidad y densidad, así como la disponibilidad de bienes, calificaciones, información y posibilidades de contacto ejercen una significativa influencia sobre la clase y el grado de especializa-

[7]Ehrke, 1989, p. 32

ción de las empresas y, por ende, sobre sus estructuras organizacionales, costos operativos, riesgos e incertidumbres.

Por lo tanto, la coordinación de las firmas con el ambiente económico es de importancia central para su éxito o fracaso. Cuanto mejor sea éste, mayor será la facilidad para estar informado sobre competidores, nuevas tecnologías, mercados, etc., y mayores serán las oportunidades para descubrir a tiempo los riesgos potenciales y, también, los nuevos nichos potenciales para desarrollos futuros[8].

Al mismo tiempo, la diversidad y profundidad en la especialización de las empresas son directamente responsables por la diversidad y complejidad del ambiente económico como un todo. Debido a que las empresas son forzadas a adaptarse a los cambios en su ambiente económico, este ambiente cambia en sí mismo. Mientras cambia, descubre nuevos nichos potenciales que pueden ser ocupados por las empresas. Una vez que éstos son ocupados, los ambientes se diferencias más aún: por lo tanto, la diversificación de nichos y la evolución del ambiente económico son procesos que se refuerzan mutuamente[9].

Estos procesos se correlacionan positivamente con el tamaño de la economía. Los factores localizacionales 2, 3 y 5 se correlacionan positivamente, al menos hasta cierto nivel, con el tamaño. Por lo tanto, puede esperarse que las ventajas localizacionales y el crecimiento económico se refuercen mutuamente[10].

En los procesos de diversificación de nichos y evolución ambiental los patrones de interacción motivacional y socio-cultural (4) resultan significativos: motivaciones, disposiciones para el trabajo, concientización, disciplina, confianza[11], nacionalismo, creatividad pueden ser de gran importancia para el comportamiento de las empresas y de las burocracias y para el desarrollo de un país[12] . Es común asociar el desa-

[8]McDermott/Taylor (1982) distinguen cuatro tipos de ambientes "ambiente de tarea", "ambiente de dominio" (con el cual una firma puede tener un contacto potencial, dada la actividad o el rango de actividades que realiza), "ambiente global", que es visto e interpretado a través del a"ambiente societal", es decir, "los atributos e idiocincracias de los sistemas cultural, político, social y económico".
[9]La terminología es análoga a la empleada en la moderna teoría de la evolución biológica (v. Kamppeter, 1986)
[10]Esto puede explicar por qu´el crecimiento económico y el crecimiento de la productividad se correlacionan positivamente (la llamada Ley de Verdoom)
[11]«La confianza es un importante lubricante del sistema social. Es extremadamente eficiente, el poder confiar en la palabra de otras personas ahorra muchas dificultades (...) Desafortunadamente, no es un bien que puede comprarse fácilmente. Si uno tiene que hacerlo, empieza teniendo dudas sobre aquello que compró». (Arrow, 1974, p. 22). La confianza reduce el riesgo de un comportamiento oportunista.
[12]Ver Dore, 1988; Ehrke, 1989.

rrollo europeo o estadounidense con la ética protestante del trabajo o el exitoso desarrollo reciente de los países del sudeste asiático con el neoconfucionismo [13].

Por lo tanto, puede señalarse que las agrupaciones localizacionales 1 a 6 forman el ambiente económico (1) y meta económico (2 a 6) de las empresas. Con los altamente «fértiles» ambientes de las naciones avanzadas, las empresas pueden obtener las ventajas de la especialización y de la reducción de costos, riesgos e incertidumbres.

Estas ventajas son, en apariencia, suficientemente grandes para compensar los costos directos e indirectos elevados característicos de esos países - de otra manera las empresas no se localizarían allí -.

Si lo anterior es correcto, entonces el ingreso y el bienestar de una nación dependen de la fertilidad (i.e. calidades que refuerzan la fertilidad) de sus ambientes económicos y meta económicos. Las naciones pueden competir internacionalmente si los niveles de fertilidad se corresponden con sus niveles de salarios, impuestos y restricciones. La productividad o el ingreso per cápita pueden entonces considerarse, descontando los márgenes de error de tales estadísticas, como una medida aproximada del rendimiento de los ambientes nacionales.

En este punto, aparecen varias preguntas: ¿mediante qué mecanismos económicos los ingresos de la fertilidad se transforman en salarios, impuestos, restricciones y utilidades?; ¿cómo se distribuyen? Si la fertilidad de una nación mejora ¿qué sucede con la competitividad de las otras naciones?; ¿qué sucede cuando ciertas actividades o empresas se vuelven menos dependientes de los ambientes altamente desarrollados y se mueven a otros países?, ¿la inversión extranjera directa y el comercio internacional mejoran el bienestar?, ¿qué se puede decir acerca de proteger a las industrias? A fin de responder tales preguntas, se presenta a continuación un modelo de la economía mundial.

II. Rentas de la fertilidad y el sistema económico mundial

1. Un modelo de la economía mundial

La competencia juega un rol importante en los mercados internacionales de capital, bienes y servicios. Por otro lado, la competencia es casi inexistente en los mercados internacionales de trabajo. Estos son fragmentados nacionalmente y el acceso de la mano de obra extranjera es severamente restringido en términos generales.

[13] Ver Ham Jae-bong, 1991; Dore, 1988.

A fin de no alejarnos demasiado de la realidad, el modelo hace los siguientes supuestos: 1) mercados internacionales perfectamente competitivos para capital, bienes y servicios; 2) mercados nacionales de mano de obra fragmentados; 3) existencia de productividades diferentes entre los países.

El modelo básico. Siguiendo las líneas de David Ricardo, se suponen dos países, Inglaterra y Portugal. A diferencia de Ricardo, la productividad es mayor en Inglaterra que en Portugal. No existe Estado para cobrar impuesto o establece rregulaciones. El oro es usado como medio de pago. Los mercado nacionales para capital, bienes y servicios son perfectamente competitivos.

¿Cómo funciona la economía mundial bajo esas condiciones? Debido a la competencia en los mercados de bienes y servicios, los precios son uniformes en Inglaterra y Portugal. Debido a la competencia en los mercados de capital, una tasa uniforme de utilidades prevalece en ambos países. Esto significa que las empresas en Inglaterra, aunque su productividad sea mayor, no pueden obtener utilidades mayores que las empresas en Portugal. Por lo tanto, la mayor productividad en Inglaterra sólo puede beneficiar a la mano de obra en dicho país.

Veamos cómo se obtiene este resultado: si los salarios fueran similares en ambos países, la producción sería más rentable en Inglaterra. El capital fluiría de Portugal a Inglaterra, expandiendo la producción y el empleo en dicho país. La mano de obra en Inglaterra resultaría escasa y los salarios se elevarían hasta absorber la diferencia de productividad. Si lo hacen por encima de dicho nivel, la producción en Portugal resultaría nuevamente competitiva. Por lo tanto, sólo es posible un equilibrio cuando el ingreso de la fertilidad derivado de la mayor productividad en Inglaterra es absorbido a través de salarios más elevados en dicho país.

El modelo básico más el Estado. Introduzcamos ahora un Estado en Inglaterra. A través de los impuestos recolecta parte del ingreso nacional. Si las utilidades están sujetas a impuestos, entonces, debido a que los precios están dados por la competencia internacional, los salarios deben reducirse. Sólo a través de ello, las utilidades netas pueden permanecer al nivel del mercado mundial. Por lo tanto, las utilidades no pueden estar sujetas a impuestos sólo los salarios pueden estar gravados por un impuesto a los ingresos (debido a su inmovilidad la mano de obra no puede evitarlo).

Si se aplican impuestos indirectos[14], los ingresos del capital y la mano de obra pueden ser objeto de impuestos. En el primer caso, sólo en el caso en que sea usado para consumo privado (debido a que un impuesto indirecto sobre los bienes de inversión reduce la tasa de rentabilidad).

La aplicación de restricciones a las actividades de una empresa es equivalente a la aplicación de impuestos directos. Ya que las utilidades no pueden ser afectadas, dichos impuestos implícitos, necesariamente, reducen los ingresos de la mano de obra.

No existe razón por la cual los impuestos y las restricciones no puedan absorber más que el ingreso de la fertilidad inglesa. A su vez, el Estado portugués puede también aplicar impuestos y restricciones. Sin embargo, la carga para la mano de obra es mayor debido a que el ingreso de la fertilidad en Portugal es menor. Por lo tanto, con la excepción de un impuesto al consumo sobre el ingreso proveniente de las utilidades, los impuestos y las restricciones, tanto en Inglaterra como en Portugal, son pagados necesariamente de los ingresos de la mano de obra, sea este ingreso «básico» o ingreso de la fertilidad.

El modelo básico, más Estado y dinero. Si el oro es reemplazado como medio de pago con papel moneda, el equilibrio en el mercado mundial puede alcanzarse a través del mecanismo de la tasa de cambio. Si, por ejemplo, las rentas de la fertilidad en Inglaterra no son absorbidas completamente a través de los salarios y los impuestos, es más favorable producir en Inglaterra que en Portugal. Los capitales fluirán desde Portugal a Inglaterra y la producción inglesa y las exportaciones a Portugal se incrementarán, mientras que la producción y las exportaciones portuguesas decrecerán. El mercado cambiario corregirá el desequilibrio resultante a través de la revaluación de la libra esterlina vis-à-vis el escudo. Los términos de comercio ingleses mejorarán y los consumidores ingleses se beneficiarán.

Alternativamente, como se mostrara anteriormente, los impuestos o los salarios pueden ser incrementados. Ello representa un conflicto distributivo entre el Estado, la mano de obra y los consumidores (sin participación del capital, ya que la tasa de utilidades se determina por la competencia en el mercado mundial). El Estado puede imponer su poder monopólico elevando la tasa de los impuestos. La escasez de mano de obra, la organización sindical o el apoyo estatal pueden derivar en incrementos salariales. Por su parte, los consumidores pueden conseguir meno-

[14]Los bienes importados de Portugal también pagarían impuestos.ción para un desarrollo económico exitoso (Hirshman, 1987; Broad/Cavanagh, 1988; Ehrke 1989).

res precios sólo si pueden oponerse exitosamente a las intenciones del Estado y la mano de obra o si estos últimos renuncian, con conocimiento o sin el, a absorber las rentas de la fertilidad.

Por otro lado, si los impuestos y los salarios en Inglaterra son elevados por encima de las rentas disponibles de la fertilidad pueden suceder dos cosas: primero, que una recesión fuerce a los impuestos y a los salarios a reducirse restaurando la tasa de utilidades o, segundo, que las utilidades sean restauradas a través de inflación y devaluación. En el primer caso, todo el mundo sufre las consecuencias; en el segundo, los consumidores, mientras que la mano de obra y el Estado pueden mantener una parte de lo que trataron de tomar inicialmente (ya que también son consumidores).

2. Distribución del ingreso, política y soberanía nacional

Queda claro que la distribución del ingreso es un asunto de política en el modelo descrito, no siendo ello un accidente como se verá a continuación. En la teoría económica común, la distribución del ingreso entre el capital y la mano de obra es resuelta por la fuerza del mercado, mientras que el Estado es responsable de la provisión de bienes públicos y, por razones políticas y sociales, de la redistribución del ingreso. Los consumidores son vistos como los principales beneficiarios, ya que se supone que la competencia producirá los más bajos precios posibles. En el modelo indicado, sólo la tasa de utilidades es determinada por las fuerzas del mercado, mientras que el Estado, la mano de obra y los consumidores compiten por el saldo de ingreso.

Considerando el poder monopólico que el Estado puede ejercer (despótica o legítimamente) dentro de su territorio y el poder que es conferido a la mano de obra a través de la escasez, organización o apoyo estatal, los consumidores tenderán a situarse en una posición relativamente débil. La principal razón deriva del hecho que los consumidores son un grupo heterogéneo que incluye ricos y pobres, trabajadores, capitalistas, el Estado, las empresas, pensionistas y una variedad de grupos e instituciones que reciben subsidios públicos y privados. Tal conglomerado es difícil de organizar[15]. Por lo tanto, es de esperar que los consumidores tengan poca influencia política.

El poder del Estado puede fácilmente reconocerse en la notoria expansión de su participación en el ingreso nacional en los países de la OCDE así como en muchos

[15]Cf. Olson, 1982, capítulo 2.

otros[16]. El poder de la mano de obra puede reconocerse en la regla ampliamente aceptada de que los incrementos salariales deben ser similares al incremento de la productividad total. Lo que hubiera favorecido a los consumidores es una reducción en los precios en correspondencia con los avances en dicha productividad. La debilidad de los consumidores puede apreciarse igualmente en la necesidad de los bancos centrales cuya tarea básica es combatir la inflación, aunque la deflación debería ser el resultado normal.

Nuestro modelo implica, entonces, que la distribución del ingreso es un asunto de política, instituciones políticas y, posiblemente, tradiciones. No es determinada por las fuerzas del mercado nacionales o internacionales. Ellas, en el mejor de los casos, juegan un rol subsidiario.

La importancia de la política es reforzada si abandonamos el supuesto, claramente irreal, de competencia perfecta en los mercados nacionales de bienes, servicios y capital. Una vez que se permite la consideración de monopolios, oligopolios, asociaciones empresariales, relaciones simbióticas entre el Estado y las empresas, etc, el número de actores, algunos de ellos poderosos, se incrementa. Con ellos, la importancia de la política, de los grupos de interés y de poder, obviamente, también se incrementa. Claramente, el conflicto y la cooperación de varios intereses en tales condiciones difícilmente puede limitarse exclusivamente a preguntas de distribución del ingreso. En cambio, otros campos económicos resultan igualmente politizados, mientras que la política resulta penetrada por los intereses económicos.

Con el incremento del número de actores, la complejidad y los peligros del juego político aumentan exponencialmente. Ya que la estabilidad política es un importante factor de localización, es indispensable institucionalizar el conflicto y hacer esfuerzos para la construcción de un consenso nacional. Los «Estados corporativistas» de la Europa occidental, América del Norte y Japón son respuestas a esta necesidad [17]. Por otro lado, los arreglos institucionales y el funcionamiento interno de dichos países varía en forma notoria. Ello resalta, al menos con respecto a los países de alta fertilidad, que el poder homogeneizador de la competencia internacional se empequeñece dentro de sus fronteras y que la soberanía nacional en asuntos políticos e institucionales permanece intocada.

[16] Debido a que los contribuyentes futuros difícilmente se encuentran en posición de resistirse, probablemente no es un accidente que la deuda pública haya venido incrementándose tan fuertemente en muchos países.
[17] Cf. Schmitter/Lehmbruch, 1979; Lodge/Vogel, 1987; Scharf, 1993.

3 Rentas de la fertilidad y derechos de propiedad

El término «fertilidad», ha sido utilizado repetidamente, en forma conciente, porque los ambientes económicos y meta-económicos que refuerzan la productividad corresponden, conceptualmente muy cerca, a la fertilidad de la tierra cultivada: los agricultores que cultivan sus cosechas en condiciones óptimas de clima y suelo obtienen ingresos más altos que aquellos que cultivan los mismos productos bajo condiciones menos ideales. Ya que este mayor ingreso se debe a la diferencia de fertilidad de la tierra. David Ricardo lo denominó «renta diferencial». Como la fertilidad puede ser cuantificada, las rentas diferenciales también pueden serlo. La renta diferencial pertenece, por supuesto, al propietario de la tierra. Los derechos de propiedad de la tierra tienen un precio (el valor actual de las rentas futuras) y pueden ser comercializados. La fertilidad de la tierra pueden mejorarse, por ejemplo, a través de irrigaciones, que elevan el valor de la tierra.

A estas alturas, probablemente no es difícil para el lector reconocer la analogía entre fertilidad de la tierra y la fertilidad de los ambientes económicos y meta-económicos. Esta fertilidad puede cuantificarse también, por ejemplo, en términos del producto interno bruto por hora de trabajo (ver cuadro 1), o el ingreso nacional per cápita o el ocio per cápita (las horas de trabajo anual varían en gran medida entre los diversos países). Esta fertilidad puede también incrementarse, por ejemplo, a través de inversiones en educación o en sistemas de transporte.

Sin embargo, aquí la analogía se interrumpe abruptamente porque los derechos de propiedad de esas rentas de la fertilidad no pueden especificarse y, mucho menos, comercializarse. Esta es la razón subyacente de por qué la distribución de esas rentas de la fertilidad es un asunto político e institucional [18].

4. Estado y poder del consumidor

Debería enfatizarse que nuestro modelo depende crucialmente, primero, de la existencia de diferenciales en las productividades nacionales, y segundo, de la interferencia política con el mecanismo del mercado. Ello resulta claro si eliminamos los supuestos de un Estado que aplica impuestos y restricciones y de mercados laborales fragmentados nacionalmente. En tal escenario, existe un solo mercado laboral mundial y un solo nivel salarial (abstrayendo las calificaciones). Bajo estas condiciones, la competencia fuerza a las empresas a invertir en una Inglaterra de mayor productividad, mientras que la mano de obra es forzada a movilizarse desde Por-

[18] La carencia de derechos de propiedad precisos puede llevar a miembros y actores de una nación, considerar que los beneficios derivados del total de la economía y la sociedad son mayores que las contribuciones de sus diferentes partes. Por lo tanto, pueden llegar a sobrestimar su propia contribución y sentir, honestamente, que otros viven a costa de ellos.

tugal a Inglaterra. Al final, toda la producción se concentraría en Inglaterra[19], mientras que Portugal se vería desindustrializado, y hasta despoblado [20]. Naturalmente, los consumidores serían los más beneficiados con esta situación, ya que los precios llegarían a su más bajo nivel posible y, por lo tanto, el excedente del consumidor sería máximo.

Inglaterra puede no desear tantos trabajadores portugueses y cerrar sus fronteras. Tal decisión haría la mano de obra escasa y elevaría los salarios y los precios. El excedente del consumidor se reduciría. Sin embargo, ya que la mayor parte de los consumidores son trabajadores cuyos salarios se incrementarían, ellos no se verían afectados en demasía. Los precios más altos tendrían que ser pagados igualmente por los consumidores en Portugal, no obstante que los salarios allí permanecerían bajos, de tal modo que los consumidores portugueses se verían afectados. Por otro lado, salarios bajos significan precios bajos para los bienes y servicios consumidos por los ingleses, de tal modo que los consumidores ingleses serían beneficiados claramente. Por lo tanto, un intercambio desigual comenzaría a existir entre Inglaterra y Portugal. Ello es debido a las diferencias en el poder de compra internacional de sus ingresos que depende a su vez de las diferencias de fertilidad entre los dos países[21].

Igualmente, Inglaterra podría cerrar sus fronteras y establecer impuestos y restricciones a las actividades empresariales a tal punto que todas las rentas de fertilidad sean absorbidas. Entonces los salarios se mantienen igual mientras que los precios se elevan.

Ambos, consumidores ingleses y portugueses, pierden en este caso. El Estado inglés, por supuesto, es el gran ganador. El Estado puede usar su poder y su ingreso para mejorar las condiciones de fertilidad del país. Puede también establecer estándares ambientales y de salud más elevados, cuidar de los pobres, viejos, enfermos o impedidos, «invertir» en un ejército poderoso, una burocracia boyante, una magnífica ciudad capital o en fuerzas policiales o de inteligencia para controlar los descontentos populares, etc.

[19] Abstrayendo los costos de aglomeración y congestión.

[20] Ello dependería de la capacidad de absorber mano de obra por parte de la economía inglesa y del nivel de los salarios. Si el primero es limitado o el segundo demasiado bajo para criar niños, entonces los portugueses restantes retrocederían a una situación productiva de subsistencia (no-mercado), (cf. Kamppeter, 1987).

[21] Existen diferencias esenciales con la teoría de Emmanuel (1969). En nuestro modelo las utilidades son determinadas por la competencia internacional y no existe una redistribución del valor del excedente. En lugar de ello, uno podría decir que la mano de obra de alto valor explota a la mano de obra de bajo valor.

Cualquiera sea la opción que se tome, es claro que los países de alta fertilidad pueden llegar a tener cierta combinación de ciudadanos ricos y un Estado rico y poderoso. Por lo tanto, no resulta sorprendente que haya países en que el Estado se apropia del 60% del ingreso nacional (como en Suecia y Holanda) y otros donde este porcentaje alcanza a «sólo» 35% (como en el Japón y los Estados Unidos)[22]. Por otro lado, países con baja fertilidad sólo pueden tener Estados pobres y ciudadanos pobres.

5. Ventajas comparativas

Los países se benefician de la fertilidad de sus ambientes económicos y meta-económicos debido a que refuerzan la productividad de sus empresas. Ello es válido independientemente de que comercien o no con otros países, lo que puede ilustrarse con un ejemplo numérico. Supongamos que sólo se producen dos bienes. En Inglaterra se requieren 10 y 100 horas de mano de obra para producir una tonelada de acero y un automóvil, respectivamente. En Portugal el tiempo requerido es de 20 y 200 horas, respectivamente.

	Inglaterra	*Portugal*
1 TM acero	10 horas	20 horas
1 automóvil	100 horas	200 horas

Inglaterra es más eficiente tanto en la producción de acero como de carros. Si los costos de la mano de obra son los mismos, los carros ingleses son más baratos e inundan el mercado portugués. Los desequilibrios comerciales y financieros resultantes son corregidos, por ejemplo, a través de una revaluación de la libra.

El equilibrio es establecido una vez que los costos laborales ingleses son 100% superiores a los portugueses. A estos valores, ellos son proporcionales a los diferenciales de productividad nacional. El mismo resultado puede alcanzarse a través de la elevación de salarios e impuestos en Inglaterra reduciendo los salarios e impuestos en Portugal. En el nuevo equilibrio el comercio cesa completamente. Las diferencias de ingresos, persiste, por supuesto.

	Inglaterra	*Portugal*
1 TM acero	10 horas	30 horas
1 automóvil	100 horas	200 horas

[22] El total de los gastos del gobierno como porcentaje del PIB en 1986 alcanzó a 58% en Holanda, 36% en Japón y 37% en EE.UU. (Maddison, 1989, p. 71).

A fin de entender los beneficios adicionales que pueden obtenerse del comercio, asumamos que hay diferencias relativas en costos de producción de acero y automóviles. En el siguiente ejemplo, ellos se mantienen a 10:100 en Inglaterra y se elevan a 30:200 en Portugal. El comportamiento en Inglaterra es superior en ambos, acero y carros, aunque Portugal ahora produce carros en relación a acero más eficientemente que Inglaterra, mientras que Inglaterra es más eficiente en la producción de acero en relación a carros. Si Portugal ahora vende los carros a Inglaterra e Inglaterra vende acero a Portugal ambos países pueden beneficiarse. Esto es lo que se conoce como la teoría de Ricardo sobre ventajas comparativas, y su lógica es impecable (al menos para el caso de dos bienes y de dos países).

Sin embargo, uno puede dudar que esas ganancias de bienestar pueden ser grandes tanto absoluta como relativamente. Primero, uno tiene que notar que los patrones del comercio internacional no muestran la especialización país/producto de la teoría. En cambio, las mismas clases de mercadería son comerciadas desde, hacia y entre los países desarrollados (el así llamado comercio «intraindustrial»), mientras que el comercio con los países subdesarrollados es fundamentalmente comercio basado en recursos (riquezas minerales, petróleo, clima, mano de obra barata) y, por lo tanto, corresponde a ventajas absolutas y no comparativas [23].

Segundo, estudios empíricos «normalmente sugieren que el grado de protección es tan sólo de menor importancia para el nivel de ingreso per cápita»[24], lo cual significa que las ganancias del comercio no pueden ser muy grandes. En este sentido, ha sido estimado que el Mercado Común ha contribuido menos que el 2% al consumo de productos industriales en su interior[25].

Podemos concluir, por lo tanto, que el nivel del ingreso nacional depende principalmente de la fertilidad nacional. El comercio permite beneficios adicionales aunque sólo menores. Es por ello sorprendente el énfasis puesto por economistas, instituciones como el FMI y gobiernos en el libre comercio como medio para obtener niveles de bienestar más elevados, y cuán poca atención y energía es dedicada al entendimiento de las condiciones que explican las enormes diferencias en las capacidades de generar ingreso y bienestar entre las naciones[26].

[23]C f. Kamppeter, 1985.
[24]Olson, 1987, p. 242.
[25]De acuerdo a estudios de Kreinin, Truman y Balassa (ibid.). El Informe Cecchini sobre «Europa 1992» espera de la remoción de barreras al comercio, ganancias de bienestar de sólo 0,2-0,3% del PIB de los países de la Unión Europea. Otros 2,0-2,4% deben ser obtenidos a través de la eliminación de restricciones discriminatorias contra empresas extranjeras, la aplicación de normas industriales europeas y la eliminación de otras prácticas restrictivas Cecchini, 1988, p. 187)
[26]Excepciones notables a esta situación son Porter (1990) y Morris/Adelman (1990).

6. La ideología del libre comercio y la práctica común del proteccionismo

El horizonte de tiempo de los mercados es usualmente bastante corto. Por lo tanto, el libre comercio puede, en el mejor de los casos, permitir una optimización de las ventajas comerciales de un país en el corto plazo. Ventajas de comercio futuro e intereses de un país no son aprovechados por el libre comercio y quienes lo practican. En contraste, la mejora en el bienestar de un país es un proceso complejo y de largo plazo, que se orienta a cambiar las ventajas competitivas nacionales[27]. Por lo tanto no es un accidente que el desarrollo económico haya ocurrido, casi sin excepción, a espaldas de la competencia del mercado mundial [28].

Para estar seguros, un país orientado a las exportaciones y fuertemente competitivo como Alemania tiene un fuerte interés en el libre comercio[29]. Sin embargo, es igualmente claro que los otros países que se benefician menos del comercio internacional pueden tener interés en protegerse de la competencia del mercado mundial. En realidad, a pesar de la retórica, Alemania es altamente proteccionista en áreas tales como carbón, acero, construcción de barcos y agricultura. Y no es un accidente que la OCDE, el GATT y UNCTAD hayan venido señalando año tras año el creciente proteccionismo de los países desarrollados.

El libre comercio es la ideología hipócrita de las naciones económicamente poderosas.

Por supuesto, es difícil negar que las variedades existentes de proteccionismo (tarifas, cuotas, restricciones voluntarias a las exportaciones, arreglos ordenados del mercado, normas y estándares nacionales, subsidios a las empresas, etc.) implican pérdidas de bienestar a los consumidores y a los que pagan impuestos[30] . Estas pér-

[27]«La ventaja comparativa no es, ciertamente, algo dado y estático, sino algo que es hecho o alcanzado» (Olson, 1987, p. 255).

[28]Entre los países que experimentaron altas tasas de crecimiento con bajos niveles de integración en el mercado mundial o con políticas proteccionistas activas, se encuentran los EEUU desde 1940-1950, Alemania hasta 1945, los países latinoamericanos desde 1940 a 1980, la Unión Soviética después de 1938, Australia desde 1930 (cf. Kuznets, 1966; Gordon, 1988). También en Corea y en Taiwan el apoyo estratégico al proceso de desarrollo ha sido de importancia central (Fei et al., 1986; Cumings, 1984). Tasas altas de crecimiento con una mayor integración al mercado mundial y sin una fuerte dirección gubernamental puede encontrarse solamente en la lnglaterra del siglo XIX (aunque no debe sobre estimarse el nivel de integración y competencia en el período; Harvey, 1982, p. 144). La integración en el mercado mundial no puede ser considerada como una precondición para un desarrollo económico exitoso.

[29][«Cuando Ricardo estableció el caso contra la protección él estaba apoyando los intereses económicos británicos. El libre comercio arruinó a la industria portuguesa (...) el libre comercio para otros es de interés para el competidor más fuerte en los mercados mundiales (...) la doctrina del libre comercio, en la práctica, es una forma más sutil de mercantilismo» (J. Robinson, 1977, p. 1.336).

[30]Por ejemplo, los contribuyentes y los consumidores subsidian a cada persona empleada en la agricultura (promedios 1979-81) en EEUU con 7,453 ECU, en Canadá con 4,203 ECU, en Japón, con 4,090 y en la Unión Europea con 7,456 ECU (o 42,43,104 y 93% del respectivo valor agregado bruto

didas pueden pesar más que las mejoras futuras esperadas de productividad e ingreso. A la vez, dichas pérdidas, como es sabido, son de pequeña importancia cuando las condiciones políticas en un país requieren emplear políticas proteccionistas. Por otro lado, ningún país puede ser obligado a ser proteccionista. Cualquier país puede escoger el libre comercio: el que algunos países tengan costas rocosas, no implica que otros tengan que bloquear sus bahías[31]. Los beneficios del libre comercio pueden ser obtenidos sin reciprocidad. Igualmente, la soberanía nacional incluye la posibilidad de suscribir acuerdos de comercio internacional [32].

Por lo tanto, nosotros encontramos que el libre comercio es la ideología hipócrita de las naciones económicamente poderosas. El proteccionismo es una práctica omnipresente[33]. Para una nación y sus ciudadanos puede ser perfectamente legítimo proteger o subsidiar ciertos intereses o actividades económicas. Igualmente, la distribución de los costos y beneficios del libre comercio del proteccionismo es una cuestión de políticas nacionales. En principio cada país es libre de determinar bajo qué régimen quiere organizar sus relaciones económicas con el exterior. El libre comercio no puede ser una norma internacional generalmente válida, excepto cuando es aceptado voluntariamente por todas las naciones.

7. La economía mundial y el ajuste nacional

Hemos visto que las naciones son, en la lógica de nuestro modelo, soberanas en asuntos tales como la distribución del ingreso o en políticas de comercio, regional, industrial, social y de empleo. Su soberanía naturalmente incluye políticas monetarias y fiscales, y se extiende en la práctica a todas las áreas de las políticas económicas y regulaciones internas y externas.

Naturalmente, la soberanía está limitada a los asuntos dentro de las fronteras de una nación. Ninguna nación puede ser soberana con respecto a los cambios en la

---

en la agricultura a precios del mercado; OCED, 1987, p. 23). De acuerdo a un reciente estudio del GATT, la política agrícola de la Unión Europea costó a los consumidores europeos en 1992 US$ 450 per cápita, mientras que la política agrícola estadounidense costó a los consumidor US$ 36O per cápita (Tageszeitung, 17/8/1993, p.7). Muy pocas actividades no se encuentran subsidiadas. Los subsidios públicos a las empresas en Alemania alcanzaron en 1986 más de DM 40 mil millones, equivalente al 2,4% del PIB, una cantidad bastante menor que el promedio en la Unión Europea (OECD, 1988, p. 51).

[31]Krugman, 1986, p. 11.

[32] Por supuesto, la soberanía nacional puede ser dañada por las relaciones del poder internacional y tales acuerdos pueden no ser completamente voluntarios. Nuestro argumento es que la soberanía nacional no es deteriorada por la competencia en el mercado mundial.

[33]En última instancia, aun la educación pública también debe considerarse proteccionista, ya que eleva la competitividad futura de un país. Lo que sea considerado en términos prácticos y conceptuales como una barrera no arancelaria se encuentra limitado sólo por la imaginación y la buena voluntad.

competitividad y estructura que emanan de la economía mundial. Ellos descansan fuera del dominio y control aún de las naciones más grandes. Por lo tanto, uno tiene que preguntar: ¿la economía mundial fuerza a los países a procesos de ajuste económico que de otra manera no aceptarían voluntariamente?

En el caso más simple, Inglaterra experimenta un mejoramiento general de sus condiciones de fertilidad que incrementan el comportamiento de todas las empresas por igual. Si el ingreso de la renta diferencial adicional es absorbida, por ejemplo, a través de salarios mayores, entonces los precios relativos, la composición del producto y la posición competitiva internacional de la economía inglesa se mantiene inalterada. Ya que los ingresos más altos en Inglaterra originan importaciones mayores de bienes portugueses, Portugal se beneficiaría en cierto grado[34].

Si, por otro lado, el ingreso de la renta diferencial adicional no es absorbido a través de impuestos, salarios o regulaciones, entonces los consumidores ingleses se beneficiarían con precios más bajos. Sin embargo, a dichos precios, las empresas inglesas resultarían más competitivas internacionalmente. El equilibrio requiere entonces una revaluación de la libra. Como ello hace más baratas las importaciones desde Portugal, los consumidores ingleses se benefician nuevamente. Sin embargo, los consumidores portugueses probablemente se beneficiarán también ya que los bienes importados desde Inglaterra, asumiendo elasticidades normales, resultarían un poco más baratos. En esta medida ambos países se benefician.

Sin embargo, si la composición de la producción es diferente en Inglaterra y Portugal, algunos ajustes serán necesarios en la producción, empleo, etc., en ambos países. Estos ajustes son impuestos sobre Portugal por los incrementos en la productividad en Inglaterra, i.e. por los cambios competitivos en la economía mundial. Si el gobierno portugués decide actuar o no en vista de dichos cambios, es una decisión política soberana. No obstante, el mismo hecho que éste sea forzado a tomar una decisión afecta su soberanía.

Lo anterior resulta más claro en el caso en que la productividad se incrementa sólo en algunas actividades. Para tomar un ejemplo actual, si los costos de una compañía japonesa de automóviles se reducen significativamente, mientras que sus competidores alemanes no pueden hacerlo, entonces las compañías alemanas, sus empleados, suministradores y las regiones productoras serán afectados. Claramente, los cambios estructurales económicos y regionales y las dificultades son impuestos por la competencia internacional.

[34]El proceso secundario de ajuste requerido para retomar el equilibrio no es considerado aquí.

Deberíamos notar primero que el sufrimiento en Alemania encuentra su contrapartida en el Japón: con el incremento de las exportaciones de automóviles japoneses el yen se revalúa. Dicha revaluación perjudica a otras exportaciones o compañías japonesas que no son competitivas con la nueva tasa de cambio. Por lo tanto, Japón también es afectado por el cambio estructural.

En realidad, el cambio estructural es endémico a la economía de mercado. Si uno acepta los mercados, lo que es una decisión política[35], uno acepta los cambios estructurales. Sin embargo, la política y el Estado pueden mitigar su velocidad y sus efectos, no importando que los orígenes sean nacionales o extranjeros. Por lo tanto, el problema político en Alemania y en el Japón es cómo distribuir los beneficios, costos y dificultades entre sus ciudadanos. ¿Qué opciones tienen disponibles?

Los cambios estructurales económicos y regionales y las dificultades son impuestos por la competencia internacional.

1. Si Alemania cree firmemente en la economía del laissez faire, un incremento en las importaciones de automóviles japoneses origina un incremento en la demanda por moneda extranjera, una devaluación y mayores exportaciones en otras ramas de la economía. Eventualmente, según la doctrina, dichas ramas emplearán a las personas que trabajaron anteriormente en las fábricas de automóviles.

Desde dicho punto de vista, las pérdidas privadas y los costos sociales del cambio estructural son parte de los riesgos de la economía de mercado y deben ser absorbidos por las empresas afectadas y los trabajadores. La doctrina mantiene que el bienestar general, i.e. el de los consumidores, se incrementa (aunque los ganadores no compensen a los perdedores).

2. Si un país cree en la solidaridad, de alguna manera estará dispuesto a compartir los costos sociales, económicos y regionales del cambio estructural. En tal caso, dispondrá de cuatro opciones: a) combinar la economía del laissez faire, con una absorción por parte del gobierno de los costos sociales y regionales del cambio estructural; b) Mantener el status quo previo a través de tarifas proteccionistas y subsidios a las exportaciones; c) ofrecer apoyo para la modernización de los fabricantes de automóviles a fin de alcanzar los niveles japoneses de eficiencia; d) promover

[35]«Fácilmente se olvida que los mercados existen bajo la autoridad y el permiso de los Estados y son conducidos en los términos en que el Estado decida dictar o permitir. Sólo existen al margen de la ley algunos mercados «negros» pequeños, conducidos a pesar de los esfuerzos del gobierno para cerrarlos, ponerles impuestos o controlarlos - por ejemplo, las drogas en la mayor parte de los Estados, armas y abortos en algunos, bienes robados o contrabandeados, una lista relativamente pequeña, considerando la enorme extensión de los mercados abiertos -» (Strange, 1986, p. 29-30).

cambios estructurales económicos y regionales a fin de abrir otras áreas de competencia.

Obviamente, cualquier opción o combinación de ellas está asociada con costos. Estos costos tendrán que ser afrontados por los afectados directa e indirectamente, así como por los consumidores y contribuyentes presentes y futuros. Las políticas en sí mismas y la distribución de sus costos y beneficios presentes y futuros son en última instancia decisiones políticas, i.e. están libres de cualquier determinismo económico [36].

8. Soberanía nacional y el sistema económico mundial

En nuestro modelo, la primacía de la política sobre la economía puede estar, difícilmente, sujeta a dudas. El campo de acción para los Estados-nación es vasto. Para mencionar algunas posibilidades: puede pretender el bienestar de sus ciudadanos o de su clase política; aliviar los costos del cambio estructural; imponer toda suerte de restricciones o regulaciones; promover el crecimiento económico; invertir en ejércitos poderosos; promover las exportaciones o importaciones; proteger sus industrias o firmar acuerdos comerciales con otros países, o incluso (tratar de) abolir mercados. El mercado mundial no tiene poder para prevenir la adopción de cualquiera de aquellas o de otras políticas por parte de un país.

Además de la prosperidad económica, las naciones pueden también aspirar a metas tales como la estabilidad política, las libertades civiles, la independencia militar y económica y la seguridad. Tales asuntos se encuentran en el corazón de la soberanía nacional y son los motivos y justificaciones más profundas para la interferencia política en la economía. Aquí, también, la competencia del mercado mundial no tiene poder: «mientras los Estados-nación dominan la política internacional, no dudan en violar los enunciados, por ejemplo, de la política económica liberal, tanto interna como externamente, cuando sea requerido por objetivos más importantes»[37].

Por lo tanto, podemos afirmar que el mercado mundial, en lugar de poner al Estado-nación bajo su yugo, permite la articulación pacífica de la diversidad y heterogeneidad nacional en asuntos culturales, sociales, políticos, institucionales y económicos. El mercado mundial puede ser visto como una condición necesaria para la persistencia de la diversidad y heterogeneidad nacional. La economía mundial es entonces un sistema descentralizado, donde las acciones y responsabilidades per-

[36]Contrariamente a lo que la retórica determinística de las «leyes» del mercado quiere que creamos (cf. Hishman, 1991).
[37]Susan Strange, en Ruloff, 1988, p. 216.

manecen totalmente enraizados en la nación. A la luz de la diversidad de tradiciones, instituciones, valores, idiosincracias y condiciones de desarrollo nacionales, ello debe considerarse un estado de situación deseable [38].

Los lectores objetarán que este es un punto de vista demasiado optimista del sistema económico mundial y de las naciones: ¿qué significado puede tener la soberanía nacional para países y personas viviendo en pobreza? Cualquier soberanía que un país pueda tener, ¿no es disminuida por los poderes hegemónicos, las instituciones internacionales y las corporaciones trasnacionales?

¿No es la pobreza de las naciones también el resultado del funcionamiento del sistema económico mundial? ¿Es un accidente que las naciones de ingresos altos sean también poderosas, mientras que las de ingresos bajos sean naciones débiles? Si la soberanía nacional es un concepto tan importante, ¿por qué las naciones querrían formar o unirse a organizaciones regionales tales como la Unión Europea? ¿No son las naciones y el nacionalismo obstáculos mayores para la paz internacional? ¿No es el egoísmo del Estado-nación el que está en la raíz de nuestra incapacidad para enfrentar problemas globales, como el efecto invernadero o la destrucción de la capa de ozono?

Estas, entre muchas otras objeciones, merecen estudio y discusión. Afortunadamente, se encuentran fuera del campo del presente ensayo, ya que su propósito, más allá de ofrecer una interpretación no ortodoxa de la economía mundial, está limitado a mostrar que los mercados mundiales y la competencia del mercado mundial no pueden interferir con la soberanía nacional. Sin embargo, el mismo hecho que tantas objeciones puedan ser mencionadas contra el Estado-nación, muestra cuán importantes continúan siendo los Estados-nación.

III. El desarrollo y las disparidades entre las naciones ricas y pobres

Los países de fertilidad elevada son naciones ricas y, usualmente, poderosas, mientras que los de fertilidad reducida son pobres y, en general, políticamente débiles. Los primeros pueden afrontar la protección de sus ciudadanos contra riesgos básicos de supervivencia, tales como carencia de alimentación y vivienda, enfermedad, desempleo y miseria en la tercera edad, y proveerlos con buenas escuelas, buenas amenidades públicas y cosas similares. En tales países, los ciudadanos probablemente aceptarán y aun se identificarán con su régimen político y económico. De hecho, la restricción de los mercados laborales nacionales, una conquista importan-

[38] Ver Ruloff, 1988.

te de los sindicatos laborales al final del siglo pasado, ha sido una condición necesaria para la «socialización de la nación», i.e. para el nacionalismo económico, las democracias de masas modernas y los Estados de Bienestar [39]. La prosperidad, el pluralismo y la democracia son casi sinónimos en nuestros tiempos.

Por otro lado, los países pobres encuentran difícil proveer a sus ciudadanos de un estándar de vida mínimo y una perspectiva de mejoras futuras. Igualmente, la legitimidad de los regímenes económicos y políticos es débil, mientras las desigualdades e inestabilidades son omnipresentes y elevadas. Al mismo tiempo, las fuerzas de la competencia del mercado mundial o de los poderes hegemónicos o instituciones se sienten mucho más fuertemente, mientras los medios y las formas para enfrentarlos son limitados. Entonces, la pobreza, el despotismo, la inestabilidad y la dependencia también son casi sinónimos en nuestros tiempos.

¿ Cuáles son las posibilidades de los países pobres para superar esta desventajosa situación?

El primer punto a señalarse es que la evolución de los ambientes de alta fertilidad se refuerza a sí misma, es decir que la brecha entre los países pobres y ricos es probable que se haga mayor. Una de las razones para ello es que los países ricos están en una mejor posición para invertir en sus ambientes económicos y meta económicos (ver parte I). Otra razón es que el ambiente económico se caracteriza por procesos de diversificación de nichos y evolución ambiental que ha construido círculos virtuosos. La creciente importancia de la alta tecnología y las actividades intensivas en conocimiento en los países de altos ingresos son una expresión de ello. Tales actividades son altamente dependientes de una elevada fertilidad.

El segundo punto a señalar es que los países pobres no pueden esperar mucha ayuda de los países avanzados, ya que los mecanismos redistributivos internacionales son excesivamente débiles. En el interior de las naciones también existen áreas de alta y de baja fertilidad, así como víctimas del cambio estructural. No obstante, en el interior de las naciones, al menos en las avanzadas, han sido creados mecanismos poderosos para la redistribución de los ingresos, de tal modo que la desigualdad entre las regiones y los ciudadanos es generalmente mantenida dentro de límites aceptables. En el nivel internacional la redistribución del ingreso hacia países pobres es insignificante. Mucho más importante es el deterioro de los términos de

[39] Carr, 1945, p- 22.

intercambio de muchos países y las transferencias de capital a los países industrializados desde principios de los años 80 [40]

Por lo tanto, las horrendas disparidades entre los países ricos y pobres han crecido a través del tiempo, como puede ser corroborado en los cuadros 2 y 3. Esto no luce, para nada, prometedor. Sin embargo, hay algunos países en el cuarto quintil del Cuadro 2, cuyos ingresos son casi el 12% del ingreso promedio de los países desarrollados. A este grupo pertenecen la mayoría de los países de latinoamérica y algunos países del Este asiático. Sus niveles de productividad per cápita con generalmente 20 y 30% del nivel de los EEUU (ver Cuadro 1).

Cuadro 1
Niveles Comparativos de Productividad e Ingreso

	PBI por hora/hombre [a]					PBI per capita 1989[b]
	1870	1913	1950	1973	1987	
Países de la OECD						
Alemania	50	50	30	64	80	13989
Australia	132	93	67	70	78	13584
Austria	51	48	27	59	74	12585
Bélgica	82	61	42	64	86	12876
Canadá	64	75	75	83	92	17576
Dinamarca	59	58	43	63	68	13514
EE.UU.	100	100	100	100	100	18317
Finlandia	34	33	31	57	67	13934
Francia	56	48	40	70	94	13837
Holanda	88	69	46	77	92	12737
Inglaterra	104	78	57	67	80	13468
Italia	41	37	31	64	79	12955
Japón	19	18	15	46	61	15101
Noruega	48	43	43	64	90	16500
Suecia	47	44	49	76	82	14912
Suiza	62	51	56	67	68	15406
Promedio de los países de la OECD (15 países excluyendo EE.UU.)	62	54	43	66	79	14456[c]
Países Latinoamericanos[d]						
Argentina			33	33	28	3302
Brasil			17	25	25	3417
Chile			36	37	33	3393
Colombia			23	27	28	3027
México			21	29	29	2667
Perú			20	25	20	2380
Promedio de 6 países[e]			25	29	27	3031
Países asiáticos[d]						
Bangladesh			5	3	3	375
China			5	6	9	1748
Corea del Sur			10	15	21	4143
Filipinas			11	12	11	1519
India			4	4	4	662
Indonesia			6	6	8	1200
Pakistán			6	6	8	885
Tailandia			7	9	10	2294
Taiwan			8	13	20	4744
Promedio de 9 países[f]			7	8	10	1952

[40] El flujo neto desde los países en desarrollo fue en promedio de US$ 21 mil millones anualmente desde 1983 a 1990. Adicionalmente, las transferencias netas al FMI alcanzaron a US$ 6,3 mil millones anualmente entre 1986 y 1990. UNDP, 1992, pp. 50-51.

Los ingresos relativamente altos de América Latina pueden explicarse en términos de sus riquezas en recursos naturales (incluyendo tierra agrícola) [41] por un lado y por las políticas de sustitución de importaciones por otro lado. Desde tiempos coloniales el control sobre los recursos naturales ha estado en manos de propietarios públicos y privados. Los ingresos de la renta que generaron fueron usados para financiar a las clases altas y las burocracias suntuosas y fuertes. Aquí puede encontrarse los orígenes del elevado grado de desigualdad social y económica que todavía caracteriza a América Latina.

Desde los años 30, se aplicó políticas de sustitución de importaciones en todos los países más grandes. Como resultado, los bienes de consumo, que con anterioridad habían sido importados desde los EEUU y Europa, comenzaron a producirse internamente. En su lugar, maquinaria, conocimiento y ciertos insumos intermedios fueron importados, y financiados a través de las exportaciones de recursos naturales. Durante varias décadas América Latina experimentó una época de bonanza económica. Como resultado, emergieron sectores industriales considerables y una relativamente importante clase media [42].

Es difícil de ver, sin embargo, cómo otros países podrían ser capaces de emular la experiencia latinoamericana: 1) pocos países pobres disponen de una riqueza similar en recursos naturales y una población suficientemente grande como para sustentar mercados internos de tamaño razonable; 2) con pocas excepciones, los recursos naturales han perdido valor considerablemente a lo largo de las últimas dos décadas, mientras que el proteccionismo en los países ricos, donde se encuentran los principales mercados, se ha elevado; 3) la sustitución de importaciones ha sido desacreditada; dentro y fuera de Latinoamérica, los gobiernos, los organismos internacionales y la teoría económica prevaleciente favorecen el libre comercio y la especialización de acuerdo a las ventajas «comparativas»; y 4) el tránsito de las ventajas comparativas[43] a la sustitución de importaciones en América Latina se llevó acabo bajo el impacto de la Gran Depresión y la Segunda Guerra Mundial. Sólo bajo estas condiciones excepcionales, el balance interno del poder en América Latina cambió en favor de la sustitución de importaciones.

[41]Cf. Flichman, 1977.
[42]Entre 1950 y 1981 el PIB latinoamericano se incrementó 5 veces; el crecimiento per cápita fue en promedio 2,7% anualmente. Simultáneamente, la esperanza de vida se incrementó entre doce y trece años (Hirschman, 1987, p. 9).
[43]En efecto, las ventajas de los países latinoamericanos no fueron comparativas, sino ventajas absolutas basadas en los recursos naturales (suelo, subsuelo, clima).

En el Este asiático los recursos naturales fueron escasos. La «riqueza» de los países de dicha región consistió en una mano de obra abundante, disciplinada, alfabeta y barata. Otro activo fue las burocracias centralizadas y pode rosas que dirigieron sus energías hacia el desarrollo económico. Japón heredó una maquinaria estatal poderosa y una población relativamente bien educada del período Tokugawa (1600-1867). Similarmente, en Corea y Taiwán las burocracias centralizadas y la educación popular fueron promovidas por el Japón durante el período colonial[44]. El gobierno en aquellos países mantuvo los salarios a niveles muy bajos por largos períodos de tiempo[45] mientras la tradición-religión, las amenazas extranjeras, el nacionalismo y la fuerza mantuvieron a la población bajo control [46]. Debido a los bajos niveles salariales y a las desigualdades en el ingreso, la demanda de los consumidores fue débil, mientras que las utilidades y la inversión, ambas en gran mayoría baja control gubernamcntal, fueron elevadas. Como consecuencia, la demanda externa fue de enorme importancia, especialmente en Corea y Taiwán. La moneda extranjera, en gran parte bajo control gubernamental, fue usada esencialmente para adquirir tccnología y conocimientos extranjeros. Los sistemas modernos de producción en masa, debido a su estructura de comando vertical y a la división de la producción en tareas repetitivas simples, encajaron muy bien con estas formas de desarrollo autoritario.

Obviamente, tales condiciones - altos niveles de alfabetismo y educación, disciplina, burocracias poderosas, gobiernos autoritarios y un acceso casi irrestricto a los grandes mercados de consumidores de los países desarrollados - o pueden obtenerse fácilmente en otras partes del mundo. Por lo tanto, aquí también las posibilidades de emulación deben ser bastante limitadas.

Debe notarse, sin embargo, que otros países del Este asiático (Malasia, Tailandia, Indonesia y ciertas partes de la China) están siguiendo los ejemplos de Corea y Taiwán. Sus bajos salarios en combinación con condiciones infraestructurales suficientemente desarrolladas los convierten en localizaciones atractivas para procesos de ensamblaje simple en la producción masiva. Al mismo tiempo, Corea, Taiwán así como Hong Kong y Singapur han estado elevando sus economías hacia niveles más elevados de conocimientos y tecnología, mientras que Japón está produciendo una gran parte de ese conocimiento y tecnología. Bajo estas condiciones, la inversión directa extranjera y el comercio intraregionales, y una demanda interna rápidamente creciente se han convertido en los motores del dinamismo económico del Este asiático.

[44]Cf. Cumings, 1989.
[45]En Japón hasta 1945; en Corea y Taiwán hasta la segunda mitad de los 80.
[46]Cf. Lee, 1993.

Dos preguntas concurren de inmediato: 1) ¿puede este patrón de integración vertical incorporar otros países desde abajo? 2) ¿puede tal patrón ser emulado en otras regiones de la economía mundial?

1) Uno tiene que notar que la integración del Este asiático, a diferencia de la formación de la Unión Europea o del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), ha estado generada casi exclusivamente por fuerzas económicas. La integración política es décil y en ninguna forma fue una precondición para la integración económica. Por lo tanto, la pregunta es ¿pueden las fuerzas del mercado en el área propiciar una expansión mayor del patrón?

Cuadro 2
Disparidades económicas entre los países ricos y pobres
Porcentaje del total, 1989

Quintil	Ingreso	Comercio	Inversión Doméstica	Ahorro Doméstico
20% más pobre	1,40	0,95	1,25	0,98
Segundo 20%	1,85	1,35	2,62	2,53
Tercer 20%	2,30	2,53	2,92	2,59
Cuarto 20%	11,80	13,90	12,70	13,40
20% más rico	82,70	81,20	80,60	80,50
Global	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: UNDP, 1992, p. 36.

Cuadro 3
Disparidades en el ingreso global entre los países ricos y pobres
Porcentaje del ingreso global, 1960-89

	20% más pobre	20% más rico	Del más rico al más pobre	Coeficiente Gini
1960	2,3	70,2	30 a 1	0,69
1970	2,3	73,9	32 a 1	0,71
1980	1,7	76,3	45 a 1	0,79
1990	1,4	82,7	59 a 1	0,87

Fuente: UNDP, 1992, p. 36.

El gobierno en aquellos países mantuvo los salarios a niveles muy bajos por largos períodos de tiempo mientras la tradición-religión, las amenazas extranjeras, el nacionalismo y la fuerza mantuvieron a la población bajo control

La dinámica de la integración económica ha estado íntimamente relacionada a la estructuración de la economía japonesa desde de los Acuerdos del Plaza de 1985. Las importaciones desde países en el área se incrementaron en 50 y más por ciento,

mientras Japón se convirtió en un exportador de conocimiento y tecnología. Este proceso de reestructuración ha pasado su cenit, mientras que el crecimiento económico del Japón se ha hecho más lento. Ambos factores limitan una extensión mayor del patrón de integración vertical. Más aun, la inversión directa extranjera de otros países en el área pareciera haber alcanzado su punto máximo. Por ejemplo, incrementos dramáticos en las inversiones masivas de los empresarios taiwaneses en la China continental son improbables debido a limitaciones políticas[47] .

Uno debe notar también que las Filipinas están sólo marginalmente involucradas en este proceso de integración económica en el Este asiático. Esto demuestra la importancia de la estabilidad política, de instituciones apropiadas y otras condiciones. Los bajos salarios no son una condición suficiente para tomar parte de este proceso. Ello arroja dudas sobre la factibilidad de expansión del modelo hacia otros países, por ejemplo, la India.

Finalmente no debe olvidarse que el éxito de los países del Este asiático y su reciente integración descansa fuertemente en el acceso a los mercados norteamericanos y, en segundo lugar, a los europeos. Bajas tasas de crecimiento y un proteccionismo creciente en aquellos países limitarán la integración del Este asiático.

2) Patrones de integración vertical de países más pobres pueden reconocerá en el caso de la Unión Europea y del TLCAN. En ambos casos, el acceso a los mercados concedido a países de salarios más bajos es usualmente negociado con mucho cuidado. En la Unión Europea, el acceso a los mercados en su mayor parte es restringido, de un lado, a ciertos bienes primarios de las antiguas colonias de los miembros de la Unión y, de otro lado, a ciertas fábricas off-shore en el Este asiático, Africa del Norte y algunos países del Este europeo. Ambas formas de integración no han sido, posiblemente con la excepción de Hungría, particularmente dinámicas ni expansivas.

Se podría tener más esperanza en TLCAN y su extensión a otros países latinoamericanos. México y Brasil podrían jugar un rol intermedio, análogo de Corea y Taiwán en el Este asiático. La posibilidad de que ocurra un proceso de crecimiento dinámico y de integración dependerá de dos condiciones cruciales: 1) del dinamismo de la economía de los EEUU i.e. de su capacidad para digerir, política y económicamente, tanta competencia de bajos salarios del Este asiático y de América Latina, y de mejorar sus propias capacidades tecnológicas y conocimientos; 2) de la habili-

[47] 7.000 compañías de Taiwán han establecido operaciones en el continente con una inversión total de por lo menos US$ 6 billones (Far Eastern Economic Review, 18/3/1993, p. 45).

dad de los países latinoamericanos de proveer, en concordancia con sus niveles de ingresos, impuestos y regulaciones, estabilidad política, así como condiciones institucionales, de infraestructura y sociales adecuadas.

Con respecto a la primera condición es difícil ser optimista. La situación interna y externa de la economía estadounidense es bastante diferente de la japonesa diez años atrás. Es improbable igualar la fortaleza y la flexibilidad de la economía japonesa. Aun si la primera condición no es satisfecha, los países latinoamericanos y otros subdesarrollados, suponiendo que deseen mejorar sus capacidades económicas, todavía tendrían pocas alternativas que no sean tratar de cumplir con la segunda condición. Ello implica un esfuerzo muy grande. Requiere esfuerzos sostenidos de construcción y desarrollo institucional. Toma tiempo y cuesta mucho dinero. Sin embargo, el ingreso per cápita es pequeño y tiende a estar concentrado en pocas manos. El prestigio de las élites y la confianza en el Estado y el gobierno están, probablemente, en niveles muy bajos, mientras que el descontento social y la descomposición de los valores sociales se extienden.

A la luz de tales situaciones y problemas complejos no existen soluciones simples ni panaceas. Sin embargo, puede existir una recomendación con una validez más general. Esta diría: el laissez faire y la liberalización no son suficientes. Es recomendable que los gobiernos ganen control sobre sus políticas de desarrollo y sus regímenes de comercio exterior.

Esta recomendación está contenida en el supuesto central y, como viéramos, realista y explicativo de este ensayo: la economía de mercado puede prosperar solamente en ambientes adecuados. Estos no son generados por las fuerzas del mercado en sí mismas. Por el contrario, sin tales ambientes las fuerzas del mercado son destructivas y desintegradoras, i.e. ellas destruyen sus propias condiciones de existencia y éxito. Esto puede verse claramente, por ejemplo, en Europa del Este y en un gran número de países pobres.

Esta recomendación está bien basada en la experiencia histórica. En todos los países desarrollados y de medianos ingresos, el Estado jugó un rol esencial en la construcción de instituciones y en la política de desarrollo[48]. En este contexto una revaluación del rol del Estado y de la sustitución de importanciones está pendiente. Ello ha sido en diferentes modalidades un elemento esencial del Este asiático[49] . En

[48] Cf. Morris/Adelman, 1989, Lee, 1993.
[49] Cf. Fei et al., 1986.

América Latina fue una máquina de creación de empleo e ingreso, con grandes beneficios en términos de bienestar y estabilidad política[50]. Con la liberalización de las economías latinoamericanas durante los años 80 muchos empleos se perdieron, y los ingresos reales declinaron, mientras que las clases medias y trabajadoras se empobrecieron[51].

IV. Sumario y conclusión

Comenzamos con la existencia de diferenciales de productividad e ingreso entre países pobres y ricos. Estos diferenciales no pueden ser explicados por las teorías económicas clásica, marxista o neoclásica; ni concuerdan con los supuestos de comportamiento de la economía de mercado. Una explicación de estos diferenciales de productividad e ingreso alude a la existencia de ambientes específicos en cada país, que refuerzan la productividad de las empresas y, por lo tanto, compensan los altos niveles de salarios, impuestos y restricciones que prevalecen en las naciones desarrolladas.

Conceptualmente, estas cualidades de los ambientes económicos y meta económicos, que refuerzan los rendimientos, corresponden a la fertilidad. Los ingresos derivados son rentas diferenciales ricardianas. Sin embargo, ningún derecho de propiedad puede definirse sobre estas rentas, excepto aquel de la nación. Ya que la nación está formada por el Estado y los ciudadanos, la distribución de las rentas de la fertilidad entre la mano de obra, los consumidores, el Estado y todo tipo de interés establecido resulta, necesariamente, una cuestión de política, poder, instituciones y tradiciones. En esta perspectiva, se ha argumentado que los Estados-nación son soberanos en todos los asuntos que conciernen a la economía nacional e internacional, mientras el mercado mundial aparece como una condición necesaria e integradora para un orden económico mundial descentralizado y plural.

La primacía de la política sobre la economía depende de la existencia de rentas de la fertilidad; mientras que el campo y los medios de la acción política dependen del tamaño de dichas rentas. Los países de elevada fertilidad pueden ser ricos, democráticos, plurales, estables y fuertes. Los países de baja fertilidad son probablemen-

[50]Cf. Hirschman, 1987.

[51]Con frecuencia se dice que la sustitución de importaciones en América Latina falló, debido a que las exportaciones de recursos naturales resultaron insuficientes para pagar las importaciones de bienes intermedios, tecnología conocimiento. Seguramente, tales déficits estructurales de las balanzas de pago pudieron haber sido corregidos a través de devaluaciones, i.e. reforzando las exportaciones de bienes manufacturados. Países como Corea y Taiwán aplicaron también la sustitución de importaciones. Sin embargo, fueron forzados a exportar bienes manufacturados desde el inicio, debido a su pobreza de recursos naturales.

te pobres, despóticos, inestables y débiles. No sólo sus medios son limitados, sino que el mercado mundial y los poderes hegemónicos, reducen su campo de acción considerablemente.

Estas agudas disparidades entre los países ricos y pobres tienden a incrementarse a medida que la fertilidad crece en un proceso que se refuerza a sí mismo. Dentro de las naciones uno también encuentra áreas de alta y baja fertilidad, aunque la desigualdad entre regiones y ciudadanos es mantenida dentro de ciertos límites, a través de transferencias de ingresos. En el nivel internacional, tales mecanismos redistributivos son demasiado débiles para compensar las enormes disparidades. Por el contrario, han existido pérdidas significativas en los términos de intercambio, y transferencias de capital desde los países pobres hacia los ricos.

En todos los casos de desarrollo exitoso, el Estado ha jugado un rol esencial en la provisión de educación, infraestructura física y pública, así como en los diferentes campos de la política social y económica. El laissez faire y la liberalización nunca ha sido suficiente. Se propone por lo tanto reexaminar el rol del Estado en el desarrollo y poner más atención a la política de desarrollo y a los regímenes de comercio exterior.

Bibliografía

*Anónimo, FAR EASTERN ECONOMIC REVIEW. p45 - 1993; Dirmoser -- No more NICs.

*Arghiri, Emmanuel, L'ECHANGE INEGAL. - París, Francia, Maspero. 1969; Ohkawa, K.; Ranis, G. -- The Origins and Development of the Northeast Asian Political Economy: Industrial Sectors, Product Cycles an Political Consequences.

*Arrow, K. J., THE LIMITS OF ORGANIZATION. - Nueva York, EEUU, W. W. Norton. 1974; Marx, Karl -- Jenseits der Strategien-Lateinamerika als Verlierer der Weltwirtschaft.

*Broad, Robin; Cavanagh, John, FOREIGN POLICY. 72. p81-103 - 1988; Krugman, P. R. -- Economic Development in Historical perspective: Japan, Korea, Taiwan.

*Carr, Edward H., NATIOLIALISM AND AFTER. - Londres, Inglaterra, MacMillan. 1945; The Global Economy: New Edifice or Crumbling Foundations?

*Cecchini, Paolo, LE DEFI. NOUVELLES DONNEES ECONOMIQUES DE L'EUROPE SANS FRONTIERES. - París, Francia, Flammarion - Commission Européenne. 1988; Neo Confucianism, Liberalism, and Discipline: Towards a New Understanding of Confucian Modernity.

*Cumings, Bruce, INTERNATIONAL ORGANIZATION. 38. p1-40 - 1984; Auge y ocaso de la teoría económica del desarrollo.

*Dore, Ronald, TAKING JAPAN SERIOUSLY. A CONFUCIAN PERSPECTIVE ON LEADIN ECONOMIC ISSUES. - Londres, Athlone Press. 1988; The Political Economy of Latin American Development. Seven Exercises in Retrospection.

*Ehrke, Michael, LATEINAMERIKA ANALYSEN UND BERICHTE. 13 - Hamburgo, Verlierer der Weltwirtschaft. 1989; Introduction.

*Fei, John C.; Ohkawa, Kazushi; Ranis, Gustav, JAPAN AND THE DEVELOPING COUNTRIES. A COMPARATIVE ANALYSIS. p35-64 - Oxford, International Development Center of Japan - Economic Growth Center - Yale University - Baksil Blackwell. 1985; Enticklungder eltirtschaft und internationale Arbeitsteilung-ueber die Kiuft zischen Theorie und Empirie.

*Flichman, Guillermo, LA RENTA DEL SUELO Y EL DESARROLLO AGRARIO ARGENTINO. - México, Siglo XXI. 1977; Introduction.

*Gordon, David M., NEW LEFT REVIEW. 168. p24-64 - 1988; Autoritaere Herrschaft und wirtschaftliche Entwicklug in suedkorea. Rueckblick und ausblick.

*Ham, Jae-bong, SEGUNDO CONGRESO DE LA ASOCIACION COREANA DE CIENCIAS POLITICAS. - 1991; Nineteenth-Century Development Experience and Lessons for Today.

*Harvey, David, THE LIMITS TO CAPITAL. - Oxford, Blackwells. 1982; Economic Nationalism and Economic Progress.

*Hirschman, Albert, EL TRIMESTRE ECONOMICO. 47, 4. p1055-77 - 1980; What are the Questions?

*Hirschman, Albert, LATIN AMERICAN RESEARCH REVIEW. 22, 3. p7-36 - 1987; Standort Bundesrepublik im Urteil der deutschen Metallunternehmen.

*Hirschman, Albert, THE RHETORIC OF REACTION, PERVERSITY FUTILITY, JEOPARDY. - Harvard Univ. Press, Harvard. 1991;

*Hobsbawm, Eric, PRE-CAPITALIST ECONOMIC FORMATIONS. p9-65 - Londres, Inglaterra, Lawrence & Wishart. 1964;

*Kamppeter, Werner, MEHRWERT. 26. p141-56 - 1985;

*Kamppeter, Werner, ENTWUCKLUNG DER WIRTSCHAFT, UNTERNEHAMENSSTRUKTUR UND RAEUMLICHE ORGANISATION DER WIRTSCHAFT. UEBER DIE BEDINGUENGEN VON KONZENTRATION UND UNGLEICHHEIT. - 1986;

*Kamppeter, Werner, FAMILY FARMING AND ECONOMIC DEVELOPMENT. - Tokio, International Development Center of Japan. 1987;

*Kamppeter, Werner, KAPITAL-UND DEVISENMAERKTE ALS HERAUSFORDERUNG DER WIRTSCHFTSPOLITIK. - Frankfurt; Nueva York, Campus Verlag. 1990;

*Krugman, Paul R., STRATEGIC TRADE POLICY AND THE NEW INTERNATIONAL ECONOMICS. - Cambridge, Masss, MIT Press. 1986;

*Kuznets, Simon, MODERN ECONOMIC GROWTH, RATE STRUCTURE AND SPREAD. - New Haven, Yale University Press. 1966;

*Lee, Eunjeung, INTERNATIONALES ASIENFORUM. 24, 1-2. p75-90 - 1993;

*Lodge, G. C.; Vogel, Ezra, IDEOLOGY AND NATIONAL COMPETITIVENESS. ANALYSIS OF 9 COUNTRIES. - Boston, Mass. 1987;

*Maddison, Angus, THE WORLD ECONOMY IN THE 20TH CENTURY. - OECD, Development Centre. 1989;

*Morris, Cynthia T.; Adelman, Irma, WORLD DEVELOPMENT. 17, 9. p1417-32 - 1989;

*OECD, STRUCTURAL ADJUSTMENT AND ECONOMIC PERFORMANCE. - París, Francia. 1987;

*OECD, NATIONAL ACCOUNTS 1960-1986. - París, Francia. 1988;

*Olson, Mancur, THE RISE AND DECLINE OF NATIONS. ECONOMIC GROWTH, STAGFIATION, AND SOCIAL RIGIDITIES. - New Haven, Londres, Yale University Press. 1982;

*Olson, Mancur, THE ORLD ECONOMY. 10, 3 - 1987;

*Porter, Michael E., THE COMPETITIVE ADVANTAGE OF NATIONS. - Nueva York, EEUU, The Free Press. 1990;

*Robinson, Joan, J. Ec. LIT. 15, 4 - 1977;

*Ruloff, Dieter, WELTSTAST ODER STAATENWELT. UEBER DIE CHANCEN GLOBALES ZUSAMMENARBEIT. - Beck, Munich. 1988;

*Ruppert, W., IFO. SCHNELLDIENS. 30, 88. p3-5 - Francfort, Westview Press - Campus, Boulder. 1993;

*Scharpf, Fritz W., GAMES IN HIERARCHIES AND NETWORKS. ANALYTICAL AND EMPIRICAL APPOACHES TO THE STUDY OF GOVERNANCE INSTITUTIONS. - Londres, Inglaterra. 1979;

*Schmitter, Philippe; Lehmbruch, Gerhard, TRENDS TOWARDS CORPORATIST INTERMEDIATION. - Oxford, Nueva York, Blackwell. 1986;

*Strange, Susan, CASINO CAPITALISM. - Nueva York, EEUU, Oxford University Press. 1992;

*UNDP, HUMAN DEVELOPMENT REPORT 1992. -

Este artículo es copia fiel del publicado en la revista Nueva Sociedad Nº 137, Mayo-Junio de 1995, ISSN: 0251-3552, **<www.nuso.org>.**