NACIONES UNIDAS

CONSEJO
ECONOMICO
Y SOCIAL

LIMITADO

E/CEPAL/PROY.1/16
Agosto de 1979

ESPAÑOL
ORIGINAL: INGLES

C E P A L

Comisión Económica para América Latina

EL COMERCIO Y LAS ESTRATEGIAS DE INVERSION, EL EMPLEO Y LA POBREZA

Jagdish N. Bhagwati y Ricardo Martin, Consultores

Los autores Jagdish N. Bhagwati, Ford International Professor of Economics, y Ricardo Martin son miembros del Massachusetts Institute of Technology (M.I.T.). Tanto las opiniones expresadas en este estudio como su traducción al Español son de la exclusiva responsabilidad de los autores.

0017
79-8-2066-100

CONTENIDO

I. Introduccion

La experiencia de varios paises en desarrollo durante las últimas tres decadas ha subrayado la gran complejidad del objetivo de erradicación de la pobreza. No hay soluciones simples aunque si muchas simplistas.

Por otro lado, reflecciones teóricas basadas en los excelentes estudios empíricos sobre estrategias de desarrollo durante este período, sugieren que hay varias areas en las cuales las políticas seguidas pueden mejorarse para obtener un mayor impacto en la reducción de la pobreza. Posiblemente el impacto de cada una de esas reformas es pequeño. Pero la tarea es enorme y la capacidad de los economistas de obtener estimaciones cuantitativas significativas muy limitada, de modo que no deberíamos desistir de recomendar cualquier cosa que prometa ayudar en esa enorme tarea!

Dado que la experiencia histórica de los países en desarrollo es críticamente importante para nuestro analisis, comenzamos en la Sección II con una revisión de los puntos centrales de la teoría y práctica de los países en desarrollo en materia de estrategias de desarrollo y su impacto en la pobreza: las razones fundamentando el énfasis en la estrategia de substitución de importaciones (SI) para el crecimiento y en el crecimiento para reducir la pobreza. La Sección III considera la ahora clásica cuestión de la eficacia relativa de la SI y la PE (Promocion de Exportaciones) en promover el crecimiento económico y tambien el nivel

de empleo directamente (es decir a cada tasa de crecimiento). La Sección IV esta dirigida a materias que son tambien "externas" pero que se refieren mas directamente a lo que los paises desarrollados hacen: los problemas del "nuevo proteccionismo" y de migraciones internacionales (que afecta al menos un país latinoamericano, México, profundamente y tambien es de importancia en la situación de empleo de países como Haití, Jamaica y Barbados, para tomar los ejemplos mas obvious). El lector es prevenido de que no discutiremos políticas "internas" con respecto a los problemas de empleo y crecimiento, salvo en lo que se relacionen e interactúen con las políticas "externas".

II: Estrategias de desarrollo en la postguerra: Teorías y práctica.

A comienzo de los 50 el pensamiento económico estubo dominado por tres puntos de vista igualmente pesimistas acerca de la redistribución como método para reducir la pobreza. En primer lugar, una redistribución significativa de patrimonios era considerada simplemente no factible políticamente. Así, las reformas agrarias en Korea del Sur y Taiwan habían sido impuestas por potencias extranjeras en lugar de ser concebidas e implementadas domesticamente. La idea es que las elites dominantes, aun en una sociedad pluralista y democrática, no iban a iniciar ni consentir con medidas redistributivas, por las mismas razones que no es de esperar que un pollo ayude en su desplume.

En segundo lugar, aun si fueran factible políticamente, las medidas redistributivas, tales como la reforma agraria, eran consideradas por algunos como creadoras de demasiado caos y desorganización para poder ser implementadas sin serios riesgos. Finalmente, está el familiar argumento de la contradicción entre equidad y crecimiento, aun si las medidas redistributivas fueran factibles y no "caóticas". Así, cualquier victoria en el corto plazo sería pronto eliminada si la redistribución resultaba en una menor productividad, o una reducida tasa de avance tecnólogico, o menores ahorros.

Así la solución "tecnocrática" de acelerar la tasa de crecimiento como única solución efectiva y factible para reducir la pobreza pasó a ser dominante. En los países en desarrollo

con un "ejército de reserva" de trabajadores sin empleo a la Marx-Lewis, el rápido crecimiento de la economía crearía, presumiblemente, empleo productivo para todos los desempleados. En países en una situación "neoclásica", por el otro lado, el resultado sería un aumento de los salarios reales, elevando aquellos miembros de la clase trabajadora de baja productividad y bajos ingresos a ocupaciones mas productivas y con crecientes salarios reales. Ambos casos harían que aun aquellos de menores ingresos reciban parte de los beneficios de un rápido crecimiento, con independencia de si sus ingresos relativos mejoran o no.

Las estrategias de desarrollo seguidas por muchos países en desarrollo en la década de 1950/60 pueden explicarse, entonces, como una respuesta a las dificultades que se percibían en las políticas de redistribución como medios para erradicar la pobreza. Bajo la influencia de los conceptos Rostowianos de "despegue económico", y tambien por el uso de los planificadores del modelo Harrod-Domar para calcular los requerimientos de ahorro e inversión para obtener las tasas de crecimiento deseadas, el uso de la política fiscal para aumentar las tasas de ahorro interno pasó a ser considerado como el principal papel del Gobierno en relación al desarrollo.

Pero otro elemento importante de la estrategia de desarrollo pasaría a ser el fomento de la industrialización a traves de la substitución de importaciones; lo que ha sido descripto en la literatura económica posterior como la estrategia de Substitución de Importaciones (SI). Varias corrientes intelectuales contribuyeron al atractivo de esta estrategia.

(1) En América Latina fue Raúl Prebisch y la CEPAL.[1] Las tesis sobre el deterioro de los términos del intercambio, como resultado del efecto asimétrico del progreso tecnológico en los países del Centro y de la Perifería y de las diferentes elasticidades de demanda por los productos de exportación de ambos grupos de países, proporcionaron la base teórica para el fomento de la industrialización. En otras partes, sin embargo, el estímulo vino de otras direcciones.

(2) Ragnar Nurkse[2] llegó, como consecuencia de la hipótesis sobre la imposibilidad de aumentar la demanda a traves del incremento de las exportaciones de productos primarios, a la conclusión de que los países en desarrollo no tenían mas alternativa que una estrategia de crecimiento balanceado, que implicaba significativa producción interna de los hasta ese momento importados productos manufacturados.

(3) Esta versión de la receta de crecimiento hacia adentro "balanceado" fue reforzado por los argumentos de Rosenstein-Rodan,[3] que recomendaba la coordinación de las inversiones en diferentes industrias, como vía de escape a la falta de incentivos para invertir que se hipotizaba existe en la situación de estancamiento inicial. El argumento requiere, ademas de la existencia de indivisibilidades tecnológicas, la presunción de que los mercados externos no pueden usarse para resolver el problema: hay entonces una convergencia, no solo en la recomendación de crecimiento balanceado pero tambien en el pesimismo sobre las exportaciones, con la visión de Ragnar Nurkse.

(4) Los argumentos de Nurkse y Rosenstein-Rodan fueron reforzados a su vez por los modelos de crecimiento de Feldman y Mahalanobis, con su énfasis en la posible incapacidad de la economía para transformar ahorros planeados en inversión realizada cuando la capacidad para importar es limitada, dada la no maleabilidad del capital ya dedicado a la producción de bienes de consumo. Se tenía así una argumento para la creación de una industria nacional de bienes de capital.

(5) Los modelos de dos brechas de Chenery y sus asociados proporcionaron esencialmente una version numérica de éstas ideas, generando metas de produccion para la industria nacional y otros sectores, en base a (pesimistas) proyecciones de crecimiento en las exportaciones, coeficientes de insumo producto y elasticidades de demanda.

Per mientras, en teoría, estas diferentes lineas de reflección sobre el desarrollo convergían para proporcionar una justificación racional a la industrialización, a partir fundamentalmente de una visión pesimista de las perspectivas de comercio exterior, el estímulo económico efectivo para la industrialización vino, para muchos países, principalmente de lo que podríamos llamar el sistema de reticencia a ajustes de la tasa de cambio - parcialmente herencia de la lectura de la evidencia histórica por el pensamiento económico de la postguerra como indicando la superioridad de un sistema de tasas de cambios fijas; otras causas de la resistenc

a ajustar la tasa de cambio eran la preocupación con sus efectos en el nivel de precios y no mucha confianza en su efectividad para aumentar las exportaciones.

Por supuesto, en algunos países (India es un ejemplo) la industrialización fue planeada, construyendo metas de inversión y producción cuya compatibilidad se buscaba a través de la elaboracion de modelos numéricos de consistencia (y luego de optimización) de crecientes detalles y complejidad y acompañados con un sistema de licencias de importación y control de inversiones industriales sin mucho énfasis en los costos.

Pero esta situación, donde el grado de substitución de importaciones y su (caótica) implementación eran decididos en referencia a planes y metas, y donde el uso de controles de cambios (y licencias industriales) eran meramente "de apoyo", debe ser contrastado con el caso, bastante mas frequente y posiblemente mas aplicable a varios países latinoamericanos, en que las restricciones en el sector externo fueron el inicio y causa "inadvertida" de la magnitud y caracteristicas (tambien caóticas) del estimulo para la substitución de importaciones. Para este grupo de países en desarrollo, los problemas de la estrategia de Substitución de Importaciones no pueden ser debidamente apreciadas sin tomar en cuenta que una fuente mayor de "protección" era la sobrevaluación de la tasa de cambio.[4] Y el uso de restricciones cuantitativas (RC) en forma generalizada produce casi inevitablemente ineficiencias en la asignación de recursos, entre sectores y dentro de cada sector, que no pueden ser adecuadamente apreciados examinando las tarifas

"equivalentes" calculadas en base al diferencial de precios inducido por ellas (como ha sido práctica habitual en los estudios sobre protección en paises en desarrollo). Este es, precisamente, uno de los puntos principales del enfoque y conclusiones en el Proyecto del National Bureau of Economic Research dirigido por Bhagwati y Krueger.(5)

En la próxima sección nos ocuparemos de los efectos de la estrategia de SI en la tasa de crecimiento y empleo directo, subrayando los resultados de varios estudios empíricos que sugieren que una política de Promocion de Exportacions (PE) es probablemente superior en ambos efectos.

III. Substitucion de Importaciones versus Promocion de Exportaciones

A. Caracteristicas de las dos estrategias.

Como señalaramos mas arriba, la estrategia de SI fué, frecuentemente, resultado de la sobrevaluación de la tasa de cambio en regímenes de alta inflación y fuertes resistencias a las devaluaciones. El resultado fue, ironicamente, similar de facto a la implementación de la celebrada recomendación de Hirschman[5] de restringir las importaciones y crear incentivos a actividades substitutivas de importaciones-sin demasiada consideración a costos y beneficios estrictamente económicos. Así, la escasez de divisas estimulaba actitudes de protección automática de la industria nacional, como lo muestran, por ejemplo, las regulaciones sobre disponibilidad interna en la India y la "ley de similares" en Brasil, bajo las cuales las importaciones eran reducidas o eliminadas enteramente en favor del producto nacional.[6] Existe tambien evidencia que en los pocos casos en que la protección era llevada a cabo por el uso de tarifas, en la India y Pakistan, la práctica de proteccion automática estaba tan arraigada que las tarifas eran fijadas simplemente al nivel necesario para proteger la industria afectada, dados sus costes de producción.[7]

La otra consideración importante respecto a la estrategia de SI (sea resultado de la sobrevaluación o de una política

de crecimiento balanceado, con metas y licencias), es que su justificación es mucho mas fuerte para un país entrando a las etapas iniciales de industrialización que cuando ya se ha creado una base industrial significativa.

En el primer caso, lo que podríamos llamar economías en la Etapa I, la substitución de importaciones significa esencialmente apoyar la industrialización versus la especialización en productos primarios: y hay poco para discutir con eso - aunque quede argüirse que la forma que tomó esa política no era la más adecuada, dada la incoherencia del sistema de incentivos a la asignación de recursos resultante cuando la sobrevaluación pasa a ser un rasgo mas o menos permanente de la economía.

En el segundo caso, economías en Etapa II o "semi-industrializadas", el efecto de la Substitución de Importaciones es no tanto mayor industrialización a expensas de otras actividades, como el producir un sesgo de la industrialización a favor del mercado interno y en contra de los mercados de exportación. Dicho sesgo junto con la incoherencia de los incentivos inducidos por la sobrevaluación, resultaron en una industrialización costosa e ineficiente, documentada en los estudios de la OECD organizados por Little, Scitovsky y Scott (1970) y del NBER dirigidos por Krueger and Bhagwati (1978).

La Promoción de Exportaciones, en contraste, compensa el sesgo en contra de las exportaciones por medio de subsidios, primero, reduciendo la diferencia entre la tasa de cambio efectiva

para exportadores (TCEE) e importadores (TCEI) y, luego y más significatívamente, por medio de políticas monetarias y fiscales apropiadas y ajustes en la tasa de cambio, hasta reducir su sobrevaluación a niveles no significativos. Los estudios empíricos de economías orientadas hacia afuera -tales como Taiwán y Korea del Sur -, muestran que en promedio TCEE ≈ TCEI mientras que en países mas orientadas al mercado interno se tiene TCEE < TCEI en promedio y por una cantidad significativa.[8] Tanto es así, que Bhagwati (1978) define la estrategia de Promoción de Exportaciones como una que no discrimina contra las exportaciones sino que es neutral, con TCEE ≈ TCCI (y no como una que invierte el sesgo para incentivar las exportaciones con TCEE > TCEI).[9] En términos de la clasificación de regímenes de control de cambios introducidos por Bhagwati y Krueger, la estrategia de substitución de importaciones corresponde a Fase II, y la transicion a la Fase IV marca un desplazamiento exitoso hacia la Promoción de Exportaciones.[10]

B. Efectos en la tasa de crecimiento de la economía.

La estrategia de Promoción de Exportaciones ha sido observada como asociada con un más rápido crecimiento en varios estudios empíricos. Y ese mayor crecimiento no parece haber tenido lugar a expensas del nivel de empleo; al contrario, como veremos en la próxima subsección, ha sido acompañado por una mas rápida creación de empleos y, quizás, tambien una disminución de la pobreza (como uno esperaría, a la luz de la revisión de la literatura empírica sobre la relación entre empleo y pobreza hecha por Ahluwalia, en

Chenery et.al., 1974).

La conección entre PE y crecimiento puede buscarse en varias áreas. La más directa sería la relacion entre PE y exportaciones junto con la relacion entre exportaciones y crecimiento. Otras vinculaciones serían a través de presuntos efectos en la tasa de ahorros, el influjo y productividad de la inversión extranjera, las innovaciones tecnológicas, el control de costos, y la productividad relativa de los recursos intra e intersectorialmente. A continuacion examinaremos cada uno de estos puntos, basandonos en Bhagwati (1978, capítulos 7 y 8).

(i) En lo que hace a la relación entre PE y crecimiento a traves del comportamiento de las exportaciones, el argumento tiene dos partes: (i) Las exportaciones aumentan bajo una política de PE; y (ii) Mayores exportaciones estan asociadas con más altas tasas de crecimiento. Hay varios estudios empíricos que apoyan ambos puntos.

(i) La relacion entre sistemas de comercio y pagos "liberalizado o en Fase IV, y el comportamiento de las exportaciones es señalada por varios recientes estudios, que han establecido una nueva ortodoxia de "optimismo exportador", precisamente lo contrario de el anterior pesimismo sobre las posibilidades de aumentar las exportaciones! El estudio del NBER dirigido por Bhagwati y Krueger mostró que la eliminación permanente del sesgo contra las exportaciones, en una transición exitosa hacia una estrategia de PE, está asociado a un mejoramiento permanente de las exportaciones. Numerosos análisis de específicos productos de exportación

(examinados en Bhagwati, 1978, p. 182-91) muestran la responsividad de las exportaciones a cambios en los precios; esto es particularmente así para los rubros "menores" de exportación, los que crecieron sostenidamente ante el mantenimiento de su rentabilidad externa.

Igualmente importante, sin embargo, es la conclusión de que el sistema de controles característico de la Fase II actúa contra las exportaciones al disminuir la flexibilidad de la economía para aprovechar oportunidades en los mercados externos; la capacidad de aumentar rápidamente los niveles de producción se ve limitada por las dificultades y demoras en obtener los insumos importados requeridos; la existencia de licencias industriales es, en muchos casos, una fuente adicional de rigidez.

(ii) Hay, también, bastante evidencia de una correlacion positiva entre nivel de exportaciones y crecimiento del Producto Nacional (aunque la base econométrica de no todas las estimaciones de dicha correlación son incontrovertibles). A. Krueger, en su volumen de síntesis del proyecto del NBER, presenta la siguiente regresión, basada en los 10 países del proyecto y para el período 1954-71:

$$\text{(I)} \quad \log Y_{it} = A_i + B_i\, t + C \log X_{it} + D\, T_{1it} + E\, T_{2it}$$

where t = Tiempo (años);

Y_{it} = Producto Nacional Real, país i, período t;

X_{it} = Indice del valor (en u$s) de las exportaciones;

T_{1it} = t en Fases I y II; 0 en Fases III, IV y V;

T_{2it} = t en Fases IV y V; 0 en Fases I, II y III.

Los resultados son (Krueger, 1978, p. 273):

COEFICIENTE	C	D	E
Valor estimado	0.11	0.08	0.16
Estadística "t"	4.29	0.85	1.70

Mayores exportaciones están, entonces, asociadas con un mayor Producto Nacional Bruto (PNB), y la liberalización del sistema de cambios (Fases IV y V) coincide con tasas de crecimiento del PNB mayores que la tendencia histórica[11].

Otros estudios que usan "cross-sections" de países, tales como Kravis (1971), o Michaely (1977), Heller and Porter (1978) y Balassa (1978), para citar los más recientes, también apoyan la existencia de una correlación positiva entre exportaciones y crecimiento. Heller y Porter (1978) y Michaely (1977), por ejemplo, usando una muestra de 41 paises (entre ellos 12 latinoamericanos) y las tasas promedios de crecimiento del PNB durante 1950-73, y Balassa (1978) con una muestra de 9 paises (incluyendo 5 latinoamericanos), obtienen los siguientes coeficientes Spearman de correlación de orden:

VARIABLES				(1)	(2)	(3)
Tasas de crecimiento de						
Y	y	X	....	..	..	0.88
Y/P	y	X/Y	....	0.38		
(Y-X)/P	y	X/P	....	..	0.452	"
Y-X	y	X	....	..	..	0.77

Fuentes: (1) Michaely (1977); (2) Heler y Porter (1978); (3) Balassa (1978), periodo 1960-73.
Notas: Y=PNB, P=Poblacion, X=Exportaciones.

Cuando la muestra de Michaely es dividida en países "ricos" y

"pobres" (de acuerdo al nivel del PNB per cápita), la correlacion aumenta considerablemente para los primeros, mientras es casi nula para los otros.

La pregunta ahora es: Por qué? Por qué una reducción en el sesgo contra las exportaciones y, consequentemente, un incremento de las exportaciones deberían estar asociados con mayor crecimiento? Una importante razón puede ser, como lo sugiere fuertemente Díaz-Alejandro en su estudio de Colombia para el proyecto del NBER, simplemente que una situación estable de divisas reduce importantes obstáculos al crecimiento (tales como la necesidad de políticas restrictivas para enfrentar crisis de pagos, etc). Es útil recordar aquí la conocida demostración de la alta productividad de las divisas en situaciones de estrangulamiento externo (a la Chenery). Debe notarse, ademas, que una situacion de pagos externos confortable reduce la necesidad de mantener altos niveles de inventarios o capacidad instalada (en prevencion de dificultades de reabastecimiento), reduciendo también "cuellos de botella" críticos, etc. Es quizás remarcable que ese tipo de problemas, frecuente en economías en Fase II, son raramente econtrados en economías que han pasado exitosamente a una estrategia de PE (Fases IV y V).

(2) Un segundo grupo de factores son aquellos que hacen diferente la <u>productividad de los recursos</u> en los dos tipos de estrategia.. Hay varios elementos que mencionar en este amplio grupo.

Como ya notaramos, el regimen de PE tiende a resultar, en promedio, en tasas de cambio efectivas (TCE) no substancialmente mayores para exportadores que para importadores. Esta menor propen-

cion a "excesos" en PE comparada con la política de SI, puede ser una fuente de sus ventajas desde el punto de vista económico. El porque esa asimetria aparece en la práctica parece deberse, en parte a razones históricas: la transición a Fase IV suele tener lugar en el contexto de un sistema de cambios controlado y con restricciones cuantitativas, y toma la forma de compensar el sesgo contra las exportaciones, por medio de diversos mecanismos (importaciones de materiales a precios internacionales, ajustes de la tasa de cambio, etc). El resultado es generalmente (pero no siempre) eliminar o reducir el sesgo y no la creación de un sesgo opuesto, a favor de las exportaciones. Otra consideración importante es que la SI suele resultar en ingresos fiscales, mientras que subsidios a las exportaciones significan desembolsos, limitados entonces, por el Presupuesto gubernamental.

Otra causa de superioridad de la PE es, posiblemente, la menor variabilidad de los incentivos en esa estrategia, comparada con la SI. Los estudios de Balassa (1971) para el Banco Mundial y de Little, Scitovsky y Scott (1970) para la OECD documentan dicha variabilidad, usando medidas de protección nominal y efectiva. Las ineficiencias adicionales que suelen acompañar a sistemas de control de cambios y restricciones cuantitativas (no fácilmente trasladables, como notaramos antes, a tarifas "equivalentes") fue señalado en Bhagwati y Desai (1970) y aparece claramente en los estudios de paises en Fase II en el proyecto del NBER. Bhagwati y Krueger concluyen que la PE, es decir Fases IV y V, parece caracterizarse por una mayor neutralidad y menor caos en los incentivos interindustriale

Los estudios en dicho proyecto sugieren que los controles directos son costosos en práctica. Y hay ciertos argumentos en el sentido de que la estrategia de PE tiende a descansar menos en controles directos o físicos, como opuestos a políticas de precios. Una razón para ello puede ser la mayor dificultad de controlar firmas cuya producción está dirigida a mercados externos, sobre los cuales, además, la información disponible puede ser escasa. El diferente tipo de variables de política usadas en ambas estrategias ha sido caracterizado perceptivamente por un economista familiarizado con los sistemas de comercio y cambios en India (Fase II) y Corea del Sur (fase IV): mientras el primero consiste principalmente de prohibiciones, el segundo se basa en incentivos ("don'ts" versus "do's"). No está claro si esas diferencias son endémicas a las dos estrategias, pero ciertamente existen en los casos estudiados en el proyecto del NBER.

Otra fuente de diferencias en la productividad de los recursos bajo los dos tipos de políticas que ha sido mencionada, es la mayor eficiencia en la producción y mayor presión para reducir costos, a través de la competencia internacional (en comparación con los mercados protegidos característicos de la SI). Aunque este argumento es plausible a priori, no hay todavía evidencia real de su importancia. El problema es complejo; la competencia dentro de los mercados nacionales puede ser suficiente incentivo para una produccion eficiente, mientras que las exportaciones pueden estar dirigidas a mercados externos no competitivos, o simplemente pueden ser subsidiadas en la medida necesaria para compensar cualquier

exceso en los costes de producción. El proyecto Bhagwati-Krueger encontró poca evidencia convincente en estas materias.

La posibilidad de aprovechar economías de escala ha sido reconocida desde hace tiempo como una importante fuente potencial de beneficios derivada de la ampliación del mercado, por políticas tales como la creación de areas de libre comercio o uniones aduaneras. Similar efecto podría esperarse de una corrección de los sesgos contra las exportaciones, que haría ventajoso expandir la producción con destino a los mercados externos. De nuevo, sinembargo, no existe suficiente evidencia empírica para documentar la importancia práctica de este factor, aunque continúa siendo una hipótesis razonable. El grado en que el tamaño de las firmas está determinado por otros factores y no el tamaño del mercado es el elemento fundamental (la experiencia de India parece relevante aqui).

(3) El mejoramiento de la situación de pagos externos bajo la estrategia de PE, ha sido reforzado en los países considerados en el proyecto del NBER, por un influjo substancial de capitales extranjeros, que parecen acompañar dicha estrategia. Aunque hay importantes factores políticos ayudando a explicar el ingreso de fondos extranjeros a Corea del Sur, Brasil e Israel, hay sin duda también consideraciones de tipo económico que jugaron un papel, particularmente en el caso de los dos primeros países. Para Corea del Sur, en particular, este influjo de capitales ha representado mas de un tercio de la inversión total y alrededor de un décimo del PNB durante el periodo 1960-71.

Hay argumentos para sostener que este influjo de capitales es en gran medida resultado de la política de PE. Asi, mientras la mayoría de dichos fondos, en los casos de Corea del Sur y Brasil, entran al pais como préstamos al sector público y no como inversión directa, el endeudamiento no habría sido posible si no fuera debido al excelente comportamiento de las exportaciones, que se toma entonces como signo de la capacidad del país de evitar el "problema de transferencia" que de otra manera es de esperar seguiría a un endeudamiento substancial. Es bien sabido, por supuesto, que los banqueros privados (y tambien otros, como el BIRD, Banco Asiático de Desarrollo, etc., que son incluidos en "privados" en al menos algunas estadísticas) consideran la proporción de servicio de la deuda a exportaciones totales como un importante indicador, lo que liga directamente los préstamos al comportamiento de las exportaciones. En consecuencia, puede ser legítimo considerar el crecimiento basado en las exportaciones de Brasil, por ejemplo, como convergiendo, a traves de esa asociación entre PE y endeudamiento externo, con lo que Fishlow llama el modelo de crecimiento basado en el endeudamiento.

También la parte del influjo de capitales consistente en inversión directa puede sostenerse que refleja la PE. De hecho, es posible mantener que la política de PE incrementa no sólo la magnitud de la inversión directa extranjera, sino también su productividad en la economía. Con respecto al primer punto, la estrategia de PE, al no discriminar en contra de los mercados externos, probablemente atrae firmas extranjeras esencialmente de acuerdo a

a la ventaja comparativa, basada en la dotación relativa de recursos. Y mientras ésta significaba recursos naturales en el siglo XIX, actualmente se la encuentra en la explotación de una mano de obra barata, a la Heckscher-Ohlin. La política de SI, al contrario, incentiva inversiones "artificialmente", incrementando la rentabilidad de producir para el mercado interno a traves de tarifas y CR, limitando entonces el incentivo total para invertir en el país. No existe suficiente información estadistica para verificar adecuadamente estas hipótesis, para los paises del Proyecto u otros; pero parece ciertamente un factor importante para explicar variaciones en el nivel de inversiones extranjeras, una vez que otras variables, tales como tamaño de la economía, estabilidad política, etc, han sido consideradas.

En lo que hace a la eficiencia de la inversión extranjera directa, ésta depende por supuesto en forma importante de las condiciones bajo la cual la inversión tiene lugar. Hay modelos teóricos que muestran, sin embargo, que el tipo de distorciones resultante de la SI puede resultar en una productividad social del capital muy inferior a su productividad privada, haciendo así que el influjo de capital extranjero sea de hecho empobrecedor.

(4) Finalmente debemos notar que existe poca evidencia de que la PE resulte en una más alta tasa de progreso tecnológico (en la escasa medida en que dicho progreso técnico es generado internamente), o en una tasa de ahorros mas elevada.

Dos comentarios adicionales, para concluir.

Primero, la transición a la Fase IV y PE significa un cambio importante para la economía. La orientación hacia afuera significa una redistribución del ingreso entre diferentes idustrias (exportables, importables y domesticas). Aún más, la mayor integración con el sistema económico internacional implicada por dicho cambio de estrategias, suscita preocupaciones acerca de la mayor vulnerabilidad de la economía a la situación externa. Es por supuesto imposible aislarse completamente de dichos efectos, sino es a través de una autosuficiencia completa. Pero debe notarse tambien que en la medida que aumenta la disponibilidad de préstamos, la PE aumenta la capacidad de hacer frente a perturbaciones externas; y el efecto de problemas específicos de ciertos productos es reducido por la PE, que suele ir acompañado de diversificación en la canasta de exportaciones.

Segundo, puede cuestionarse si la PE es una estrategia viable para muchos países en desarrollo, ante la emergencia de un "nuevo proteccionismo" en los mercados potenciales, especialmente la EEC. Por supuesto, sería una falacia suponer que las nuevas exportaciones de manufacturas de los paises en desarrollo serán identicas a las antiguas; y el comercio entre países en desarrollo puede ayudar tambien a la absorción de las exportaciones adicionales. La presión en las industrias competitivas con las importaciones no crecerá, entonces, en proporción con el incremento en las exportaciones -pero no hay duda de que crecerá substancialmente.

C. Otros efectos.

(1) Efectos a través de la composición de la producción.

Una mayor tasa de crecimiento del PNB no implica necesariamente una mayor demanda por trabajo y por lo tanto, bajo ciertos supuestos, un nivel de empleo más elevado. De hecho, la noción de la existencia de una posible contradicción entre crecimiento y empleo corriente fué ya formulada por Galenson y Leibenstein, Dobb y otros proponentes del uso de tecnologías intensivas en capital en países con abundante mano de obra.

Es, sin embargo, un sorprendente resultado de la experiencia de las últimas tres décadas, que la estrategia de PE parece ser intensiva en mano de obra además de caracterizarse (como notaremos mas arriba) por inducir un más rápido crecimiento! La persecución de la "ventaja comparativa estática" por parte de varios países, ha resultado para ellos no sólo en mayor empleo en el corto plazo, sino también en mas rápido crecimiento, con un doble efecto en la reducción de la pobreza (aunque en países como Corea del Sur y Taiwán, parte importante en dicha reducción de la pobreza se debe a reformas agrarias anteriores).

Algunos estudios empíricos recientes suministran evidencia sobre la mayor intensidad en trabajo de la industrialización bajo PE. Así, los estudios de Chile y Turquía para el proyecto Bhagwati-Krueger sugieren que las actividades de exportación son menos intensivas en el uso de capital que las competitivas con importaciones.

En un proyecto posterior, el NBER ha investigado pre-

TABLA I

Coeficientes de uso de trabajo en 4 paises latinoamericanos

Pais	Brasil (2)		Chile				Colombia		Uruguay	
Coeficiente (1)	l^*/v	l^*/p	l/v	l^*/p_h	l/v^*	l^*/p_h^*	l/v	l/v^*	l/v	l/v^*
Importaciones competitivas										
Totales	71	31	43	60	79	94	16	18	238	934
De paises desarrollados	-	-	43	60	75	91	-	-	-	-
De paises en desarrollo	-	-	42	61	104	117	-	-	-	-
Exportaciones (HOS)										
Totales	87	37	34	58	37	53	29	29	366	449
A los Estados Unidos	100	38	61	99	63	79	24	26	441	456
A la CEE	104	38					39	44		
A ALALC	79	34								
A otros paises en desarrollo.	67	27	29	50	32	46	24	32	238	345
Año	1970/72		1966/68				1973		1968	
Tabla #	8/9		11	12	13	13	4/11		10	11

Notas. (1) l = Requerimientos directos de trabajo por unidad de valor bruto;
l^* = Requerimientos directos e indirectos de trabajo: $l^* = l\,(I-A)^{-1}$, con
A = Matriz de coeficientes de insumo-producto;
p = Precios internos
p^* = Precios internacionales
v = Valor agregado a precios nacionales: $v = p\,(I-A) - m$, donde
m = Requerimientos de importaciones no competitivas;
v^* = Valor agregado a precios internacionales: $v^* = p^*\,(I-A) - m$;
p_h = Valor agregado directo e indirecto : $p_h = v\,(I-A)^{-1}$
p_h^* = Valor agregado directo e indirecto a precios internacionales: $p_h^* = v^*(I-A)^{-1}$

(2) No incluye requerimientos de trabajo en el sector agricola.

TABLA II

Indices de calificacion de la mano de obra.(1)

Pais	Brasil		Chile		Colombia	Uruguay
Coeficiente(2)	1	1*	1	1*	1	1
Importaciones competitivas						
Totales	130	199	3.93	2.42	28.6	1.26
De paises desarrollados	-	-	3.98	2.46	-	-
De paises en desarrollo	-	-	3.71	2.21	-	-
Exportaciones (HOS)						
Totales	120	187	4.14	2.10	26.2	1.14
A paises desarrollados	-	-	2.06	0.85	-	1.12
A paises en desarrollo	-	-	4.98	2.65	-	1.22
Ano	1971		1966/68		1973	1968
Fuente: Estudios nacionales, Tabla #	13		11	12	6	10

Notas. (1) Los indices de calificacion se basan en sueldos y salarios promedios en Brasil, Chile y Colombia. En Uruguay, es el cociente de empleo total a trabajadores no calificad

(2) 1 representa trabajo directo y 1* directo e indirecto.

cisamente esta cuestión, bajo la dirección de A. Krueger. Y los resultados parecen confirmar las conclusiones anteriores. Por ejemplo, Krueger (1978) presenta un sumario de algunas conclusiones del proyecto: Basándose en un índice de "trabajo contenido por unidad de valor agregado a precios nacionales" concluye que "en casi todos los casos y en todos los casos de bienes HOS (es decir bienes para los cuales las proporciones de uso de trabajo-capital probablemente determina la ventaja comparativa, a la Hecksher-Ohlin-Samuelson y por oposición a aquellos bienes donde la disponibilidad de ciertos recursos naturales es el factor fundamental), las exportaciones son más intensivas en trabajo que las industrias competitivas con las importaciones (p. 272-3). Esta conclusión no es válida para los 4 países latinoamericanos en la muestra, como puede apreciarse en la Tabla I, con Chile siendo la principal excepción, probablemente explicable por la preponderancia de intercambio con otros países en desarrollo, en lo que hace a los bienes HOS. (Krueger también sostiene que los productos intercambiados entre países en desarrollo son frecuentemente menos intensivos en trabajo que aquellos exportados a países desarrollados).

La Table II presenta, para los mismos 4 paises, estimaciones del grado de calificación de la mano de obra usada en la producción de exportables (del tipo HOS) e importables. Las exportaciones aparecen como menos intensivas en trabajo calificado, aunque debe señalarse el margen de incertidumbre existente, dada la calidad de la información básica disponible.

La conclusión sugerida por dicho proyecto es, entonces, que una políticade PE incrementaría la demanda por trabajo, dada la mayor intensidad en trabajo de las exportaciones (tipo HOS). Tal argumentación es razonable, pero depende de supuestos tales como proporcionalidad entre coeficientes medios y marginales, que los requerimientos de trabajo por unidad de valor agregado son indicadores significativos de la intensidad en trabajo de las distintas industrias, y que la canasta de exportaciones y/o importaciones no cambia lo suficiente para invalidar las conclusiones anteriores ante un cambio de estrategia hacia la PE, para citar algunos.[13][14]

A pesar de las reservas recién mencionadas, pareciera que al menos el peso de la prueba está en aquellos que sostienen que la PE seria perjudicial para la demanda por trabajo.[15]

Además de los efectos directos de la estrategia de comercio y cambios en la composición de la producción, discutidos arriba, pueden haber otros, más difíciles de cuantificar, a través de cambios inducidos en la composición de la demanda interna. Asi, por ejemplo, un "efecto demostración" de una economía más abierta puede resultar en la adopción de canastas de consumo propias de los países desarrollados, por parte de los grupos de altos ingresos. Y es de esperar que dichas canastas son menos intensivas en mano de obra. También, cambios en la distribución del ingreso afectan la cantidad de trabajo contenido en la demanda interna, aunque la evidencia sobre la relación entre PE y distribución del ingreso, y entre esta y la intensidad en trabajo de la

canasta de consumo típica, esta muy lejos de ser concluyente.[16]

(2) Efectos a través de las técnicas de producción usadas.

Otra vía a través de la cual una estrategia de PE puede afectarel uso de mano de obra es su influencia en las técnicas de producción seleccionadas ex ante, y en la intensidad de uso de la capacidad instalada.

Esto presupone, por supuesto, la posibilidad de elegir entre diferentes alternativas técnicas para producir un mismo "producto". Poca gente duda actualmente de la existencia de dicha posibilidad; una reciente revisión de la literatura sobre el tema por White (1978), contiene diferentes tipos de evidencia al respecto (ingenieril, econométrica y "anecdótica", de acuerdo a su clasificación) generada en las últimas dos décadas. Y economistas interesados en los problemas del desarrollo ya habían senalado tales posibilidades; por ejemplo, Bhagwati (1966) discute numerosas formas de substituir capital por trabajo, incluyendo variaciones en reparaciones y mantenimiento, etc.[17] Es, sin duda, atribuíble al papel crucial de la substitución entre factores en la economía neoclásica, el que la reacción contra la ideología neoclásica induzca a ignorar lo obvio!

La estrategia comercial puede afectar la selección de técnicas de producción en el sentido de aumentar su intensidad en el uso de capital, a través del costo relativo de los factores, o a través de restricciones en las alternativas disponibles. El proyecto Bhagwati-Krueger presenta varios ejemplos del segundo

tipo, de influencia como cuando la importación de equipos usados es prohibida, por las dificultades de verificar sus precios, etc. Entre los efectos en los incentivos para usar diferentes técnicas, el uso de tasas de cambios preferenciales para la importación de bienes de capital es citado frequentemente como incrementando artificialmente la rentabilidad de técnicas intensivas en capital. Asi, Corbo y Meller (1979), en su estudio de Chile para el proyecto de Krueger para el NBER, señalan que la presencia de esa distorción resulta en "requerimientos de empleo alrededor del 6% menores, requerimientos de capital 20% mayores y un 6% menos uso de trabajo calificado" (p. 200).

Otro tipo de incentivo hacia una mayor intensidad de capital ex post es el mencionado por Bhagwati (1978, p. 101-10): subutilizacion de la capacidad de produccion instalada como consecuencia de la escasez de materias primas importadas y rigidez en el sistema de asignacion de dichos productos. El efecto es agravado por la practica de asignar la materia prima en proporcion a la capacidad existente, que no solo limita la competicion entre productores sino tambien incentiva la instalacion de capacidad excesiva. Bhagwati (1978) ha resumido los numerosos estudios empíricos que relacionan, vía regresiones, el sistema de comercio y cambios con la subutilización de la capacidad instalada (las variaciones en la disponibilidad de importaciones aparece como el elemento mas relacionado con dicha subutilizacion).[17]

Otra fuente de sesgos hacia una excesiva intensidad en el uso de capital es la tendencia a mantener elevados inventa

rios en regímenes en Fase II, por temor a las interrupciones en el suministro, y también porque en la medida en que las asignaciones de cuotas de importación es hecha directamente a las empresas usuarias, se pierde la posibilidad de ahorrar en inventarios por compensaciones entre empresas. La evidencia de este tipo de ineficiencia obtenida en el proyecto del NBER es presentada por Bhagwati (1978, p. 110-12), y parece en general consistente con las presunciones anteriores.

IV. Las políticas de los paises desarrollados.

La discusión anterior subraya las ventajas de una política de promoción de exportaciones, y el rol que ella puede jugar para aumentar la demanda por trabajo (corriente y futura). Pero debemos mencionar también, para concluir, dos problemas de política externa, de los países desarrollados, que son relevantes en la discusión de empleo y comercio.

A. Proteccionismo de los países desarrollados.

Ya mencionamos anteriormente la presión de las exportaciones industriales de países en desarrollo sobre las manufacturas intensivas en trabajo de los países desarrollados. De hecho, los países de la Comisión Económica Europea (CEE) y los Estados Unidos sufren simultaneamente las presiones de las industrias avanzadas de Japón y de las industrias intensivas en trabajo tradicionales, por parte de los países recientemente industrializados. El desplazamiento en ventaja comparativa que eso representa, combinado con la creciente rigidéz de la estructura social y los costos de aumentar una tasa de desempleo ya elevada, han generado fuertes demandas de protección, ilustrados, por ejemplo, en el concepto francés de "comercio libre organizado" (dirigido fundamentalmente a extender a otros productos arreglos del tipo usado en el LTA [10]). Claramente, la protección de dichas industrias intensivas en trabajo implica forzar, en

los países en desarrollo, una reasignación de recursos hacia actividades menos intensivas en mano de obra, con un obvio impacto negativo en el nivel de empleo.

En el lado positivo, los acuerdos de Tokio sobre reducción de tarifas y otras restricciones al comercio en el contexto del GATT, pueden significar, a pesar de las numerosas cláusulas de slavaguardia existentes, un importante aumento en las exportaciones de los países en desarrollo hacia los Estados Unidos y Europa - como es señalado en un reciente estudio de la Brookings Institution (Cline et.al., 1978). Basándose en dichas estimaciones (actualizadas) Birnberg calcula (en Cline, 1979) que los países de Latinoamerica aumentarán sus exportaciones a países desarrollados en u$s 300 millones, en precios de 1974, como resultado de la reducción de tarifas acordada en Tokio; los principales beneficiarios serían México, Brasil, Argentina y Perú.

Un estudio de Lydall (1975) para la Organización Internacional del Trabajo concluye que el efecto en el nivel de empleo de liberalizar (por parte de los países desarrollados) la importación de ciertos productos industriales exportados por países en desarrollo, sería substancial en estos últimos y practicamente negligible en los primeros.[20]

B. Restricciones a la migración.

Sería un error terminar este trabajo sin siquiera mencionar las migraciones internacionales y su posible rol en el problema de empleo y pobreza. Nos contentaremos con unos pocos comentarios

al respecto, distinguiendo entre migraciones de profesionales y trabajadores calificados y trabajadores no calificados.

(1) Profesionales y trabajadores calificados. Los puntos de vista acerca de los efectos de este tipo de migración van desde la estimación de que dicho "drenaje de cerebros" representa una pérdida substancial para la economía, hasta la visión de que realmente constituye una "válvula de seguridad" en la economía, que alivia la presion interna de una sobreproducción de profesionables que la economia domestica no puede absorver. Si este último punto de vista es correcto, tales migraciones, en la medida que es permitida por los países desarrollados, sería bienvenidas en esta Conferencia.

La dificultad con esa visión del problema es, por supuesto, que supone que la "superproducción" interna de profesionales es independiente de las posibilidades de migración al exterior. El aumento en el ingreso esperado cuando la alternativa de emigracion esta disponible puede, sin embargo, resultar en un aumento de la oferta interna de profesionales (a la Harris-Todaro), como es ilustrado en un modelo analizado por Bhagwati y Hamada en Bhagwati (1976).

Es escasa la evidencia empírica en estos problemas, sobre todo en Latinoamerica, por lo que no especularemos siquiera en el efecto probable de este tipo de migraciones.[24]

(2) Trabajadores no calificados. Evidentemente, un remedio clásico a la pobreza es la emigración de trabajadores no calificados hacia países con mayores salarios. El ejemplo del crecimiento de Europa Occidental despues de la Segunda Guerra ilustra las ventajas

para todas las partes involucradas en los "gastarbeiters" (trabajadores huéspedes).[22] En el mismo sentido, los inmigrantes mexicanos, legales e ilegales, a Estados Unidos han contribuído, posiblemente, a aliviar los problemas de desempleo y pobreza en el primer país. Un flujo de inmigrantes más elevado (a traves de la reducción en las restricciones en los paises desarrollados) sería probablemente beneficioso. Pero es un hecho el que el "laisses passe " período de migraciones practicamente libres, la expansion europea del siglo XIX y comienzos del XX, ha sido reemplazado por uno en que las restricciones a la inmigración son aceptadas como parte del orden internacional.' No puede, entonces, realmente mantenerse que las migraciones constituyen una vía efectiva de remediar los problemas de pobreza, en el presente clima intelectual y de opinion pública en los países desarrollados. (quizás deberiamos notar tambien que, aun de ser factible, este "remedio" significa un reconocimiento de la inabilidad del país de ofrecer condiciones adecuadas de vida a sus habitantes, por lo que podría no ser aceptable politicamente para los paises en desarrollo).

NOTAS

(1) Ver, especialmente, el Economic Survey of Latin America 1949 y United Nations (1950).

(2) R. Nurkse, 1959 y 1967.

(3) Especialmente en P. Rosenstein-Rodan, 1943.

(4) Hirschaman, 1968, contiene una interesante discusión de las principales fuerzas que impulsaron la industrialización en América Latina.

(4) Las principales conclusiones de dicho proyecto estan contenidas en Krueger (1978) y Bhagwati (1978).

(5) En The strategy of economic development, 1958.

(6) Éste es documentado y discutido extensamente en Bhagwati (1978, Cap. 2).

(7) Confrontar Desai (1970) acerca del funcionamiento de la Comisión India de Tarifas y un trabajo no publicado de Nurul Islam sobre Pakistán (para el proyecto del NBER).

(8) La variación entre exportaciones en la TCEE es tambien mucho menor bajo PE que las variaciones en TCEI entre importaciones, bajo la política de Substitución de Importaciones: ésto es probablemente otra razón de su mayor eficacia, como veremos mas adelante.

(9) La práctica de, e instrumentos de política disponibles para, la promoción de exportaciones en Latinoamerica han sido discutidos en una reciente Conferencia de la CEPAL. Ver CEPAL (1978), especialmente el interesante trabajo de Ffrench-Davis y Piñera en el volumen 3.

(10) Para una definición detallada de las Fases, ver Bhagwati (1978) o Krueger (1978).

(11) Las conclusiones basadas en (I) no son, sin embargo, muy fuertes, pues (i) un test mas adecuado del efecto de la liberalización es $E > D$ (y no simplemente $E > 0$), y éste es aceptado sólo a un bajo nivel de confianza (el valor de "t" es 0.6); (ii) Dado que

las exportaciones forman parte del PNB, a través de la identidad Y=X+A-M, con A=absorción totaly M=importaciones, no es sorprendente que el coeficiente C en (I) sea positivo: éso es inevitable a menos que X y (A-M) esten negativamente correlacionados. Conf. Michaely (1977).

(12) Existe tambien, sin embargo, cierta fundamentación estadística que sugiere que las políticas de promoción de exportaciones en países en Fase IV, como en Corea del Sur, pueden haber conducido a ineficiencias similares a las notadas bajo SI. Wontack Hong, por ejemplo, ha estimado recientemente las pérdidas sociales asociadas con algunas exportaciones coreanas.

Pero cuando todos los factores son tomados en cuenta, todavía parece razonable concluir que la estrategia de PE bajo Fases IV y V es, en la práctica, menos caótica y más neutral entre las diferentes industrias que los regímenes en Fase II. Si esas diferencias son realmente grandes y generan un aumento substancial en la productividad de las inversiones o no, es difícil de juzgar. Es, sin embargo, casi indiscutible que al menos son parte de la explicación del ritmo de crecimiento mas elevado de países bajo I

(13) Taylor y Black (1974) han usado un modelo explícito de equilibrio general para estudiar el efecto de una reducción de tarifas en Chile. Así, estiman que un aumento del 1% en la tasa de cambio puede aumentar el empleo total entre el 0.89 y 1.74 % (dependiendo de los supuestos sobre substituibilidad entre factores y con incumos intermedios). Dicho aumento en empleo, sin embargo, es en su modelo consecuencia exclusiva de la reducción en salarios reales, por lo que el impacto sobre la pobreza no sería claro.

En un análisis separado de las consecuencias de cambios en tarifas y subsidios específicos, concluyen que "es improbable que la subvencion de las industrias de exportación solucione el problema del desempleo en Chile", mientras que la "protección de la agricultura y procesamiento de alimentos puede bien generar aumentos significativos en el empleo" (p. 53). Nótese, sin embargo, que los autores notan la posibilidad de que estas industrias se transformen en exportadoras, bajo una reducción general de

tarifas (es decir, ante la eliminación del sesgo contra la exportación).

(14) No mencionamos otros supuestos, mas técnicos, que serían necesarios para pasar de dichos coeficientes a inferencias sobre el impacto de la expansión de las industrias de exportación y contracción en las substitutivas de importaciones (lo cual requiere un modelo de los limitantes al nivel de la producción, etc.)

(15) Las afirmaciones anteriores y nuestro resumen del enfoque y resultados del proyecto dirigido por Krueger, no hacen justicia a muchas de las excelentes contribuciones contenidas en los estudios individuales, como lo ejemplifica el trabajo sobre Chile de Corbo y Meller (1979).

(16) Por ejemplo, Morawetz (1974) revisa trabajos sobre la intensidad en mano de obra de las canastas de consumo asociadas a distintos niveles de ingreso: dicha intensidad parece ser mayor a bajos niveles de ingreso. Soligo (1974) presenta algunos resultados en el mismo sentido, pero Yhi-Min Hu (1976) llega a un resultado opuesto (para Taiwán).

(17) Otra forma de substituir capital por trabajo es a traves del aumento del número de turnos en la producción. Schydlowsky (1976) y Ramos (1975) discuten esta posibilidad, para América Latina. Quizás podríamos señalar tambien que cuando autores como Pinto (1975) y Foxley y Muñoz (1976) enfatizan la heterogeneidad de las técnicas de producción usadas están, a la vez, mostrando la existencia práctica de alternativas.(ésto requiere dos <u>caveats</u>: puede discutirse si las firmas que usan distintos proceso estan de hecho produciendo "lo mismo"; y si el producto es comparable, podría ser que uno de los procesos sea superior a todos los otros, cualquiera sea el costo relativo de los recursos).

(18) Existen aquí, sin embargo, bastantes problemas de datos y de interpretación, por lo que los resultados empíricos son en cierto modo menos persuasivos que el argumento <u>a priori</u> sobre los incentivos que detallaramos arriba.

(19) El acuerdo sobre textiles.

(20) Las estimaciones de Lydall sugieren cierto número de reservas "técnicas" en las que no entraremos.

(21) Esto toca sólo un aspecto del efecto de las migraciones internacionales. Un análisis completo debería considerar los efectos en la distribución del ingreso, crecimiento, etc , como quizás tambien factores no económicos (cultura, etc.).

(22) Esto no significa desconocer la existencia de serios problemas asociados a este fenómeno, derivados del caracter de ciudadanos de "segunda clase" de dichos trabajadores extranjeros. Así, por ejemplo, los países europeos tienden a hacer regresar a sus países de origen en períodos de recesión económica, creando con ésto serios problemas a los immigrantes y sus países.