

# Revista de la CEPAL

*Secretario Ejecutivo*  
Norberto González

*Secretario Ejecutivo Adjunto de  
Desarrollo Económico y Social*  
Gert Rosenthal

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

*Secretario Técnico*  
Adolfo Gurrieri



NACIONES UNIDAS  
COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE

SANTIAGO DE CHILE, DICIEMBRE DE 1986

**SUMARIO**

Reactivación y desarrollo: el gran compromiso de América Latina y el Caribe. <i>Secretario Ejecutivo de la CEPAL, Sr. Norberto González.</i>	7
El alivio del peso de la deuda: experiencia histórica y necesidad presente. <i>Carlos Massad</i>	17
Del ajuste recesivo al ajuste estructural. <i>Lucio Geller y Víctor Tokman.</i>	37
La deuda externa y la reforma del sistema monetario internacional. <i>Arturo O'Connell.</i>	55
Origen y magnitud del ajuste recesivo de América Latina. <i>Richard L. Ground.</i>	73
Una vuelta de la página en las relaciones entre América Latina y las comunidades europeas. <i>Elvio Baldinelli.</i>	91
La división internacional del trabajo industrial y el concepto centro-periferia. <i>Kimmo Kiljunen.</i>	103
Los servicios: un vínculo inquietante entre América Latina y la economía mundial. <i>Francisco Javier Prieto.</i>	125
La transferencia de tecnología en el sector minero: opciones para el Organismo Latinoamericano de Minería (OLAMI). <i>Michael Nelson.</i>	147
El papel del sector público y de las empresas transnacionales en el desarrollo minero de América Latina. <i>Jan Křákal.</i>	155
El desarrollo de la minería con relación al origen del capital. <i>Patricio Jones.</i>	175
Nuevas orientaciones para el desarrollo de los recursos mineros. <i>Rolando Sanz Guerrero.</i>	187
Lista de publicaciones de la CEPAL	217

## La división internacional del trabajo industrial y el concepto centro-periferia

*Kimmo Kiljunen\**

La crisis ha contribuido a aumentar el debate latinoamericano sobre el comercio exterior tanto respecto de las causas que originan los problemas de la región en esta materia como de las medidas de política más apropiadas para afrontarlos. En tales circunstancias, este artículo tiene la utilidad de brindar una visión sintética y de conjunto de las principales teorías sobre la división del trabajo y el comercio a nivel internacional.

Comienza por presentar el enfoque de las ventajas comparativas en sus diferentes versiones —clásica ricardiana y neoclásica— y algunos de los criterios propuestos para superar sus limitaciones como los relativos a la proporción de factores, al ciclo de vida de los productos y a las etapas del crecimiento industrial. Más adelante examina las teorías que impugnan la interpretación de la especialización productiva sobre la base de las ventajas comparativas, entre las que destacan los argumentos de List sobre el proteccionismo de las industrias nacientes, las tesis estructuralistas y su visión centro-periferia, y el enfoque de la dependencia en sus diversas variantes.

Hacia el final sugiere sus propios criterios para interpretar la división internacional del trabajo industrial, basados en una redefinición de los conceptos utilizados por algunas de las teorías precedentes, en especial las de raigambre estructuralista: el papel que desempeña un país en la división internacional del trabajo deriva del alcance y profundidad de su industrialización y, por ende, de su capacidad competitiva externa. En la conformación de tales condiciones juegan un papel decisivo la autonomía relativa del exterior en cuanto a insumos y mercados, la diversidad de la estructura industrial, la dispersión de sus socios comerciales, el uso intensivo del trabajo especializado y el valor agregado de la producción industrial.

\*Director del Institute of Development Studies de la Universidad de Helsinki (Finlandia) y miembro del World Institute for Development Economics Research de la Universidad de las Naciones Unidas.

¿Por qué razón comercian los hombres? Fundamentalmente porque obtienen de ello alguna ventaja. Distintas personas y naciones presentan diferentes capacidad de producción y dotación de recursos y pueden querer consumir bienes en variadas proporciones, todo lo cual abre la posibilidad de un comercio lucrativo.

El progreso de la producción, sobre todo de la industrial, transforma paulatinamente la división espacial del trabajo, es decir, las características locales, nacionales e internacionales de la especialización económica. Esto ha supuesto cambios en la serie de productos que se producen y que se consumen (¿qué cosa?), cambios en el proceso de producción (¿cómo se produce?), así como cambios en la distribución geográfica de la capacidad y de las actividades productivas (¿dónde se produce?). Estos aspectos, relacionados entre sí, sientan las bases sobre las cuales se ha tratado de cimentar una teoría sobre el comercio internacional y sobre la localización de las actividades productivas.

Por definición, la industrialización supone un ensanchamiento de la división social del trabajo y de la diversificación de la estructura productiva, que lleva a la ampliación de las relaciones de intercambio. Por lo tanto hay vínculos entre la industrialización y la expansión del comercio, incluso el intercambio con el extranjero. El crecimiento general de las actividades manufactureras ha facilitado el intercambio y fomentado su crecimiento.

¿Pero qué hace que un país o una región se especialicen en la producción de clases particulares de bienes? ¿Por qué compra un país determinados bienes de otro y quién gana con ese intercambio?

### I

## El argumento de las ventajas comparativas

Cuáles bienes se intercambian y por qué se comercian es pregunta que han procurado contestar los economistas desde la época de Adam Smith en función de las diferencias internacionales en los costos de producción y en los precios respectivos. Adam Smith demostró que dos países se beneficiarían de una división del trabajo

mediante la especialización y el comercio recíproco cuando uno es más eficiente que el otro para producir determinada mercancía pero menos eficiente que su asociado para fabricar otra. Por consiguiente, se especializará en aquellas actividades en que tiene costos unitarios absolutos más bajos que su contraparte comercial.

Sin embargo, fue David Ricardo quien comprobó que podría haber una ventaja en la especialización y en el comercio recíproco aunque un país fuera mejor que su asociado en la producción de ambas mercancías si esta ventaja fuera mayor en un producto que en el otro. Este argumento se basaba en el principio de las ventajas de los costos comparativos, que ha llegado a convertirse en piedra angular de la teoría del comercio internacional.

### 1. *El enfoque clásico*

El núcleo racional del principio ricardiano es que mediante el comercio exterior un país puede obtener ventajas relativas aunque demuestre una inferioridad absoluta en comparación con sus asociados en todas las ramas de la producción. Basta que el grado de inferioridad sea diferente en las distintas ramas. Por lo tanto, a fin de elevar al óptimo las ganancias mediante el comercio internacional, los países deben especializarse en la exportación de aquellos productos que pueden producir al costo relativo más bajo. Este fenómeno de diferenciación de las ventajas comparativas es el que da origen a un comercio lucrativo incluso entre los asociados comerciales más desiguales.

Según evolucionó desde el siglo XIX hasta llegar a ser la base de la teoría tradicional del comercio internacional, el principio de las ventajas comparativas se aplica para cumplir dos fines diferentes, pero relacionados entre sí. Primero se intenta con él explicar qué determina la estructura y los movimientos reales del comercio internacional. A este respecto la teoría puede considerarse positiva ya que tiene por objeto explicar lo que ocurre efectivamente. En el ejemplo ricardiano original, el factor más importante que afectaba la estructura del comercio internacional era la diferencia en los costos temporales de la mano de obra, es decir, la productividad del trabajo comparada entre distintos países.

En segundo lugar y lo que es más importan-

te, la teoría de las ventajas comparativas se ha empleado para indicar que son beneficiosos la división internacional del trabajo y el comercio internacional consiguiente. En este aspecto, la teoría se aplica con un sentido normativo, como comprobación de las ventajas del libre comercio y como explicación de lo que constituye la estructura óptima del comercio internacional.

El libre comercio, basado en el principio de las ventajas comparativas y en la promoción de la división internacional del trabajo, presenta varias ventajas importantes desde el punto de vista teórico. Desde luego, el comercio permite que todos los países eludan las limitaciones que impone su dotación de recursos y que consuman productos en combinaciones que rebasan sus propias posibilidades de producción. Todos los países se beneficiarán, aunque esas ganancias puedan estar distribuidas disparejamente. La segunda consecuencia es que el comercio libre mejorará la eficiencia de la distribución de los recursos y, por lo tanto, maximizará la producción al permitir que todos los países se especialicen en lo que hacen mejor, es decir, al centrar la producción en aquellos bienes en que presentan una ventaja comparativa. En tercer lugar, en condiciones de libre comercio se optimarán los beneficios de las economías de escala. En cuarto lugar, hay algunos beneficios de eficiencia, ya que la competencia desde el exterior estimula un aprovechamiento más eficiente de los factores de la producción en cada empresa e industria y hace que el mercado funcione más eficientemente. En general, según esta teoría, la especialización internacional del comercio puede llevar a un aumento de la producción mundial de todos los productos comerciados y se obtendría así el grado más alto posible de bienestar económico.

### 2. *El enfoque neoclásico*

La teoría clásica del comercio se basa en el concepto de que las diferencias de los costos reales comparativos determinan las ventajas comparativas. La aplicación de este concepto en el mundo contemporáneo se basa más bien en la oportunidad que en los costos reales. A este respecto, la versión moderna es esencialmente una forma simplificada de una teoría general del equilibrio estático en términos neoclásicos.

Con determinada dotación de factores, un

país puede producir distintas combinaciones de productos. La especialización óptima está determinada por la comparación del costo de oportunidad de producir determinada mercancía con el precio a que tal mercancía puede importarse o exportarse. En el punto de equilibrio, no se produce ninguna mercancía que pudiera importarse a un costo inferior y las exportaciones se elevan hasta que el ingreso marginal es igual a los costos marginales. La teoría demuestra que donde difieren las posibilidades de producción y los costos consiguientes de oportunidad, los países se beneficiarán de un comercio más libre.

Pero ¿por qué difieren las posibilidades de producción entre distintos países? Dos economistas suecos, Eli Heckscher (1919) y Bertil Ohlin (1935) intentaron explicar este fenómeno. Según ellos, las diferencias en la dotación de factores (trabajo y capital, así como tierra y recursos naturales) entre países son requisitos previos para que exista una especialización internacional del trabajo y un comercio lucrativo. Los factores están distribuidos de distintas maneras entre los países; por lo tanto, los precios relativos de los factores serán diferentes (por ejemplo, el trabajo relativamente barato en los países en que abunda la mano de obra) y también serán distintas las relaciones de los precios internos de las mercancías y las combinaciones de los factores. Como distintos productos exigen distintos factores de producción en proporciones diferentes, un país que cuenta con una buena oferta de mano de obra, por ejemplo, tiene una ventaja comparativa en la producción de aquellos bienes que usan ese factor abundantemente. Por lo tanto, ese país tiende a centrarse en la exportación de bienes de uso intensivo de trabajo y obtiene a cambio bienes que hacen uso intensivo del capital, por importación de un país que cuenta con una dotación abundante de este factor. Así, pues, cada país se beneficiaría de la especialización internacional y del comercio produciendo mercancías que usan mayor proporción de sus factores relativamente abundantes de producción.

El teorema de Heckscher-Ohlin representa la base de la teoría neoclásica del comercio y es

una derivación de la teoría clásica ricardiana de las ventajas comparativas.

Ambos criterios llevan a la misma conclusión básica: el comercio libre maximiza la producción total en que todos los países participantes comparten los beneficios de la especialización y del comercio. Al permitir que los países obtengan bienes para cuya producción tienen una dotación relativamente inferior, a precios mundiales más bajos, el comercio estimula el crecimiento económico general. Aumenta la capacidad de consumo de un país y le da acceso a recursos escasos y a los mercados mundiales.

Además, el libre comercio tiende a igualar los precios de los factores entre las naciones comerciantes —por ejemplo, al elevar los salarios relativos en los países en que abunda la mano de obra y rebajarlos en aquellos en que escasea— de manera que se suavizan las desigualdades internacionales del ingreso. Esta tendencia hacia la equiparación del precio de los factores implica que el comercio en mercancías reemplaza al movimiento de los factores, porque, en ausencia de comercio, el capital así como el trabajo tenderían a desplazarse de zonas en que son abundantes a zonas en que son escasos. Así, por ejemplo, los salarios relativos en países con abundante mano de obra pueden subir ya sea por un aumento de la demanda de aquellas mercancías con alto contenido de trabajo o por el desplazamiento de la mano de obra a un país en que es menos abundante. Por lo tanto la teoría pura del comercio demuestra que el movimiento de los factores y el comercio de mercancías son intercambiables entre sí.

Cuanto mayor movilidad se suponga que tienen los factores para trasladarse de un país a otro —como se supone que la tienen dentro de un solo país— tanto mayor será la validez de la teoría de la localización industrial para determinar las modalidades de la división internacional del trabajo. Como lo indicó el propio B. Ohlin, la teoría internacional del comercio explica en realidad un aspecto de la teoría general de la localización, que sólo es especial porque están involucradas fronteras nacionales.

## II

## Limitaciones para la determinación de las ventajas comparativas

El modelo convencional de la especialización y el comercio internacionales que se basa en las ventajas comparativas, es un modelo estático y simplificado. Con sus dos países, sus dos productos, sus dos factores, la competencia perfecta en el mercado de productos y factores, la inmovilidad internacional y la movilidad nacional de los factores, idénticas funciones de producción y similitud cualitativa de los factores de producción entre países, ha sido posible demostrar que hay ventajas que obtener de la especialización y del libre comercio. Pero estas hipótesis son demasiado teóricas y aparentemente contrarias a la realidad de las relaciones económicas internacionales contemporáneas. Por lo tanto, hay que aceptar la teoría solamente sobre la base de su lógica y consistencia interna. En las condiciones limitantes mencionadas, es posible explicar un comercio exterior hipotético, pero no las modalidades de comercio que se observan en el mundo real. Con el libre comercio, lejos de producirse una igualdad de precios de los factores, ha tendido a ocurrir una diferenciación de los precios y ha tendido así a aumentar la desigualdad en el ingreso internacional. Del mismo modo, la teoría lleva a conclusiones demasiado simplistas sobre la distribución de los beneficios derivados de la especialización internacional y del libre comercio.

Los elementos críticos son particularmente evidentes en lo que toca a la explicación de la división internacional del trabajo industrial y a las modalidades consiguientes de comercio de manufacturas. En los productos primarios, los factores más evidentes que explican el comercio internacional son los recursos naturales (suelos de distinta calidad, yacimientos mineros, condiciones climáticas, etc.). No se requiere ninguna teoría refinada para mostrar que la localización de la producción primaria está determinada en gran parte por factores naturales y que la localización del consumo depende en buena medida de los niveles de ingreso. Las modalidades del comercio internacional de manufacturas son mucho más difíciles de explicar por la variedad de opciones que existen en cuanto al emplaza-

miento de la producción. En lo que sigue nos preocuparemos principalmente de la distribución espacial de la producción y de la dirección del comercio de manufacturas.

### 1. Nuevos enfoques sobre proporción de factores

La tesis central de la teoría Heckscher-Ohlin tradicional sobre la dotación de factores ha sido puesta en tela de juicio por Wassily Leontief (1954 y 1956) y sus discípulos. La famosa paradoja de Leontief demuestra que las exportaciones de los Estados Unidos han sido de uso mucho más intensivo de trabajo que las importaciones del sector competitivo, pese al hecho de que los Estados Unidos han estado bien provistos de capital y escasamente dotados de trabajo, en comparación con otros países. Leontief trató de explicar la paradoja por el hecho de que la mano de obra en los Estados Unidos tenía una productividad tres veces mayor que la mano de obra extranjera. Llegó a la conclusión de que aunque la población trabajadora de los Estados Unidos pudiera parecer pequeña en cuanto a sus números con relación a su patrimonio de capital, la calidad de esa mano de obra era tal, que la oferta efectiva era relativamente mucho mayor, es decir, que el capital es relativamente escaso en comparación con la gran destreza y productividad de su mano de obra. Leontief, por lo tanto, ha separado la productividad de la mano de obra de la oferta de capital a fin de apoyar la teoría neoclásica.

Sobre la base de la paradoja aparente señalada por Leontief, se han hecho varios intentos por elaborar una teoría del comercio. Las principales iniciativas se han centrado en la incorporación ya sea de la tecnología (medida por la actividad de investigación y desarrollo) o el capital humano (mano de obra especializada) como factores explicativos adicionales en los modelos de las ventajas comparativas (Posner, 1961; Hufbauer, 1966; Keesing, 1967 y Vernon, 1970).

En el modelo tradicional, la tecnología y el trabajo especializado se suponían que eran estables y disponibles universalmente. Los producto-

res, cualquiera fuera su localización, conocían todas las opciones tecnológicas disponibles y escogían la tecnología que era más adecuada para la dotación de factores de su propio país. Este criterio, sin embargo, hace caso omiso del progreso tecnológico así como de las diferencias en cuanto a la capacidad de innovación y adaptación entre diferentes países.

Las teorías neotecnológicas o de la "brecha tecnológica", en cambio, destacan las diferencias entre países en las actividades de innovación que se han convertido en el factor crítico para explicar las modalidades del comercio internacional, sobre todo de las exportaciones de los países industrializados. Los adelantos y los rezagos en materia de innovación tecnológica entre países determinan la modalidad de su especialización y la composición de su comercio. La capacidad de innovación técnica se considera como factor esencial de la capacidad de competencia de un país. Por ejemplo, las ventajas competitivas de los Estados Unidos se atribuyen al monopolio temporal que le da la incorporación de nueva tecnología en una mercancía o proceso de producción. Este proceso de crear e incorporar la tecnología es de uso relativamente intensivo de mano de obra, y de ahí la paradoja de Leontief.

El concepto de superioridad tecnológica puede incluir no sólo el producto o la tecnología de producción sino la dotación general de trabajo especializado, como la gerencia, la capacidad científica, la capacitación de la mano de obra, el mercadeo, etc. A este respecto, el capital humano puede tratarse como un factor distinto de producción, diferente del capital físico, para explicar las modalidades de comercio. En conjunto, estos nuevos criterios retienen la estructura y la metodología de los modelos tradicionales neoclásicos de comercio basados en la dotación de factores aunque sugieren la incorporación de una o dos nuevas variables.

## 2. Teoría del ciclo del producto

Las explicaciones neoclásicas basadas en la proporción de factores para explicar las corrientes comerciales representan limitaciones importantes del criterio tradicional de las ventajas comparativas. Estas nuevas explicaciones han sido analizadas e integradas en una teoría del ciclo de vida del producto que intenta explicar la división in-

ternacional del trabajo y las modalidades del comercio de manufacturas sobre la base de las etapas porque atraviesa un producto (Vernon, 1966; Hirsch, 1967 y Wells, 1972). La teoría deriva de la premisa de que los productos tienen durante su ciclo de vida una evolución típica desde una etapa temprana, a otra de crecimiento, para culminar en una de madurez. Estas etapas tienden a estar acompañadas por modificaciones en la importancia relativa de los diversos factores de producción (mano de obra calificada y no calificada, conocimientos técnico, científico y de ingeniería, capacidad empresarial y capital). Estas modificaciones tienen repercusiones profundas sobre la capacidad de competencia internacional tanto en términos sectoriales como espaciales.

En una temprana etapa del ciclo, cuando se introducen nuevos productos o procedimientos, la producción se caracteriza por el uso intensivo del trabajo especializado cuya disponibilidad determina el emplazamiento de la producción manufacturera.

En la etapa de crecimiento, se introducen tanto la producción como la distribución masivas. La información sobre el producto y el conocimiento técnico de producción se difunden rápidamente.

Por último, en la etapa de madurez se estandarizan las especificaciones del producto. La tecnología de producción se estabiliza y se difunde internacionalmente; disminuye la importancia relativa de las economías externas y de los insumos científicos y de ingeniería; y se vuelve más flexible la localización de la industria.

Son muchas las diferencias entre el modelo que se basa en el ciclo de vida del producto y la teoría tradicional del comercio. Esta última pretende ser un modelo completo en tanto que el primero da sólo una explicación parcial de los movimientos del comercio de manufacturas. Con ser teóricamente menos elegante, el criterio del ciclo de vida del producto resulta más realista en sus supuestos fundamentales. El teorema de las proporciones de factores de Heckscher-Ohlin se basa en la libre disponibilidad de la información y de la tecnología, la perfección de los mercados y la identidad de funciones de producción y de modalidades de consumo en todos los países. Por el contrario, la teoría del ciclo de vida del producto se basa en las hipótesis de que el movi-

miento de la información y de la tecnología es restringido, sobre todo en los sectores de uso intensivo de investigación y desarrollo, y que las mercancías sufren cambios previsibles en su producción y comercialización con el tiempo. Por ejemplo, la función de producción evoluciona con el tiempo de manera tal, que al comienzo de la vida del producto es de uso más intensivo de mano de obra y de trabajo especializado que en una etapa más tardía. Además, el proceso de producción se caracteriza por economías de escala y modalidades de consumo que se diferencian según los niveles de ingreso en distintos países.

En la teoría del ciclo de vida del producto se subraya que el principal determinante de la ventaja comparativa es el contenido de tecnología que entra en la producción. La afirmación de que la tecnología no se encuentra disponible universalmente y que tampoco tiene una distribución pareja la capacidad de innovación entre los países, aparentemente se ajusta bastante bien a la realidad. Los países de altos ingresos tienen una mejor dotación que los países de bajos ingresos de aquellos factores que facilitan la innovación: por el lado de la oferta cuentan con una infraestructura tecnológica desarrollada, así como con una abundancia de ingenieros y científicos; por el lado de la demanda disponen de mercados en potencia para mercancías de alta calidad, que por añadidura son suficientemente grandes como para justificar las grandes inversiones necesarias para desarrollar nuevos productos o tecnologías. Por consiguiente, se puede decir que los países de altos ingresos tienen una ventaja comparativa en aquellas industrias que se caracterizan por un alto grado de innovación y que están produciendo bienes en una etapa temprana de su ciclo. En cambio, los países de bajos ingresos, con mano de obra barata, tienen una ventaja en los productos estandarizados que están en el ciclo de madurez. La producción puede, incluso, transferirse de países de altos ingresos a países de bajos ingresos por vía de las inversiones de las empresas transnacionales a medida que un producto cumple su ciclo de vida. De ahí que a medida que el producto pasa de una etapa a otra, se modifica la importancia relativa de los diversos factores de la localización, lo que influye sobre la distribución geográfica de la producción.

La teoría del ciclo de vida del producto ha sido un gran aporte para el análisis de la división

internacional del trabajo y de las modalidades consiguientes de comercio. Por una parte, indica que está surgiendo paulatinamente un enfoque ecléctico de la teoría internacional del comercio y sugiere que no hay una teoría única para estudiar las modalidades del comercio internacional. Se requieren distintas interpretaciones teóricas para ilustrar diferentes tipos de relaciones comerciales, con respecto de los productos o de los asociados en el comercio o de ambos aspectos. En realidad, la teoría del ciclo de vida del producto acepta la teoría tradicional de las proporciones de los factores propuesta por Heckscher-Ohlin como válida para el comercio de los productos que están en la etapa de madurez. A medida que las manufacturas se vuelven más estandarizadas y disminuye su contenido de tecnología, los factores tradicionales de la producción —la mano de obra y el capital— van adquiriendo importancia creciente para determinar las ventajas comparativas. Del mismo modo, con respecto al comercio de productos primarios, la ventaja comparativa se determina principalmente por la dotación de recursos naturales del país<sup>1</sup>.

Por otra parte, la teoría del ciclo de vida de los productos inyectó un elemento dinámico en la teoría del comercio. Ofrece un modelo para explicar y prever los cambios que sufren con el tiempo la composición y la dirección del comercio. La teoría ilustra por qué suceden cambios en la división geográfica de la mano de obra y cómo la producción se desplaza entre países que se encuentran en distintas etapas del desarrollo económico. Se introducen nuevos productos en los países de avanzada tecnología. Al lograrse la producción masiva, la tecnología se estandariza y se difunde a los países intermedios, en que el capital haya llegado a ser más abundante y las técnicas se hayan perfeccionado. Por último, los países en temprana etapa de industrialización se concentran en productos estándares de uso intensivo de mano de obra.

La hipótesis del ciclo de vida del producto puede ser válida también para analizar los ciclos de desarrollo en el propio proceso de industrialización. Los países evolucionarían de una etapa

<sup>1</sup>Finger (1975) y Hirsch (1975) destacan la utilidad de la teoría del ciclo del producto y del teorema de Heckscher-Ohlin para explicar las modalidades internacionales del comercio.



temprana a una intermedia y luego a una avanzada, a medida que progresa el proceso de industrialización, con lo cual subiría el ingreso per cápita y cambiaría la composición de su demanda. Las industrias en etapa madura se vuelven menos dinámicas y menos competitivas a medida que surgen las industrias de nueva tecnología y de uso intensivo de trabajo especializado. Estos supuestos destacan la necesidad de efectuar un análisis explícito del proceso mismo de industrialización antes que sea posible explicar los factores subyacentes en las ventajas comparativas.

### 3. Teorías del crecimiento industrial

Históricamente, la industrialización no ha sido en modo alguno un proceso único, ininterrumpido, unitario, de ámbito nacional, y ni siquiera de ámbito mundial. Por el contrario, distintas industrias se han propagado en forma desigual en el tiempo y en el espacio. Sin embargo, pese a esta diferencia de sincronización, a menudo se considera que la industrialización es un proceso uniforme e identificable de crecimiento y renovación, cuyas características principales se dan fundamentalmente en la misma forma en todos los países. Además, justamente por esta divergencia de sincronización, la distribución geográfica dispareja de las actividades industriales ha preparado el camino para la división espacial de la mano de obra y ha generado las relaciones comerciales consiguientes.

Las teorías tradicionales del crecimiento industrial se basan en el supuesto implícito de que hay una modalidad mundial estándar de crecimiento industrial en que se progresa de una etapa a otra con estructuras y niveles de ingreso homogéneos. Tras de la labor pionera de Simón Kuznets (1959 y 1971), quien resumió este proceso con el término de "crecimiento económico moderno", varios economistas, y particularmente los historiadores económicos, han intentado cuantificar la tasa de cambio estructural y sectorial inherente en el proceso de industrialización. Kuznets se interesó particularmente en investigar la relación entre los niveles de ingreso y la producción industrial. El ingreso per cápita llegó a ser el parámetro más importante y de aplicación universal para indicar el nivel de desarrollo económico. Los estudios históricos también han mostrado que hay gran uniformidad en el auge

de la industria manufacturera a medida que avanza el crecimiento económico. La posibilidad de que exista un proceso regular de industrialización ha sido analizada midiendo la distribución del producto nacional y de la mano de obra entre los principales sectores así como dentro del sector industrial.

Colin Clark (1940) dividió la economía en tres sectores principales: el primario (agricultura e industrias extractivas), el secundario (la manufactura y la construcción) y el terciario (servicios y comercio). Según este enfoque, la característica principal del desarrollo económico moderno sería la evolución desde la producción primaria, a través de la manufactura hasta llegar al sector terciario. El modelo de tres sectores es válido para todos los países —cualquiera sea su tamaño, nivel de desarrollo o características estructurales— y ha permitido ubicar a cada país en una misma línea universal de crecimiento. El desarrollo económico supondría el avance de unidades nacionales por una sola ruta en que un proceso acelerado de industrialización se considera como principal característica del progreso. Este tipo de concepto es común a los modelos de desarrollo generales y lineales, "por etapas", del cual el más influyente ha sido el de W.W. Rostow (1960) con su teoría de las "etapas del crecimiento".

A medida que avanza el proceso de industrialización, la transformación estructural de la economía no se manifiesta ya en términos cuantitativos, por la proporción de la industria en la producción en su conjunto, sino más bien por desplazamientos sectoriales dentro del sector industrial. La hipótesis del ciclo de vida del producto había previsto que a medida que se elevaran los niveles de ingreso habría una tendencia general a postergar las industrias de etapa madura, de tecnología más simple, y que requieren principalmente mano de obra no calificada, en favor de industrias que exigen investigación y desarrollo y un uso intensivo de trabajo especializado. El primer estudio sistemático de cómo varía la modalidad sectorial de la industria manufacturera según el nivel de desarrollo fue efectuado por W.G. Hoffmann (1958). El dividió al sector industrial en bienes de consumo y bienes de capital y llegó a la conclusión de que cada país atraviesa por cuatro etapas en su desarrollo, en la cual cada una muestra una relación más alta de bienes de

capital a bienes de consumo que la anterior. Una sola cifra que representa esta relación ubica al país en una línea universal de crecimiento industrial. Solamente la velocidad con la que se pasa por cada etapa puede variar según la dotación de recursos naturales u otros factores, pero de otra suerte los países experimentan evoluciones similares en su proceso de industrialización.

Una investigación más refinada, con hipótesis análogas, fue preparada por Hollis Chenery (1960) y con Taylor (1968). Él criticó la elección de Hoffmann porque las industrias se limitaban arbitrariamente y se omitían varios sectores importantes; clasificó los sectores industriales en tres categorías: bienes de capital, bienes intermedios y bienes de consumo. Las modalidades de crecimiento industrial que describe Chenery se miden en función de la elasticidad-ingreso del crecimiento. Las elasticidades más bajas se dan principalmente en los bienes de consumo, y las más altas en los bienes de capital y los bienes intermedios principales que se emplean para producirlos. Por lo tanto Chenery llegó a una conclusión parecida a la de Hoffmann, de que hay un fuerte vínculo entre el desarrollo industrial y el adelanto que tienen las industrias de bienes de capital y de algunos bienes intermedios en comparación con las de bienes de consumo.

Los recursos naturales exportables ofrecen la principal base para la especialización internacional en las economías preindustriales. Paralelamente, en la etapa más temprana de la industrialización, la dotación de recursos, incluso la abundancia de mano de obra, tienden a ser más importantes que otros factores de la producción para determinar la estructura inicial de las ventajas comparativas. A medida que avanza el proceso de industrialización hacia la etapa de transición o de despegue, las dotaciones relativas de recursos físicos (condiciones geográficas, territorio, población y materias primas) van perdiendo su importancia y vienen a ejercer una influencia primordial las diferencias en cuanto a capacidad para aprovechar los recursos físicos (la calidad de la mano de obra, la tecnología, el capital, las estructuras de organización).

Concomitantemente cambia la división internacional del trabajo; hay un abandono del comercio vertical —intercambio de productos primarios por manufacturas— en favor del co-

mercio horizontal —intercambio de manufacturas por manufacturas. Esto explica las diferencias entre países que se especializan dentro del sector manufacturero. Entran aquí a tallar las teorías sobre el crecimiento industrial, que han intentado investigar qué productos en el curso del desarrollo de una economía son los primeros que se fabrican y cuáles siguen después y en qué orden para poder establecer la composición óptima de la división internacional del trabajo, tomando en cuenta las variaciones entre países en cuanto a grados de desarrollo y dotación de factores.

Las teorías del crecimiento industrial aplican un criterio por etapas al teorema de las ventajas comparativas. La especialización internacional que aparece así sugiere que los países menos desarrollados, estando como están en una etapa temprana de la industrialización, tienen una ventaja natural en la producción y exportación de bienes que se encuentran en una etapa madura, que requieren mano de obra poco especializada y que se basan en los recursos naturales y en el uso intensivo de la mano de obra. Los países en etapa intermedia deberían centrar su atención en industrias estandarizadas con un uso relativamente intenso del capital, en tanto que las principales perspectivas para las economías industrializadas estarían en los bienes complejos de alta tecnología, con un uso intensivo de mano de obra calificada y con un gran contenido de valor agregado. Este tipo de especialización internacional sería de beneficio para todos los países. Para lograrlo, debe dejarse que las reglas del mercado funcionen sin interferencias.

Sin embargo, hay algunos problemas que se relacionan con la validez internacional de las teorías del crecimiento industrial y del criterio de las etapas al enfocar las ventajas comparativas. En primer lugar, el proceso de industrialización evidentemente presenta ciertos rasgos en común tanto histórica como geográficamente. Sin embargo, hay una razón importante que explica por qué las modalidades de crecimiento industrial en los países menos avanzados se apartan de las tendencias históricas observadas en los países ya industrializados, a saber, la propia existencia de estos países. Su industrialización temprana ha cambiado considerablemente el medio externo a que hacen frente los que se industrializan más tarde.

El historiador económico A. Gerschenkron (1962) ha formulado la tesis que mientras más atrasado sea un país al comenzar su proceso de industrialización más tendencia tendrá a apartarse de la evolución que siguieron sus antecesores. El atraso relativo se explica por la falta de uno o más de los factores de producción requeridos y para suplirlos el país tiene que buscar otras soluciones. La evolución de los que llegan rezagados, por lo tanto, no ha sido idéntica a la de los países pioneros o incluso a la de otros que se encuentran en la misma etapa: la sustitución ha creado evoluciones diferentes.

En segundo lugar, y lo que es más importante, distintas formas de especialización tienen dis-

tintas consecuencias a largo plazo para el desarrollo económico. Hay algunos bienes que pueden sustituirse o comercializarse fácilmente y otros cuya presencia es vital para el proceso general de industrialización. He aquí la importancia que tiene distinguir entre el comercio marginal y el comercio fundamental. Además, las diferencias estructurales entre las economías pueden llevar a relaciones de intercambio asimétricas y a la dominación del asociado más débil por el más fuerte, con lo cual se socava la posibilidad de lograr ventajas recíprocas de la especialización y del comercio internacionales. Estos tipos de problemas son planteados por la teoría estructuralista de las relaciones económicas internacionales.

### III

## Teorías contrarias a la especialización sobre la base de las ventajas comparativas

Las teorías del comercio y del crecimiento industrial presentadas en las secciones anteriores tienen una característica en común: pretenden explicar y explorar las modalidades deseables de la división internacional del trabajo principalmente en función de la dotación relativa de factores y de las ventajas comparativas respectivas. Según sea el criterio aplicado, la localización de la producción y los movimientos comerciales consiguientes estarían determinados por las exigencias específicas de recursos, por la disponibilidad relativa del trabajo y del capital o por la oferta de capital humano incluso el conocimiento técnico.

Además, la dotación de estos factores de producción está determinada por la etapa del proceso de industrialización por la cual atraviesa cada país.

Sin embargo, se encuentran muchas dificultades al aplicar la dotación de factores como variable independiente y única que explique las modalidades de comercio y especialización. Aún más problemática sería la conclusión de que la modalidad de producción y comercio prevista resultaría ser la combinación óptima para la distribución de los recursos entre industrias y entre países. Con suma frecuencia se critican los crite-

rios tanto positivos (determinación de las modalidades de comercio) como normativos (beneficios derivados del comercio) inherentes a las teorías sobre la proporción de factores.

#### 1. La crítica estructuralista del enfoque sobre la proporción de factores

Según la teoría estructuralista, la división internacional del trabajo es función más bien de relaciones que de la escasez. Una investigación empírica sobre la división internacional del trabajo podría confirmar que lo que abunda en los países desarrollados (mano de obra especializada, capital, tecnología, conocimiento técnico, etc.) verdaderamente escasea en los países menos desarrollados y que esta diferencia se manifiesta en las modalidades respectivas de especialización. Sin embargo, lo controvertido del concepto se debe menos al fenómeno empírico en que se basa que a sus causas. Para el análisis estructural el examen de la capacidad nacional por sí sola no basta. Centra su atención en las relaciones entre los agentes y destaca que la naturaleza de la interacción entre ellos ejerce fuerte influencia sobre las diferencias observadas en la dotación de re-

cursos así como sobre el nivel general de desarrollo.

Se acepta comúnmente que las diferencias en la disponibilidad de los factores de producción influyen sobre las modalidades del comercio y la producción internacionales. Pero los estructuralistas pretenden elaborar una teoría dinámica de las ventajas comparativas recalcando que la función de los factores de producción no puede abstraerse de la trama general del desarrollo social y económico y de las relaciones externas de un país (Helleiner, 1981 y Kiss, 1971). La dotación de factores no es fija, sino que en sí misma es un producto del desarrollo socioeconómico, que incluye las relaciones presentes y pasadas del intercambio, los movimientos internacionales del capital y del trabajo, así como la intervención de la política. Por lo tanto, la dotación de factores no puede tomarse como un dato sino que debe considerarse como una de tantas variables que pueden haber sido afectadas por la política. Por ejemplo, las diferentes combinaciones continentales y nacionales de los factores de producción en los países en desarrollo resultan de la incorporación obligada históricamente de estas sociedades a la división internacional del trabajo de tipo colonial. Del mismo modo, un país puede prepararse para competir internacionalmente en industrias en las cuales pareciera no tener una ventaja comparativa inherente en términos estáticos.

Además, la dotación de factores suele explicar, sólo en parte, la distribución actual de la división internacional del trabajo. El volumen y la modalidad de comercio también dependen en forma muy importante de otros elementos como las actividades de mercadeo y las economías de escala, así como de la concentración del mercado internacional y de las relaciones comerciales entre empresas. Desempeñan también un papel decisivo diversos factores institucionales, por ejemplo, las barreras arancelarias y no arancelarias, las preferencias comerciales, las medidas de promoción y el comercio estatal, incluso los convenios de comercio bilateral y de trueque. El enfoque de las ventajas comparativas, incluso en su versión más compleja, no provee así una explicación adecuada de por qué el comercio se desarrolla efectivamente. En forma análoga no sería aconsejable emplear la dotación actual de recursos como única base para las recomendaciones de política comercial.

Los partidarios de la teoría de las ventajas comparativas, por lo tanto, argumentarían que desde el punto de vista de la división del trabajo eficiente representa una modalidad deseable de especialización más bien que una modalidad efectiva. Si las políticas de restricción del comercio inhiben la división óptima del trabajo, la solución requerida es rechazar, no la teoría, sino las políticas distorsionadoras. En otras palabras, el principio de las ventajas comparativas puede resultar deficiente para explicar en términos "positivos" lo que sucede efectivamente, pero persiste en un sentido normativo como comprobación de las ventajas que derivan de la especialización y del libre comercio.

El argumento del enfoque de las ventajas comparativas en favor de la especialización internacional se fundamenta en la comparación entre una situación de comercio y una situación en que no hay comercio. Cada país se beneficiaría del comercio al especializarse en aquellas actividades en que es relativamente eficiente e intercambiar esas mercaderías por aquellas en que es relativamente ineficiente. Ningún país sería perjudicado con ese comercio ya que cada uno alcanzaría por lo menos el nivel de bienestar que registraría sin las transacciones externas. Por lo tanto, el abrir un país al comercio exterior es la mejor forma de aprovechar los beneficios de la especialización internacional, según la teoría de las ventajas comparativas.

Es incontrovertible que resulta un beneficio general de la especialización. Pero el principal interrogante es el siguiente: ¿cómo se comparte ese beneficio y cuáles son los efectos acumulativos a largo plazo de una modalidad particular de especialización? En un sentido puramente estático, las disposiciones que restringen la especialización y el comercio exterior reducen el ingreso y el bienestar del mundo en su conjunto. Pero el argumento clásico a favor de la distribución óptima de los recursos por medio del libre comercio no ha indicado cuál es la distribución del bienestar y del ingreso mundial.

Según sea la naturaleza del intercambio y las condiciones estructurales entre los asociados en el comercio, los beneficios del comercio pueden ser distribuidos en forma bastante dispereja. Esto ocurre, en particular, entre países con grandes diferencias en su estructura de producción y grado de desarrollo —el intercambio típico entre los

países industriales y los países menos desarrollados. Aquí la naturaleza complementaria de la relación comercial no exige una explicación especial, pero es problemática su ventaja. A este respecto, el análisis estructural duda no tanto de la composición del comercio que sugiere el principio de las ventajas comparativas cuanto de las consecuencias previstas de tal comercio.

Los modelos de proporciones de factores suelen elaborarse con un tipo de cuenta estática de corte transversal, en tanto que la división internacional del trabajo, según el punto de vista estructuralista, resulta de un proceso histórico a largo plazo con efectos diferenciados, dinámicos y estancantes, para los participantes. La investigación se ocupa del impacto específico que se ejercería sobre la estructura de la producción y el desarrollo industrial general, la distribución del ingreso y los perfiles del consumo, por distintos tipos de especialización. Todos los participantes pueden beneficiarse del comercio internacional y de la especialización siempre y cuando sus situaciones iniciales sean bastante semejantes. El problema se presenta cuando los asociados parten de niveles iniciales desiguales. Si se plantea esta cuestión, la diferencia fundamental entre las estructuras de comercio de naturaleza simétrica y asimétrica resulta evidente.

## 2. El argumento a favor del proteccionismo

El economista alemán Friedrich List (1977) fue el primero que rebatió sistemáticamente, hace más de 140 años, la teoría de la economía inglesa clásica sobre las ventajas inmediatas que se obtenían de la división internacional del trabajo y del comercio. La preocupación de List no era un refinamiento crítico de los principios de las ventajas comparativas y del libre comercio en sí mismos, sino más bien su aplicación a todas las economías, sobre todo con respecto de aquellas que tuvieran un menor nivel de desarrollo industrial que el de la economía británica, cuya productividad en ese entonces sobrepasaba a la de todas las demás.

List consideraba que la estructura internacional era jerárquica, con tres escalones de países. Gran Bretaña estaba a la cabeza de esta jerarquía con una estructura industrial avanzada, con lo cual ejercía una presión competitiva ruinosamente sobre las economías menos avanzadas que se encontraban todavía en la etapa inicial del proceso de industrialización. En un segundo escalón,

List colocaba a aquellos países que suponía serían capaces de lograr un grado de madurez industrial comparable al de Gran Bretaña, siempre que pudieran aplicar políticas de comercio exterior y económicas apropiadas que restringieran la influencia deteriorante de la economía británica. Entre éstos se incluía a los Estados Unidos, Francia y, en particular, a Alemania. En el tercer escalón se encontraban los países de las llamadas zonas tórridas —que corresponden al Tercer Mundo— que por razones naturales y especialmente climáticas eran incapaces de generar un proceso industrial propiamente dicho. Su papel en la división internacional del trabajo sería el de seguir siendo productores de bienes agrícolas y materias primas y se beneficiarían del comercio libre.

La crítica de List a la doctrina del libre comercio mundial se basaba particularmente en su preocupación por el destino que correrían los países del segundo escalón. Destacaba que el principio de las ventajas comparativas tiene validez a corto plazo: todos los asociados del comercio se benefician de la especialización. A largo plazo, sin embargo, las relaciones comerciales asimétricas se traducirían en el desarrollo ulterior de la capacidad productiva de los países avanzados y pioneros y en la restricción del potencial de desarrollo de los que habían llegado tarde al proceso industrial. Por lo tanto, estos últimos tenían que proteger sus industrias nacientes de la competencia de los países más desarrollados, manteniendo siempre liberadas sus importaciones de materias primas.

List dio prioridad a la generación completa de las fuerzas productivas internas, es decir, de la capacidad productora, a sabiendas de que la introducción de aranceles protectores, por ejemplo, causaría una pérdida de ventajas aparentes e inmediatas. Comprar manufacturas en el extranjero suele resultar mucho menos oneroso que desarrollar las condiciones previas para producir esas mercancías internamente. Habría, sin embargo, una compensación problemática: cuanto más una economía inferior compra al principio del extranjero, tanto más se inhibe el desarrollo manufacturero interno. Un proceso de industrialización bien logrado depende no sólo de las importaciones de tecnología avanzada y de bienes de capital, sino de la adquisición de la capacidad para generar el progreso técnico y

para producir sus propias herramientas y equipos.

List introdujo el famoso argumento de la industria naciente para abogar por la protección. Se ha considerado tradicionalmente entre los partidarios del libre comercio como una de las justificaciones más aceptables para interferir en ese comercio. Se alega que en una situación de libre comercio un país nunca puede llegar a tener posibilidades de desarrollar la producción y la exportación de determinados productos, en los cuales podría tener una ventaja comparativa en potencia, porque los productores extranjeros ya establecidos le han tomado la delantera. Es así como el argumento de la industria naciente sostiene que a largo plazo se beneficiará el mundo en su conjunto de un arancel temporal y selectivo. Lógicamente, el argumento implica una eliminación gradual con el tiempo del grado de protección cuando la base de la industria haya sido consolidada.

Muchos otros argumentos se oponen a la doctrina del libre comercio y a la modalidad consiguiente de especialización internacional. Se pone en tela de juicio el cálculo implícito de costo-beneficio que presentan los partidarios del libre comercio señalando los costos sociales ocultos de la competencia internacional y de la redistribución interna de los recursos. Hay un proceso de compensación entre el crecimiento económico y la elevación de los ingresos por medio del libre comercio, por una parte, y la integración económica interna y la seguridad social mediante la protección, por la otra. Así, se favorece frecuentemente la protección a fin de lograr una distribución equilibrada del ingreso dentro del país, de mantener el pleno empleo y una estructura industrial diversificada, de mejorar la relación de precios del intercambio de un país y su balance de pagos, o de custodiar algunos sectores estratégicos. Podría ser que el mundo en su conjunto estuviera en peor situación como resultado de tal protección, pero el país interesado pretende mejorar su propio bienestar y velar por una distribución más igualitaria de los beneficios que resultan del comercio. Se considera así que la protección es una herramienta de la política estructural con la misma función que una política activa industrial y tecnológica que trata de apoyar las industrias nacionales frente a la competencia internacional.

### 3. Teorías estructuralistas

La estructura básica de la economía internacional que analizó List presenta hoy características similares, aunque se han acentuado mucho más las disparidades dentro de la economía mundial. List analizó las limitaciones que se oponen al desarrollo de los países del segundo escalón, en tanto que los estructuralistas —como R. Prebisch, H. Singer, G. Myrdal, A. Hirschman, R. Nurskse, A. Lewis y F. Perroux— han examinado principalmente los efectos del comercio y de la especialización sobre los países del tercer escalón y en el nivel regional dentro de los países avanzados. Han cuestionado el principio de la especialización con el enfoque de una comparación estática de ventajas, que supone que la especialización es de beneficio para todos los participantes. Se ha acentuado particularmente la duda en las relaciones estructuradas asimétricamente, como las que se dan entre las economías menos desarrolladas y las muy industrializadas. Se ha visto la posibilidad de una división internacional desigual del trabajo, cuyo concepto central es el desequilibrio entre centro y periferia. Además, se ha destacado la tendencia del comercio internacional a reproducir las desigualdades geográficas.

Los estructuralistas han mostrado que la especialización y el comercio actuales son de beneficio mucho mayor para los países centrales (en que se concentra la manufactura) que para la periferia (destinada principalmente a la producción primaria). Han opinado que los beneficios del intercambio internacional difieren según sea la naturaleza de los productos que se comercian. La división actual del trabajo es un obstáculo para el desarrollo económico de la periferia, como lo demostraron principalmente H. Singer (1950) y R. Prebisch (1949).

Sostienen que la especialización unilateral en productos primarios ha hecho que la economía de la periferia sea muy vulnerable a las fluctuaciones cíclicas externas, y que disminuye el poder adquisitivo de sus exportaciones; le falta los efectos secundarios y acumulativos de la producción manufacturera y tiene así menos radio de manobra para lograr el progreso técnico y elevar su productividad. En consecuencia, se plantean los problemas endémicos de una economía periférica: un déficit comercial crónico, un creciente endeudamiento externo, inestabilidad de los pre-

cios, bajos niveles relativos de salarios, desempleo estructural y, frecuentemente, la emigración.

Aunque el tema principal de la tesis Prebisch-Singer es el de la composición no diversificada del comercio de los productores primarios, el mismo argumento podría aplicarse a la división internacional del trabajo industrial. La industrialización unilateral sin una estructura de la producción integrada vitalmente en el plano interno puede ser tan desfavorable como lo han indicado, por ejemplo, los teóricos canadienses (Innis, 1938 y MacKintosh, 1939) con su concepto de la celada de los bienes básicos. (*Staple goods trap*). La concentración en las exportaciones de productos estandarizados basados en la dotación de recursos o en manufacturas de uso intensivo de mano de obra no calificada puede crear una estructura económica vulnerable y distorsionada, que se caracteriza por escasas vinculaciones interindustriales y sensibilidad a los ciclos económicos y a los cambios de tecnología y de preferencias en las zonas centrales. Estos productos también típicamente tienen una baja elasticidad-ingreso de la demanda, y por lo tanto a largo plazo su relación de precios del intercambio tiende a empeorar.

Lo que se necesita de ahora en adelante es una estructura de la producción con gran variedad de industrias que se apoyarían unas a otras tanto por el lado de la oferta como de la demanda. Siguiendo este argumento, varios economistas como P. Rosenstein-Rodan (1943), R. Nurkse (1953) y A. Lewis (1955) han elaborado una estrategia de crecimiento equilibrado, por la cual implican la expansión simultánea de varios sectores manufactureros y la ampliación del tamaño del mercado interno. El criterio es el de iniciar una reacción general en cadena dentro de la economía mediante la interdependencia interna tanto horizontal como vertical de las industrias.

La factibilidad de una estrategia de crecimiento equilibrado —particularmente en las pequeñas economías periféricas— ha sido cuestionada por diversos autores, especialmente por A. Hirschman (1958) y F. Perroux (1955). ¿De dónde provendrán los recursos para las inversiones? ¿Cómo podría obtenerse la capacidad administrativa requerida? ¿Cuál es la combinación óptima de los sectores industriales y en qué tamaño de economía? Por consiguiente, al suponer inversiones fijas y una capacidad administrativa y

empresarial limitada, la modalidad óptima de inversión sería aquella que se concentrara primero en un sector y después en otro, y en que se lograría un equilibrio solamente a largo plazo. Por ello, A. Hirschman ha propuesto un crecimiento desequilibrado y F. Perroux un polo de crecimiento como solución de alternativa para la estrategia de crecimiento equilibrado.

En lo que toca a la industrialización de los países menos desarrollados, las repercusiones normativas del principio estático de las ventajas comparativas aconsejan la especialización en exportaciones de manufacturas estandarizadas de uso intensivo de mano de obra o de recursos naturales y la importación de bienes de uso intensivo de trabajo especializado con tecnología sofisticada. Sin embargo, la división del trabajo propuesta tanto por el modelo de crecimiento equilibrado como por el desequilibrado, fosilizaría las actuales disparidades en la economía mundial entre las economías más y las menos desarrolladas, ya que no daría el impulso dinámico necesario para iniciar un proceso de industrialización con coherencia interna en estos últimos países. Las economías periféricas podrían hallarse sumidas en una situación de estancamiento que perpetuaría sus ventajas comparativas en las actividades de producción de uso intensivo de mano de obra o de recursos naturales. Esto a su vez inhibiría el crecimiento interno del capital físico y humano requerido así como de la tecnología, sobre todo porque la economía está rodeada por economías industriales avanzadas que actúan en forma muy competitiva y que son capaces de proporcionar todos los bienes esenciales requeridos. Se pone así en marcha un proceso acumulativo en que el comercio exacerba las relaciones ya dispares del intercambio.

G. Myrdal (1957) y A. Hirschman (1958) introdujeron los conceptos de contracorriente (*backwash*) y de polarización para ilustrar las consecuencias espaciales de un crecimiento desequilibrado generado por el libre comercio en las relaciones estructuradas asimétricamente. Al contrario de los efectos de contracorriente hay también efectos de difusión o de percolación (*trickling-down*) de la expansión desde los países centrales a los periféricos. Como recalca G. Myrdal, sin embargo, el resultado es un crecimiento espacialmente desequilibrado —un proceso de enriquecimiento estructural (en el centro) y em-

pobrecimiento estructural (en la periferia)—si se deja la distribución de los recursos librada a las fuerzas del mercado por sí solas. Por lo tanto, el papel del Estado—particularmente en las economías periféricas—es decisivo para neutralizar las tendencias hacia el desequilibrio y sentar las bases de una economía viable.

#### 4. *El enfoque de la dependencia*

El concepto de centro-periferia empleado por las teorías estructuralistas expresa una relación desigual entre distintas economías: los países del centro se benefician del comercio internacional en tanto que la periferia se perjudica, caracterizándose la economía mundial por un desarrollo desigual. La escuela de la dependencia, por su parte, ha ido un paso más allá—un paso ya indicado por G. Myrdal—al alegar que los conceptos de centro y periferia suponen algo más que una simple idea de diferencia inicial y las limitaciones externas consiguientes; se sostiene que se formaron gradualmente por efecto del mismo proceso histórico de expansión con las contracorrientes puestas en movimiento por las economías del centro. Los problemas de la economía periférica se interpretan, pues, no como el proceso de desarrollo de industrializadores tardíos, al influjo de un medio externo más avanzado, sino como la consecuencia de la integración en una división internacional del trabajo desigual, en que han dominado las economías capitalistas del centro. Se subraya así la unidad del sistema económico internacional.

El centro se considera como capaz de un desarrollo autoexpansivo y como el principal beneficiario de la interacción mundial. Por otro lado, se considera que la periferia tiene un tipo reflejo de desarrollo que está tanto limitado por su incorporación al sistema mundial como que resulta de su adaptación a las exigencias de la expansión del centro. El centro se ha especializado en las manufacturas de punta, apoyado por las zonas periféricas, que están proveyendo las mercancías primarias necesarias así como los mercados auxiliares. El centro acumula capitales a expensas de la periferia. El sistema mundial se considera interdependiente pero con una asimetría específica en que diferentes unidades cumplen distintas funciones con variadas consecuencias socioeconómicas.

La historia de la periferia forma parte integral de la historia del centro, ya que ambos reflejan distintos aspectos del mismo proceso universal. Por lo tanto, los rasgos estructurales de la periferia pueden considerarse no como condición original en un proceso evolutivo, sino como una condición creada en que han influido particularmente los factores externos. El argumento central de esta escuela ha sido que la dependencia—manifestada en la desigual división internacional del trabajo y en una estructura sesgada de la producción interna—genera el subdesarrollo en la periferia.

La crítica de la teoría de la dependencia se ha centrado en la importancia excesiva que atribuye a los factores externos, así como en su aplicación como teoría del subdesarrollo. Particularmente en los primeros escritos de A. Frank (1967 y 1969) se aducía expresamente que las condiciones externas determinaban mecánicamente a las internas y que el desarrollo era incompatible con la dependencia. Sin embargo, la mayoría de los autores de la escuela de la dependencia subrayan la interacción entre los factores externos e internos, aunque se considere que dominan los primeros. Análogamente, la mayoría de los dependentistas reconocen la posibilidad de lograr el desarrollo capitalista y el crecimiento industrial en la periferia pero hacen hincapié en sus características estructurales específicas. Estos elementos se expresan en la conocida definición formal de la dependencia que formuló Teotonio Dos Santos (1977). El elemento clave de su concepto de dependencia es la falta de posibilidades de lograr un desarrollo autónomo y autosostenido en una economía periférica. Sin embargo, ha señalado la interacción entre los factores externos e internos al decir que el proceso de acumulación de los países dependientes si bien está condicionado por la posición que ocupan en la economía mundial, está determinado por sus propias leyes de desarrollo interno. El resultado, sin embargo, será una economía dependiente, incapaz de romper las cadenas que la atan a los centros metropolitanos y lograr su pleno desarrollo.

Una definición similar de dependencia ha sido postulada por F.H. Cardoso (1973) y con Faletto (1974), quien se refiere a la falta de capacidad interna para generar nueva tecnología, lanzar nuevos productos al mercado, producir bienes de capital y crear mercados. Sin embargo,



las estructuras económicas y sociales están cambiando en la periferia. Ya incluso sería posible lograr un acelerado crecimiento económico, así como la industrialización, aunque fuera al influjo de fuerzas externas. En este contexto, Cardoso hace una importante distinción entre la dependencia en situación de enclave y la dependencia donde el sistema de producción está controlado en el plano nacional. En el primer caso, el capital foráneo domina la economía, la cual, por sus funciones, se relaciona directamente con la acumulación mundial de capitales. En el segundo caso, en cambio, los recursos naturales y las actividades de producción son controlados localmente. Por consiguiente, la acumulación de capital se inicia internamente aunque requiere los mercados internacionales para su realización. El sistema no es autoexpansivo ni autosostenido y su dinámica está determinada externamente. Cardoso denomina a este proceso el "desarrollo dependiente".

Para estructurar una economía autosostenida y viable en la periferia, una condición necesaria sugerida por la teoría de la dependencia es generar un proceso de industrialización completo. Pero este proceso no puede tener lugar espontáneamente, porque sería inhibido por la división internacional del trabajo existente que tiende a fosilizar las diferencias entre las economías del centro y la periferia. Dentro de esta división del trabajo, las economías centrales pueden cumplir la función de motor del crecimiento para la periferia, pero la expansión de la economía mundial llevará a un tipo desequilibrado de desarrollo. Para eludir esta dependencia, es necesaria una disasociación selectiva de las periferias del mercado mundial (Senghaas, 1978; Díaz-Alejandro, 1978; Galtung y otros, 1980).

No obstante, en diversas economías dependientes ha sido justamente el desarrollo de los sectores de exportación sobre la base de recursos naturales o el uso intensivo de mano de obra no calificada lo que ha cimentado las bases para la transformación estructural de la industria. El planteamiento por lo tanto no es si las exportaciones de productos primarios o simples manufacturas en sí mismas llevan a una interacción externa desfavorable, sino más bien si los países se sumen en su papel de exportadores de bienes primarios o semielaborados en la división inter-

nacional del trabajo o pueden progresar de ahí para erigir una estructura económica viable.

La habilidad para responder con éxito a la competencia de las economías industrializadas del centro y establecer una estructura industrial desarrollada, es, naturalmente, resultado de una compleja interacción entre un número de factores. La riqueza de la dotación de factores de un país, su red de comunicaciones, sus posibilidades de contar con una acumulación interna de capitales en vez del control extranjero directo de la producción, la capacidad de acelerar la creación interna de tecnología, la generación nacional de vínculos y economías externas, y, por último, pero no por ello menos importante, la política gubernamental, son todos factores decisivos en preparar el camino para un proceso bien logrado de industrialización y para reestructurar la división internacional del trabajo. El papel de la intervención estatal es de particular importancia tanto en la formulación de políticas económicas orientadas a la consecución de estas metas como en su papel de agente productivo directo.

En general, la teoría de la dependencia insiste en que la naturaleza del proceso de industrialización y de la especialización internacional consiguiente está determinada no por ventajas comparativas estáticas sino por ventajas dinámicas. Con ello se pretende incorporar al análisis el medio socioeconómico general, incluso las relaciones asimétricas y la distribución desigual de los beneficios que derivan del intercambio, lo que lleva a presiones para cambiar el estado de cosas.

##### 5. *El sistema mundial: centro-periferia, y semiperiferia*

La metáfora de centro-periferia ha sido aplicada tanto por los estructuralistas como por los teóricos de la dependencia al describir las disparidades de desarrollo en la economía mundial. Este par de antónimos no se define por la distancia geográfica o geométrica ni por las propiedades internas específicas solamente, sino por la naturaleza de la interacción entre ambos polos. Hay una diferenciación definida entre las funciones de ambos polos en el contexto de la economía mundial, que se manifiesta principalmente en la división internacional vertical del trabajo. La integración es vertical cuando sucede con un salto entre niveles de industrialización —y como con-

secuencia los procesos industriales más complejos generan vínculos económicos y economías externas, es decir, las estructuras industriales son integradas para las zonas centrales, pero se las niega a las periféricas.

En la base de esta diferenciación de funciones, hay una diversidad de estructuras: en el centro, la estructura de la producción es diversificada y homogénea, mientras que en la periferia, por contraste, es especializada y heterogénea. La diversidad implica una economía con una variedad de sectores industriales y la homogeneidad supone que estos sectores tienen vínculos recíprocos y que llevan a la cohesión estructural. Los perfiles del consumo se ajustan a la complejidad de los medios de producción y la tecnología. Una forma avanzada de producción tiene numerosos efectos positivos secundarios dentro de la economía.

En la periferia, en cambio, la economía es muy especializada, habiéndose desarrollado unilateralmente un tipo de sector exportador de enclave, con efectos de eslabonamiento muy limitados tanto hacia atrás como hacia adelante, en tanto que la demanda se satisface en gran parte con importaciones a medida que aumenta y se diversifica. Por otra parte, la economía es heterogénea, o fragmentada, y se caracteriza por la falta de estructuras industriales integradas verticalmente, es decir, por la falta de cadenas completas de producción; la producción de tecnologías y equipos en especial ocurre en el extranjero y frecuentemente los productos de exportación tienen un bajo valor agregado. Esta estructura es además heterogénea en el sentido de que existen actividades económicas con grandes diferencias de productividad en que los dos extremos están representados por un sector de exportación con una elevada productividad gracias a una tecnología y bienes de capital importados y una agricultura de subsistencia que emplea tecnologías anticuadas y por lo tanto tiene un muy bajo nivel de productividad de la mano de obra.

Ambos tipos de economías —aunque se describan como polos separados— están ligadas estructuralmente de manera que el sistema se reproduce en el plano mundial. Este es el punto de partida del análisis de Samir Amin sobre la acumulación mundial de capital que crea un capitalismo periférico con características estructurales específicas. Según Amin (1974 y 1976), hay tres

criterios que definen a la periferia: la desigualdad de productividad entre sectores, sistemas económicos desarticulados y la dominación desde el extranjero. Ha recalcado particularmente que la presencia o ausencia de vínculos entre distintos sectores económicos explica por qué algunos países son desarrollados y otros son subdesarrollados. Las economías del centro —particularmente los países pequeños— no son necesariamente autosuficientes desde el punto de vista económico, pero se bastan a sí mismas ya que tienen estructuras industriales integradas. Para Amin, la relación determinante en un sistema autosuficiente es la que vincula al sector que produce bienes de consumo masivo con el que produce bienes de capital. En las economías de la periferia este vínculo no existe, principalmente por la falta de un sector de bienes de capital.

Sobresale en esta definición el papel de la producción de bienes de capital. Es el cimiento de la estructura industrial y de la competencia internacional de una economía. La industria de bienes de capital es el vehículo principal del progreso técnico, que a su vez tiene un impacto directo sobre la productividad del trabajo y la inversión. Del mismo modo, en él se apoya el desarrollo industrial autónomo, ya que genera el equipo necesario para instalar otros sectores de la producción. Mientras se carezca de la producción de bienes de capital en una economía periférica, el dinamismo potencial que derive de la expansión económica interna y de las inversiones se propagará a los países del centro, y la economía mundial se caracterizará por una especialización desigual.

Immanuel Wallerstein (1979) ha refinado el análisis de Samir Amin incorporándole el llamado criterio del sistema mundial. (Véase también Hopkins y Wallerstein, 1980). Según ese enfoque, en escala mundial, el proceso de la división del trabajo ha creado una economía integrada y polarizada que se manifiesta en las relaciones entre centro y periferia. Un sistema mundial según I. Wallerstein es una unidad con una sola división del trabajo que comprende múltiples sistemas culturales, múltiples entidades políticas e incluso diferentes modos de apropiación del excedente. Wallerstein describe el sistema mundial como capitalista y sostiene que una vez que el capitalismo surgió en el siglo XVI se desarrollaron la especialización regional y la división mundial

del trabajo. Antes de esa época, el mundo estaba compuesto de un número de minisistemas relativamente independientes. A medida que estas zonas externas fueron absorbidas por la expansión del sistema mundial, es decir, se incorporaron al proceso de acumulación mundial de capital (en la terminología de Amin), se convirtieron en periféricas y perdieron su potencial de desarrollo autónomo.

El tipo particular de integración de la producción que se advierte frecuentemente en el plano mundial —productos primarios de la periferia, manufacturas del centro— es incidental y no esencial al concepto de la división centro-periferia del trabajo. Es principalmente una división entre procesos integrados de producción, no entre productos particulares. En un caso típico, la deficiente integración externa en las economías periféricas se manifiesta en una producción que está orientada hacia el exterior y que se especializa en alto grado en bienes semimanufacturados con escaso uso de trabajo especializado.

El sistema mundial está en un constante proceso de mutación en el que sus distintos polos se manifiestan diferentemente. La polarización entre el centro y la periferia, sin embargo, no produce una distribución bimodal sino una distribución trimodal de países a lo largo del espectro centro-periferia.

De allí que, aparte el centro y la periferia, exista en el tramo intermedio un grupo de países "diferenciable por su estructura" que constituyen la semiperiferia. Puede así elaborarse la siguiente tipología que categoriza a los países según su papel en la división internacional del trabajo.

		División horizontal del trabajo	
		homogéneo/ integrado	heterogéneo/ fragmentado
División vertical del trabajo	Producto primario	Economía de subsistencia 'área externa'	Periferia
	Manufacturas	Centro	Semiperiferia

La diferencia básica en la dinámica del desa-

rollo entre el centro y las economías periféricas y semiperiféricas radica en que el centro es capaz de un desarrollo autogenerador que responde a sus necesidades internas, mientras que los otros dos tienen un tipo reflejo de desarrollo con estructuras de la producción fragmentadas y especializadas. La cuarta categoría 'área externa' o 'minisistemas' que no han sido afectadas todavía por la penetración del centro y por lo tanto tienen una división interna autocontenida del trabajo no existe en el mundo actual. En la periferia, la estructura de la producción se especializa en un doble sentido: sólo se exportan productos primarios y la economía tiene una escasa integración interna. Aunque la semiperiferia exporta algunas manufacturas, la producción de exportación es también altamente especializada y tiene sólo unos pocos vínculos dentro de la economía nacional.

El concepto de semiperiferia no comprende una categoría estable de países, aunque su función internacional puede haber sido históricamente la misma. En su papel en la división mundial del trabajo, las semiperiferias hacen frente a una dicotomía: tienen dos distintas series de ventajas comparativas, una para los países del centro hacia quienes aspiran y otras para las periferias que han dejado atrás. Por lo tanto, intercambian diferentes clases de productos con cada área, importando tecnología avanzada del centro y exportando semimanufacturas hacia ellos, mientras que obtienen materias primas de la periferia y les exportan manufacturas terminadas. En parte las semiperiferias actúan como una zona periférica para las zonas centrales pero como centros para algunas zonas periféricas.

El sistema internacional se describe frecuentemente como una jerarquía de tres rangos en que el rango intermedio podría haber coincidido con el segundo escalón (F. List), el subimperialismo (R.M. Marini), el desarrollo dependiente (F.H. Cardoso) o la semiperiferia (I. Wallerstein). Todos estos modelos de estratificación internacional son empíricamente más bien vagos y no comprenden criterios operativos inequívocos para identificar a los países que pertenecen a cada categoría. Todavía no se han establecido medidas cuantitativas definidas para separar el área semiperiférica del centro, por un lado, y de la periferia por el otro. Algunas tentativas empíricas se han basado ya sea en los factores de

capacidad (tamaño, desarrollo industrial, ingreso, fuerza militar) o en las estadísticas de las transacciones (corrientes comerciales, intercambio diplomático, intervenciones militares). Cualquiera sea el criterio de semiperiférico que se emplee, el resultado ha sido un grupo heterogéneo de países.

Es necesario destacar que el sistema económico internacional debe considerarse como una estructura, en forma de pirámide, de hegemonía

y dependencia socioeconómicas —una escala— más bien que como categorías únicas de centro-periferia y semiperiferia. El concepto de semiperiferia puede emplearse principalmente como instrumento de análisis más bien que como una categoría detallada de países que pertenecen a ella. El centro, la periferia y la semiperiferia son todos conceptos en función de los cuales sólo son razonables los conceptos relativos más bien que absolutos.

## IV

### Hacia una definición de la división internacional del trabajo industrial

Las proporciones relativas de productos primarios y manufacturas en el comercio exterior de un país se han empleado tradicionalmente como el principal indicador que define su posición en la división internacional del trabajo. Sin embargo, se está borrando paulatinamente en la economía mundial la diferenciación entre los productores de materia prima y los exportadores de manufacturas. Las modalidades tradicionales del comercio exterior están siendo reemplazadas por nuevas tendencias. Los países en desarrollo están industrializando en mayor grado sus propias materias primas y diversificando los sustitutos de una gran variedad de productos industriales que antes importaban. Es así como el comercio complementario tradicional está siendo reemplazado por relaciones de comercio más competitivas en que los países intercambian manufacturas por manufacturas. La complementariedad en las relaciones de comercio se encuentra en realidad en un nuevo nivel. En la economía mundial se ha acentuado un nuevo tipo de especialización productiva en la que se define la posición relativa de un país en función del papel que desempeña en la división internacional del trabajo *industrial*.

Al comparar las estructuras industriales y las modalidades consiguientes del comercio en el espectro centro-periferia, sobresalen cinco ca-

racterísticas distintivas que definen la profundidad y el alcance de la industrialización y por lo tanto la capacidad de competencia externa de cada país. Ellos son el grado de *orientación hacia el exterior* y la *diversidad* de la estructura industrial; la *concentración* en cuanto a los asociados en ese comercio; la *intensidad de uso del trabajo especializado*; y el *valor agregado* de la producción industrial.

Un país periférico que haya llegado tarde a la industrialización depende en grado sumo de las relaciones externas tanto en función de los mercados como de su provisión de insumos. Además, sus exportaciones se centran en unos pocos productos y suele ser muy concentrado en cuanto a sus asociados en el comercio. Estos factores están relacionados entre sí, ya que la dependencia de las fuerzas externas probablemente será mayor si el comercio exterior se caracteriza por una alta concentración geográfica por productos. Una explicación común de estas características es la escasez inicial que sufre el novato de recursos industriales y de una demanda interna efectiva, así como la debilidad general de su industria frente a un medio industrial y técnicamente más avanzado. Estos defectos generan una especie de círculo vicioso en que la producción de exportación fragmentada y de enclave, sólo presenta unas pocas vinculaciones interindustriales, y la industria no se beneficia así en

grado suficiente de los posibles efectos multiplicadores, que tienden a filtrarse al extranjero. La demanda interna es abastecida por importaciones en proporción exagerada y el comercio se concentra con las economías dominantes del centro.

La orientación hacia el exterior y la escasa diversidad y alta especialización de la estructura de exportación se relacionan en parte con el tamaño de la economía. Hay una relación inversa entre el tamaño del país y tanto la dependencia comercial como la concentración del comercio. Un mercado interno relativamente pequeño hace que los países —cualquiera sea su grado de desarrollo— dependan de la especialización y de la exportación a fin de explotar los beneficios de las economías de escala. Por lo contrario, los grandes países pueden confiar más bien en sus mercados internos y en los volúmenes de recursos internos en su proceso de industrialización. Pero estas observaciones obvias no revelan la posible variedad de la especialización ni los problemas de la concentración específica por ramas.

Distintas modalidades de especialización tienen diferentes consecuencias a largo plazo para el desarrollo económico, lo cual debe incorporarse al análisis. No es principalmente el alcance sino la profundidad de la industrialización lo que importa. Los países pequeños de alta industrialización pueden ser muy especializados en su producción para la exportación pero típicamente se concentran en productos de alta tecnología con uso intensivo de trabajo especializado y un alto valor agregado. Esta producción especializada se integra verticalmente dentro de la economía nacional y tiene fuertes vinculaciones hacia atrás y hacia adelante por lo que tiene distintos impactos multiplicadores sobre el desarrollo económico general. La especialización sectorial por lo tanto puede acelerar el proceso de industrialización global siempre que se cree una estructura industrial integrada verticalmente. Por ejemplo, el papel estratégico del acero en el desarrollo industrial se basa en esta serie de vínculos: desde la explotación del mineral a través de la fundición y refinación hasta la fabricación de productos metálicos y, por último, de bienes de capital.

En el análisis anterior se ha subrayado la distinción entre la división del trabajo que se basa en la especialización sectorial y la que se basa en la especialización funcional. Aunque importa la

modalidad de especialización sectorial, la diferenciación espacial en términos de etapas y tipos de producción parece tener igual importancia para la investigación de la actual división internacional del trabajo industrial. Esta se basa no sólo en la división geográfica sectorial sino también en una división intrasectorial del trabajo.

Podría argumentarse que el grado de elaboración y la intensidad en el uso del trabajo especializado en la producción industrial son factores más importantes que la orientación relativa hacia el exterior o la diversidad para determinar la capacidad de competencia relativa de cada país en el comercio mundial. Según estos dos criterios, puede elaborarse la siguiente tipología de cuatro categorías de ramas manufactureras.

		Intensidad en el uso del capital humano	
		Trabajo poco calificado/ estandarizado	Trabajo especializado/ innovación
Contenido de valor agregado	Intermedios	Cuero, madera, textiles, minerales no metálicos, pulpa, papel, siderurgia.	Caucho, químicos.
	Productos finales	Muebles, vestuario, calzado, varios, metal básico, equipo de transporte.	Productos farmacéuticos, maquinaria industrial y eléctrica

En general, el papel específico que cumple un país y la posición que ocupa en la división internacional del trabajo industrial están determinados por su forma de especialización según estas categorías de industrias. El dominio industrial y la capacidad competitiva de las economías centrales se basan en la adquisición de las industrias más sofisticadas de uso intensivo de conocimientos técnicos y de una tecnología cada vez más profunda, es decir, la etapa temprana en el ciclo de vida del producto. Aparte de requerir una alta especialización, estas industrias a menudo son de uso relativamente intensivo de trabajo y de alto valor agregado. Además, ese tipo de producción ajustada a las necesidades del consumidor es menos sensible a la competencia de precios, porque el mercado atribuye mayor importancia a la calidad y al diseño del producto. El

ejemplo más típico es la producción de bienes de capital.

En las economías periféricas, las industrias dominantes son principalmente las de los sectores de etapa madura que no se basan en los conocimientos científicos y que aprovechan ya sea los recursos naturales o la mano de obra barata. Ahí la capacidad para innovar y para encabezar el desarrollo tecnológico es limitada. Los métodos de diseño y producción están estandarizados y el crecimiento de la productividad es escaso. La principal forma de competencia es a través de los precios, que dependen predominantemente del costo de la mano de obra o de la disponibilidad de los recursos naturales.

Las economías semiperiféricas se encuentran en una etapa intermedia; han adquirido industrias de uso más intensivo de capital y de

trabajo especializado con un nivel más alto de elaboración que las economías periféricas. Sin embargo, el sector de bienes de capital, incluso la investigación y la aplicación de nuevas técnicas productivas, continúa dominado por las economías centrales. Las características competitivas específicas de una economía nacional dependen particularmente de la existencia de una producción autóctona de bienes de inversión. Y ello porque determina la profundidad del proceso de industrialización en cada país. El tamaño del sector de bienes de capital puede considerarse entonces como una de las principales determinantes para diferenciar entre las economías centrales y semiperiféricas.

(Traducido del inglés)

### Bibliografía

- Amin, Samir (1974): *Accumulation on a world scale. A critique of the theory of underdevelopment*. Nueva York: Monthly Review Press.
- (1976): *Unequal development, an essay on the social formations of peripheral capitalism*. Nueva York: Monthly Review Press.
- Cardoso, Fernando H. (1973): *Dependency revisited*, 1973 Hackett Memorial Lecture. Austin: Institute of Latin American Studies, University of Texas.
- Cardoso, F.H. y E. Faletto (1974): *Dependencia y desarrollo en América Latina: ensayo de interpretación sociológica*. México: Siglo veintiuno.
- Clark, Colin (1940): *The conditions of economic progress*. Londres: MacMillan.
- Chenery, Hollis B. (1960): *Patterns of industrial growth, American economic review*, 3.
- Chenery, H.B. y L. Taylor (1968): *Development patterns: among countries and over time, The review of economics and statistics*, 4.
- Díaz-Alejandro, Carlos F. (1978): *Delinking North and South: Unshackled or unkinged? Rich and poor Nations in the world economy*. A. Fishlow y otros (comp.). Nueva York: McGraw-Hill Book Co.
- Dos Santos, Theotonio (1977): *Dependence relations and political development in Latin America: some considerations. Ibero-Americana*, 1.
- Finger, J.M. (1975): *A new view of the product cycle theory, Weltwirtschaftliches archiv*. Band III.
- Frank, Andre Gunder (1967): *Capitalism and underdevelopment in Latin America*, Nueva York: Monthly Review Press.
- (1969): *Latin America; Underdevelopment or revolution*. Nueva York: Monthly Review Press.
- Galtung, J. y otros (comp.) (1980): *Self-reliance, A strategy for development*. Ginebra: Bogle-L'Ouverture Publications, Institute for Development Studies.
- Gerschenkron, Alexander (1962): *Economic backwardness in historical perspective*. Cambridge Mass.; Harvard University Press.
- Heckscher, Eli (1919): *The effect of foreign trade on the distribution of income, Ekonomisk tidskrift*, Vol. XXI, 1919.
- Helleiner, G.K. (1981): *Economic theory and North-South negotiations on a new international economic order. A report on the Røfsnes Conference, July, 1980*. Oslo: Norwegian Institute of International Affairs, NUPP Rapport N° 49.
- Hirsch, Siev (1967): *Location of industry and international competitiveness*. Oxford: Clarendon Press.
- (1975): *The product cycle model of international trade - a multi-country cross-section analysis, Oxford bulletin of economics and statistics*, 4.
- Hirschman, Albert O. (1958): *The strategy of economic development*, New Haven: Yale University Press.
- Hoffmann, W.G. (1958): *The growth of industrial economies*, Manchester: Manchester University Press.
- Hopkins, T.K. e I. Wallerstein (comp.) (1980): *Processes of the world-system*. Beverly Hills: Sage.
- Hufbauer, G.C. (1966): *Synthetic materials and the theory of international trade*. Londres: Duckworth.
- Innis, Harold A. (1938): *Problems of staple production*. Toronto.
- Keesing, D.B. (1967): *The impact of research and development on US trade, Journal of political economy*, Febrero.
- Kiss, Tibor (1971): *International division of labour in open economies*. Budapest: Akadémiai Kiadó.

- Kuznets, Simon (1959): *Economic growth*. Nueva York: The Free Press.
- (1971): *Economic growth of nations, total output and production structure*, Cambridge Mass.: Harvard University Press.
- Leontief, Wassily E. (1954): Domestic production and foreign trade; the American capital position re-examined. *Economia internazionale*.
- (1956): Factor proportions and the structure of American trade: further theoretical and empirical analysis. *Review of economics and statistics*. Noviembre.
- Lewis, Arthur W. (1955): *The theory of economic growth*. Londres: Allen and Unwin.
- List, Friedrich (1977): *The national system of political economy*. Fairfield: Augustus M. Kelley publishers (La primera edición en alemán, data de 1841).
- MacKintosh, W.A. (1939): *The economic background of dominion-provincial relations*. Ottawa.
- Myrdal, Gunnar (1957): *Economic theory and underdeveloped regions*. Londres: Gerald Duckworth.
- Nurkse, Ragnar (1953): *Problems of capital formation in underdeveloped countries*, Oxford: Blackwell.
- (1958): *The conflict between 'balanced growth' and international specialisation*, Lectures on economic development, Faculty of Economics, Istanbul University.
- Ohlin, Bertil (1935): *Interregional and international trade*, Boston: Harvard University Press.
- Perroux, François (1955): Note sur la notion de pôle de croissance. *Economie appliquée*, 8.
- Posner, M.V. (1961): International trade and technical change. *Oxford economic papers*. Vol. 13.
- Prebisch, Raúl (1949): *El desarrollo de la América Latina y sus principales problemas (v/CN.12/89)*. Santiago de Chile, CEPAL.
- Rosenstein-Rodan, P. (1943): Problems of industrialisation in Eastern and Southeastern Europe. *Economic journal*, 53.
- Rostow, W.W. (1960): *The stages of economic growth: a non-communist manifesto*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Senghaas, Dieter (1978): Dissociation and autocentric development. *Economics*, Vol. 18.
- Singer, Hans W. (1950): The distribution of gains between investing and borrowing countries, *American economic review*, 2.
- Vernon, Raymond (comp.) (1970): *The technology factor in international trade*. Nueva York: National Bureau of Economic Research.
- (1966): International investment and international trade in the product cycle. *The quarterly journal of economics*. Vol. 80.
- Wallerstein, Immanuel (1979): *The capitalist world economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Wells Jr., Louis T. (1972): *The product life cycle and international trade*. Boston: Graduate School of Business Administration, Harvard University.