

14866
AUG. 1995

Informe sobre el desarrollo mundial 1995

E EL MUNDO DEL TRABAJO
en una
ECONOMIA
INTEGRADA

FILE COPY



Public Disclosure Authorized
Public Disclosure Authorized
Public Disclosure Authorized
Public Disclosure Authorized

Informe sobre el desarrollo mundial 1995

EL MUNDO DEL TRABAJO
en una
ECONOMIA
INTEGRADA

BANCO MUNDIAL
WASHINGTON, D.C.

Copyright © 1995, Banco Internacional
de Reconstrucción y Fomento / BANCO MUNDIAL
1818 H Street, N.W. Washington, D.C. 20433, EE.UU.

Publicado originalmente en inglés
con el título de *World Development Report 1995*
por Oxford University Press para el Banco Mundial

Reservados todos los derechos. Ninguna porción de esta publicación
podrá ser reproducida, archivada en sistemas de recuperación ni
transmitida en forma alguna por medios electrónicos, mecánicos,
de fotocopia, de grabación u otro cualquiera sin permiso previo
del Banco Mundial.

Hecho en los Estados Unidos de América
Primera edición, agosto de 1995

La ilustración de la portada es obra de Jacob Lawrence y se titula *Eight
Builders* (1982). Se reproduce por gentileza del autor y de la Francine
Seders Gallery. La obra original forma parte de la Seattle City Light
Portable Works Collection, que administra la Seattle Arts Commission.
Fotografía de Steve Young.

El Informe es un estudio realizado por el personal del Banco Mundial y
los juicios que se formulan en él no son necesariamente reflejo de la
opinión del Directorio de la institución o de los gobiernos representados
en éste. El Banco Mundial no garantiza la exactitud de los datos que
figuran en esta publicación ni acepta responsabilidad alguna por las conse-
cuencias que su uso pudiera tener. Las fronteras, colores, denominaciones
y demás información que aparezcan en cualquier mapa contenido en
este volumen no suponen juicio alguno por parte del Grupo del Banco
Mundial respecto de la situación jurídica de ningún territorio, ni respaldo
o aceptación de tales fronteras.

ISBN 0-8213-2893-X
ISSN 0271-1737



Texto impreso en papel reciclado que cumple las normas
estadounidenses relativas a la estabilidad del papel para
materiales impresos destinados a bibliotecas, Z39.48-1984

Prefacio

EL TRABAJO PRODUCTIVO, SI SE REALIZA EN condiciones de seguridad y sin causar daño al medio ambiente, es la clave del progreso económico y social en todas partes del mundo. En el asesoramiento que presta a los gobiernos y en las políticas que promueve, el Banco Mundial ha reconocido siempre el valor esencial del trabajo. El trabajo es más que un fenómeno económico; es la piedra angular del desarrollo del ser humano. Por esa razón, es muy apropiado que se lo haya elegido como tema de este Informe sobre el desarrollo mundial, el decimoctavo de la serie. El Informe trata de la situación de los trabajadores y de los ingresos que perciben, los riesgos a que están expuestos y las condiciones en que trabajan. Inevitablemente, el trabajo tiene consecuencias casi tan importantes para los que no trabajan —los niños, los ancianos y los incapacitados— como para los propios trabajadores.

Este Informe resulta aún más oportuno ahora que se hacen sentir cada vez más las repercusiones de dos tendencias mundiales bien definidas: la disminución de la intervención del Estado en el funcionamiento de los mercados y la creciente integración del comercio, los flujos de capital y el intercambio de información y tecnología. En este ambiente de profundos cambios, las presiones de la competencia mundial influyen de manera crucial en las decisiones importantes que se adoptan con respecto a los salarios y las condiciones de trabajo. La dura realidad del mercado mundial se refleja en el alto precio que pagan los países cuyas políticas fracasan —fluctuaciones monetarias, reducción de la participación en el mercado y, en última instancia, variaciones de los niveles de remuneración y de empleo.

Para algunos, el nuevo mercado mundial de trabajo es una fuente de oportunidades en la cual la diligencia y el esfuerzo encuentran rápidamente su recompensa; otros consideran que los cambios que están ocurriendo constituyen una amenaza a su seguridad, y en algunas partes del mundo industrializado y en desarrollo el proteccionismo está lejos de haber sido derrotado.

Las conclusiones más importantes de este Informe son las siguientes:

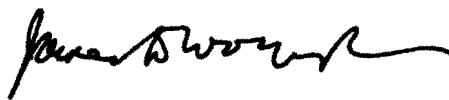
En primer lugar, y de acuerdo con investigaciones anteriores —en particular las que sirven de base al *Informe sobre el Desarrollo Mundial 1990*— se hace hincapié en que los trabajadores de todos los países y, sobre todo, los de los más pobres, se beneficiarán si el crecimiento económico conduce a un aumento de la productividad y está impulsado por inversiones atinadas, no sólo en infraestructura sino también en salud y educación.

En segundo lugar, la mayor integración de las economías —incluso como resultado de las migraciones— puede beneficiar a los trabajadores de los países tanto pobres como ricos. No obstante, los gobiernos tienen un importante papel que desempeñar para ayudar a los trabajadores que resulten perjudicados por los cambios de modalidad del comercio y los flujos de capital. No se trata sólo de establecer redes de protección social sino de ayudar a los trabajadores a hacer frente a esos cambios.

En tercer lugar, muchos países han adoptado políticas laborales erróneas que han favorecido a los trabajadores que ya tienen buenos empleos a expensas de los que se encuentran en las zonas rurales y el sector informal de la economía, así como de los desocupados. Corresponde claramente a los gobiernos establecer los marcos jurídicos y normativos en los cuales los sindicatos y las empresas puedan actuar, y velar por que esas normas les alienten a hacer una contribución positiva al desarrollo. Les corresponde también definir las normas mínimas de trabajo y combatir la explotación y la discriminación. Una buena política laboral es la que está de acuerdo con las leyes del mercado y evita conceder protecciones y prerrogativas especiales a determinados grupos de trabajadores a costa de los más pobres.

Por último, las reformas económicas beneficiarán a los trabajadores a medida que los Estados abandonen la planificación centralizada y el proteccionismo en favor de un sistema de mercado y de una mayor apertura en sus relaciones comerciales. No obstante, el cambio puede tener consecuencias abrumadoras, ya que el empleo y los salarios suelen disminuir temporalmente y los trabajadores se ven obligados a cambiar de empleo. En esas etapas de transición sigue siendo necesario que los gobiernos apoyen firmemente a los trabajadores y a sus familias.

Uno de los objetivos de este Informe es promover un debate amplio e informado sobre estos temas, que suelen ser controvertidos. Otro, aún más importante, es inspirar cambios de política que permitan crear un mayor número de empleos apropiados. Después de todo, el trabajo es la única base sobre la cual los países y sus habitantes pueden forjar un futuro próspero y duradero.



James D. Wolfensohn
Presidente
Banco Mundial

1 de junio de 1995

Este Informe ha sido preparado por un equipo dirigido por Michael Walton e asesorado por Arup Bhatia, Alejandro Cor Edwards, Isha Dwyan, Hitesh Ghosh, David Lindauer, Ana Revenga y Michal Rudowski. Colaboraron con este equipo Vinod Ahuja, Deon Filmer, Praveen Kumar, Claudio E. Montenegro, Sebahit Naha y Zhu Wang. El editor principal fue Edward Baily. El trabajo se llevó a cabo bajo la dirección general de Michael Brühl.

Muchas otras personas, tanto funcionarios del Banco como de fuera de la institución, han hecho comentarios y aportaciones útiles (véase la nota bibliográfica). El Departamento de Economía Internacional del Banco Mundial hizo aportes para los apéndice y tuvo a su cargo la preparación de los Indicadores del desarrollo mundial. Las personas encargadas de la composición del Informe fueron Amy Brooks, Kaitlyn Kline Dahl, Geoffrey Eaton, Stephanie Girard, Audrey Heimgren, Cathie Kocak, Jeffrey N. Leisesh, Hugh New, Kathy Rosen, Beatrice Sato, Tracey A. Smith y Michael Treadway. Brian Noyas del Magazine Group, se encargó del diseño. El personal auxiliar dirigido por Rebecca Sugui, estuvo integrado por Daniel Archibon, Elizabeth V. de Lima y Michael Galar. Se desempeñaron como ayudantes administrativas Trinidad S. Angeles y María D. Ameal.

En la preparación de este Informe fueron de gran utilidad los documentos de antecedentes preparados para los IIR y los aportes de los participantes en una serie de reuniones consultivas. En la nota bibliográfica figuran los nombres de los participantes en esas reuniones.

La traducción del Informe y los indicadores se realizó en la División de Servicios de Traducción e Interpretación del Banco Mundial.

Indice

Definiciones y notas sobre los datos viii

Panorama general 1

1 Introducción: un mundo dedicado al trabajo 11

Primera parte

¿Qué estrategias de desarrollo son beneficiosas para los trabajadores? 19

2 El crecimiento económico y su repercusión en los trabajadores 20

3 Hogares, crecimiento y empleo 28

4 Formulación de políticas y demanda de trabajo 36

5 Capacitación para el desarrollo 42

6 Los mercados, la mano de obra y la desigualdad 48

Segunda parte

La integración internacional: ¿oportunidad o amenaza para los trabajadores? 57

7 Surgimiento de un mercado mundial de trabajo 58

8 Cambios en la división internacional del trabajo 63

9 La movilidad del capital: ¿bendición o maldición? 70

10 Las migraciones internacionales 75

Tercera parte

¿Cómo deberían los gobiernos intervenir en los mercados de trabajo? 81

11 Políticas estatales y normas laborales 82

12 El papel de los sindicatos 93

13 El problema de la inseguridad de los ingresos 101

14 El Estado como empleador 107

Cuarta parte

¿Qué políticas pueden ayudar a los trabajadores en épocas de grandes cambios? 113

15 Modelos de reforma 114

16 Ganadores y perdedores 120

17 Reestructuración del empleo 126

Quinta parte

Perspectivas para los trabajadores en el siglo XXI 135

18 Políticas para mejorar las perspectivas de los trabajadores 136

Nota bibliográfica 145

Apéndice: Estadísticas internacionales del trabajo 163

Indicadores del desarrollo mundial 173

Recuadros

- 1 Un mundo dedicado al trabajo 2
- 1.1 ¿Cómo se pueden comparar los salarios reales que ganan los trabajadores en los distintos países? 15
- 3.1 ¿Qué es el desempleo? 33
- 4.1 Reducción de la demanda de trabajadores en la agricultura: el caso de Colombia 40
- 5.1 ¿Cuánto contribuye la educación a aumentar los salarios? 45
- 6.1 ¿Son los salarios más bajos de las mujeres indicio de discriminación? 52
- 7.1 ¿Están los países pobres alcanzando a los ricos? 62
- 8.1 ¿Cómo afecta el comercio con los países en desarrollo a los trabajadores no calificados de los países industriales? 65
- 8.2 Hecksher-Ohlin, conocimientos y ventaja relativa 68
- 14.1 ¿Cómo se aplica la relación entre el principal y el agente al empleo en el sector público? 109
- 16.1 ¿Sabemos en qué medida disminuye el bienestar de las unidades familiares en periodos de grandes cambios? 123
- 17.1 ¿Son útiles los programas públicos de readiestramiento? 131

Gráficos

- 1 Salarios reales en el sector de las manufacturas 4
- 2 Tasas de crecimiento del PIB y del capital por trabajador 5
- 3 Aumento de los salarios reales en el sector de las manufacturas y las exportaciones 6
- 4 Salario real per cápita en cuatro países donde se han emprendido reformas globales 8
- 1.1 Población mundial en edad de trabajar por sector y grupo de países clasificados según el ingreso 13
- 1.2 Ingresos correspondientes a ciertas ocupaciones en siete ciudades 14
- 1.3 Aumento del PIB por trabajador y por región 16
- 2.1 Tendencias de los salarios reales en Ghana, Malasia y Polonia 21
- 2.2 Tasas de crecimiento del PIB per cápita y salarios reales en los sectores de la agricultura y las manufacturas 24
- 2.3 PIB por trabajador y porcentaje de la fuerza de trabajo con empleo asalariado en sectores no agrícolas 25
- 2.4 Acumulación del capital físico y humano y crecimiento del PIB por trabajador 26
- 2.5 Tasas de aumento del PIB y de la población en edad de trabajar por región 27
- 3.1 Tasas de actividad según el sexo y la edad 29
- 3.2 Situación de empleo de la población en edad de trabajar en Malasia, según el sexo y la edad 30
- 3.3 PNB per cápita y desempleo 34
- 4.1 Distribución sectorial del empleo según el nivel de ingreso del país 37
- 4.2 Valor agregado por trabajador y distribución sectorial del empleo en Malasia y la República de Corea 38
- 4.3 PIB por trabajador y tamaño del sector informal urbano 41
- 5.1 Nivel de instrucción y aumento del PNB per cápita en Asia sudoriental 44
- 6.1 Diferencias de remuneración entre los graduados universitarios y los trabajadores que han terminado el ciclo primario 50
- 7.1 Costos del transporte y las comunicaciones internacionales 60
- 7.2 Comercio, flujos de capital y migraciones en los países industriales, en desarrollo y en transición 61
- 8.1 Tasas de aumento de los salarios reales en la industria manufacturera y de las exportaciones 64
- 11.1 Salario mínimo y PNB per cápita 88
- 11.2 Cumplimiento de las normas laborales nacionales por las microempresas 89
- 12.1 Trabajadores afiliados a sindicatos como porcentaje de la población activa en algunos países 95
- 12.2 Salarios reales de los trabajadores de las minas de carbón en la India 97
- 14.1 El empleo en el sector estatal y las administraciones públicas 108

- 14.2 Diferencias de remuneración entre el sector público y el privado en Egipto y Ghana 110
- 15.1 Aumento del comercio y el empleo en el sector privado en algunos países con economía en proceso de reforma 117
- 15.2 Distribución sectorial del empleo en China y Rusia 118
- 16.1 Desigualdad de ingresos y crecimiento económico en América Latina y en los países que antes tenían una economía de planificación centralizada 121
- 17.1 El salario mínimo como fracción del salario medio en ciertos países en proceso de reforma 129
- 18.1 Salarios reales y previstos y empleo por región y nivel de capacitación 139

Cuadros

- 1.1 Población activa del mundo por grupo de ingresos de los países y por región 11
- 2.1 Población en edad de trabajar según su situación de empleo en Ghana, Malasia y Polonia 22
- 2.2 Ingresos de determinadas ocupaciones en Malasia 23
- 4.1 Evolución de los ingresos y el empleo en el sector manufacturero en economías muy protegidas y economías orientadas hacia la exportación 39
- 6.1 Promedio de años de instrucción por quintil de ingreso per cápita en algunos países en desarrollo 49
- 8.1 Estimación de las variaciones de los salarios y los precios entre 1995 y el año 2005, como resultado del acuerdo de la Ronda Uruguay 67
- 9.1 Endeudamiento, comportamiento de las bolsas de valores y salarios en los cinco países latinoamericanos más endeudados 73
- 10.1 Población mundial nacida en el extranjero, por región 76
- 11.1 Tipos de intervención estatal en los mercados de trabajo 83
- 11.2 Proporción del empleo asalariado en el empleo total por sector y nivel de ingreso de los países 84
- 11.3 Proporción de hombres y mujeres con empleo no asalariado 87
- 11.4 Relación entre los salarios de ciertas ocupaciones industriales urbanas y los salarios rurales 89
- 11.5 Cumplimiento de las normas de higiene y seguridad del trabajo en empresas sindicalizadas y no sindicalizadas de los Estados Unidos, según el tamaño de la empresa 92
- 12.1 Efecto de la sindicalización en las iniciativas de empresas de Malasia tendientes a aumentar la productividad 94
- 12.2 Prima salarial de los trabajadores afiliados a sindicatos en algunos países 95
- 12.3 Tipos de sindicalización en la República de Corea 99
- 13.1 Prevalencia y monto de las transferencias entre hogares en algunos países 103
- 15.1 Características de los cuatro modelos principales de reforma 115
- 15.2 Salarios reales y desempleo en cuatro países de América Latina y de Africa al sur del Sahara que han adoptado medidas de reforma 116
- 15.3 Salarios reales y desempleo en cinco países que antes tenían economías de planificación centralizada 116
- 16.1 Consecuencias para los trabajadores según los cuatro modelos de reforma 124
- 17.1 Políticas que facilitan la reestructuración del empleo 128
- 18.1 Supuestos en que se basan las proyecciones 137
- 18.2 Proyecciones del aumento del PIB per cápita y de las exportaciones por región 138
- 18.3 Proyecciones de los salarios de los trabajadores calificados y no calificados por región 138

Cuadros del apéndice

- A-1 Oferta de trabajo 164
- A-2 Distribución de la fuerza de trabajo 167
- A-3 Crecimiento del producto per cápita y aumento de los salarios 169
- A-4 Ratificación de los convenios básicos de la OIT 170

Definiciones y notas sobre los datos

Términos escogidos que se emplean en este Informe

Población activa y sus componentes. La *población activa* de un país está integrada por todos los *habitantes en edad de trabajar* (de 15 a 64 años de edad) que están empleados o buscan trabajo. Incluye a los *desocupados* (los que buscan trabajo pero no lo encuentran), pero no a los *trabajadores desalentados* (los que han abandonado la búsqueda de trabajo), ni a otras personas que no trabajan ni buscan empleo (miembros de la familia que cuidan a los niños pequeños, así como estudiantes, jubilados, discapacitados, etc.). El término *subempleo*, si bien en las obras sobre el tema se define de varias maneras, en este Informe se refiere a la situación de una persona que, en un determinado período, trabaja menos horas que las que desearía. La *tasa de actividad* se refiere al porcentaje de la población en edad de trabajar que forma parte de la población activa. La *fuerza de trabajo* incluye a todas aquellas personas que tienen empleo, ya sea en el sector formal o informal de la economía, es decir, la población activa menos los desocupados. El *sector formal* abarca a las empresas públicas o privadas que emplean a trabajadores por contrato y están sujetas a las leyes y reglamentaciones laborales. A los efectos de los análisis empíricos, se entiende por sector formal el que abarca a todas las empresas no agrícolas que contratan trabajadores como empleados asalariados.

Ajuste de la paridad del poder adquisitivo (PPA). Ajuste de los datos sobre los ingresos monetarios de los trabajadores para fines de investigación, a fin de reflejar el poder real de una unidad de moneda nacional para adquirir determinada cantidad de bienes y servicios en el país de emisión, que puede ser mayor o menor que la que se puede comprar en países extranjeros con una unidad de esa misma moneda a los tipos de cambio corrientes. Los ingresos ajustados según la paridad del poder adquisitivo sirven para comparar los niveles de vida de los trabajadores en distintos países. En este Informe, los datos expresados “en precios internacionales” se han ajustado de esa manera.

Capital humano. Aptitudes y capacidades de una persona o de la fuerza de trabajo, que se adquieren en parte gra-

cias al mejoramiento de la salud y la nutrición, la educación y la capacitación.

Libertad de asociación. Derecho de los trabajadores a formar sindicatos u otras organizaciones que tengan por fin aumentar su poder de negociación colectiva, o derecho a afiliarse a esas organizaciones.

Medidas antidiscriminatorias. En la contratación, trato preferencial a personas que se considera que han sido víctimas de discriminación en el empleo.

Negociación colectiva. Negociaciones entre un sindicato (u otros representantes de los empleados) y los empleadores para determinar la cuantía de los salarios y otras condiciones de empleo.

Planes de jubilación. Son básicamente de dos clases: los *planes de reparto* son planes administrados por el Estado en los cuales se efectúan pagos a los jubilados con cargo a los ingresos corrientes; esos pagos constituyen por tanto una transferencia de fondos procedente de las personas que trabajan. En cambio, en los *planes financiados con fondos propios*, las prestaciones se pagan con cargo a fondos procedentes de aportaciones acumuladas y, por consiguiente, constituyen una “transferencia” intertemporal de una generación de trabajadores a sí misma.

Políticas de fomento del empleo. Políticas encaminadas a ayudar a los desocupados a conseguir empleo o a mejorar las oportunidades de los que tienen trabajo; incluyen asistencia en la búsqueda de empleo, capacitación y medidas encaminadas a crear empleos, y se distinguen de las políticas *pasivas*, que tienen por fin suministrar prestaciones en efectivo o de otra índole a las personas que no trabajan para que puedan mantener su nivel de vida.

Política de ingresos. Cualquier medida adoptada por el Estado con el fin de contener el aumento de los salarios y sueldos, por lo general para impedir que aumente la inflación o mantener determinados niveles de empleo.

Zona franca industrial. Zona geográfica definida en la que las empresas manufactureras que producen artículos para la exportación están exentas del pago de derechos sobre insumos importados y, en muchos casos, no están obligadas a cumplir ciertas reglamentaciones internas.

Agrupaciones de países

El principal criterio que el Banco Mundial usa para clasificar a los países con fines analíticos y operacionales es el producto nacional bruto (PNB) per cápita. Los países se dividen en tres grupos: de ingreso bajo, de ingreso mediano (subdivididos en países de ingreso mediano bajo y países de ingreso mediano alto) y de ingreso alto. Además, se usan otros grupos analíticos basados en regiones geográficas, exportaciones y nivel de deuda externa.

Debido a las variaciones del PNB per cápita, los países que integran cada grupo de ingreso pueden cambiar de una edición del Informe a otra. Una vez decidida la clasificación para una determinada edición, todos los datos históricos que en ella se presentan se basan en la misma agrupación de países. A continuación se definen las agrupaciones utilizadas en la edición de este año.

Países de ingreso bajo son los que en 1993 tenían un PNB per cápita de hasta US\$695.

Países de ingreso mediano son los que en 1993 tenían un PNB per cápita superior a US\$695 pero inferior a US\$8.626. Dentro de este grupo se establece otra división entre países de ingreso mediano bajo e ingreso mediano alto; se adopta como línea divisoria un PNB per cápita de US\$2.785 en 1993.

Países de ingreso alto son los que en 1993 tenían un PNB per cápita de US\$8.626 o más.

Todo el mundo quiere decir todos los países, incluidos aquellos sobre los que se dispone de escasos datos y aquellos que tienen una población de menos de 1 millón de habitantes; estos países no aparecen por separado en los cuadros principales, pero figuran en el Cuadro 1a de las notas técnicas de los Indicadores del desarrollo mundial.

Los criterios sobre el ingreso que se usan en los Indicadores del desarrollo mundial pueden no ser los mismos que los utilizados en el texto del Informe.

La clasificación por niveles de ingreso no indica necesariamente un determinado nivel de desarrollo. (En los Indicadores del desarrollo mundial, los países de ingreso alto que según la clasificación de las Naciones Unidas o según sus propias autoridades son considerados países en desarrollo, se identifican mediante el símbolo †.) El uso del término "países" al hacer referencia a las economías no supone

juicio alguno por parte del Banco Mundial en cuanto a la situación jurídica o de otra índole de cualquier territorio.

Los países incluidos en las agrupaciones regionales que se utilizan en este informe figuran en el Cuadro A-1 del Apéndice.

Notas sobre los datos

Billón significa 1 millón de millones.

Las **toneladas** (t) son toneladas métricas, que equivalen a 1.000 kilogramos (kg) o 2.204,6 libras.

Los **dólares** (\$) son dólares corrientes de los Estados Unidos, a menos que se indique otra cosa.

Las **tasas de crecimiento** se basan en datos a precios constantes y, a menos que se indique otra cosa, se han calculado usando el método de los mínimos cuadrados. Véanse más detalles sobre este método en las notas técnicas de los Indicadores del desarrollo mundial.

El símbolo / en las fechas, por ejemplo en "1990/91", significa que el período puede ser inferior a dos años pero abarca al menos una parte de ambos años civiles y se refiere a una campaña agrícola, al período abarcado por un estudio o a un ejercicio económico.

El símbolo .. en los cuadros significa que no se dispone de datos.

El símbolo — en los cuadros significa no aplicable. (En los Indicadores del desarrollo mundial se deja un espacio en blanco para indicar lo mismo.)

El número 0 ó 0,0 en los cuadros y gráficos significa cero o menos de la mitad de la unidad indicada, la cual no se conoce con más exactitud.

La fecha límite para todos los datos incluidos en los Indicadores del desarrollo mundial es el 30 de abril de 1995.

Los datos históricos que se presentan en el Informe de este año pueden diferir de los incluidos en ediciones anteriores debido a la continua actualización que se lleva a cabo a medida que se dispone de datos más fiables, a la adopción de un nuevo año base para los datos que se expresan a precios constantes o a cambios en la composición por países de las agrupaciones según el nivel de ingreso y de las agrupaciones para fines analíticos.

Otros términos económicos y demográficos se definen en las notas técnicas de los Indicadores del desarrollo mundial.

Siglas

ASEAN	Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (Brunei, Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia)	OIT	Oficina Internacional del Trabajo (u Organización)
CAEM	Consejo de Asistencia Económica Mutua (sistema de comercio del antiguo bloque comunista)	ONG	Organización no gubernamental
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio	ONU	Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial
OCDE	Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Islandia, Italia, Japón, Luxemburgo, México, Noruega, Nueva Zelandia, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza y Turquía)	PIB	Producto interno bruto
		PNB	Producto nacional bruto
		PPA	Paridad del poder adquisitivo (véase "Términos escogidos que se emplean en este Informe", más arriba)
		TLC	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
		UNICEF	Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia

Panorama general

DUONG ES UN CAMPESINO VIETNAMITA QUE trabaja duramente para mantener a su familia. Gana el equivalente de \$10 trabajando 38 horas por semana en los arrozales, pero sólo trabaja esa cantidad de horas seis meses por año; fuera de temporada su ingreso es ínfimo. Su esposa y sus cuatro hijos trabajan con él en el campo, y la familia sólo puede permitirse enviar a los dos más pequeños a la escuela. Su hija, de 11 años de edad, se queda en casa para ayudar con las tareas domésticas, y su hijo de 13 años trabaja como vendedor callejero en la ciudad. Desde todo punto de vista, la familia de Duong vive en la pobreza. Los que, como Duong, trabajan en explotaciones agrícolas familiares en los países de ingreso bajo y mediano constituyen aproximadamente el 40% de la población activa del mundo.

•••

Hoa es una joven vietnamita que vive en Ciudad Ho Chi Minh y que por primera vez goza de una situación económica bastante holgada. Gana el equivalente de \$30 trabajando 48 horas por semana en una fábrica de prendas de vestir establecida conjuntamente con una compañía francesa. Trabaja duramente para ganarse la vida y también dedica muchas horas al cuidado de sus tres hijos; su esposo trabaja como portero. Pero la familia de Hoa tiene un nivel de vida muy superior al de Duong y, según los estándares de Viet Nam, su situación económica es relativamente buena. Todo parece indicar que tanto ella como sus hijos continuarán teniendo un nivel de vida muchísimo mejor que la generación anterior. Los empleados asalariados como Hoa, que trabajan en el sector formal en los países de ingreso bajo y mediano, constituyen alrededor del 20% de la población activa del mundo.

•••

Françoise es una inmigrante de origen vietnamita que vive en Francia y se gana la vida trabajando largas horas como camarera. Su ingreso neto disponible por semana, después de descontar los impuestos e incluyendo las propinas, equivale a \$220 por 50 horas de trabajo. Según los estándares de Francia, Françoise es pobre. Desde un punto de vista jurídico, Françoise es una trabajadora ocasional que no tiene empleo seguro, pero su situación económica en Francia es mucho mejor que la que habría tenido en Viet Nam. Su salario es casi ocho veces superior al de Hoa en Ciudad Ho Chi Minh. Françoise y otros trabajadores del sector de servicios de los países de ingreso alto representan alrededor del 9% de la población activa del mundo.

•••

Jean-Paul es un francés de 50 años de edad cuyas perspectivas de empleo no son nada buenas. Trabajó durante diez años en una fábrica de prendas de vestir en Toulouse por

un salario equivalente a \$400 por semana, o sea 12 veces más que el salario medio en la industria del vestido en Viet Nam. Pero el mes próximo, la fábrica donde trabaja cerrará sus puertas y Jean-Paul quedará en la calle. Las prestaciones por desempleo amortiguarán en parte el golpe, pero Jean-Paul tiene muy pocas posibilidades de encontrar un nuevo empleo con un sueldo parecido. A la edad de Jean-Paul, los franceses que pierden su empleo corren el riesgo de quedarse sin trabajo durante más de un año; por eso Jean-Paul está alentando a su hijo mayor a aplicarse en el estudio para poder ingresar a la universidad y estudiar programación de computadoras. Los trabajadores del sector industrial en los países de ingreso alto, como Jean-Paul, representan apenas el 4% de la población activa del mundo.

•••

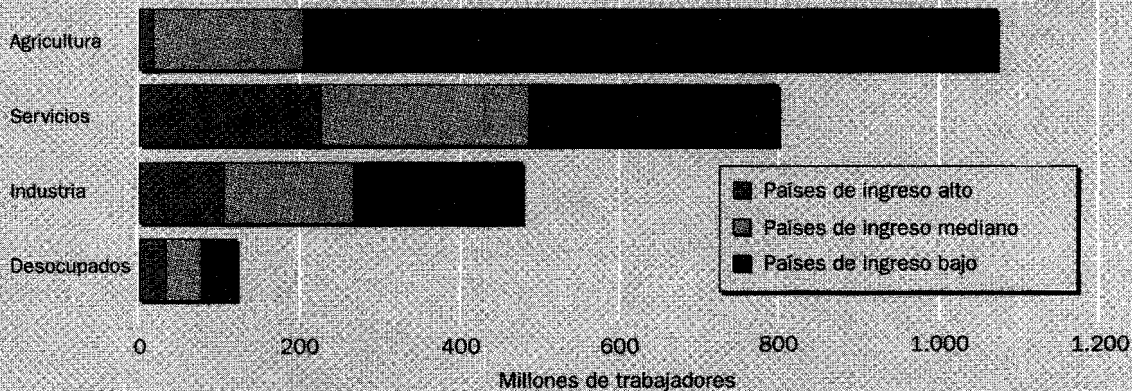
Los niveles de vida y las perspectivas futuras de estas cuatro familias, dos de las cuales viven en Viet Nam y dos en Francia, no podrían ser más diferentes. Aun si se ajusta el ingreso para tener en cuenta las diferencias en el costo de vida, como en este caso, hay una enorme disparidad entre las posibilidades de empleo y de ingresos en Toulouse y Ciudad Ho Chi Minh. Es evidente que el salario miserable de Françoise permitiría a Hoa vivir mucho mejor. Gran parte de la población activa del mundo trabaja, como Duong, fuera del sector asalariado en explotaciones agrícolas familiares y en el sector informal y por lo general tiene un ingreso aún más bajo (Recuadro 1). Sin embargo, las vidas de los trabajadores de las zonas urbanas de distintas partes del mundo están cada vez más relacionadas entre sí. Los consumidores franceses compran el producto de la labor de Hoa; Jean-Paul está convencido de que ha perdido su empleo a causa de trabajadores como Hoa, que aceptan salarios más bajos, en tanto que los inmigrantes como Françoise son el blanco del resentimiento de Jean-Paul. Entretanto, Duong se esfuerza por ahorrar para que sus hijos puedan educarse y emigrar del campo a la ciudad, donde las empresas extranjeras ofrecen nuevos empleos mejor remunerados.

Esta es una época revolucionaria para la economía mundial. Las políticas con orientación de mercado que han elegido muchos países en desarrollo y países que antes tenían una economía de planificación centralizada, la apertura de los mercados internacionales y la gran facilidad con que circulan actualmente los bienes, los capitales y las ideas por el mundo están creando nuevas oportunidades, aunque también riesgos, para miles de millones de personas. En 1978, alrededor de un tercio de la población activa del mundo vivía en países con economía de planificación centralizada. Por lo menos otro tercio vivía en países que tenían escasa vinculación con el comercio internacional debido a la exis-

Recuadro 1 Un mundo dedicado al trabajo

Para la mayoría de los hogares, tanto pobres como ricos, el ingreso derivado del trabajo es el principal determinante de su nivel de vida. Del total de 2.500 millones de personas que trabajan en actividades productivas en todo el mundo, más de 1.400 millones viven en países pobres, o sea, países que en 1993 tenían un ingreso anual per cápita inferior a \$695. Otros 660 millones viven en países de ingreso mediano y el resto —unos 380 millones— en países de ingreso alto, es decir, aquellos que en 1993 tenían un ingreso anual per cápita de más de \$8.626. Las modalidades de empleo en estos tres grandes grupos de países varían extraordinariamente. En los países pobres, el 61% de la población activa trabaja en la agricultura, sobre todo en explotaciones agrícolas familiares; el 22% trabaja en el sector rural no agrícola y el sector informal y el 15% tiene contratos de trabajo,

principalmente en el sector industrial urbano y el de servicios. En los países de ingreso mediano, un 29% trabaja en explotaciones agrícolas, el 18%, en actividades informales en las zonas rurales y urbanas y el 46% tiene empleo remunerado en la industria y el sector de servicios. En los países ricos, la mayoría trabaja en el sector formal de la economía —aproximadamente el 4% en la agricultura, el 27% en la industria y el 60% en el sector de servicios. Hay en el mundo unos 120 millones de desocupados. Los trabajadores de los países de ingreso bajo no sólo constituyen la mayor parte de la mano de obra agrícola del mundo sino también, debido a su número, representan casi la mitad de los trabajadores industriales y aproximadamente un tercio del total mundial de desocupados (véase el gráfico).



Población activa del mundo por sector y nivel de ingreso de los países. Los datos son proyecciones para 1995 basadas en una muestra de países pertenecientes a cada grupo de ingresos. Fuente: Estimaciones del personal del Banco Mundial basadas en BERF, 1994; OIT, 1986 y datos actualizados de la OIT; OIT, varios años, y fuentes nacionales.

tencia de barreras proteccionistas del comercio y la inversión. Si continúan las tendencias observadas en los últimos tiempos, es posible que en el año 2000 menos del 10% de los trabajadores vivan en esos países, desvinculados de los mercados mundiales.

Pero los cambios rápidos nunca son fáciles. En los países tanto ricos como pobres se está acentuando la inseguridad a medida que el avance tecnológico, la intensificación de las relaciones internacionales y el debilitamiento de las estructuras sociales tradicionales aparentemente amenazan con eliminar empleos, reducir salarios y socavar el apoyo que necesitan los ancianos. Tampoco se puede decir que el crecimiento económico y la mayor integración hayan resuelto el problema de la pobreza y la miseria en el mundo. Al contrario, es posible que el número de pobres aumente aún más cuando la población activa del mundo —hoy en día

2.500 millones de personas— ascienda a 3.700 millones dentro de 30 años. Más de 1.000 millones de personas subsisten, como Duong y su familia, con un ingreso diario de un dólar o incluso menos, y dependen en su gran mayoría del ingreso miserable que obtienen de su arduo trabajo. En muchos países, los trabajadores no tienen representación alguna y trabajan en condiciones insalubres, peligrosas o degradantes. Entretanto, hay en el mundo unos 120 millones de desocupados, y varios millones más han perdido las esperanzas de encontrar trabajo.

Sin embargo, el temor de que el aumento del comercio y las inversiones internacionales y la disminución de la intervención estatal constituyan una amenaza para las perspectivas de empleo en general es infundado. La situación de los trabajadores ha mejorado apreciablemente en muchos países, sobre todo en aquellos que han seguido estas tenden-

cias mundiales y que han participado activamente en los mercados internacionales y evitado la intervención excesiva del Estado. A pesar de que en los últimos 30 años la población activa del mundo se ha duplicado, la productividad del trabajador medio ha aumentado en un 100%.

En este Informe se llega a la conclusión de que *es posible* hacer frente eficazmente a los problemas de los bajos ingresos, las malas condiciones de trabajo y la inseguridad que afectan a muchos de los trabajadores del mundo, de manera tal que se reduzca la pobreza y la desigualdad entre las regiones. Sin embargo, para ello se requerirán políticas internas acertadas y un medio internacional favorable. Con ese fin, el Estado debe:

- Adoptar pautas de crecimiento con orientación de mercado que generen un rápido aumento de la demanda de mano de obra y permitan reforzar la capacitación de los trabajadores y aumentar la productividad
- Aprovechar las nuevas oportunidades que surjan a nivel internacional permitiendo el acceso a sus mercados y atrayendo capitales y, al mismo tiempo, hacer frente a las perturbaciones resultantes de los cambios que se producen en el plano internacional
- Establecer, para la política laboral, un marco que complemente los mercados de trabajo en el sector informal y en las zonas rurales, facilite las negociaciones colectivas en el sector formal, proteja a los grupos vulnerables y evite favorecer a los trabajadores cuya situación económica es relativamente buena, y
- En los países que se encuentren en una etapa de transición hacia modelos de desarrollo más abiertos al exterior y más basados en los principios del mercado, procurar que esa transición sea lo más rápida posible y no entrañe costos excesivos o permanentes para los trabajadores.

Los trabajadores y las estrategias de desarrollo

En un grupo de países de Asia oriental con economía orientada hacia las exportaciones, los salarios en el sector manufacturero se incrementaron en un 170% en valores reales entre 1970 y 1990, en tanto que el empleo en ese sector aumentó un 400%. En la India, el incremento de los salarios de los trabajadores agrícolas fue de un 70%. Entretanto, en un grupo de países latinoamericanos, los salarios en la industria aumentaron tan sólo un 12%, y disminuyeron en muchos países de África al sur del Sahara.

• • •

El crecimiento económico es beneficioso para los trabajadores. Para quienes viven en los países que hoy día son los más ricos del mundo, esto es cierto desde hace mucho tiempo; para quienes viven en los países de Asia oriental que se han industrializado en los últimos decenios, los beneficios han sido espectaculares. Gracias a ese crecimiento han aumentado el empleo, la productividad de la

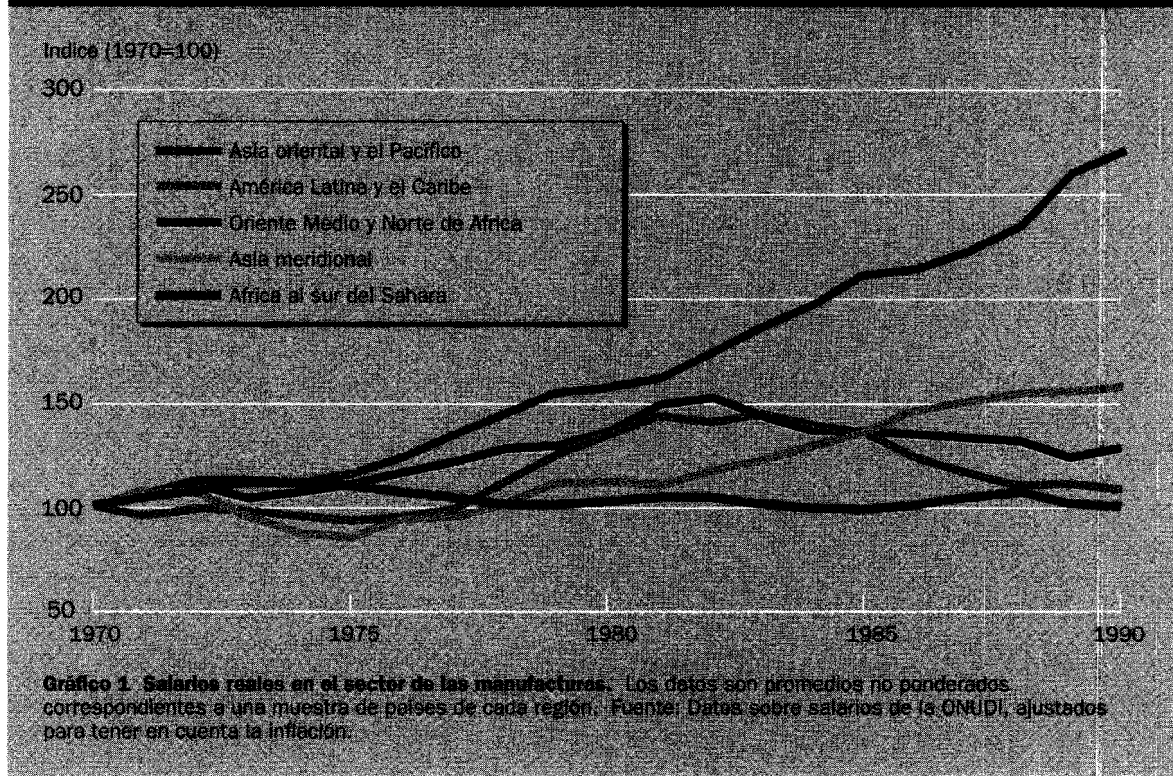
mano de obra y los salarios reales (Gráfico 1). El crecimiento también tiende a reducir la pobreza y la desigualdad, incluso entre hombres y mujeres. El temor de que el crecimiento sea provechoso principalmente para las fuentes de capital, genere pocos empleos y no contribuya a aumentar los salarios es infundado, especialmente en los países que en la actualidad tienen un ingreso bajo o mediano. Los trabajadores vietnamitas se incluyen hoy día entre los más pobres del mundo. Si Viet Nam elige el camino que han seguido otros países de Asia oriental, el ingreso laboral de sus trabajadores podría duplicarse en el plazo de aproximadamente diez años.

Para promover el desarrollo y elevar el nivel de vida de los trabajadores, no hay mejor camino que un desarrollo con orientación de mercado, que estimule a las empresas y a los trabajadores a invertir en capital físico, en nuevas tecnologías y en formación profesional. Los países que han intentado ayudar a los trabajadores mediante una política de inversión preferencial en la industria a expensas de la agricultura, protegiendo los empleos de grupos escogidos de trabajadores industriales contra la competencia internacional, decretando aumentos de salarios o creando puestos innecesarios en el sector público en última instancia han fracasado, tanto en América Latina como en la antigua Unión Soviética o en otros países. Lo que la población activa de cualquier país necesita es una mayor demanda de sus servicios y mayores inversiones en educación, capacitación, caminos y maquinaria. Esta ha sido la mejor solución en países como los de Asia oriental, donde las autoridades han sabido aprovechar los mercados internacionales, sobre todo para aumentar las exportaciones, y han apoyado firmemente las explotaciones agrícolas familiares. Las autoridades de esos países han contribuido al funcionamiento eficiente de los mercados creando un medio macroeconómico estable para el ahorro y la inversión y apoyando la ampliación de la infraestructura económica y de los servicios sociales.

Las inversiones en la capacitación y el mejoramiento de la salud y la nutrición de los trabajadores son la clave no sólo del bienestar de la población activa sino también del buen desempeño de la economía. Sin embargo, algunos países que han hecho inversiones en educación no han obtenido buenos resultados. Por sí solas, las inversiones en el capital tanto físico como humano no garantizan el crecimiento (Gráfico 2). Los países de Europa y Asia central que antes tenían una economía de planificación centralizada constituyen un caso extremo, en el que las grandes inversiones realizadas condujeron primero al estancamiento y finalmente a la drástica reducción de los ingresos laborales.

El crecimiento con orientación de mercado, que requiere un uso intensivo de mano de obra, tiende también a reducir la desigualdad, tanto en los países como entre las regiones, siempre y cuando los gobiernos hagan inversiones para desarrollar la capacidad y las aptitudes de los trabaja-

Los salarios de los trabajadores industriales han aumentado en forma extraordinaria en Asia oriental, pero lentamente en otros países, y en algunos casos han disminuido.



dores y para crear los activos complementarios que ofrezcan a éstos nuevas oportunidades. Es cierto que en los países con economía de planificación centralizada se alcanzó un alto grado de igualdad y que ahora la desigualdad en general está aumentando. Pero la estrategia de los países de Asia oriental, que ha consistido en apoyar las explotaciones agrícolas familiares, evitar el dualismo en los mercados de trabajo y estimular un vigoroso crecimiento del empleo en el sector formal mediante las exportaciones, ha permitido acelerar el crecimiento, aliviar la pobreza y reducir la desigualdad. En cambio, en la mayoría de los países latinoamericanos la distribución del ingreso ha sido muy desigual y lo sigue siendo; la propiedad de la tierra está muy concentrada en manos de unos pocos y las pautas de crecimiento no benefician a los trabajadores.

La desigualdad entre hombres y mujeres, entre grupos étnicos y entre regiones geográficas es particularmente persistente. Las mujeres suelen trabajar más pero ganan menos que los hombres debido a que tienen más responsabilidades en el hogar, menos educación o menos acceso a empleos mejor remunerados. En la India, los intocables sólo tienen acceso a los empleos peor remunerados. En las regiones pobres, como el estado de Chiapas en México, por lo general la pobreza persiste aun cuando crezca la economía en conjunto. El desarrollo efectivamente beneficia a algunos de estos grupos (en particular, las diferencias de remuneración

entre hombres y mujeres suelen disminuir) pero otros quedan postergados. Ayudar a estos últimos es uno de los problemas más difíciles para los gobiernos de los países tanto ricos como pobres. Desde un punto de vista estrictamente económico, invertir en esos grupos a veces no parece rentable, porque en muchos casos se trata de ancianos y de personas socialmente mal adaptadas para trabajar o marginadas en regiones atrasadas. Pero es imprescindible tenerlos en cuenta para aliviar la miseria en que están sumidos, y también en aras de la cohesión social. Cuanto más tiempo queda relegada una persona, tanto más difícil resulta romper los ciclos intergeneracionales de pobreza que se perpetúan a sí mismos a lo largo del tiempo.

El empleo y la globalización de las economías

Entre 1960 y 1990, las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo aumentaron del 20% al 60%. Los trabajadores de los países de ingreso bajo y mediano ya representan casi el 80% de la mano de obra industrial del mundo.

•••

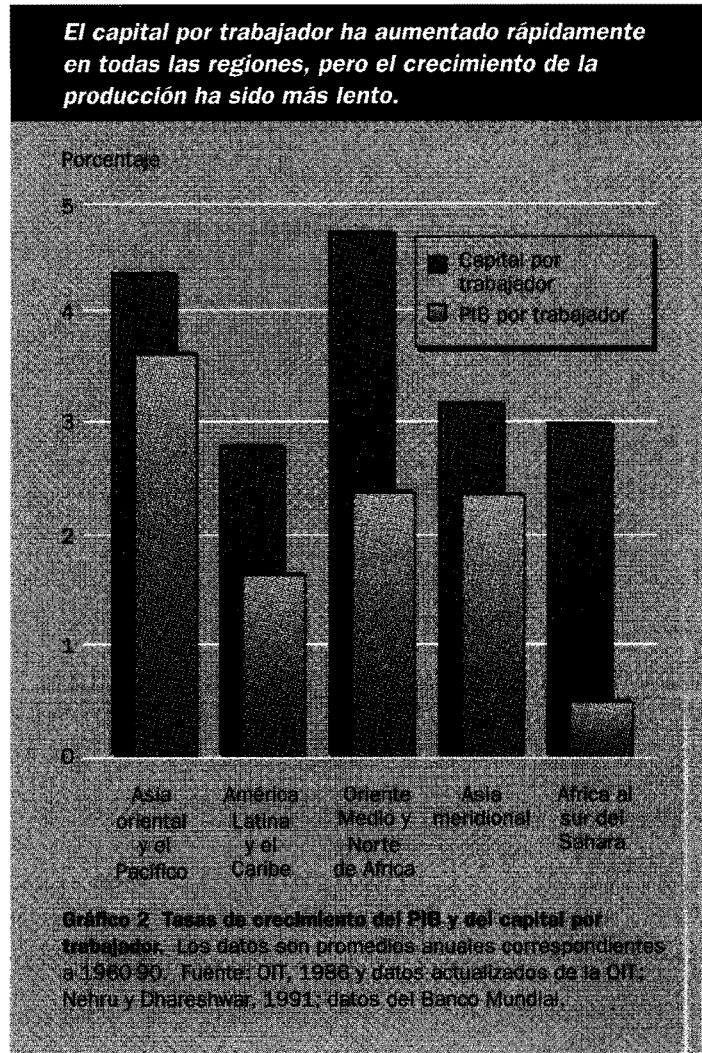
Las corrientes internacionales de bienes, servicios, capital y personas ofrecen nuevas oportunidades a la mayoría de los trabajadores. En los casos en que las exportaciones han aumentado rápidamente, también han aumentado los salarios reales, en promedio en un 3% por año (Gráfico 3). Las

inversiones extranjeras directas, que en la actualidad representan el 30% de los flujos de capital hacia países de ingreso bajo y mediano, generan gran cantidad de nuevos empleos: el 60% del aumento mundial de los empleados de las empresas multinacionales entre 1985 y 1992 se registró en esos países. Las migraciones internacionales, si bien hasta ahora han sido un factor de cambio menos importante que el comercio o la inversión, por lo general han contribuido a aumentar el ingreso de los que emigran, las remesas de fondos recibidas por los que se quedan y la producción de bienes y servicios en los países receptores.

La participación en el comercio internacional ha beneficiado a muchos trabajadores, sobre todo en las explotaciones agrícolas, las fábricas y el sector de servicios de Asia. Pero parecería que la integración internacional ha aumentado la vulnerabilidad de algunos de ellos a situaciones inestables en el plano internacional; otros, sobre todo los que viven en países de África al sur del Sahara, siguen en su mayor parte desvinculados de los mercados internacionales. En los países industriales, una minoría, pequeña pero estridente, teme verse perjudicada por la introducción de nuevas tecnologías, la expansión del comercio internacional y la circulación de capitales y personas de un país a otro.

No cabe duda de que algunos trabajadores se verán perjudicados si siguen atrapados en actividades poco rentables y no tienen suficiente flexibilidad para cambiar. Sin embargo, el comercio internacional, la inmigración y los flujos de capital representan sólo una pequeña parte del problema que enfrentan los trabajadores franceses que han perdido su empleo, o los trabajadores no calificados de los Estados Unidos cuyos salarios vienen disminuyendo desde hace decenas de años, incluso cuando los sueldos de los graduados universitarios continúan aumentando. Más importante aún, las restricciones al comercio o la circulación del capital no son una forma eficaz de resolver el problema; más valdría que los países, sea cuales fueran, continuaran integrados en la economía mundial pero mejoraran la capacitación de los trabajadores o les facilitaran la transición hacia nuevos empleos. En cambio, las migraciones internacionales siempre están sujetas a un cierto control. En la medida en que ese control tenga por fin reducir los conflictos y salvaguardar al mismo tiempo los derechos fundamentales de los inmigrantes, puede en realidad contribuir a mantener niveles moderados de migración internacional.

De todos modos, y a pesar de los esfuerzos de algunos gobiernos por controlarlo, el capital actualmente atraviesa fronteras cada vez más rápidamente. Pero lejos de reducir a los gobiernos a un estado de impotencia, los movimientos internacionales de capital intensifican los efectos de las políticas internas en la mano de obra; recompensan generosamente a los gobiernos cuando esas políticas son acertadas y los sancionan duramente cuando no lo son. Debido a la aceleración y ampliación de los flujos de capital y a la mayor apertura del comercio, las políticas internas son cada vez



más importantes para los trabajadores. El éxito tiene un efecto multiplicador, porque las buenas políticas macroeconómicas y estructurales son un factor crucial para atraer o retener capitales y lograr la productividad necesaria para crear empleos competitivos mejor remunerados. Pero cuando las políticas fracasan, los trabajadores sufren las consecuencias, por cuanto se produce un éxodo de las inversiones de cartera y del ahorro local.

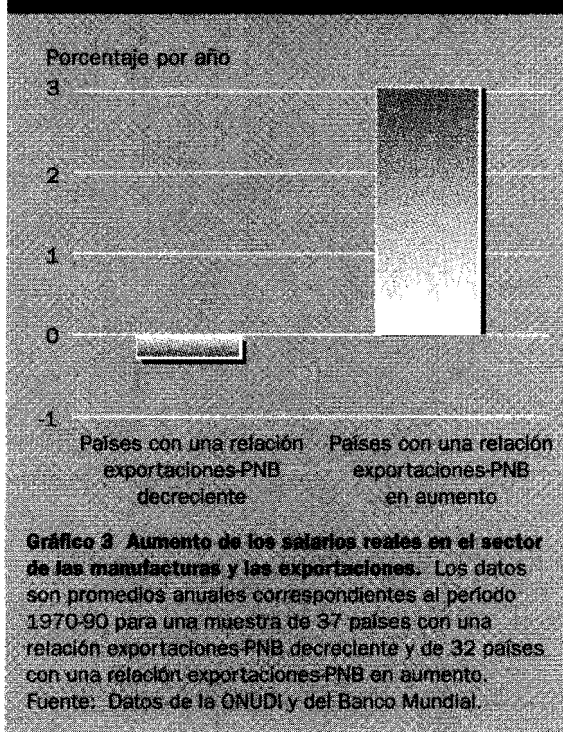
Política laboral

Si bien el 90% de los países en desarrollo cuentan con sistemas de seguridad social de alguna clase, en el mejor de los casos esos sistemas abarcan únicamente a los trabajadores del sector formal, que representan apenas el 15% de la población activa de los países de ingreso bajo y el 45% en los países de ingreso mediano.

• • •

En los países de ingreso bajo y mediano, las políticas laborales no afectan a la mayoría de los trabajadores que,

Los salarios aumentaron en los países donde se intensificó la orientación hacia las exportaciones.



como Duong en Viet Nam, trabajan en las zonas rurales o en el sector urbano informal. Estos son los trabajadores más pobres, que en muchos casos ganan menos de la mitad de lo que ganan los empleados en el sector formal y que, por lo tanto, son los que más protección necesitan. Además, muchas empresas que normalmente se consideran parte del sector moderno suelen no cumplir con las reglamentaciones laborales (véase el Gráfico 11.2 del Capítulo 11).

¿Significa esto que los gobiernos de los países de ingreso bajo y mediano no deberían preocuparse por intervenir en el mercado de trabajo porque sus políticas no benefician a quienes más ayuda necesitan y porque no pueden hacer cumplir las reglamentaciones? La respuesta es negativa. La intervención de las autoridades nacionales puede complementar las medidas adoptadas a nivel de la comunidad y aumentar el bienestar de los trabajadores del sector informal al mejorar el medio en que éstos actúan. En el sector formal a veces es necesario que las autoridades intervengan para mejorar los resultados del mercado, aumentar la equidad y proteger a los trabajadores vulnerables.

En muchos casos, los trabajadores del sector informal y de las zonas rurales deben trabajar en condiciones más peligrosas e inseguras que los del sector formal. El modo más eficaz de mejorar las condiciones de trabajo no consiste en promulgar leyes sino en que las autoridades adopten medi-

das directas que afecten al medio de trabajo y la salud de los trabajadores, por ejemplo, con respecto al abastecimiento de agua y los servicios de saneamiento, la construcción de carreteras y sistemas de alcantarillado en las ciudades y sus alrededores, y el saneamiento ambiental. La erradicación de la oncocercosis (ceguera de los ríos) en extensas regiones de Africa occidental alivió enormemente los sufrimientos de la población y contribuyó a aumentar sobremanera la disponibilidad de mano de obra. Las transferencias públicas pueden complementar las medidas no oficiales de garantía del ingreso: las obras públicas constituyen por lo general el mejor método de transferencia para los hombres y las mujeres en buen estado físico. En el Estado de Maharashtra, en la India, se garantizó durante muchos años empleo remunerado a los campesinos mediante programas de obras públicas.

En el sector formal, la negociación colectiva entre las empresas y los sindicatos independientes constituye un método eficaz de determinar los salarios y las condiciones de trabajo. Sin embargo, los gobiernos muchas veces han reprimido a los sindicatos, como ocurrió en la República de Corea hasta el decenio de 1980, o han politizado el proceso de negociación, como ocurre hoy día en Bangladesh. A veces, como en el caso de Indonesia, los gobiernos han reaccionado ante la presión en favor de la creación de sindicatos independientes mejorando en forma directa las condiciones de trabajo, como el salario mínimo, posiblemente a expensas del empleo. Los gobiernos son quienes deben establecer las normas para las negociaciones entre empleados y empleadores, definir los derechos de los trabajadores y las empresas, establecer mecanismos para la solución de controversias y promulgar reglamentaciones básicas de salud y seguridad, cuyo cumplimiento puedan vigilar los sindicatos. En los casos en que sólo una pequeña proporción de la población activa está sindicalizada, como ocurre en la mayoría de los países de ingreso bajo y mediano, las negociaciones descentralizadas en el marco de mercados de productos competitivos permite obtener los mejores resultados. Este precepto se aplica desde hace tiempo en el Japón y Hong Kong y actualmente también en Chile y Corea.

La intervención directa del gobierno se justifica en el caso del trabajo de menores y en otros en que el mercado puede producir resultados adversos, como la discriminación contra la mujer. Sin embargo, la promulgación de leyes por sí sola no basta. Debe complementarse con otras políticas, como la educación a un costo accesible y el mejoramiento del acceso de la mujer a empleos en el sector formal. La India ha promulgado buenas leyes sobre el trabajo de menores y, sin embargo, hay millones de niños que trabajan, muchas veces en condiciones peligrosas. El trabajo de menores es, en parte, una consecuencia de la pobreza. Pero no es necesario esperar a que disminuya la pobreza para combatir los aspectos más peligrosos y denigrantes del tra-

bajo de los niños. En la ciudad de Pagsanján, en Filipinas, la acción cívica permitió reducir drásticamente la prostitución de menores. En el Brasil, la India y Filipinas, la salud de los niños que trabajan está mejorando y, gracias a la acción emprendida a nivel de la comunidad con apoyo de las autoridades nacionales, están aumentando las oportunidades de educación.

Los gobiernos también deben establecer la política de empleo para el sector público. Muchos empleados de ese sector trabajan asidua y productivamente. Sin embargo, en gran número de países de ingreso bajo y mediano, en particular los de África al sur del Sahara y el Oriente Medio, la calidad de la administración pública se ha deteriorado debido a que el exceso de personal, la insuficiencia de los sueldos y la mala administración han socavado la integridad profesional. En muchos casos, es indispensable aumentar las remuneraciones y reducir el número de empleados del sector público y, al mismo tiempo, mejorar los procesos de contratación, ascenso y asignación de responsabilidad para los funcionarios públicos, maestros, enfermeros y administradores. Al redefinirse la función del Estado, es aún más importante que las autoridades actúen eficazmente en las esferas que les conciernen.

Si se justifica, en un contexto nacional, apoyar el derecho de los trabajadores a constituir sindicatos y negociar colectivamente, y se justifica también intervenir para reducir el trabajo de menores, ¿deberían estos principios incorporarse en los acuerdos de comercio internacional, y deberían preverse sanciones en caso de que se violaran esos principios? Los partidarios de incluirlos hacen una distinción entre normas "básicas" que, para muchos, serían análogas a los derechos fundamentales y no aumentarían directamente los costos de la mano de obra, y otras normas, como la del salario mínimo, que dependen directamente del nivel de desarrollo. Esta es una distinción bien fundada, y es razonable que la comunidad internacional se preocupe de hacer respetar tales normas. Sin embargo, conviene que los acuerdos de comercio multilaterales se limiten a cuestiones directamente relacionadas con el comercio, a fin de evitar que los intereses proteccionistas abusen de esas normas para restringir el volumen de transacciones comerciales del cual depende el aumento de los salarios de los trabajadores en los países de ingreso bajo y mediano. Como demuestra la historia de las medidas de reforma del comercio, los intereses proteccionistas pueden sacar partido de cualquier medida comercial de carácter discrecional, por bien intencionada y racional que sea.

Gestión de los grandes cambios

De los 2.500 millones de trabajadores que existen en el mundo, 1.400 millones viven en países que están tratando de eliminar las secuelas del intervencionismo estatal, el proteccionismo comercial o la planificación centralizada.

•••

Muchos países en desarrollo y en transición están haciendo grandes esfuerzos por superar las consecuencias de uno o dos cambios fundamentales que han debido introducir en sus estrategias de desarrollo: el abandono del proteccionismo en pro de una mayor integración en los mercados internacionales y la transición del intervencionismo estatal a una economía de mercado en que el Estado tiene una función más limitada en la asignación de recursos. Estos cambios pueden afectar profundamente al mercado de trabajo. Su característica principal es la aceleración del proceso de eliminación de empleos que ya no son viables y de creación de otros nuevos. Conjuntamente con este proceso, el desempeño macroeconómico suele empeorar y la demanda nacional de mano de obra se reduce en forma brusca. Los trabajadores sufren de inmediato las consecuencias, porque disminuyen los salarios reales y aumenta el desempleo, y la mano de obra debe desplazarse del sector formal al informal. En Argentina, Bolivia, Chile y México, los salarios reales perdieron un tercio de su valor o más antes de experimentar una recuperación. En Bulgaria, la República Checa, Polonia, Rumania y Rusia, los salarios reales disminuyeron entre un 18% y un 40% durante el primer año del período de transición; en algunos países, entre ellos Bulgaria y Polonia, el desempleo, que había sido insignificante, aumentó a un 15% o más. En cambio, en Ghana y China los salarios aumentaron durante el proceso de ajuste y el desempleo se mantuvo a un nivel bajo.

La reforma económica puede crear oportunidades para algunos trabajadores pero también puede tener consecuencias devastadoras para otros. Incluso las reformas mejor concebidas producen a corto plazo ganadores y perdedores. Para reducir al máximo el sufrimiento y el costo social del ajuste, es imprescindible que el proceso de transición hacia nuevas pautas de crecimiento sea lo más breve posible. Por lo tanto, la estabilidad macroeconómica y la credibilidad de las medidas globales de reforma tienen importancia crítica. Algunos países, como Chile y Estonia, han obtenido resultados bastante buenos en este sentido y han logrado o están logrando revertir la situación en lo que respecta a los salarios y el empleo. En cambio, las economías de Belarús y Venezuela se han debilitado y los salarios y la tasa de empleo han disminuido o se han estancado (Gráfico 4).

¿Es mejor para los trabajadores una estrategia de transición gradual? El gradualismo se justifica en los casos en que la situación inicial permite eliminar puestos de trabajo progresivamente sin comprometer las reformas necesarias para crear nuevos empleos. China es un buen ejemplo, pero en ese país había un amplio margen para aumentar el empleo, primero en el sector de la agricultura y luego en la industria semiprivada, gracias a lo cual fue posible financiar el costo del sector público, relativamente ineficiente. En la mayoría de los países, el gradualismo no es una opción viable debido

Los salarios disminuyen cuando el desempeño macroeconómico empeora en la etapa de transición, pero se recuperan más rápidamente cuando las medidas de reforma inspiran más confianza.

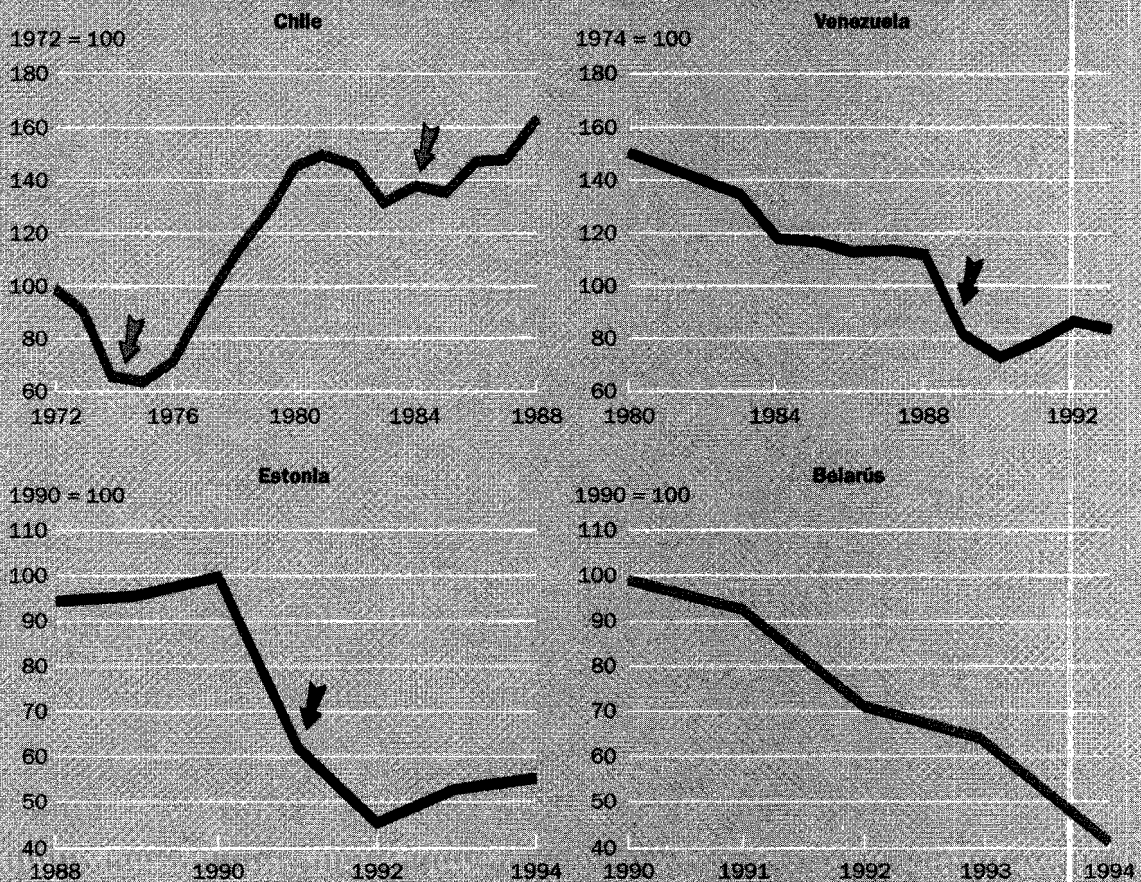


Gráfico 4 Salario real per cápita en cuatro países donde se han emprendido reformas globales. Las flechas indican la realización de reformas importantes. Bielarus ha introducido reformas parciales a partir de 1991. Fuente: Estimaciones del personal del Banco Mundial.

al desequilibrio macroeconómico o al costo de los sectores improductivos.

Las políticas microeconómicas que influyen en la movilidad y los ingresos de los trabajadores pueden tener mucha importancia, tanto para determinar el ritmo general de cambio como para resguardar el bienestar de los trabajadores en la etapa de transición. Por lo general, una política bien concebida incluye medidas en tres frentes: aumentar la movilidad de la mano de obra, reducir la inseguridad de los ingresos y capacitar a los trabajadores para hacer frente al cambio. Estas medidas se complementan sobremanera unas a otras. Las disposiciones encaminadas a aumentar la movilidad de la mano de obra suelen incluir otras destinadas a permitir que el proceso de eliminación de puestos de tra-

bajo, incluido el despido masivo de empleados públicos, siga su curso. En muchos países es necesario adoptar medidas para separar del empleo el derecho a los servicios sociales y liberalizar los mercados de vivienda. Pero también cabe tener en cuenta las necesidades de aquellas personas que corren el riesgo de que su ingreso se reduzca drásticamente. En este sentido, las transferencias de ingresos pueden ser importantes. El readiestramiento puede ayudar a ciertos grupos de trabajadores, pero probablemente no sea una panacea.

¿Divergencia o convergencia?

Alrededor del 99% de los 1.000 millones de trabajadores que, según se prevé, se incorporarán a la población activa

del mundo en los próximos 30 años vivirán en los países que hoy día tienen un ingreso bajo y mediano. Algunos grupos de trabajadores relativamente pobres han logrado grandes progresos en los últimos 30 años, sobre todo en Asia. Sin embargo, no se ha observado ninguna tendencia mundial hacia la convergencia entre los trabajadores ricos y los pobres. Es más, existe el riesgo de que en los países más pobres los trabajadores queden aún más rezagados, a medida que la disminución de las inversiones y del grado de instrucción acentúen las disparidades existentes. Algunos, sobre todo en los países de Africa al sur del Sahara, podrían quedar aún más marginados. En los países cuyas tasas de crecimiento están aumentando, los trabajadores que no se vean beneficiados por la prosperidad general podrían sufrir pérdidas permanentes, lo cual daría lugar a ciclos intergeneracionales de exclusión.

Es muy probable que en los próximos decenios la disparidad entre ricos y pobres aumente y se agudice la pobreza. Sin embargo, esto no tendría por qué ocurrir si se adoptaran políticas acertadas, tanto en el plano interno como internacional. Si se mantienen las relaciones comerciales y se impide que los déficit fiscales de los países ricos desalienten las inversiones en otras partes y si los países de ingreso alto mantienen una tasa de crecimiento elevada y estable, la demanda mundial no disminuirá y se evitará que los países

ricos cedan ante las presiones proteccionistas que podrían surgir a causa de la persistencia de tasas elevadas de desempleo. Más importantes aún son, por un lado, las políticas internas encaminadas a promover un crecimiento que requiera gran densidad de mano de obra y, por otro, las políticas laborales bien fundadas.

Tanto los gobiernos como los trabajadores deben adaptarse a un mundo que está experimentando profundos cambios. Esos cambios pueden parecer difíciles o alarmantes debido a la experiencia de épocas pasadas. Sin embargo, la creación de un nuevo mundo en que todos los trabajadores estén integrados en una dinámica de aumento del ingreso, mejoramiento de condiciones de trabajo y mayor seguridad en el empleo depende fundamentalmente de la elección de políticas atinadas en el plano tanto internacional como nacional. Lo más acertado es aprovechar los mercados para crear nuevas oportunidades, proteger a los grupos vulnerables o marginados y ofrecer a los trabajadores un medio propicio en el que puedan elegir libremente su empleo, negociar sus condiciones de trabajo y aprovechar la posibilidad de dar una mejor educación a sus hijos. La elección de esas políticas interesa profundamente a Duong, Hoa, Françoise y Jean-Paul, así como a millones de trabajadores como ellos, por cuanto ellos y sus familias son quienes sufrirán las consecuencias.

Introducción: un mundo dedicado al trabajo

LA POBLACION ACTIVA DEL MUNDO HA AUMENTADO extraordinariamente en los últimos decenios. Se estima que hay en la actualidad 2.500 millones de hombres y mujeres en edad de trabajar, o sea casi el doble que en 1965. Para el año 2025, habrá 1.200 millones más. Por otra parte, este incremento ha sido geográficamente desequilibrado. A partir de 1965, el aumento de la oferta de trabajo ha variado según la región — del 40% en los países de ingreso alto al 93% en Asia meridional y al 176% en el Oriente Medio y el Norte de Africa. El 99% del aumento de la población activa que, según se prevé, ocurrirá entre 1995 y el año 2025 tendrá lugar en los que actualmente son países de ingreso bajo y mediano (Cuadro 1.1).

Al estar este aumento de la población activa particularmente concentrado en las regiones más pobres, el mejoramiento del nivel de vida de las masas de desheredados parece a todas luces una tarea hercúlea, cuando no imposible. Sin embargo, la forma en que ha evolucionado la situación en los últimos decenios no justifica las profecías catas-

tróficas que amenazan con una explosión demográfica, la desocupación masiva y la agudización de la pobreza. A pesar de estos aumentos sin precedentes de la oferta de trabajo, el trabajador medio vive hoy día mejor que hace 30 años.

Pero no hay ninguna garantía de que el nivel de vida de los trabajadores más pobres vaya a mejorar. No todo el mundo ha gozado de los beneficios de la creciente prosperidad de los últimos decenios; es más, en muchos países e incluso en regiones enteras, el ingreso per cápita ha aumentado muy poco. La desigualdad, tanto entre las distintas regiones como dentro de los países, sigue siendo una característica significativa de la economía mundial. Según una estimación, en 1870 el ingreso medio per cápita en los países más ricos era 11 veces superior al de los más pobres; esa relación aumentó a 38 en 1960 y a 52 en 1985.

¿Persistirá esta tendencia en que la creciente prosperidad es compartida en forma tan desigual? Dos cambios fundamentales que se están produciendo en las economías del mundo afectarán profundamente a las perspectivas de los

En los países de ingreso bajo vive una proporción cada vez mayor de la población activa del mundo.

Cuadro 1.1 Población activa del mundo por grupo de ingresos de los países y por región

Grupo de ingresos o región	Millones de trabajadores ^a			Porcentaje del total		
	1965	1995	2025	1965	1995	2025
Todo el mundo	1.329	2.476	3.656	100	100	100
<i>Grupo de ingresos</i>						
Ingreso alto	272	382	395	21	15	11
Ingreso mediano	363	658	1.020	27	27	28
Ingreso bajo	694	1.436	2.241	52	58	61
<i>Región</i>						
Africa al sur del Sahara	102	214	537	8	9	15
Asia oriental y el Pacífico	448	964	1.201	34	39	33
Asia meridional	228	440	779	17	18	21
Europa y Asia central	180	239	281	14	10	8
Oriente Medio y Norte de Africa	29	80	204	2	3	6
América Latina y el Caribe	73	166	270	5	6	7
Países miembros de la OCDE de ingreso alto	269	373	384	20	15	10

a. De 15 a 64 años de edad.

Fuente: OIT, 1986, y datos actualizados de la OIT.

trabajadores al comienzo del próximo milenio. Uno es la transformación de la función del Estado, debida sobre todo a que los gobiernos han fracasado en la tarea de mejorar el bienestar de la población. El desmoronamiento del socialismo soviético es el ejemplo más patente de esta transformación, pero el activismo estatal se está cuestionando en casi todos los países del mundo. El segundo cambio es la creciente integración de los mercados, tanto en el plano nacional como internacional. Esta tendencia hacia la globalización ha sido impulsada por los extraordinarios adelantos logrados en las esferas del transporte, las comunicaciones y la tecnología industrial y, sobre todo, por la apertura de los mercados nacionales al comercio internacional. Los países que más han hecho por mejorar las condiciones de vida de sus trabajadores son los que desde un comienzo decidieron aprovechar las oportunidades que ofrecían los mercados internacionales y recurrir cada vez más a las fuerzas del mercado y no al Estado para la asignación de recursos.

En este Informe se examinan las repercusiones que tendrá para los trabajadores un mundo cada vez más impulsado por las fuerzas del mercado y más integrado económicamente. Se analizan cuatro aspectos de la cuestión: ¿cuáles son las estrategias de desarrollo más apropiadas para aumentar el ingreso de los trabajadores y mejorar sus condiciones de trabajo? ¿Es la creciente integración una oportunidad o una amenaza para los trabajadores, sobre todo para los que viven en las regiones más pobres del mundo? ¿Cómo podrían las políticas laborales internas mejorar la eficiencia de los mercados de trabajo y sus efectos en los trabajadores, es decir, la equidad del ingreso, la seguridad en el empleo y el ingreso y las condiciones de trabajo? Y, en los países que están abandonando la planificación centralizada o están pasando de un sistema de mercado cerrado a uno abierto al comercio internacional, ¿cómo se pueden tener en cuenta las necesidades de los trabajadores? Para definir el contexto del análisis, en este capítulo se describen a grandes rasgos las enormes variaciones existentes en el empleo y la remuneración de los trabajadores de todo el mundo y las repercusiones que tienen las políticas a ese respecto.

Repercusiones en la remuneración y el empleo

En todas partes del mundo, las familias tienen objetivos económicos muy parecidos: tratan de satisfacer sus necesidades básicas, mejorar sus condiciones de vida, hacer frente a los riesgos que corren en un mundo incierto y ofrecer a sus hijos una vida mejor. Pero las oportunidades para alcanzar estos objetivos por medio del trabajo varían considerablemente según la región y las diferentes etapas de desarrollo. Mucho más de la mitad de la población mundial en edad de trabajar —unos 2.000 millones de personas— vive en países de ingreso bajo donde en 1993 el ingreso anual per cápita era inferior a \$695. A ella se suman 40 millones de personas ya mayores y entre 50 y 60 millones de niños

que trabajan. Es probable que de estos últimos haya incluso decenas de millones más, dado que la retención de este tipo de información es práctica corriente.

En los países de ingreso bajo, aproximadamente un tercio de la población en edad de trabajar no tiene empleo, algunos porque asisten a la escuela o se ocupan de criar a sus hijos o cuidar a sus familias y otros porque no pueden trabajar o no consiguen empleo (Gráfico 1.1). Pero la mayoría sí trabaja, y la paga ínfima que reciben, y no el desempleo, es la principal causa de la pobreza en que viven. Casi seis de cada diez personas que trabajan se dedican a faenas agrícolas. Del resto, el sector de servicios absorbe casi un 50% más que la industria (minería, manufacturas, construcción y servicios públicos de electricidad, agua, etc.). Sólo el 15% de la población activa se gana la vida en el sector formal de la economía, que comprende las empresas privadas no agrícolas que ofrecen empleo remunerado y el sector público.

En los países de ingreso alto, la situación es marcadamente distinta. Si bien allí aproximadamente un tercio de la población en edad de trabajar no forma parte de la población activa o está desocupada, prácticamente el resto —unos 350 millones de personas— tiene empleo remunerado. El sector de servicios emplea más de seis de cada diez trabajadores, o sea más del doble de los que trabajan en la industria. La agricultura emplea el 3% de la población activa. También se calcula que unos 30.000 niños trabajan. Los países de ingreso mediano se encuentran en una situación intermedia. Del total de las personas en edad de trabajar, un 40% no tiene empleo; un tercio trabaja en el sector formal de la economía (es decir, son empleados asalariados en la industria o el sector de servicios); un 20% trabaja en la agricultura y el resto en algún tipo de actividad en el sector informal. Se calcula que, en estos países, los niños que trabajan suman más de 7 millones.

Los desocupados —que, según la definición corriente, son los que buscan trabajo pero no lo encuentran— representan alrededor del 3% de la población mundial en edad de trabajar (un 5% de la población activa) aunque esta estimación no es muy precisa debido a las distintas definiciones que utiliza cada país y a las dificultades de medición. Suele haber más desocupación en los países de ingreso alto, pero con el aumento de los ingresos, la creciente urbanización y las grandes transformaciones económicas, el problema se ha extendido en un gran número de países de ingreso bajo y mediano.

Así como las oportunidades de empleo varían mucho según el país y la región, también varía la remuneración (Gráfico 1.2). El sueldo de un ingeniero en Francfort (Alemania), ajustado para tener en cuenta las diferencias del poder adquisitivo de las respectivas monedas, es 56 veces mayor que el salario de una trabajadora no calificada de la industria textil en Nairobi (Kenya) (Recuadro 1.1). Parte de esta diferencia se puede atribuir a la estructura ocupacional

de la remuneración en cada economía nacional; la relación entre la remuneración de los ingenieros y las trabajadoras de la industria textil es de 8 a 1 en Nairobi y de 3 a 1 en Francfort. En parte, se debe a diferencias internacionales en la remuneración por trabajo igual: los ingenieros alemanes ganan siete veces más que los de Kenya, y las trabajadoras textiles ganan en Alemania 18 veces más que en Kenya. El 40% de la población mundial en edad trabajar que está empleada en explotaciones agrícolas familiares y en el sector informal suele ganar mucho menos incluso que los trabajadores no calificados de las zonas urbanas; si se tuviera en cuenta también la rentabilidad de su trabajo, la disparidad de ingresos, tanto a nivel nacional como internacional, sería aún mayor.

Además de estas diferencias entre países en lo que respecta a la remuneración y el empleo, hay diferencias significativas entre hombres y mujeres *dentro* de cada país. En la mayoría de las sociedades, las mujeres trabajan más horas por menos dinero. Un número desproporcionado de mujeres trabaja en el hogar, donde cuidan a sus hijos y se ocupan de las tareas domésticas —actividades todas al margen del mercado. En muchos países, las mujeres tienen un nivel más bajo de instrucción, suelen estar subrepresentadas en los buenos empleos y por lo general ganan menos que los hombres aun por el mismo trabajo. Estas diferencias pueden tener un origen sociocultural, pero son causa de desigualdad entre los sexos y de uso ineficiente de los recursos humanos de una sociedad.

¿Por qué algunos trabajadores están en mejor situación que otros?

¿Por qué hay diferencias tan grandes en el empleo y la remuneración y, por consiguiente, en los niveles de vida, entre las distintas regiones? ¿A qué se debe que en el sector de la agricultura trabajen tan pocos hombres y mujeres en los países de ingreso alto, pero más de la mitad de la población activa en los países de ingreso bajo? ¿Por qué hay tanta dispersión en los ingresos, tanto entre ocupaciones en una misma economía como entre trabajadores que realizan tareas análogas pero viven en países diferentes?

Estas diferencias en el funcionamiento de los mercados de trabajo pueden atribuirse en su mayor parte a la productividad de los trabajadores, es decir, la magnitud y el valor de su contribución a la producción. Cuando la producción por trabajador es elevada, sólo una pequeña fracción de la fuerza de trabajo se dedica a la agricultura, porque es posible satisfacer la demanda de alimentos de una economía con un reducido número de agricultores muy productivos, o mediante el intercambio rentable de productos alimentarios del exterior por artículos que fabrican trabajadores muy productivos de los sectores industrial y de servicios. Si se comparan las ocupaciones, los ingenieros ganan más que los obreros de la industria textil porque el valor de mercado de

El tamaño y la distribución de la población en edad de trabajar varían según el ingreso del país.

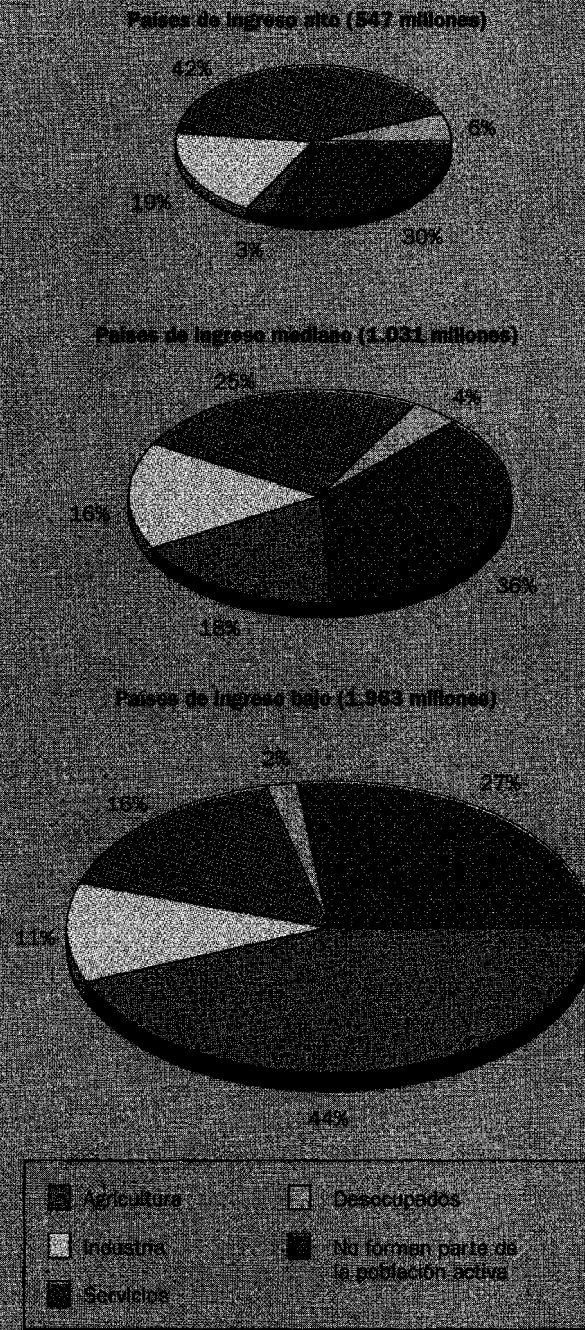
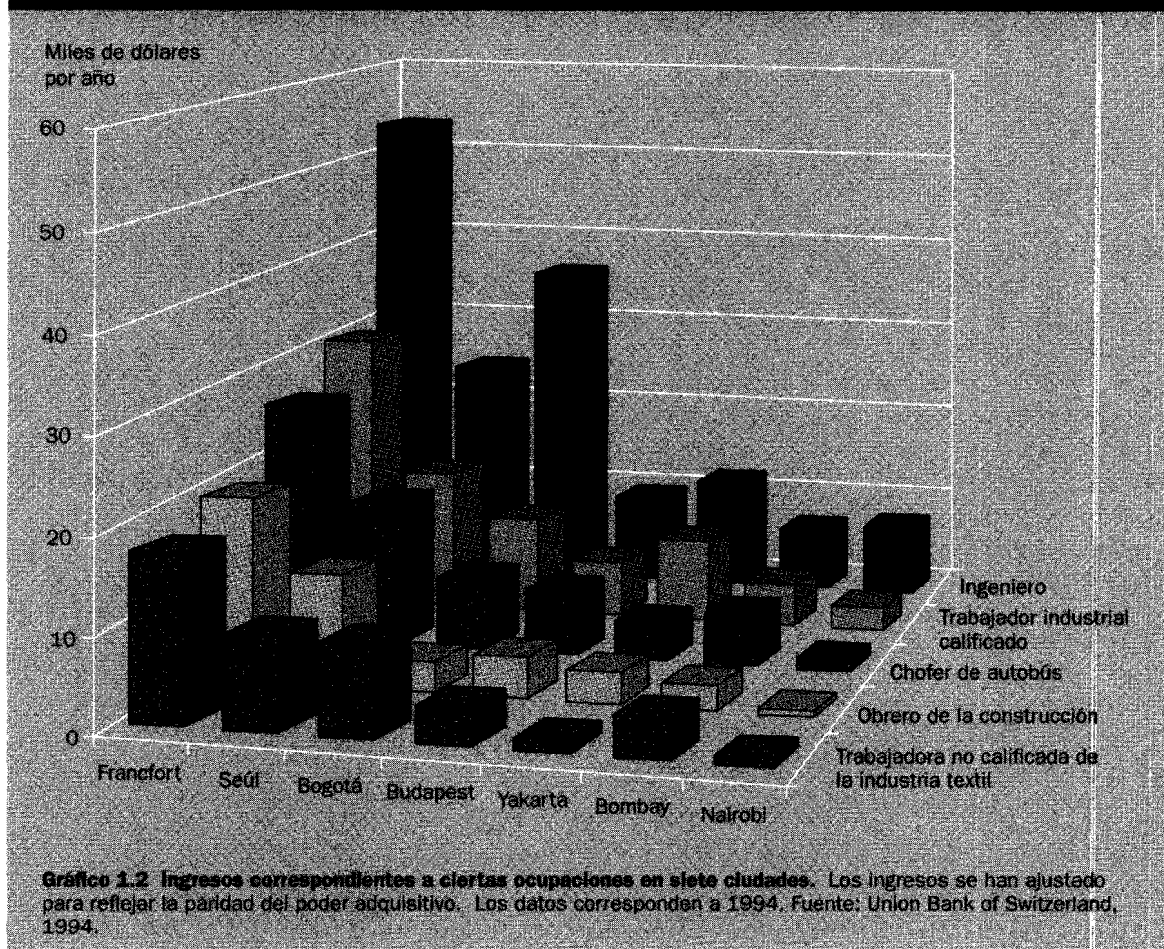


Gráfico 1.1. Población mundial en edad de trabajar por sector y grupo de países clasificados según el ingreso. Los datos son estimaciones de 1995 correspondientes a una muestra de países de cada grupo. Es posible que los porcentajes no sumen 100 porque se han redondeado las cifras. Fuente: Estimaciones del personal del Banco Mundial basadas en: BPH, 1994; OIT, 1996 y datos actualizados de la OIT; OIT, varios años, y fuentes nacionales.

La comparación internacional de los ingresos revela enormes diferencias.



un año de trabajo dedicado al diseño de una máquina textil es mucho mayor que la cantidad de tela producida en un año por el operario que maneja esa máquina. Dentro de cada ocupación, las diferencias de remuneración en los distintos países reflejan la productividad media *en toda la economía*. Si un chofer de autobús en Seúl gana tres veces más que uno en Bombay, no es porque el chofer coreano sea tres veces mejor que el de Bombay. Por el contrario, la mayor productividad del trabajo en toda la economía coreana y, por tanto, el nivel más alto de ingresos en esa economía significa por un lado que se debe pagar a los choferes de autobús un salario suficientemente alto para que se dediquen a esa actividad en lugar de ganarse la vida de otra manera, en tanto que, por otro, los consumidores de Seúl no sólo están dispuestos a pagar más para viajar en autobús que los de Bombay sino que pueden hacerlo.

En una economía de mercado, las diferencias en cuanto a remuneración y empleo se determinan en el mercado laboral, donde las unidades familiares que aportan su tra-

bajo interactúan con los empleadores que crean la demanda. En los casos en que el mercado determina el precio y el volumen de trabajo, la productividad de los trabajadores debe aumentar para que los salarios suban y aumenten las oportunidades de empleo. Para ello también debe aumentar la capacidad productiva; dicho de otro modo, los empleadores y las unidades familiares deben movilizar sus ahorros para financiar inversiones en capital físico, nuevas tecnologías y capacitación. Cuando aumenta la productividad, los empleadores no sólo pueden pagar salarios más altos sino que se ven obligados a hacerlo; pueden hacerlo gracias a la mayor cantidad de bienes y servicios que cada trabajador produce a cambio; se ven obligados a hacerlo porque deben competir por trabajadores que son cada vez más productivos en toda una amplia gama de actividades.

En los países de ingreso bajo y mediano, las diferencias de ingreso que se observan actualmente entre un país y otro se deben en su mayor parte a cambios ocurridos en los últimos 20 ó 30 años. Por ejemplo, hace 35 años, había

Recuadro 1.1 ¿Cómo se pueden comparar los salarios reales que ganan los trabajadores en los distintos países?

¿Cuánto mejor es la situación de los trabajadores de un país respecto de otro? Esta pregunta se plantea a menudo cuando se comparan datos sobre distintos países, pero no es fácil comparar los ingresos de los trabajadores en distintas economías porque cada uno recibe su salario en la moneda nacional. La solución obvia consiste en convertir los salarios a una moneda común, que suele ser el dólar de los Estados Unidos. Hasta hace poco tiempo, lo habitual era utilizar los tipos de cambio oficiales. Sin embargo, los salarios en dólares calculados de este modo no reflejan adecuadamente las condiciones de vida de los trabajadores, porque los precios de los artículos que compran varían según el país. Los precios de los bienes no comerciados, como la vivienda o los servicios personales, en particular, varían mucho, ya que están determinados por la demanda y la oferta locales.

Para resolver estos problemas, en este Informe se utilizan tipos de cambio ajustados para tener en cuenta la paridad del poder adquisitivo (PPA), que iguala el precio de un mismo conjunto de bienes y servicios en los distintos países. Por ejemplo, en la India, el tipo de cambio PPA de la rupia mide la cantidad de rupias que se necesitaría en ese país para comprar una determinada canasta de bienes comerciados y no comerciados que cuestan un dólar en los Estados Unidos. Este método no tiene en cuenta el hecho de que los artículos que probable-

mente consumen los trabajadores de distintos países son diferentes; aun así, los salarios convertidos a dólares utilizando tipos de cambio PPA dan una idea más precisa de la cantidad de bienes y servicios que los trabajadores pueden comprar en ellos. (Si bien los tipos de cambio PPA ofrecen una base mejor para comparar el grado de bienestar, los tipos de cambio oficiales siguen siendo más apropiados para esumar la competitividad internacional de los países.)

La utilización de los tipos de cambio PPA en lugar de los tipos de cambio oficiales tiene una influencia significativa en los resultados que se consignan en el Gráfico 1.2. Para los países más pobres, el grado de corrección en general es mayor porque los bienes y servicios no comerciados que consumen son más baratos. Por ejemplo, en 1994, un chofer de autobús en Seúl (Corea) ganaba \$12.800 por año según el tipo de cambio oficial. Un chofer de autobús en Bombay (India) ganaba \$1.700, también según el tipo de cambio oficial. Es el salario del chofer coreano realmente más de siete veces superior al del indio. Si estas cifras se convierten a dólares PPA, se obtienen ingresos de \$15.600 y \$5.590, respectivamente. Desde el punto de vista del poder adquisitivo, el salario del trabajador coreano era menos de tres veces superior al de su homólogo indio, porque los precios de los bienes no comerciados en Bombay eran mucho más bajos que en Seúl.

menos diferencias que hoy día entre los ingresos de los choferes de autobús en Seúl, Bogotá, Yakarta, Bombay y Nairobi. Algunas de estas ciudades están situadas en países donde la demanda de sus productos y la productividad de la fuerza de trabajo experimentó rápidos cambios, lo cual hizo que aumentara significativamente la renta del trabajo (Gráfico 1.3).

Los mayores éxitos se han registrado en Asia oriental, donde el PIB por trabajador se triplicó con creces entre 1965 y 1993, y en Asia meridional, donde la productividad media del trabajo se duplicó en ese mismo período. Aproximadamente dos tercios de la población en edad de trabajar de los países de ingreso bajo y mediano vive en regiones donde la productividad ha aumentado desde 1980. Pero en Africa, América Latina, el Oriente Medio y los países en transición de Europa y Asia central, que en conjunto representan alrededor del 30% de la población mundial en edad de trabajar, la tasa de crecimiento de la producción ha ido disminuyendo en los últimos 13 años y, en muchos de esos países, la productividad de la mano de obra ha sido negativa. Es más, en los años noventa, esa tendencia se ha acelerado en todas esas regiones menos en América Latina. Para

comprender cómo puede el mundo absorber en forma productiva esta fuerza de trabajo cada vez más numerosa, es indispensable aclarar por qué algunos países han prosperado y otros no.

Tres modalidades distintas

En países como la República de Corea, Indonesia y, en los últimos tiempos, China, el incremento de los ingresos de los trabajadores asalariados y de los empleados por cuenta propia se aceleró gracias al rápido aumento de la producción por trabajador, y fue posible absorber rápidamente la mano de obra rural en empleos más productivos en los sectores de la industria y los servicios. Todos estos países de Asia oriental hicieron grandes inversiones en capital físico y humano y asignaron especial importancia al aprovechamiento de los recursos humanos en todos los sectores de la población. Su activa participación en los mercados internacionales fue el factor determinante de la creación de empleos más productivos, tanto en el sector de productos primarios como manufacturados. Esta estrategia incluyó un firme apoyo a la agricultura, en particular las explotaciones agrícolas familiares, y en general se evitó acentuar la divi-

Las diferencias regionales en el incremento de la productividad de la mano de obra aumentaron durante los años ochenta y comienzos de los noventa.

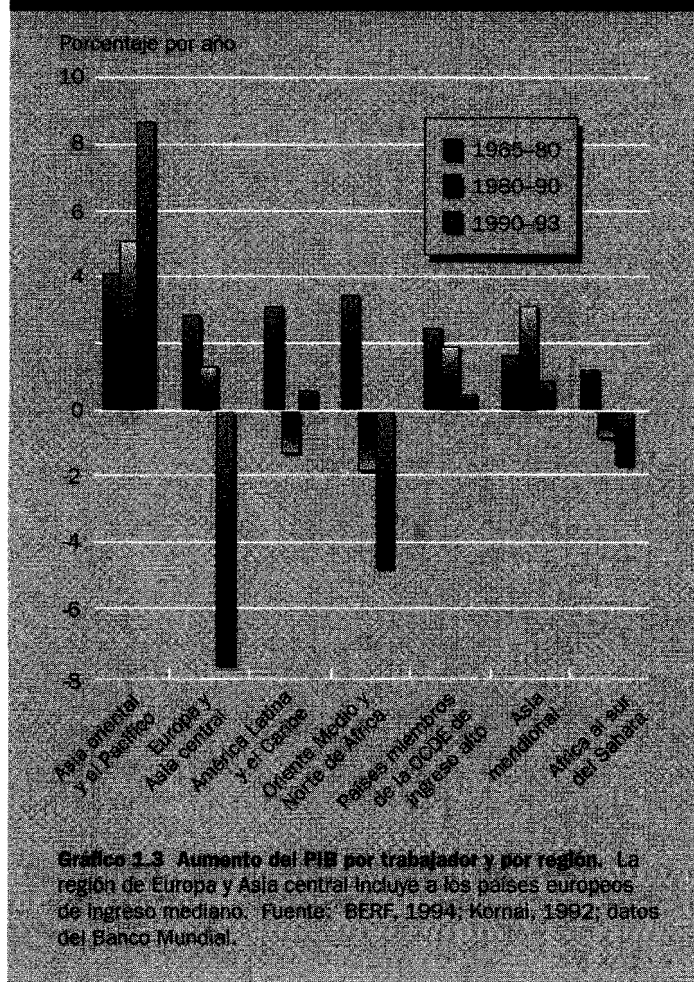


Gráfico 1.3 Aumento del PIB por trabajador y por región. La región de Europa y Asia central incluye a los países europeos de ingreso mediano. Fuente: BERF, 1994; Kornai, 1992; datos del Banco Mundial.

sión entre el sector moderno y el rural. La fuerte orientación de las economías hacia las exportaciones redujo la renta económica, y la política laboral no favoreció a grupos privilegiados de trabajadores. En lo que respecta a las relaciones de trabajo, la situación en Asia oriental no es tan positiva: muchos países impusieron restricciones a las actividades de los sindicatos y en algunos hubo episodios de violencia y conflictos laborales. Sin embargo, nada parece indicar que esas restricciones fueran necesarias para el éxito económico de los países de Asia oriental.

En el África al sur del Sahara, América Latina, el Oriente Medio y Asia meridional, la mayoría de los países adoptaron en distinta medida formas de desarrollo no orientadas hacia el exterior, que protegían a ciertas industrias a expensas de la agricultura. Estas estrategias beneficiaron a un reducido número de “privilegiados” —inversionistas y trabajadores empleados en sectores protegidos. En

muchos casos se defendió la posición de privilegio de estos trabajadores mediante intervenciones de tipo institucional —prohibición de los despidos en América Latina o mantenimiento de un número excesivo de empleados públicos en Asia meridional y África al sur del Sahara— en lugar de concentrar esfuerzos en el aumento de la demanda de trabajo o de la productividad. Las consecuencias fueron un lento crecimiento de la demanda de trabajo, sobre todo en los sectores industriales que dependían principalmente del mercado interno, y una disparidad relativamente grande entre los trabajadores del sector formal y los que trabajaban en sectores menos favorecidos —las zonas rurales y el sector informal. Unos pocos países, sobre todo en Asia meridional, lograron mejorar considerablemente la situación de los trabajadores rurales apoyando firmemente las explotaciones agrícolas familiares e introduciendo nuevas tecnologías. Pero incluso en esos casos, los beneficios para los trabajadores habrían sido mucho mayores si hubiera habido un despegue de la industria.

Las economías de planificación centralizada, sobre todo las de Europa y Asia central, propugnaron durante décadas un modelo económico diametralmente opuesto al modelo de mercado de los países industriales de ingreso alto. Erigiéndose en los defensores de los trabajadores, aseguraron a éstos salarios cada vez mayores y una protección social de por vida y no consideraron necesaria en absoluto la creación de sindicatos libres e independientes. Al igual que las economías de Asia oriental, hicieron grandes inversiones en maquinaria y capacitación pero, a diferencia de ellas, debilitaron o destruyeron las explotaciones agrícolas familiares y, en lugar de atraer a los trabajadores, los empujaron hacia la industria, de acuerdo con una estrategia de desarrollo tan desvinculada de la realidad económica interna como de los mercados internacionales. Esas inversiones masivas no lograron compensar los graves errores cometidos en la asignación de recursos y la falta de dinamismo tecnológico. El estancamiento de los salarios, las escaseces, el atraso del sector de servicios y un grado de contaminación industrial que casi no tiene punto de comparación en el mundo fueron todas señales de que la planificación centralizada había fracasado en la empresa de mejorar en forma sostenida las condiciones de vida de los trabajadores.

Dos de estos tres caminos divergentes han desembocado inevitablemente en un callejón sin salida. Muchos trabajadores están hoy día peor que hace 20 ó 30 años. Tanto las economías proteccionistas como las de planificación centralizada han experimentado profundas transformaciones que las están llevando a depender cada vez más de los mercados nacionales e internacionales. Estas transformaciones, causadas en parte por bruscas perturbaciones macroeconómicas y en parte por cambios radicales de política, generalmente han tenido consecuencias abrumadoras para los trabajadores durante la etapa de transición, antes de que las economías inicien el proceso de recuperación.

Alcance de este Informe

En este Informe se procuran explicar las razones por las cuales hay diferencias tan radicales en la situación de los trabajadores en distintas partes del mundo, y la forma en que se pueden mejorar sus condiciones de vida mediante la elección de políticas acertadas. En la primera parte se pasa revista a las experiencias de desarrollo de distintos países a lo largo del tiempo desde el punto de vista de los trabajadores. También se analiza la relación entre los factores determinantes del crecimiento y las políticas que influyen en la demanda de trabajo y el aprovechamiento de los recursos humanos, así como la relación entre la desigualdad y el modelo de desarrollo elegido. En esta primera parte se llega a la conclusión de que las grandes inversiones de amplia base en recursos humanos y capital y la participación en los mercados puede conducir a un aumento rápido y relativamente equitativo de la renta del trabajo. No se trata de sustituir el intervencionismo estatal por una política de no interferencia, sino de saber qué medidas debe adoptar el Estado para fomentar el buen funcionamiento de los mercados, promover inversiones productivas y responder a las necesidades especiales de los trabajadores que son víctimas de discriminación o que por alguna otra razón se encuentran en situación de desventaja.

En la segunda parte del Informe se analizan las consecuencias que tiene para los trabajadores la evolución de la situación internacional, en particular su trayectoria futura. La integración económica está forjando un mercado mundial de trabajo en el que las decisiones que se adoptan en un país con respecto a la remuneración y el empleo se ven cada vez más influidas por las relaciones de ese país con los demás. Tanto el comercio como las corrientes migratorias y los flujos de capital pueden mejorar el bienestar de los trabajadores, sobre todo en los países más pobres, siendo el comercio indudablemente la vía más importante. Pero este potencial sólo se podrá aprovechar si los países adoptan políticas internas acertadas. En un mundo caracterizado por la movilidad del capital, la recompensa por el éxito es generosa pero el precio del fracaso es muy alto. Con la mayor apertura del comercio, los trabajadores de los países que no se mantengan a la par de sus competidores en productividad obtendrán menores beneficios.

En la tercera parte se analiza la influencia de la política estatal en los mercados de trabajo y se trata de determinar

cuáles son las políticas apropiadas en un mundo cada vez más libre de restricciones y en muchos casos más democrático. Para que una estrategia basada en el mercado tenga éxito, los gobiernos deben formular políticas laborales que definan los derechos fundamentales de los trabajadores e incluyan disposiciones sobre la discriminación y la desigualdad, la seguridad del ingreso y la propia función del Estado como empleador. Esas políticas deben tener en cuenta las realidades del mercado. Más que determinar de antemano los resultados que han de obtenerse, las políticas del Estado y las medidas legislativas deben complementar tanto las soluciones previstas para el sector informal como los resultados que se obtengan por medio de negociaciones entre trabajadores y empleadores en el sector formal. La política del Estado debe dar a los trabajadores y a los empleadores la posibilidad de negociar entre sí; también debe evitar favorecer a unos pocos privilegiados a costa del gran número de pobres que queden excluidos.

En la cuarta parte se examinan las consecuencias que tienen para los trabajadores el abandono del proteccionismo y la planificación centralizada. La forma en que evolucionen los salarios y el empleo dependerá en parte del punto de partida y de las políticas macroeconómicas que se adopten. Inevitablemente habrá ganadores y perdedores, pero cuanto antes comiencen a crecer las economías, menos serán los trabajadores que sufran pérdidas permanentes. Las políticas relativas al mercado de trabajo pueden facilitar la reestructuración al promover la flexibilidad de la remuneración y la movilidad de la mano de obra, al focalizar las transferencias en los trabajadores que han salido perdiendo con la transformación y al adoptar medidas destinadas a ayudar a los trabajadores a encontrar empleo.

Si se adoptan políticas acertadas, hay grandes posibilidades de que la población activa del mundo, cada vez más numerosa, vea mejorar sus condiciones de vida en los próximos decenios. Pero nada garantiza que esta visión optimista se convierta en realidad. Si los países pobres no adoptan políticas basadas en las leyes del mercado o si el proteccionismo frena la tendencia hacia la integración de la economía mundial, el futuro podría en cambio caracterizarse por un crecimiento lento y un aumento de la desigualdad en el mundo. En el último capítulo se pasa revista a las implicaciones de los análisis de los capítulos precedentes para los trabajadores del siglo XXI.



PRIMERA PARTE

¿Qué estrategias de desarrollo son beneficiosas para los trabajadores?

LOS PAISES CON ECONOMIAS DE MERCADO han tenido un crecimiento más rápido que los países con economías proteccionistas o de planificación centralizada. Pero, ¿cómo afecta el crecimiento al mundo del trabajo? ¿Cómo pueden los gobiernos ayudar a los trabajadores y sus familias a aumentar sus ingresos? En esta parte del Informe se examina la relación entre el desarrollo a largo plazo y la suerte de los trabajadores. En el Capítulo 2 se analizan las consecuencias del crecimiento económico para los trabajadores y, en el Capítulo 3, la índole de la interacción de las unidades familiares y los mercados de trabajo. En los Capítulos 4 y 5 se examina la forma en que las políticas pueden influir en el aumento de la demanda de trabajo y la formación de capital humano. Por último, en el Capítulo 6, se examina cómo influye el funcionamiento del mercado en la desigual distribución de los beneficios del crecimiento.

El crecimiento económico y su repercusión en los trabajadores

EL CRECIMIENTO ECONOMICO ES BUENO PARA los trabajadores. Los países de ingreso bajo y mediano no pueden mantener un ritmo de crecimiento adecuado si no hacen el mejor uso posible de su población en edad de trabajar. Los países que han conseguido un crecimiento sostenido junto con aumento de la demanda de trabajo son aquellos cuyo proceso de desarrollo ha estado impulsado por los mercados —nacionales e internacionales—, mientras que las estrategias aislacionistas y basadas en la planificación centralizada no han logrado, por lo general, mejoras sostenibles para todos los trabajadores. No obstante, la alternativa que se presenta ahora a los gobiernos no es simplemente entre mercado libre e intervención estatal. Tienen además que decidir qué tipos de intervención pública promueven el funcionamiento eficiente de los mercados, alientan más eficazmente la inversión productiva en capital fijo, tecnología y recursos humanos y pueden ayudar a los trabajadores desfavorecidos. Este es el nuevo reto del desarrollo.

En este capítulo se trata de determinar por qué algunos países crecen más rápidamente que otros, para lo que se analiza lo ocurrido en tres de ellos que han tenido experiencias muy distintas en los últimos treinta años. Se examinan además los determinantes del crecimiento y la importancia de la inversión en capital físico y humano. Finalmente, se intenta aclarar si es cierto que el rápido crecimiento demográfico tiende a reducir las tasas de crecimiento del PIB per cápita y a empobrecer a la población.

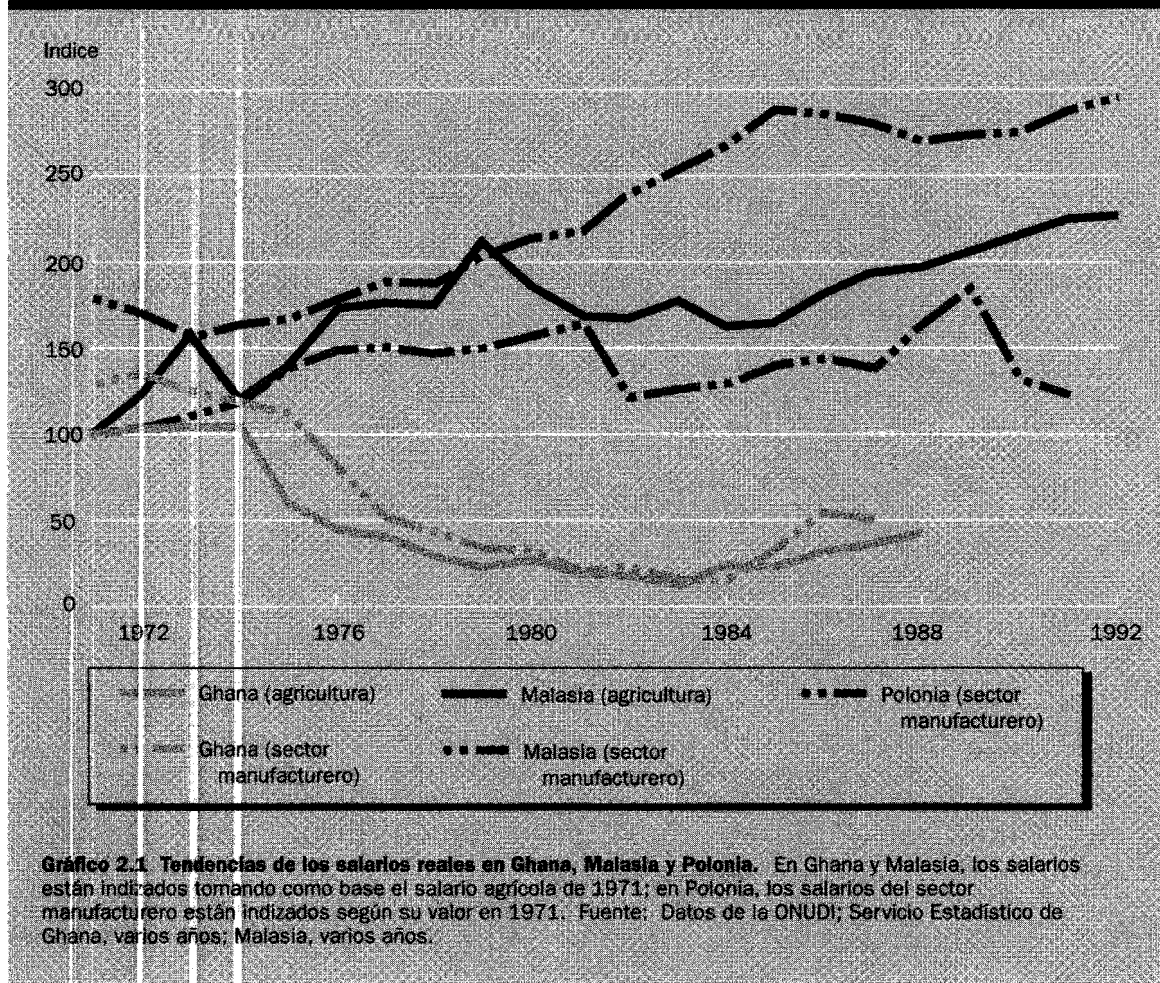
¿Cómo repercuten las estrategias de desarrollo en la situación de los trabajadores?

Ghana, Malasia y Polonia son países representativos de sus respectivas regiones: Africa al sur del Sahara, Asia oriental y Europa oriental. En los tres, la población en edad de trabajar ha experimentado un crecimiento significativo en los tres últimos decenios. A pesar de esa semejanza, sus gobiernos comenzaron por adoptar estrategias de desarrollo diferentes. Los resultados han sido muy dispares, tanto en lo que respecta a las tasas de crecimiento económico como a la situación de los trabajadores (Gráfico 2.1).

Ghana estaba poco integrada con los mercados mundiales y decidía la asignación de sus recursos mediante intervenciones gubernamentales, por ejemplo, creando instituciones estatales de comercialización de productos e imponiendo rígidos controles cambiarios. Malasia adoptó también varias formas de intervención, por ejemplo, la protección de las empresas públicas y un amplio programa de redistribución de la riqueza. Pero la estrategia general de este país se basó en gran parte en las fuerzas del mercado; los mercados de capital estaban abiertos y la economía se orientaba hacia el exterior. En Polonia, la asignación de recursos se dejó en manos no del mercado sino de los organismos de planificación central. Al elegir los objetivos de producción y asignar los insumos no se tenía en cuenta el costo de oportunidad real de los recursos; la participación en los mercados internacionales se limitaba fundamentalmente al comercio con otras economías planificadas, basado en negociaciones centralizadas.

A partir de los años sesenta, Ghana tuvo dos decenios de regresión económica, seguidos por un importante programa de reforma y una leve recuperación, que comenzó en los últimos años ochenta y continúa en la actualidad. Entre 1960 y 1990 el PNB per cápita disminuyó en promedio un 1,5% al año y la pobreza se agravó. Mientras tanto, la población en edad de trabajar se duplicó, pasando de aproximadamente 3,5 millones a 7,8 millones, pero el desempleo continuó afectando sólo a un pequeño porcentaje de la población activa. En 1989, la distribución de la población en edad de trabajar era prácticamente igual a la de 30 años antes (Cuadro 2.1). El empleo por cuenta propia en las zonas urbanas y rurales continuó absorbiendo más del 50% de la población en edad de trabajar. Otro 25% no formaba parte de la población activa —eran personas dedicadas a cuidar a sus hijos o a estudiar o que no podían trabajar. Sólo el 14% de la población en edad de trabajar estaba constituido por trabajadores asalariados; más de la mitad de ellos pertenecían al sector público. La proporción de trabajadores asalariados del sector privado en el total de la población activa disminuyó de hecho.

En Ghana, Malasia y Polonia, los salarios reales han evolucionado de manera distinta.



En ese mismo período, la economía de Malasia despegó y el número de hogares en situación de pobreza absoluta se redujo de forma espectacular. El PNB per cápita creció un 4% por año, pese al fuerte aumento de la población en edad de trabajar, que pasó de 4,2 millones a 10,4 millones, crecimiento todavía mayor y más rápido que el de Ghana. Al igual que este último país, las tasas de actividad cambiaron poco con el tiempo; los desocupados representaban sólo un pequeño porcentaje de la población activa. Lo que cambió fue el empleo asalariado, que aumentó, y el empleo por cuenta propia, que disminuyó, debido al impresionante incremento del empleo en la industria y los servicios (Cuadro 2.1). En 1957 uno de cada dos empleados trabajaba en plantaciones; en 1989, sólo uno de cada diez. El empleo asalariado se triplicó entre 1957 y 1989, mientras que la parte de la fuerza de trabajo empleada en la agricultura bajó del 58% al 26%.

En Polonia la economía creció también con rapidez durante el período 1950-79. El producto material neto (el PIB con exclusión de la mayor parte de los servicios públicos y personales) aumentó un 4,1% al año y las inversiones en capital fijo, un 9,7%. El crecimiento demográfico fue lento (aproximadamente un 1,2% al año) y no había desocupación —el Estado garantizaba empleo a los trabajadores. El gobierno desplazó a miles de trabajadores de las explotaciones agrícolas a las ciudades e incorporó a decenas de miles de mujeres a la población activa. Se trató, no obstante, de un crecimiento insostenible —basado principalmente en el aumento de la masa de capital y el número de trabajadores más que en el incremento de la productividad del capital y del trabajo. La productividad se desaceleró en los últimos años sesenta, pero los cuantiosos empréstitos del exterior aplazaron la crisis hasta que, finalmente, la economía dejó de crecer por completo. En 1992, el PIB era un

El empleo asalariado aumenta a medida que crece la economía y suben los ingresos.

Cuadro 2.1 Población en edad de trabajar según su situación de empleo en Ghana, Malasia y Polonia (porcentaje del total)

Situación de empleo	Ghana		Malasia		Polonia	
	1960	1980	1957	1989	1955	1990
Trabajadores asalariados	34	44	35	42	41	52
Trabajadores independientes	58	50	27	20	52	26
Desempleados	6	2	1	2	0	6
No forman parte de la población activa	24	24	37	35	27	20

Fuente: OIT, varios años; datos correspondientes a 1985-89 del estudio de medición de los niveles de vida en Ghana; datos de 1989 de la encuesta de la población activa de Malasia; *Statistical Yearbook of Poland 1993*.

9% más bajo que en 1980. En términos generales, entre 1955 y 1990 la población en edad de trabajar pasó de 17 millones a 25 millones. La parte de la población trabajadora con empleo asalariado había aumentado, pero también había crecido el número de desempleados y de personas que vivían por debajo de la línea de pobreza.

En los tres países, los aumentos salariales tuvieron una evolución semejante a la de la economía. El promedio de los salarios reales en el sector manufacturero de Ghana se mantuvo prácticamente constante en los años sesenta, pero cuando el crecimiento adquirió signo negativo, el poder adquisitivo de los salarios de dicho sector se redujo de forma drástica: en 1984 los salarios reales representaban sólo el 13% del nivel de un decenio antes. Los salarios agrícolas también disminuyeron vertiginosamente (Gráfico 2.1). Si los ingresos familiares hubieran disminuido tanto como los salarios reales, la mayor parte de las familias habría pasado hambre. En cambio, la población se adaptó a la caída de los salarios de varias maneras. Las familias rurales capaces de consumir lo que producían no se vieron tan afectadas por el estancamiento económico y la rápida inflación. Los trabajadores urbanos aceptaron varios empleos o regresaron a las zonas rurales; algunas familias vivieron gracias a las transferencias recibidas de otros hogares. Coincidiendo con la recuperación económica, los salarios en el sector fabril han comenzado a subir de nuevo en fecha reciente.

En cambio, los trabajadores de Malasia han recogido los beneficios del crecimiento económico: en todos los sectores de importancia, los salarios reales crecieron de forma constante y, al mismo tiempo, aumentó el número de trabajadores que encontraban empleo en actividades más productivas y mejor remuneradas. Desde comienzos de los años setenta, tanto los salarios pagados en las plantaciones como los ingresos reales del sector manufacturero se han duplicado. La mayor parte de las personas incorporadas a

la población activa lo hicieron en el sector de la economía moderna de la industria y los servicios, donde las empresas manufactureras pagaban salarios que eran, por término medio, el doble que los percibidos en las plantaciones. Incluso quienes tenían empleos no asalariados obtuvieron de su trabajo un ingreso mucho mayor. El aumento de los ingresos de los trabajadores por cuenta propia, como vendedores callejeros, peluqueros y choferes de camión, fue igual o incluso superior al del sector fabril (Cuadro 2.2).

En Polonia, los salarios reales tuvieron la misma evolución que el PIB. Durante los años setenta el crecimiento de los salarios reales continuó siendo alto, superior incluso al de Malasia. En cambio, en los años ochenta los salarios disminuyeron y luego se estancaron, y en los noventa aumentó el desempleo. Polonia no consiguió mantener los progresos alcanzados anteriormente en el bienestar de sus trabajadores. Los ingresos reales en la industria disminuyeron un 25% entre 1981 y 1991 (Gráfico 2.1).

Así pues, los trabajadores de Malasia han mejorado su situación gracias al crecimiento económico, mientras que la ausencia de éste ha perjudicado a los de Polonia y Ghana. Estos países no constituyen una excepción. Los datos disponibles sobre las tendencias a largo plazo de los salarios en los países de ingreso bajo y mediano no son abundantes, pero en los países donde hay información disponible el crecimiento a largo plazo está asociado al aumento de los salarios reales en la agricultura y la industria (Gráfico 2.2). No es extraño: el PIB mide el valor agregado por todos los factores de producción —tierra, trabajo y capital— y los salarios reflejan el valor añadido por el trabajo. Si el PIB por trabajador aumenta, tiene también que aumentar el valor agregado por trabajador —y, en la mayor parte de los casos, también los salarios.

Además, el crecimiento económico cambia la situación de empleo de los trabajadores. En los países pobres la mayor parte de la población activa está dedicada a actividades por

cuenta propia relativamente poco productivas en el sector de la agricultura o los servicios. En la medida en que los países se enriquecen, aumenta el número de trabajadores con empleos más productivos y mejor remunerados en la industria y los servicios (Gráfico 2.3). Esta transformación es consecuencia del crecimiento, pero al mismo tiempo promueve nuevos progresos y mejoras del nivel de vida. La formalización de las relaciones de empleo está asociada a mayores oportunidades de especialización y capacitación, dispersión de los riesgos y mayor seguridad de los ingresos.

¿Cuál es la verdadera causa del crecimiento económico?

Los beneficios de que disfrutaran los trabajadores en las economías en rápido crecimiento no son resultado de la creación de empleos en el sector público ni de aumentos salariales decididos por el Estado. La ampliación de las oportunidades de empleo y la subida de los salarios son consecuencias del crecimiento económico y del aumento general de la producción por trabajador. Una estrategia de desarrollo basada en el mercado consigue estos resultados mediante las decisiones de inversión de las empresas, los hogares y los poderes públicos. La búsqueda de actividades más rentables impulsa a las empresas —sean éstas explotaciones agrícolas familiares, compañías del sector informal o grandes corporaciones— a invertir en equipo, nueva tecnología y capacitación de los trabajadores. Los hogares, llevados por el deseo de aumentar la renta de su trabajo, invierten en su propio capital humano mejorando su salud y nutrición y mediante la educación y capacitación de sus miembros. Los gobiernos contribuyen directamente invirtiendo en bienes públicos, por ejemplo, caminos rurales. En cualquier caso, una estrategia de desarrollo basada en el mercado significa que lo que los gobiernos deben hacer, por encima de todo, es permitir a las empresas y hogares invertir en sí mismos, por ejemplo, protegiendo los derechos de propiedad y ofreciendo acceso a la educación.

Las pruebas que relacionan el crecimiento económico con la inversión son abrumadoras. En el plano individual, el aumento de la escolarización está estrechamente asociado al crecimiento de la productividad laboral y de la capacidad de obtener ingresos (Capítulo 5). En un plano más general, los países que han mantenido altos niveles de crecimiento económico son los que han experimentado un rápido aumento de sus reservas de capital físico y humano. Entre 1965 y 1990, las pujantes economías en desarrollo de Asia oriental incrementaron significativamente sus coeficientes de inversión-PIB, que pasaron de un promedio del 22% en 1965 al 35% en 1990. También aumentó en forma acelerada el capital humano: entre 1965 y 1990 la tasa bruta de escolaridad primaria pasó del 92% al 102%, y la de escolaridad secundaria subió del 27% al 37% (la tasa bruta de escolaridad incluye también a los alumnos que no

En Malasia, el crecimiento ha beneficiado a los trabajadores de todos los sectores de la economía.

Cuadro 2.2 Ingresos de determinadas ocupaciones en Malasia

Ocupación	Ingresos en 1989 (sector manufacturero = 100)	Tasa media anual de aumento de los ingresos 1973-89 (%)
<i>Trabajadores asalariados</i>		
Trabajadores no especializados de plantaciones	50	3.0
Trabajadores de la industria manufacturera	100	3.5
<i>Trabajadores independientes</i>		
Vendedores callejeros	111	4.4
Peluqueros	95	4.6
Lavanderos	42	1.6
Preparadores de té	64	2.5
Choferos de camiones	120	4.7
Propietarios de comercios minoristas	138	5.6

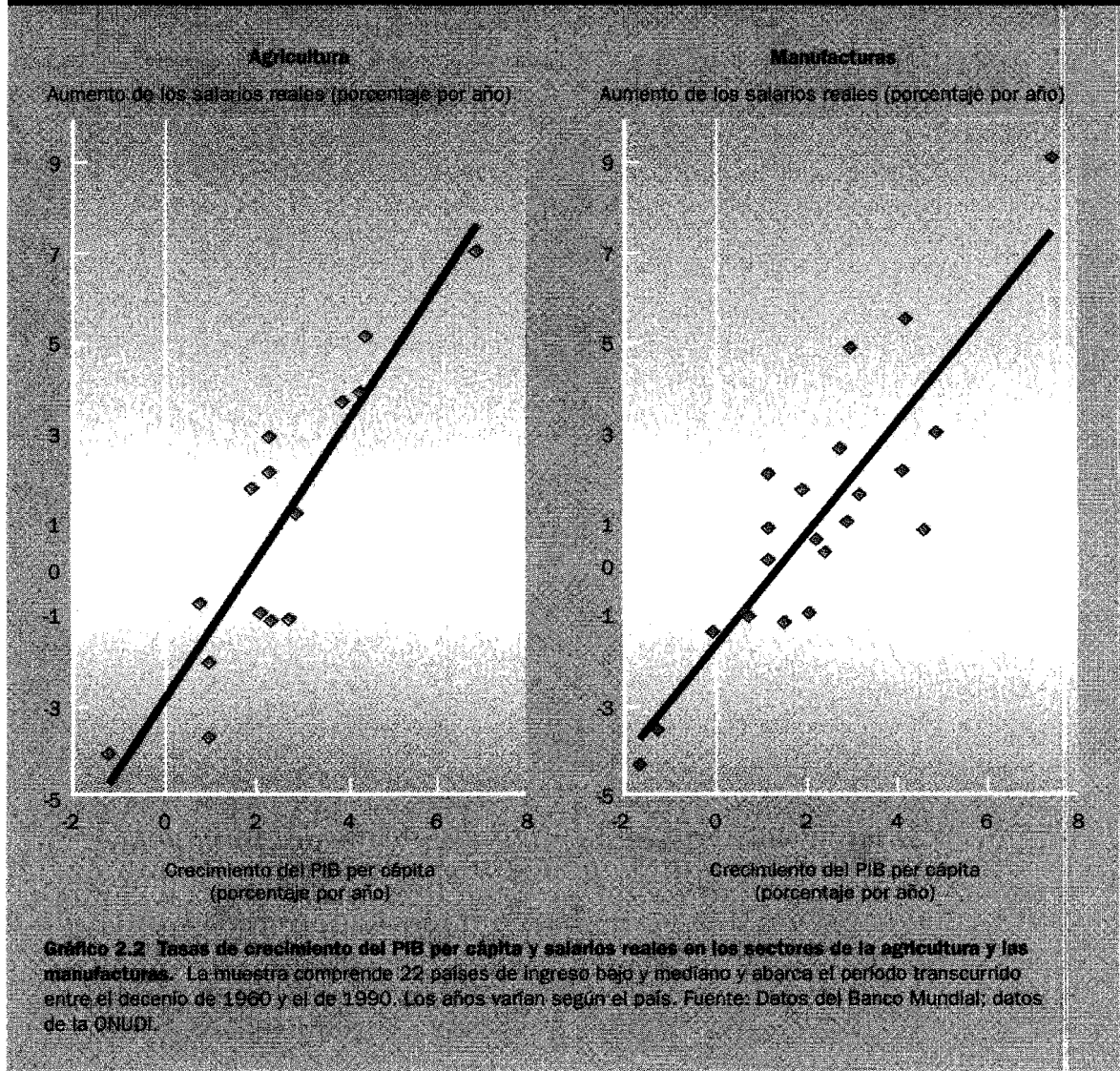
Fuente: Datos de la encuesta de la población activa de Malasia correspondientes a 1973, 1989.

tienen la edad escolar oficial, por lo que puede superar el 100% de la población pertinente). Ninguna otra región alcanzó estas pautas globales de inversión ni los consiguientes resultados en cuanto a crecimiento del PIB, ampliación del empleo asalariado y aumento de los ingresos.

La relación entre inversión y crecimiento económico aparece reflejada en los datos sobre diferentes países que permiten comparar, durante un largo período (1960-85), las tasas de crecimiento del PIB por trabajador con las estimaciones recientes sobre la acumulación de capital físico y sobre los años de escolarización de los trabajadores (Gráfico 2.4). En una muestra de más de 60 países de ingreso bajo y mediano distribuidos en todas las regiones, con excepción de los países en transición de Europa y Asia central (sobre los que no hay todavía datos comparables relativos a la inversión), se observa una relación positiva entre la inversión y el aumento de la producción por trabajador.

En las economías en rápido crecimiento la inversión es mayor, pero ésta, por sí sola, no garantiza un crecimiento más rápido; en otras palabras, la relación entre inversión y aumento de la productividad dista mucho de ser automática. Muchas economías ampliaron su capital físico y humano y sin embargo las tasas de aumento de la productividad fueron bajas o incluso negativas. Algunos países que han invertido habitualmente más del 20% del PIB —en particular, China en los años setenta, la antigua Unión

Hay una gran correlación entre el crecimiento económico a largo plazo y el aumento de los salarios en la agricultura y la industria de manufacturas.



Soviética, Sri Lanka y Tanzania— no han conseguido un crecimiento rápido. Muchos países africanos ampliaron sus sistemas educativos, con lo cual aumentó la duración media de la escolarización de la población activa, pero con pocos resultados en lo que al progreso económico se refiere.

Esta ausencia de relación automática entre inversión y aumento de la productividad tiene otras dos consecuencias. En primer lugar, el crecimiento depende no sólo de la rapidez con que se acumulan los insumos, sino también de la calidad de éstos, la tecnología incorporada en ellos y la eficiencia con que se emplean. Las economías de rápido creci-

miento no se han limitado a invertir más; han combinado el capital físico y la educación de los trabajadores en formas que han permitido aumentar la producción por trabajador. Esto demuestra la influencia decisiva de la política gubernamental en la creación de un entorno que promueva las inversiones *productivas*.

En segundo lugar, la relación entre inversión y crecimiento de la productividad es mucho más débil cuando se invierte en capital humano que cuando se invierte en capital físico, como se observa en el Gráfico 2.4. Ello no quiere decir que el capital humano sea menos importante para el

crecimiento. Por el contrario, según detallados estudios económicos, hay una fuerte correlación entre las tasas de inversión y los niveles iniciales de educación y el crecimiento posterior. En igualdad de condiciones, cuanto más preparados estén los trabajadores de un país mayor será su capacidad de asimilar los avances tecnológicos y, por lo tanto, de lograr un crecimiento más rápido de la producción. Lo que debilita esa relación es el hecho de que los trabajadores parecen dispuestos a invertir en capital humano incluso en situaciones distorsionadas y de bajo crecimiento que suelen desalentar la inversión privada en capital físico. Una explicación de este fenómeno es que el capital es más móvil y puede buscar con mayor facilidad mejores oportunidades en otras regiones o países. En cambio, los hogares pueden continuar invirtiendo en la educación de sus miembros porque sus inversiones son a más largo plazo o porque las sub-

venciones públicas, al reducir los costos privados, hacen que la educación continúe siendo una inversión privada rentable. Los hogares pueden invertir también en educación aun cuando ello no represente mayores niveles de productividad laboral porque valoran otros de los beneficios que ofrece.

Crecimiento económico y oferta de trabajo

¿Contribuye el crecimiento demográfico a una disminución del crecimiento económico y de los niveles de vida? El argumento de que los países en desarrollo tienen demasiados trabajadores parece convincente. El crecimiento económico exige un aumento de la productividad (producción por trabajador), lo que significa que, en igualdad de condiciones, al aumentar el número de trabajadores disminuye la productividad. Lo que ocurre es que no todas las demás condiciones son iguales. A más trabajadores, mayor producción.

El porcentaje de la mano de obra asalariada en el sector moderno aumenta a medida que sube el PIB por trabajador.

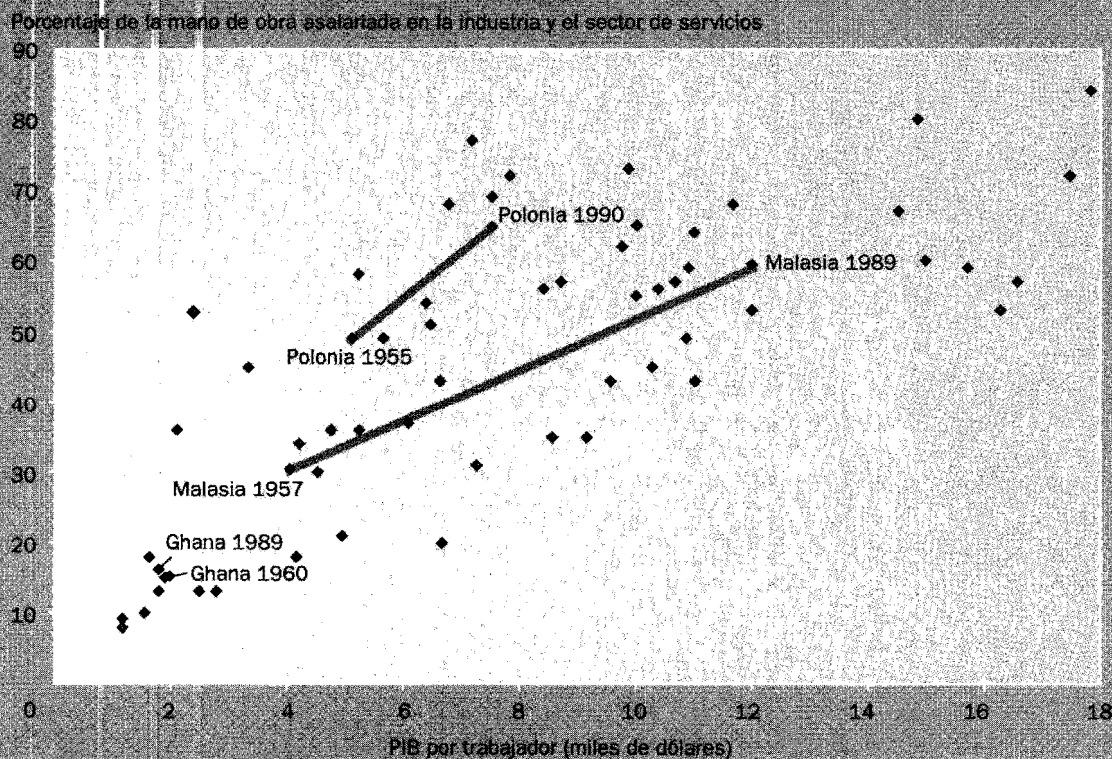
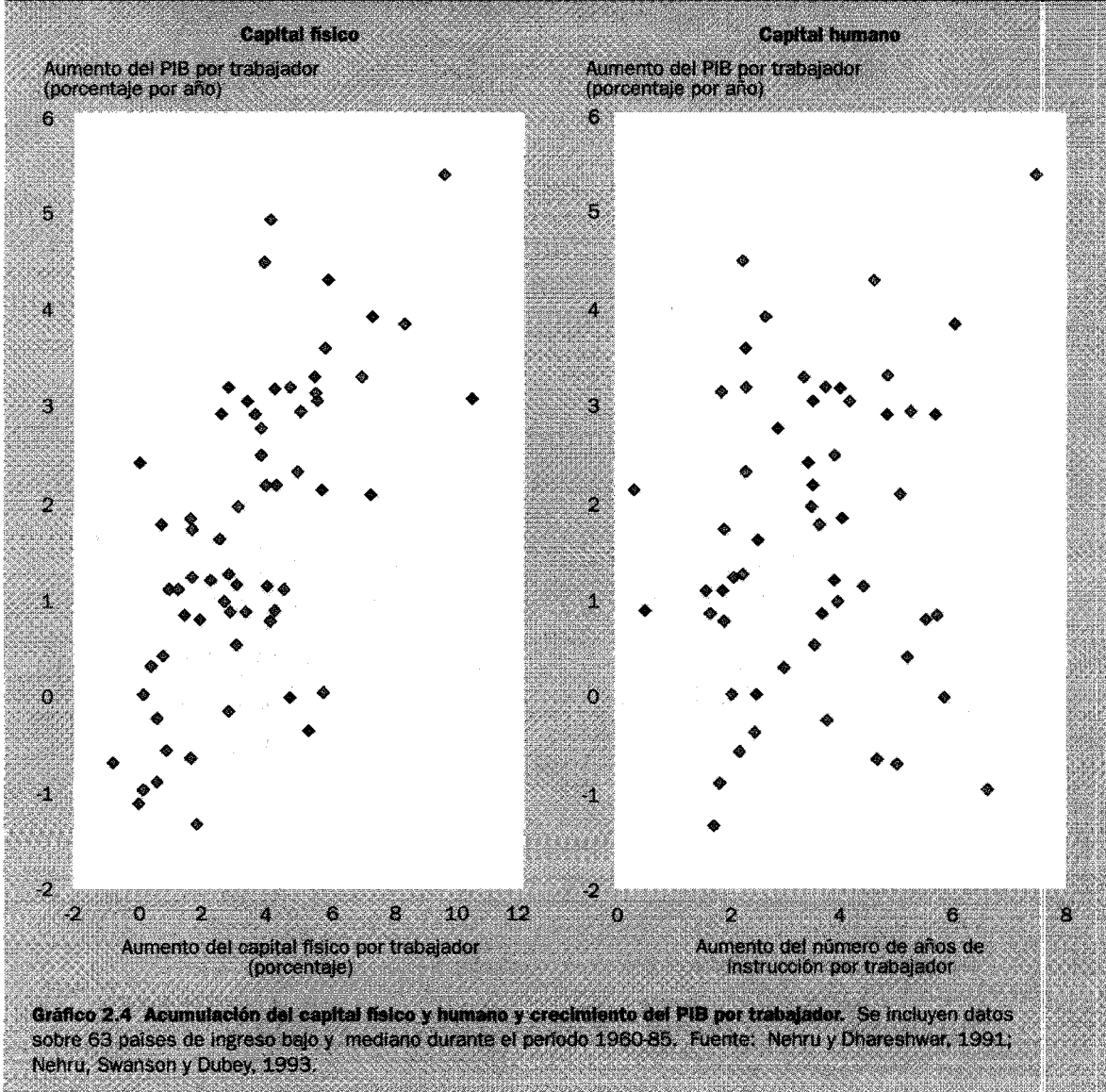


Gráfico 2.3 PIB por trabajador y porcentaje de la fuerza de trabajo con empleo asalariado en sectores no agrícolas. La muestra comprende 57 países de ingreso bajo y mediano. Cada punto sin leyenda representa un solo país en el año más reciente sobre el cual se dispone de datos. Los datos sobre el PIB están expresados en precios internacionales de 1985. Fuente: QIT, varios años; Summers y Heston, 1991.

Las inversiones en capital físico y humano son necesarias pero no garantizan el aumento de la productividad.



Y el crecimiento de la producción depende del volumen y productividad de todos los insumos, que incluyen el capital físico y humano, así como la tecnología y el número de trabajadores. El crecimiento demográfico no reduce necesariamente la inversión ni la productividad de los insumos.

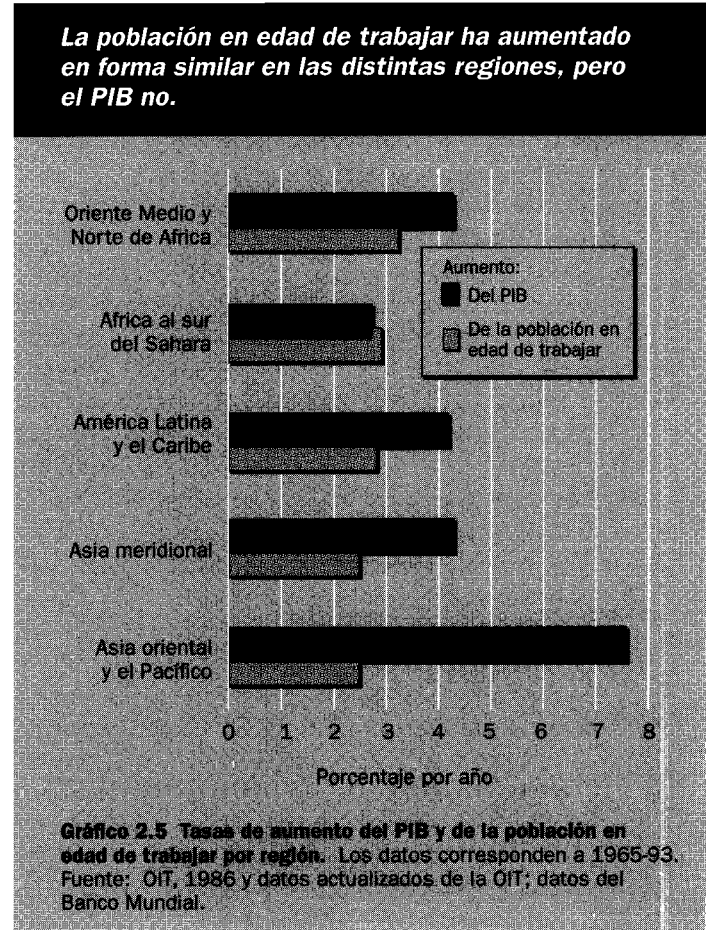
Las repercusiones negativas para los trabajadores pueden tener poca relación con la tasa de crecimiento de la oferta de trabajo. De hecho, en los últimos decenios, las diferencias de crecimiento de la oferta potencial en los países de ingreso bajo y mediano no explican las disparidades observadas en la situación del mercado de trabajo. Durante los

años 1965-93, las tasas de crecimiento de la población en edad de trabajar fueron bastante parejas en las distintas regiones, con diferencias de sólo algunas décimas de punto porcentual (la única excepción es Europa y Asia central, donde las tasas de fecundidad eran bajas ya en los años sesenta). En cambio, las diferencias en las tasas de crecimiento del PIB fueron enormes, como se observa en el Gráfico 2.5. En Asia oriental, el crecimiento anual de la producción fue en promedio un 5% superior al de la población en edad de trabajar; en América Latina, la diferencia fue de menos del 1,5% y en África al sur del Sahara, el

crecimiento de la población en edad de trabajar fue superior al del PIB. Cuando las tasas de crecimiento económico han sido elevadas, la producción media por trabajador ha aumentado con rapidez; en Asia oriental se duplicó cada 15 años, en América Latina sólo cada 50 y en África al sur del Sahara llegó incluso a disminuir.

El crecimiento económico y la oferta de trabajo son interdependientes, pero parece que la relación de causalidad se da en sentido inverso al reconocido habitualmente: el crecimiento económico traería aparejado un aumento de la oferta que sería rápido al comienzo y lento después. En la República de Corea, la población en edad de trabajar creció nada menos que un 2,8% anual en los años sesenta y setenta y, sin embargo, el crecimiento económico, al aumentar las oportunidades de empleo, promovió un aumento aún más rápido de la oferta de trabajo, ya que incrementó la participación de la mujer. Los hogares coreanos, con mayores ingresos y alentados por los planes de planificación familiar, comenzaron a optar por tener menos hijos. Al descender la fecundidad, las familias invirtieron más en cada uno de sus hijos, lo que incrementó el número medio de años que éstos dedicaban a estudiar. Una economía en auge permitió también al gobierno y a los hogares destinar más recursos por alumno, lo que mejoró la calidad del sistema educativo coreano. La inversión en capital humano contribuyó a mantener las rápidas tasas de crecimiento de Corea y cerró el círculo virtuoso entre crecimiento económico y oferta de trabajo. Actualmente, Corea, como muchos otros países de Asia oriental, ha terminado casi su transición demográfica; tiene bajas tasas de fecundidad y dispone de una fuerza de trabajo de crecimiento lento, muy especializada y cada vez mejor remunerada.

No obstante, sigue todavía en pie la duda sobre lo que habría que hacer en el futuro en las regiones donde el crecimiento económico se ha estancado y la población continúa creciendo con rapidez, como en gran parte de África y en el Oriente Medio. No hay respuestas fáciles. Para que una tasa de fecundidad baja desacelere en forma apreciable el crecimiento de la oferta de trabajo se requieren unos 20 años. A corto plazo, la disminución de la fecundidad puede estimularlo si las mujeres que habrían estado criando a sus hijos deciden en cambio sumarse a la población activa. Cuando el objetivo es elevar los ingresos derivados del trabajo, los recursos tendrán mayor rentabilidad si se utilizan para promover el crecimiento de la demanda de trabajo —estas medidas mejorarán la situación de los trabajadores mucho antes que los intentos directos de reducir la oferta futura. Así pues, si bien el descenso del crecimiento demográfico no significa que deban abandonarse las iniciativas encaminadas a estimular la demanda de trabajo, hay razones más que suficientes para adoptar políticas sociales que favorezcan el descenso de la fecundidad —educación de las niñas, mejora de la condición de la mujer e inversiones en salud



genésica y planificación de la familia. Estas intervenciones se pueden justificar por su contribución a la salud y bienestar individual y familiar.

•••

El crecimiento económico eleva los salarios y alienta a los trabajadores a obtener puestos mejor remunerados y más productivos en el sector formal, como demuestra lo ocurrido en Malasia. La inversión en capital físico y humano es fundamental para el crecimiento económico y el aumento de la productividad —sin inversión, los salarios se estancan y los niveles de vida se deterioran, como ocurrió en Ghana antes de sus reformas. Pero el mero hecho de aumentar la masa de capital físico y los años de escolarización no se traduce automáticamente en un crecimiento sostenido, como descubrió Polonia. Una estrategia de desarrollo basada en el mercado, que induzca a empresas y hogares a invertir en el futuro de forma productiva y rentable, puede generar una demanda creciente de trabajo. Dicha estrategia permitirá a los países de ingreso bajo y mediano ampliar las oportunidades de empleo y elevar los salarios de su propia población activa, que en muchos casos está aumentando rápidamente.

Hogares, crecimiento y empleo

LA INMENSA MAYORIA DE LAS PERSONAS, CUALquiera que sea su raza y nacionalidad o el estado de desarrollo de su país, dedican la mayor parte de su existencia a trabajar para ganarse la vida. El crecimiento económico y el aumento de los ingresos per cápita influyen de manera decisiva en el tipo de trabajo que realizan los hogares, los ingresos que reciben, la forma en que administran su tiempo y los sectores en que trabajan, así como en su decisión de emigrar o no. Los aumentos de la productividad laboral y los salarios reales condicionan las decisiones de los hogares sobre cuáles son los miembros que van a trabajar, quiénes deben recibir educación y hasta qué nivel y cómo se va a tratar de evitar los riesgos y garantizar la seguridad de los ingresos. En lo que respecta a los empleadores, la mayor productividad influye en la demanda de trabajadores, la organización de la producción y la naturaleza de los contratos de empleo. La situación real del empleo está determinada por la interacción de la oferta de trabajo de los hogares y la demanda de trabajo de los empleadores.

En este capítulo se describe la forma en que el desarrollo influye en las decisiones de los hogares sobre el trabajo y en la organización de las relaciones de empleo. Se examinan también las causas del desempleo en los países ricos y pobres.

Decisiones de los hogares y oferta de trabajo

Los hogares de todo el mundo cuentan con recursos limitados para alcanzar sus objetivos. En la mayor parte de los casos, sobre todo en los países de ingreso bajo y mediano, su principal recurso es el tiempo disponible para trabajar.

Tasa de actividad

Los hogares deben decidir cómo distribuir su tiempo de trabajo colectivo entre actividades domésticas y de mercado. Esas decisiones dependerán de los ingresos del hogar y de los salarios de cada uno de sus miembros. Los bajos salarios no siempre indican un horario prolongado de trabajo. En Ghana y Malasia, los datos de las encuestas sobre hogares revelan que los trabajadores de las familias que se sitúan en los dos quintiles más bajos de la distribución de ingresos trabajan en promedio menos horas —entre un 15% y un 20% menos— que las personas del quintil más

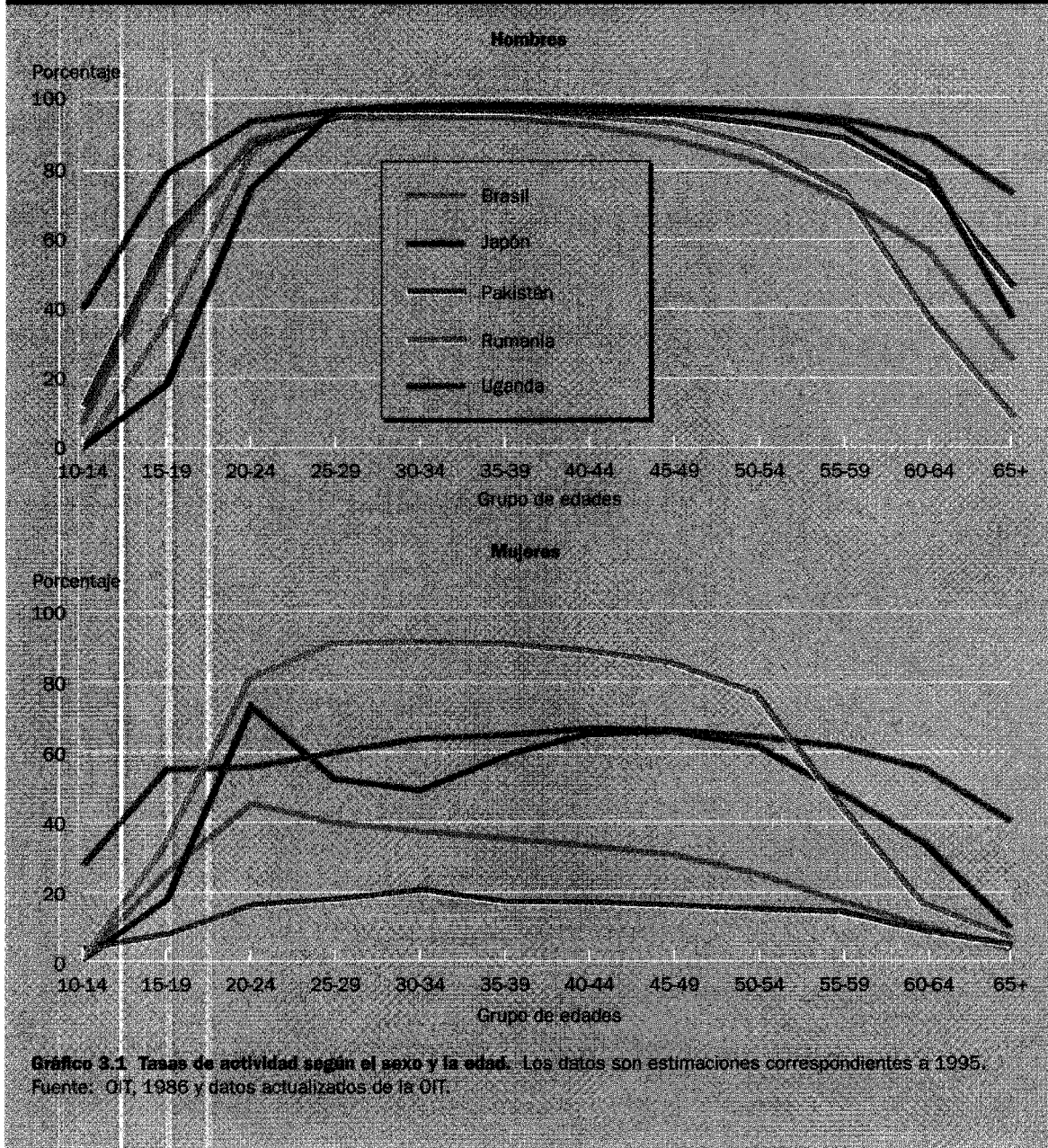
alto. Este resultado se debe probablemente a la falta de oportunidades, sobre todo en las zonas rurales. Pero la mayor productividad laboral y el aumento de los salarios reales pueden elevar los ingresos del hogar lo suficiente como para que en algún momento sus integrantes decidan trabajar menos horas. Uno de los beneficios del crecimiento económico sostenido de los países industriales de ingreso alto ha sido un descenso de casi el 40% en el número de horas trabajadas por persona y por año, que ha pasado de un promedio de 2.690 en 1900 a 1.630 en 1986.

Los hogares deben decidir también quién va a trabajar y en qué actividad. Según la forma convencional de cuantificar el trabajo, los hombres trabajan más que las mujeres. En una gran variedad de países casi todos los hombres de 25 a 54 años se dedican directamente a actividades generadoras de ingresos, bien en su propia casa, en explotaciones agrícolas o empresas familiares o en el mercado de trabajo (Gráfico 3.1). Las diferencias entre países se refieren únicamente a los jóvenes y los ancianos. Por ejemplo, la proporción de adolescentes varones y hombres de edad avanzada que trabaja es mucho mayor en Uganda que en el Brasil, en parte por los diferentes niveles de ingresos y, por ende, las distintas pautas de escolarización y de jubilación.

Entre los que trabajan fuera del hogar, el empleo asalariado es la forma más común de actividad entre los jóvenes; el deseo de trabajar por cuenta propia y el espíritu de empresa aumentan con la edad, mientras que el desempleo es especialmente elevado entre los jóvenes (que son los que mayores probabilidades tienen de cambiar de empleo). De ello se deduce que, para algunas personas, el empleo asalariado es una forma de comenzar, ganar algo de dinero y adquirir conocimientos prácticos, ahorrar y, con el tiempo, emprender una actividad independiente. El Gráfico 3.2 ofrece una instantánea de la población en edad de trabajar en un país, Malasia, que muestra cómo varía la distribución del tiempo según la edad y el sexo.

En cualquier caso, la definición convencional de “trabajo” no refleja adecuadamente el esfuerzo relativo, ya que casi nunca se tiene en cuenta el tiempo destinado a actividades familiares fuera de la agricultura. En casi todas las sociedades, la mayor parte de los hogares confían a la mujer el grueso de las tareas asociadas con la crianza de los hijos y

Las tasas de actividad de los hombres son análogas en los distintos países, pero las de las mujeres son diferentes.



el cuidado de la casa. Según muchos estudios microeconómicos, las mujeres trabajan más horas que los hombres —sobre todo cuando participan también en la economía de mercado.

La tasa de actividad de las mujeres cambia muchas veces de forma significativa conforme avanza el desarrollo. Suele ser más elevada cuando la economía está organizada en

torno a la producción de tipo familiar en la agricultura. Con el crecimiento económico y la urbanización, tiende a disminuir, en la medida en que las mujeres se quedan en casa mientras los hombres van a trabajar. Con niveles todavía más altos de ingreso per cápita, la tasa de actividad femenina vuelve a aumentar, ya que el mercado de trabajo ofrece mejores posibilidades a la mujer. Las tasas de activi-

La tasa de actividad, el empleo asalariado y el desempleo varían todos según la edad y el sexo.

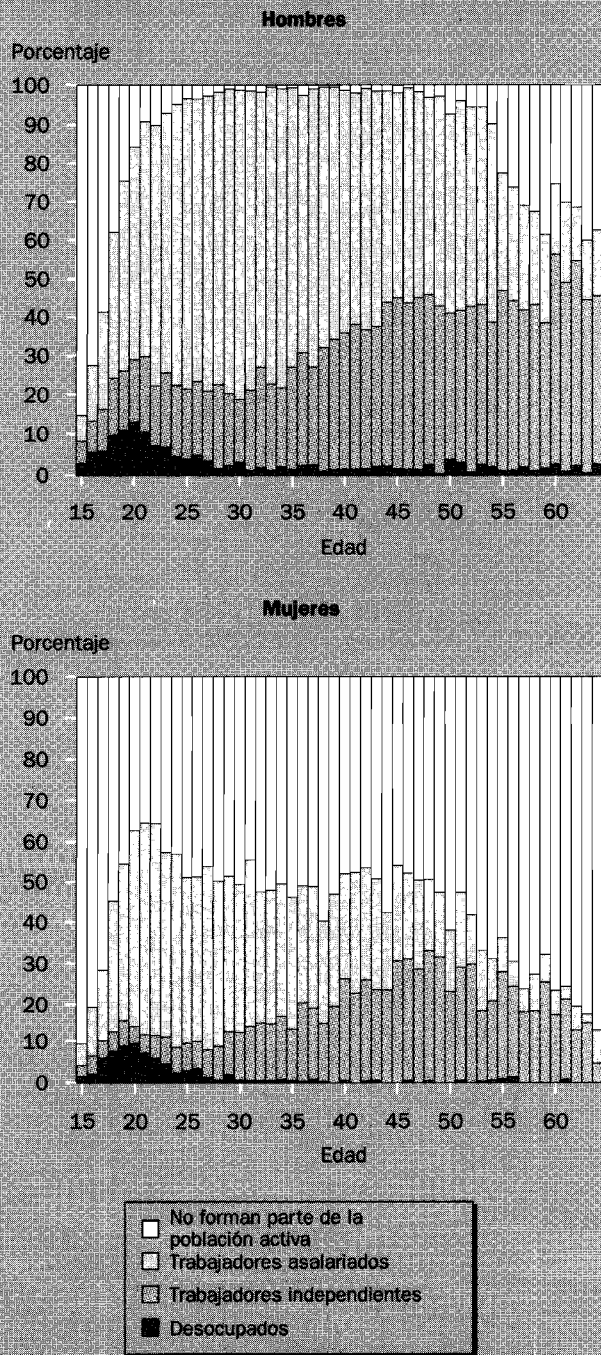


Gráfico 3.2 Situación de empleo de la población en edad de trabajar en Malasia, según el sexo y la edad. Los datos corresponden a 1989. Fuente: Datos de la encuesta de la población activa de Malasia.

dad reflejan también diferencias culturales e ideológicas. Para explicar por qué el Japón, Rumania y Uganda tienen tasas femeninas más elevadas que el Brasil y el Pakistán hay que tener en cuenta una combinación de factores económicos y no económicos (Gráfico 3.1).

Migración

Los hogares deben decidir también dónde trabajar. La decisión de emigrar —sea en forma permanente o temporal, dentro del propio país o a otros países— depende en gran parte del mercado de trabajo: los integrantes de la familia se trasladan a donde hay trabajo. Cuando los ingresos son bajos, para conseguir un salario las familias rurales tienen muchas veces que emigrar, bien en forma temporal o permanente. La migración es también consecuencia del deseo de diversificar las fuentes de ingreso —las familias envían a veces a uno de sus miembros a trabajar en la ciudad mientras que los demás permanecen en la explotación familiar o en la economía asalariada local. La migración temporal está asociada por lo general a la búsqueda de empleos estacionales y a veces presupone también un cambio de país. Como ejemplos cabría citar el de los jornaleros agrícolas de Indonesia que viajan a Malasia, los trabajadores mexicanos que van a los Estados Unidos y los de Mozambique que parten hacia Sudáfrica.

Con el tiempo, el desarrollo económico tiende a aumentar las oportunidades de empleo urbano y a alentar a los trabajadores a trasladarse a las ciudades. No obstante, este proceso puede verse desfigurado por políticas que discriminan contra la agricultura y favorecen a las zonas urbanas en lo que respecta a la creación de empleos, la prestación de servicios públicos o ambas cosas a la vez (Capítulo 4). En cualquier caso, el comportamiento migratorio debe entenderse como la reacción de los hogares frente a las oportunidades que se ofrecen en otros lugares, lo que significa que los intentos de contener la migración pueden ser inútiles o costosos.

Fecundidad y escolarización

El número de hijos por pareja depende en gran parte de las preferencias personales. En los hogares rurales pobres, los hijos son una fuente importante de mano de obra agrícola y de seguridad en la vejez. Con el desarrollo, la mayor parte de las familias desean menos hijos, ya que las oportunidades de empleo y el valor de mercado del tiempo de la mujer aumenta. Por otra parte, el aumento de los ingresos disminuye el valor económico de los hijos como trabajadores familiares y como sustitutos de los sistemas públicos o privados más estructurados de seguridad de los ingresos, incluida la ayuda en la vejez.

Cuando los padres en situación más desahogada deciden tener menos hijos, invierten también más en ellos, sobre todo en su educación. En la mayor parte de los países las

niñas reciben menos instrucción que los varones —especialmente en Asia meridional y el Oriente Medio— pero, en algunas regiones, sobre todo en América Latina, las niñas reciben de hecho más. La menor escolarización de éstas se debe a las menores oportunidades económicas de la mujer, así como a influencias culturales directas. Una característica del desarrollo en Asia oriental fue la rápida expansión de la educación tanto de las niñas como de los varones, con los consiguientes beneficios para la nueva generación. Las madres con mayor nivel de instrucción suelen dedicar más recursos familiares a la alimentación y crianza de sus hijos y dan más prioridad a su educación. Estas decisiones de los hogares tienen un efecto acumulativo: al cabo de 15 ó 20 años, el número de trabajadores crece más lentamente y el nivel de especialización aumenta.

Medidas para hacer frente a los riesgos

Una preocupación habitual de los hogares es la de precaverse contra los riesgos a que están expuestos, como la pérdida de las cosechas, el desempleo, la enfermedad o la vejez. Cuando toman decisiones sobre cómo utilizar el tiempo de trabajo disponible, los hogares deben prever el riesgo de una disminución temporal o permanente de los ingresos. Incluso los hogares pobres encuentran la manera de hacer frente a la incertidumbre económica y consiguen que el consumo varíe mucho menos que los ingresos. Lo logran por medios muy diversos: redistribución del tiempo de trabajo, decisiones sobre el matrimonio y el número de hijos, ahorro, transferencias dentro de la familia o de la comunidad o préstamos. Por ejemplo, las decisiones relativas al tamaño de la familia dependen en parte de la percepción del riesgo de que algunos hijos mueran antes de llegar a la edad adulta, lo que pondría en peligro el principal sostén de los padres en la vejez.

La medida en que la asignación del trabajo responde a una estrategia de gestión del riesgo varía de acuerdo con las alternativas disponibles. En Botswana y otros países se ha comprobado que las familias, cuando deciden cómo asignar el tiempo de trabajo de sus miembros en el hogar y en otras ciudades (o países), buscan la forma de limitar los riesgos. Con el desarrollo económico, las familias tienden a dedicar más tiempo a actividades fuera del hogar. Los riesgos relacionados con el mercado de trabajo, especialmente el desempleo, adquieren mayor importancia relativa.

Relaciones de empleo

La mitad de los trabajadores del mundo trabaja por cuenta propia o en empresas familiares. No obstante, a medida que progresan las economías, aumenta el número de trabajadores asalariados y las relaciones de empleo adquieren un carácter cada vez más formal, diversificado y complejo. Normalmente son muchas las fuerzas que contribuyen a promover y controlar el esfuerzo, compartir los riesgos y

garantizar la equidad. Los arreglos que resultan satisfactorios en una fase de desarrollo quizá no lo sean más adelante en una economía más desarrollada.

La forma predominante de organización laboral en las economías tradicionales es la empresa familiar, que suele ser una explotación agrícola. La principal ventaja es que el hogar absorbe todos los beneficios de su actividad, por lo que todos los miembros están directamente interesados en trabajar de forma productiva; las desventajas son su pequeña dimensión y la limitación de recursos. Las economías de escala no son importantes cuando la mayor parte de la producción es agrícola; aun cuando las nuevas técnicas de mecanización del trabajo ofrezcan ventajas a las explotaciones más grandes, normalmente se crean mercados de alquiler que permiten a los pequeños agricultores utilizar esas técnicas. Los grandes establecimientos suelen tener más facilidades de acceso al crédito, pero las explotaciones familiares tienen una ventaja todavía más importante: pueden contar más fácilmente con el esfuerzo de todos sus miembros. Estas explotaciones y otras pequeñas empresas continúan siendo formas eficientes de organización laboral para una buena parte de la producción en las sociedades pobres.

Incluso donde predominan las explotaciones agrícolas y las empresas familiares, coexisten otros tipos de relación de empleo. La forma más elemental de contrato de trabajo es el puramente casual, por ejemplo el de los recolectores de frutas, taxistas y trabajadores ocasionales. En esta parte del mercado de trabajo, la productividad se mide fácilmente y el pago a destajo es, tanto para los trabajadores como para los empleadores, un sistema aceptable y equitativo de remuneración. La demanda de este tipo de mano de obra depende del valor de la contribución del trabajador a la producción, mientras que la oferta depende de cuánto valoran su tiempo los individuos (o de cuánto pueden ganar de otra manera). Al aumentar las oportunidades de empleo, este tipo de trabajo se especializa y muchas veces hay que fijar un pago preestablecido como medio de garantizar la disponibilidad de mano de obra en un momento determinado. Los contratistas de mano de obra llegan a ocupar un lugar importante en este contexto, como ocurrió en la industria de la fruta en el norte de Chile, con el auge de los ochenta. Estos empresarios han desempeñado una labor fundamental en industrias que requieren un uso intensivo de mano de obra y que están situadas en lugares escasamente poblados. Firman contratos con los agricultores, actúan como agencias de empleo y facilitan la circulación de información entre los mercados de trabajo de las regiones vecinas.

Contratos implícitos

En los estudios sobre los mercados rurales de trabajo de los países en desarrollo se ha comprobado que los salarios dependen muchas veces de sutiles fuerzas sociales y económicas. En las aldeas pobres, pueden fijarse a un nivel que

permita a los trabajadores comer lo suficiente para trabajar con eficacia. Normalmente, los salarios se fijan por tarea o por temporada, pudiéndose tener en cuenta algunas consideraciones de equidad. En algunos estudios llevados a cabo en la India se ha observado que los jornales en ciertas zonas rurales son de una uniformidad sorprendente cuando se trata de trabajadores del mismo sexo, a pesar de las diferencias en la productividad individual. Los salarios varían cuando se trata de tareas distintas, específicas de cada temporada, pero no reflejan directamente la productividad. En la temporada baja, los trabajadores más productivos suelen tener más oportunidades de empleo que los menos productivos. Estos contratos contienen incentivos para retribuir el esfuerzo y muchas veces prevén cierta dispersión del riesgo. Los contratos de aparcería son también muy frecuentes por esas mismas razones, pero suelen utilizarse más donde los costos de supervisión son altos o donde la relación entre esfuerzo y productividad es tenue.

Contratos formales de trabajo

Al aumentar el ingreso per cápita y avanzar la industrialización, los mecanismos informales y la producción en pequeña escala pierden utilidad. La mayor parte de las actividades manufactureras y muchos de los servicios suelen ofrecer mayores economías de escala —sea en la producción, la comercialización o el financiamiento— que la agricultura. Además, se contrata a los trabajadores no sólo para que realicen una tarea estrictamente delimitada sino para que se integren en un esfuerzo coordinado; se les debe ofrecer capacitación, así como responsabilidades, estímulos e incentivos. Las consideraciones relativas a la motivación, la preocupación por los riesgos y las normas sociales continúan interactuando con la tecnología y esto se refleja en los resultados observados en el mercado de trabajo; pero todas estas cuestiones se resuelven cada vez con más frecuencia por medio de contratos formales entre empleadores y empleados.

Los contratos de trabajo formales suelen servir de marco para las inversiones conjuntas de empleadores y trabajadores. Las empresas valoran una fuerza de trabajo digna de confianza y bien capacitada, que conozca las características de sus procesos de producción. Por ello destinan recursos a contratar y preparar trabajadores que respondan a sus necesidades y ofrecen incentivos a quienes permanecen leales. A su vez, los trabajadores valoran la seguridad de un sueldo fijo. Algunas empresas ofrecen “sueldos de eficiencia” —es decir, deliberadamente superiores a los del mercado— para que la pérdida del puesto resulte más costosa al trabajador por un lado y, por otro, para poder contratar, retener y motivar a los buenos trabajadores. Los detalles de los contratos de trabajo formales deben estar en consonancia con un régimen más amplio de derechos del trabajador oficialmente reconocidos que por lo general regula las relaciones laborales en las economías modernas y que abarca asuntos

tales como las normas mínimas, la afiliación a sindicatos y la seguridad en el empleo. En la tercera parte del Informe se vuelven a tratar estos temas.

Desempleo

Maciek tiene 52 años y durante casi la mitad de su vida estuvo empleado en una fábrica de camiones en Polonia. La fábrica ha cambiado de gestión y está ahora en proceso de reestructuración. Maciek es uno de los mil trabajadores que han perdido su empleo. A su edad y con su escasa preparación, tendrá grandes dificultades para encontrar un nuevo puesto.

• • •

N'golo, un campesino sin tierra que vive cerca de Korbogo, en el norte de Côte d'Ivoire, trabaja en promedio unas 15 horas a la semana. Querría trabajar más para mejorar el nivel de vida de su familia y pagar la educación de sus hijos, pero sólo hay trabajo suficiente en la temporada de la cosecha.

• • •

Zeba se graduó hace tres años en la Universidad de Dacca (Bangladesh). Casi todos sus compañeros varones han encontrado trabajo, pero a pesar de que ha buscado activamente empleo en Dacca, Chittagong y su ciudad natal de Khulna, Zeba no ha recibido ninguna oferta. Los empleadores prefieren contratar varones porque creen que se dedicarán más a su carrera.

• • •

Los hogares ofrecen su trabajo y los empleadores lo buscan; esta interacción, junto con el empleo por cuenta propia y la producción familiar, determina la situación del empleo y los salarios en un momento dado. Pero hay muchos que desean trabajo y no lo encuentran. Como demuestran los casos de Maciek, N'golo y Zeba, el desempleo reviste múltiples formas; todas ellas tienen un costo humano. Las causas del desempleo son complejas y muchas veces no tienen relación con el nivel de desarrollo. Es evidente que la diferencia entre las tasas de desempleo de Francia y el Japón (11,6% y 2,5%, respectivamente, en 1993) no es simplemente resultado de la diferencia de ingresos. No obstante, el desarrollo influye mucho en las manifestaciones del desempleo y en la forma en que éste se registra en las estadísticas oficiales (Recuadro 3.1).

En los países de ingreso bajo, el sector informal y el formal suelen absorber en conjunto a la totalidad de la población activa, sobre todo en las zonas rurales. Muchos de estos trabajadores no tienen empleo de jornada completa. Algunos están empleados sólo parte del tiempo; trabajan largas jornadas en plena campaña agrícola y permanecen inactivos el resto del año. Pero la naturaleza de la producción en las economías agrícolas es tal que el desempleo manifiesto —es decir, las personas desocupadas que buscan trabajo— es relativamente raro. Los miembros de familias pobres no pueden permitirse vivir sin empleo y el reparto del trabajo poco productivo es un fenómeno muy generalizado en la

Recuadro 3.1 ¿Qué es el desempleo?

¿Quiénes son los desempleados? En este grupo se incluyen los trabajadores rurales de Côte d'Ivoire y los jornaleros sin tierras de la India que no pueden encontrar trabajo en la temporada baja; los trabajadores de la industria siderúrgica de Polonia y los estibadores holandeses que han perdido sus empleos como consecuencia de los desplazamientos sectoriales de la demanda de sus especialidades; los miembros de las clases desfavorecidas de los Estados Unidos y toda una generación de trabajadores jóvenes de Sudáfrica que no han conseguido empleo o han visto cerrado el acceso a los puestos de trabajo; los graduados universitarios egipcios y los ex funcionarios públicos de Nicaragua cuyas expectativas de encontrar buenos empleos no se han hecho realidad y que sobreviven gracias al apoyo de sus familias extensas mientras esperan nuevas oportunidades.

¿Cuántos desempleados hay? La mayor parte de las tasas de desempleo oficiales se calculan de acuerdo con la norma recomendada por la Oficina Internacional del Trabajo (OIT): se trata de las personas de más de cierta edad que durante el período de referencia (por ejemplo, la semana anterior) no tienen empleo, están dispuestas a trabajar y de hecho buscan trabajo. Según esta definición, los desempleados por lo general constituyen un porcentaje relativamente pequeño de la población en edad de trabajar, aunque durante los episodios agudos

de ajuste — Estados Unidos en los años treinta, Chile a comienzos de los ochenta, Bulgaria en los noventa — el desempleo puede afectar del 15% al 25% de la población activa según las estimaciones oficiales.

Existen otros métodos para medir la subutilización de los trabajadores que reflejan en más detalle y con más exactitud el tiempo de trabajo desaprovechado. Estos métodos tienen en cuenta a los trabajadores desalentados — los que no trabajan aunque desearían hacerlo, pero han renunciado a buscar empleo por falta de oportunidades. Otro grupo no incluido entre los desempleados es el de las que tienen empleos que no son de jornada completa, no porque así lo deseen sino porque no encuentran otra cosa. En este grupo figuran quienes oficialmente siguen teniendo empleos de jornada completa pero ya no van a trabajar (los empleados "sin puesto" de China) o a quienes se ha colocado en situación de excedencia indefinida sin sueldo (práctica común en Ucrania). Como la "disponibilidad" de trabajo es en parte subjetiva, resulta especialmente difícil estimar con precisión la magnitud de estos grupos. No obstante, cuando al total de desempleados se suman los trabajadores desalentados y subempleados, las estimaciones de la subutilización de los trabajadores aumentan significativamente (véase el cuadro).

Desempleo y subempleo en algunos países

(porcentaje de la población activa)

País	Año	Desempleo	Trabajadores desalentados	Subempleados ^a
Ghana	1988-89	1,6	1,5	24,1
Viet Nam	1992-93	1,3	3,5	10,0
Ucrania	1994	0,4	..	14,5
Sudáfrica ^b	1993	11,0	25,5	5,5
España	1985	17,3	2,6	4,5
Estados Unidos	1991	6,8	0,9	..

No se dispone de datos.

Nota: Los países figuran en orden ascendente de ingreso per cápita. Salvo en Ucrania, los trabajadores desalentados se consideran parte de la población activa.

a. Los que trabajan como máximo 15 horas semanales.

b. Sólo población africana.

Fuente: Ghana y Viet Nam: Estudio de medición de los niveles de vida; Sudáfrica: Project for Statistics on Living Standards and Development; España: La Encuesta de Condiciones de Vida y Trabajo, 1985; Estados Unidos: Ehrenberg y Smith, 1994; Ucrania: Labor Market Dynamics in Ukrainian Industry in 1992-94: Results from the Ukraine Labor Force Survey ILO-CEET, Budapest 1994; y Statisticheski Bulletin: Rynok Truda v stranakh SNE, Moscú, 1994.

agricultura. Sin embargo, la subutilización de la mano de obra es bastante frecuente. En Ghana, los jornaleros rurales trabajan en promedio sólo 28 horas a la semana, mientras que en Viet Nam casi el 10% de la población activa trabaja menos de 15 horas semanales, aun cuando muchos preferirían trabajar más. En Bangladesh, la Oficina de Estadística

estima que en 1989 casi el 43% de la población activa estaba insuficientemente aprovechada.

El problema de la subutilización de los recursos humanos existe en casi todos los países — quienes desean trabajar no pueden hacerlo en la medida en que querrían. En las zonas rurales más pobres, la manifestación más importante

Incluso en los países con el mismo nivel de ingreso, hay enormes diferencias en las tasas de desempleo.

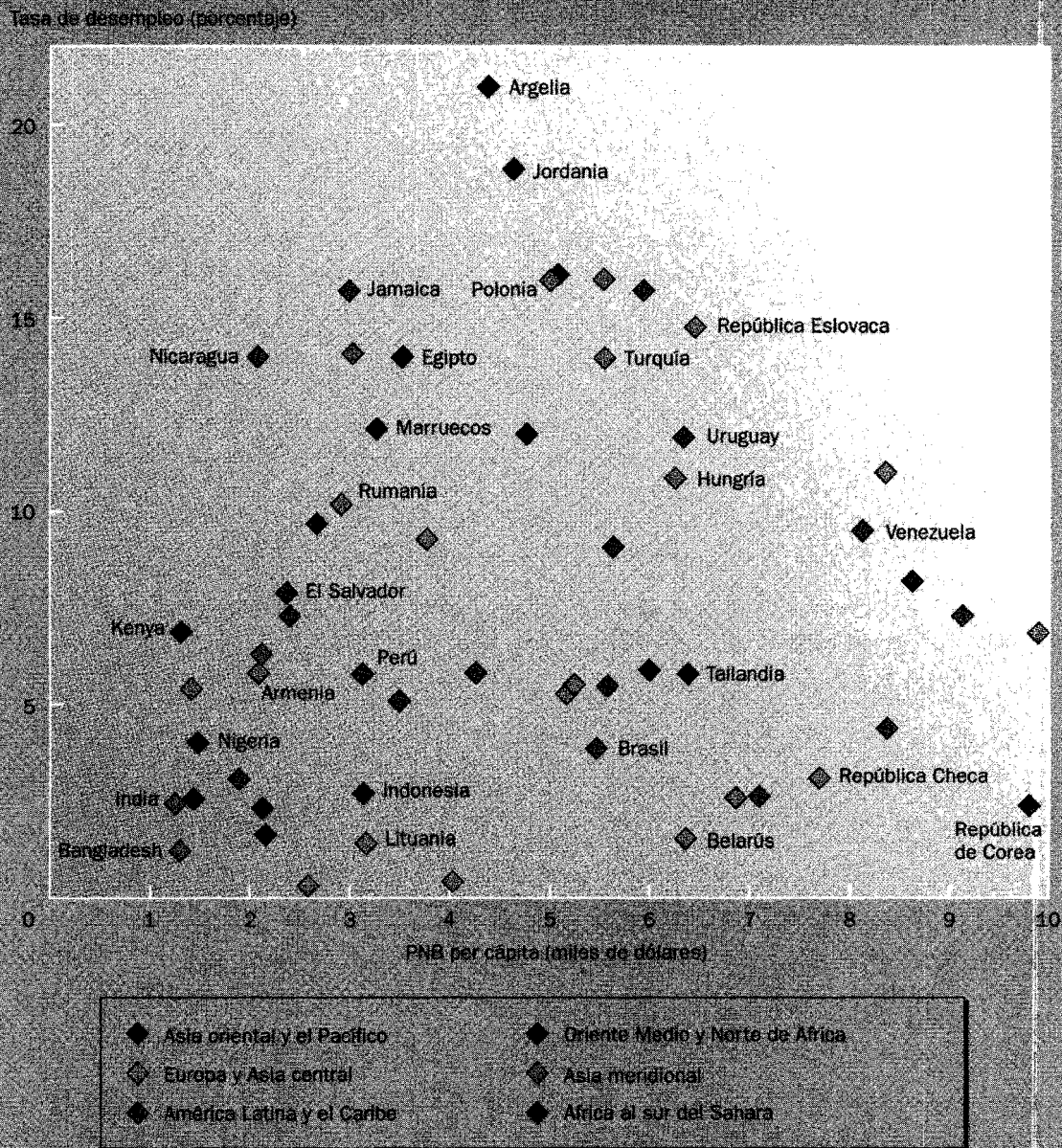


Gráfico 3.3 PNB per cápita y desempleo. La muestra comprende 57 países de ingreso bajo y mediano. El PNB per cápita está expresado en precios internacionales de 1993. Los datos sobre el desempleo corresponden a fines del decenio de 1980 y comienzos del de 1990 (varios años). Fuente: BERP, 1994; OIT, 1994; datos del Banco Mundial.

es el subempleo estacional. En las ciudades, un indicio del problema es el trabajador desalentado, que ha renunciado a buscar trabajo (en Sudáfrica, el desempleo total de la población negra se aproxima al 40%, y casi tres cuartas partes de esa población ha abandonado la búsqueda de empleo).

Al avanzar el desarrollo y como consecuencia de la transformación estructural de la economía, la modalidad de desempleo dominante no es ya el subempleo sino una forma de desempleo más evidente. Esta transición se debe en parte al aumento de los ingresos y a la urbanización. A

medida que los países crecen y los ingresos familiares aumentan, la gente puede comenzar a permitirse períodos de inactividad en espera de un empleo. Además, las economías más modernas organizan el trabajo en formas que no se prestan tan fácilmente como la agricultura al reparto del trabajo o al ajuste de los horarios. No obstante, incluso entre países con el mismo nivel de ingreso se observan enormes diferencias en el desempleo manifiesto. Argelia, el Brasil y Polonia tienen ingresos per cápita muy semejantes, pero a comienzos de los años noventa sus tasas de desempleo manifiesto fueron, respectivamente, el 21,0%, el 3,9% y el 16,0% (Gráfico 3.3). Para explicar esta divergencia es importante comprender las distintas fuerzas económicas que generan desempleo.

El desempleo manifiesto puede ser causado por la oferta o por la demanda de trabajo; puede obedecer a la decisión de un trabajador de rechazar los empleos disponibles y esperar a que se presente otra oportunidad mejor; puede ser resultado de expectativas poco realistas o de políticas erróneas o de rigideces que reducen la demanda de trabajo en relación con la oferta. Muchas veces se distinguen distintas clases de desempleo según el tipo o la causa. El desempleo friccional o natural es resultado del funcionamiento normal de los mercados; suele ser de breve duración y forma parte del proceso de búsqueda de empleos satisfactorios por parte de los trabajadores y de mano de obra idónea por parte de los empleadores. El desempleo cíclico es resultado de las fluctuaciones de la demanda agregada y, aunque algunas veces puede ser generalizado y grave, suele ser temporal. Puede dar lugar a un aumento del desempleo de larga duración si los desocupados tienen dificultades para reincorporarse a la fuerza de trabajo una vez que se reanuda el crecimiento. El desempleo estructural está asociado al estancamiento económico, al mal funcionamiento del mercado de trabajo o a políticas erróneas. Suele ser de más larga duración. Para eliminarlo no basta con la recuperación de la demanda agregada; hay que abordar también los problemas de la distribución geográfica del empleo o del desajuste entre las calificaciones deseadas y las que poseen los trabajadores, así como flexibilizar las prácticas salariales y de empleo y mejorar la preparación de los trabajadores.

Las tendencias recientes del desempleo son particularmente inquietantes. A pesar de la recuperación constante de la economía mundial, el desempleo manifiesto ha aumentado en muchos países. En Europa, la persistencia de altas tasas de desempleo durante los años ochenta parece haber

sido resultado de una combinación de factores: escaso crecimiento de la demanda de trabajo, rigideces de los salarios reales en circunstancias en que disminuyó la demanda de trabajadores no calificados, un sistema de bienestar social que no inducía a los beneficiarios a aceptar empleo y restricciones en algunos sectores de servicios que frenaron el crecimiento del empleo.

El desempleo es especialmente grave en muchas de las antiguas economías de planificación centralizada, donde numerosas empresas, expuestas por primera vez a la disciplina de los mercados, se han visto obligadas a reducir la producción o a cerrar sus puertas. En Bulgaria, Hungría y la República Eslovaca, el desempleo según fuentes oficiales era insignificante hasta 1989. En 1993, las tasas de desempleo manifiesto en esos países iban del 12% al 16%. No obstante, no todas las economías en transición han sufrido la misma experiencia. En Belarús, la República Checa y Rusia, el desempleo manifiesto se mantiene por debajo del 10%, aunque muchos trabajadores de Belarús y Rusia están realmente sin empleo o trabajan a tiempo parcial.

Durante los años ochenta, el crecimiento del empleo en el sector moderno se estancó en muchos países pobres como consecuencia de la reducción de la demanda agregada y de la reestructuración de las empresas públicas. En los centros urbanos el desempleo manifiesto creció, ya que ni los trabajadores recién incorporados al mercado de trabajo ni los trabajadores desplazados consiguieron encontrar empleo. El desempleo, antes considerado un lujo que sólo podían permitirse los jóvenes de posición más desahogada que esperaban colocarse en el sector moderno, se ha extendido a todas las clases sociales.

• • •

El desarrollo económico ofrece a los participantes en el mercado de trabajo oportunidades siempre nuevas. El progreso depende de la voluntad y la capacidad de los hogares de ahorrar y acumular activos productivos, de cuán dispuestos estén los empresarios a organizar los factores de producción para aprovechar los beneficios de la especialización y del deseo de los gobiernos de alentar, y no frenar, esos esfuerzos. El crecimiento económico hace cada vez más costosos los servicios de los trabajadores, lo que induce a los hogares a elegir otras formas de administrar su tiempo y a los empleadores a idear métodos más apropiados de organizar la producción. Pero estas interacciones no son perfectas y a menudo muchos trabajadores descubren que su capacidad de trabajo no se aprovecha al máximo y que sus ingresos son bajos.

Formulación de políticas y demanda de trabajo

EL DESARROLLO ECONOMICO TRAE CONSIGO cambios drásticos en la estructura del empleo y enormes aumentos de la productividad. Las modalidades de trabajo en las actividades tradicionales van cambiando a medida que crece el costo de la mano de obra y se adoptan nuevas tecnologías. Al mismo tiempo, las oportunidades de empleo en el sector de servicios y en la industria aumentan, en tanto que el empleo en la agricultura disminuye y los trabajadores se trasladan a las zonas urbanas y pasan del sector informal al sector formal. Los trabajadores han prosperado más cuando el proceso de mejora de la productividad y de transferencia de la mano de obra se ha basado en las realidades del mercado. Los esfuerzos de los gobiernos por acelerar el cambio protegiendo a la industria y el empleo en el sector formal han resultado ser insostenibles y a menudo contraproducentes; han aminorado el crecimiento económico, disminuido la demanda de trabajadores y fomentado el desplazamiento de éstos al sector informal.

En este capítulo se analizan las razones por las cuales el aumento de la productividad altera las modalidades de empleo. Se examina a continuación la forma en que las políticas que se eligen pueden fomentar u obstaculizar un proceso de transformación estructural y de crecimiento que requiere un uso intensivo de mano de obra.

Movimiento de trabajadores de actividades poco productivas a actividades muy productivas

El incremento de la productividad y de los salarios reales modifica el funcionamiento de la economía. A medida que aumentan los conocimientos especializados y el capital, los países descubren que resulta más económico utilizar a los trabajadores para producir más manufacturas y servicios que requieren un uso intensivo de esos conocimientos y ese capital y menos productos agrícolas que requieren mucha mano de obra. La participación de la agricultura en el empleo disminuye en promedio del 90% del total en los países pobres a aproximadamente el 5% en los países ricos, como se observa en el Gráfico 4.1. La participación de la industria, que incluye las manufacturas, la construcción y la minería, aumenta del 4% a alrededor del 35%, y la de los servicios del 6% al 60%. Este cambio va asociado al aumento del empleo en el sector formal que se analiza en los Capítulos 2 y 3. Pero esta modalidad básica puede variar

mucho según la disponibilidad de recursos. Los países con grandes extensiones de tierras aptas para la agricultura, como los Estados Unidos y Nueva Zelandia, siguen siendo productores agrícolas muy eficientes a medida que aumenta su nivel de desarrollo. Los que tienen abundantes recursos minerales, como Indonesia y Venezuela, tienden a asignar menos trabajadores al sector manufacturero y más al de servicios.

Los aumentos de los salarios reales en un sector determinado fomentan también el uso de técnicas de producción que ahorran mano de obra a medida que los trabajadores pasan de actividades poco productivas a actividades muy productivas, como muestran las diferencias en la organización de la producción de leche en México, el Ecuador y Texas. En las zonas rurales de México, las familias de campesinos pobres, trabajando con su escaso capital y sin recurrir a servicios especializados, producen sólo de tres a cuatro litros diarios por vaca, con lo cual ganan apenas lo suficiente para subsistir. En las tierras altas del Ecuador, las pequeñas centrales lecheras comerciales pagan a los trabajadores que contratan \$100 por mes, utilizan diversos servicios comerciales, como la inseminación artificial, y obtienen 13 litros de leche diarios por vaca. Los establecimientos ganaderos de Texas utilizan aún más los servicios del mercado para adquirir, por ejemplo, suplementos nutritivos y servicios de veterinaria; sus empleados ganan \$1,200 al mes, pero las vacas producen 20 litros por día o más.

A medida que las economías crecen, surgen nuevas oportunidades de empleo que compiten con las existentes. Cuando la demanda aumenta en otros lugares, los trabajadores abandonan las actividades menos productivas y relativamente mal remuneradas. En el Gráfico 4.2 se indican las tendencias de la productividad de los trabajadores en distintos sectores de Malasia y la República de Corea en los últimos 30 años. Los notables aumentos de la productividad registrados en Malasia reflejan en parte la expansión del empleo en los sectores industrial y de servicios, que son muy productivos, pero reflejan también el hecho de que en la agricultura la productividad aumentó considerablemente sin que se redujera el número de trabajadores. Los logros de Corea fueron aún más espectaculares, aunque la productividad agrícola sólo empezó a mejorar a mediados de los años setenta, después de que comenzó a reducirse el número de trabajadores. En Corea y Malasia, un 60% del aumento

total de la productividad de los trabajadores se debe a aumentos en los distintos sectores, y la mayor parte del resto es resultado de transferencias entre sectores.

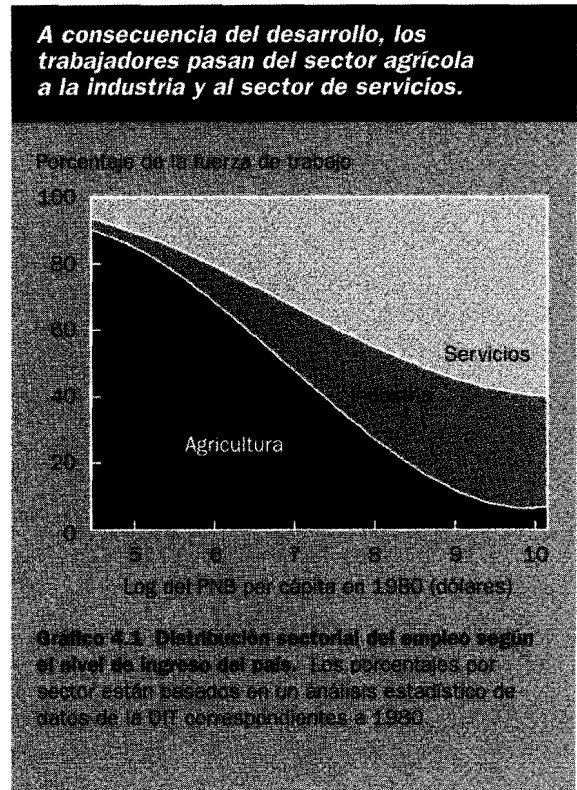
El aumento de la productividad de los trabajadores, ya sea sectorial o intersectorial, no entraña solamente la creación de empleos; típicamente, también resulta necesario eliminar algunos. Por ejemplo, el empleo en el sector industrial de Corea aumentó de poco más de 1 millón de puestos de trabajo en 1966 a más de 6 millones en 1990, y en el mismo período la participación del sector manufacturero en el empleo total aumentó del 10% al 30%. Pero este éxito económico no se distribuyó de manera equilibrada entre las industrias y muchas veces llevó a la eliminación de puestos de trabajo. El empleo en la industria de la madera terciada aumentó de 23.000 a 32.000 puestos entre 1970 y 1979, pero disminuyó después de 1980. Los salarios reales aumentaron rápidamente durante este período y trajeron aparejada una transformación que mejoró la productividad en la industria.

Errores de política que reducen la demanda de trabajadores

Ocurre muy a menudo que la transformación del empleo no refleja cambios inducidos por el mercado sino que es resultado de los esfuerzos del gobierno por apresurar el traslado de trabajadores de actividades y sectores poco productivos a otros de alta productividad. Los gobiernos han tratado de forzar los cambios de tres maneras: mediante políticas que favorecen a la industria a expensas de la agricultura, mediante políticas que tienden a reducir la demanda de trabajadores en la agricultura y mediante regulaciones encaminadas a hacer que el empleo en el sector formal resulte más atractivo para los trabajadores. Las tres frenan el crecimiento de la demanda de trabajadores y, más tarde o más temprano, obstaculizan el crecimiento global de la economía.

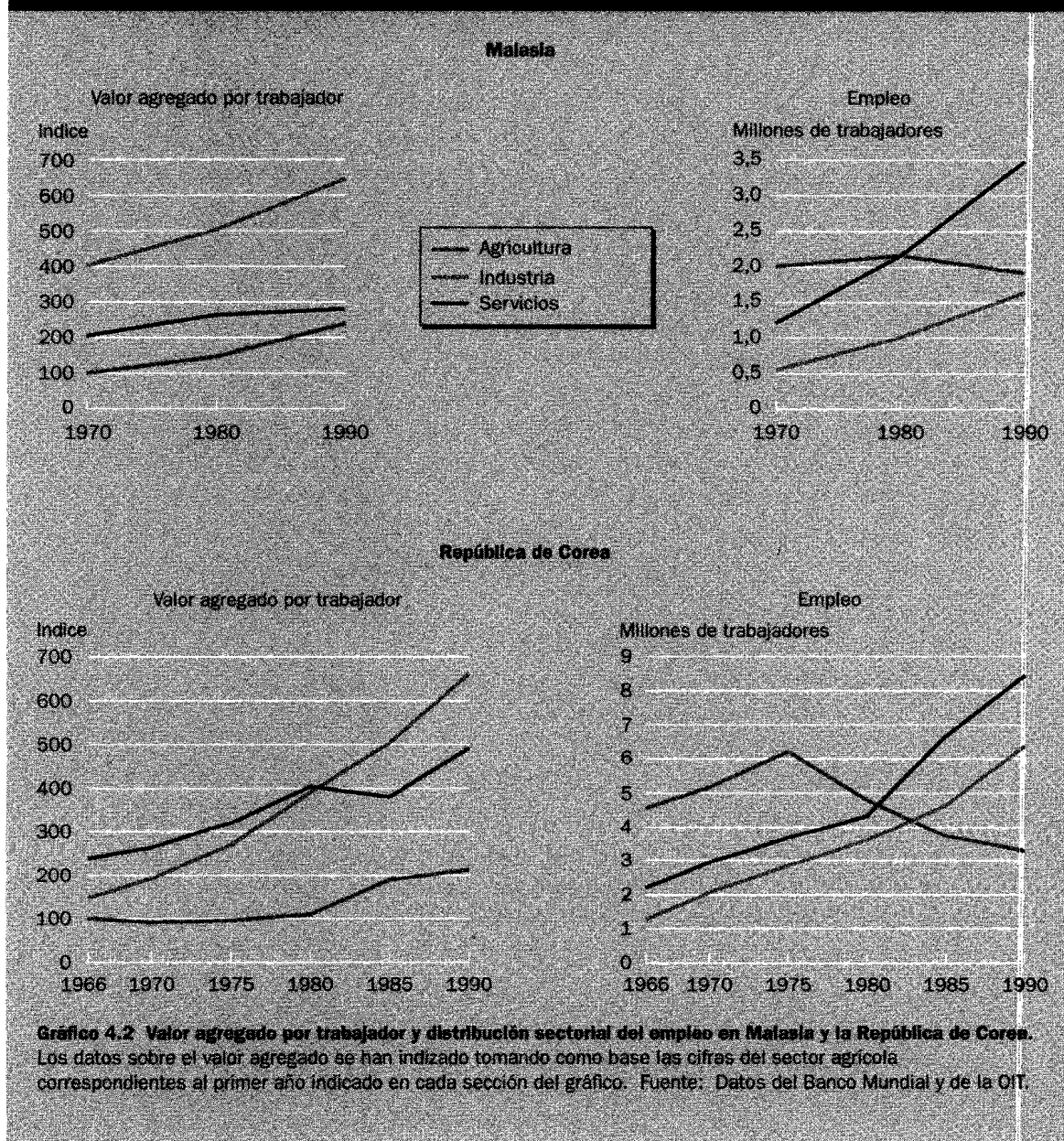
Sesgos a favor de la industria

Las políticas aplicadas por un gran número de países que hicieron hincapié en la industrialización basada en la sustitución de importaciones resultaron en última instancia perniciosas para el empleo industrial, el crecimiento de la agricultura y el desempeño general de la economía (Cuadro 4.1). En la India, por ejemplo, hubo un aumento constante de los salarios pero un lento crecimiento del empleo en el sector manufacturero. Algunos países, como la Argentina y el Perú, o Ghana y Zambia, tuvieron a la vez salarios decrecientes y una expansión lenta del empleo (o, en el caso de la Argentina, negativa). La protección de la industria no fue capaz de generar un crecimiento dinámico del empleo en ese sector. Además, introdujo distorsiones desfavorables para estos trabajadores: algunos estudios muestran que en los países de ingreso bajo y mediano las industrias de exportación por lo general usan más mano de obra que las de sustitución de importaciones, pero las primeras, en lugar de estar subvencionadas, con frecuencia pagan impuestos desproporcionadamente altos. El capital suele estar subvencionado implícitamente por el menor nivel de protección de los bienes de capital importados y por la sobrevaloración de las monedas, lo cual acentúa los efectos negativos del proceso de industrialización para la mano de obra. En cambio, las florecientes economías de Asia oriental hicieron hincapié en las exportaciones y favorecieron moderadamente a la industria. Han tenido un crecimiento del empleo asalariado mucho mayor que el demográfico y un aumento considerable de los salarios en el sector manufacturero.



La protección de la industria ha dado buenos resultados en unos pocos casos pero ha sido perjudicial para el aumento del empleo industrial. También ha sido pernicioso para la agricultura, que es el sector que más requiere un uso intensivo de mano de obra; por lo tanto, constituye un sesgo en contra de la demanda de trabajadores y de los grupos de trabajadores más pobres. En muchos casos, el impuesto real sobre la agricultura ha sido enorme. En un estudio de 18 países se comprobó que en el período 1960-84 el impuesto total (explícito e implícito) sobre la agricultura había sido del 30%, equivalente a una transferencia a otros sectores del 46% del valor agregado en la agricultura por año. Esa transferencia variaba de alrededor del 50% —en el caso de países como Ghana y Zambia, que

En Malasia y Corea, los trabajadores han encontrado cada vez más empleo en sectores donde la productividad es alta y sigue aumentando.



tenían los impuestos más altos— al 10% o el 20%, como en Malasia, por ejemplo, donde el impuesto a la agricultura era relativamente moderado. En cambio, Corea y Portugal subvencionaban la agricultura en la práctica. En la mayoría de los casos, la fuente principal del sesgo antiagrícola —en promedio, alrededor del 75%— no consistía en impuestos explícitos sino en los efectos indirectos de la protección de la industria y de las monedas sobrevaloradas. El estudio reveló que una tributación moderada del sector agrícola

estimula un crecimiento más rápido del sector y de toda la economía. Debido a su efecto en el proceso de crecimiento, los impuestos más bajos a la agricultura paradójicamente aceleran la transformación del empleo agrícola y el movimiento de trabajadores de la agricultura al sector industrial y de servicios.

La forma en que evoluciona la tecnología es también significativa. Si el adelanto tecnológico en un sector importante que utiliza mucha mano de obra es lento, ese sector

puede quedar atrás con respecto al resto del país. Puede ocurrir esto cuando no se desarrollan ni se adoptan nuevas técnicas, como sucedió en la agricultura durante las revoluciones industriales del Reino Unido y los Estados Unidos. En esos casos, los avances técnicos se concentraron en la industria y en las comunicaciones, y éste fue uno de los factores del estancamiento de los salarios de la mano de obra no calificada, incluso cuando se produjo un despegue de la economía. Pero la revolución verde ha modificado profundamente la situación en la agricultura en los últimos 30 años. Allí donde los agricultores han podido adoptar nuevas técnicas —especialmente en gran parte de Asia— el sector rural ha progresado aceleradamente, lo cual ha entrado un rápido crecimiento global del ingreso y grandes beneficios para los trabajadores rurales a través de los efectos directos sobre los ingresos y los salarios agrícolas. En un estudio hecho en una zona rural de la India se comprobó que los aumentos del rendimiento debidos al progreso tecnológico habían reducido la incidencia de la pobreza del 56% al 30% de la población entre mediados de 1970 y 1990, gracias a la mejora de los ingresos y a un aumento de los salarios del 70% en el sector de la agricultura. En muchos estudios se ha observado que esto también tiene un efecto indirecto considerable en la expansión del sector rural no agrícola, impulsada por la demanda creciente de servicios, bienes de consumo e insumos a medida que aumentan los ingresos agrícolas. Sin embargo, para que la tecnología evolucione debe existir un marco normativo apropiado. La principal razón del lento crecimiento de la productividad agrícola en Africa al sur del Sahara no es la falta de iniciativa de los agricultores sino las graves distorsiones que perjudican a la agricultura.

Políticas desfavorables para los trabajadores agrícolas

Entre 1950 y fines de los años setenta, las políticas agrícolas en las economías con orientación de mercado y también en las de planificación centralizada se inspiraron en la noción de que los campesinos probablemente no responderían a los incentivos del mercado, que las grandes explotaciones agrícolas eran más eficientes y que el futuro del sector radicaba en la modernización con un uso intensivo de capital. Esto resultó ser erróneo. Algunas economías, principalmente en Asia oriental, no sólo evitaron la tributación excesiva del sector agrícola sino que además proporcionaron un fuerte apoyo en materia de infraestructura y servicios a los pequeños agricultores. Facilitaron este proceso las reformas agrarias anteriores (en Corea y Taiwan, China), la existencia de pequeñas explotaciones agrícolas (en Indonesia y Tailandia), y la rápida transición a la producción agrícola en pequeña escala (en China después de 1978) hayan facilitado este proceso. En estas economías se registraron un crecimiento del sector rural y un aumento significativo del empleo no agrícola en las zonas rurales.

Ni los ingresos ni el empleo en el sector manufacturero han aumentado tanto en las economías protegidas.

Cuadro 4.1 Evolución de los ingresos y el empleo en el sector manufacturero en economías muy protegidas y en economías orientadas hacia la exportación (porcentaje por año, 1970-90)

País	Ingresos reales por trabajador	Empleo asalariado
<i>Economías muy protegidas</i>		
Argentina	-0.9	-2.5
Ghana	-5.5	2.2
India	2.2	2.0
Perú	3.3	2.6
Zambia	-0.9	2.0
<i>Economías orientadas hacia la exportación</i>		
Corea, República de	8.2	6.6
Malasia	2.2	0.2
Tailandia	3.0	5.1

Fuente: Banerji, Campos y Sabot, documento de antecedentes.

Sin embargo, en muchos países, gran parte de la tierra pertenece a explotaciones excesivamente grandes que hacen uso intensivo del capital y emplean muy poca mano de obra pero tienen acceso preferencial a créditos y a otros subsidios. En América Latina, las vacilantes reformas agrarias que tenían por fin o amenazaban con conceder derechos sobre la tierra a los campesinos que las cultivaban no hicieron sino empujar aún más a los terratenientes a adoptar métodos de producción que requerían menos mano de obra. Colombia es un ejemplo especialmente notable de los efectos contraproducentes de esas políticas. Tierras que podrían haberse utilizado eficientemente para el cultivo se dedican en cambio a la ganadería a causa de políticas distorsionadas que favorecen a las grandes explotaciones (Recuadro 4.1). En muchos países del antiguo bloque del CAEM, la tierra está todavía en manos de grandes explotaciones agrícolas colectivas o de sus sucesores.

La privatización y la reforma agraria, o ambas cosas, son necesarias en muchos países. Viet Nam y Albania han tomado ya medidas en ese sentido, y también se ha iniciado un programa de reforma agraria en Sudáfrica. Es mejor llevar a cabo la reforma agraria en un contexto de mercado, con la cooperación voluntaria de compradores y vendedores, y no mediante la expropiación. Para que la reforma tenga éxito, se puede prestar asistencia a los pobres mediante donaciones para la compra y explotación de tierras. El apoyo técnico y de comercialización y las inversiones en

Recuadro 4.1 Reducción de la demanda de trabajadores en la agricultura: el caso de Colombia

Colombia es un país que ha gravado la agricultura pero ha logrado con todo una tasa respetable de crecimiento agnente utilizando una gran variedad de subsidios. Pero el caso de Colombia ilustra también muy claramente cómo las distorsiones de política dentro del sector pueden reducir la demanda de trabajadores. Las tasas de pobreza siguen siendo mucho más altas en las zonas rurales que en las ciudades, aunque han disminuido en el país en conjunto.

Se calcula que la tasa de impuestos implícitos sobre la agricultura en Colombia llegó al 30% entre 1960 y 1984, pero el sector tuvo una tasa media de crecimiento del 3.5% por año entre 1950 y 1987. El modelo de crecimiento del país se basó en un uso muy intensivo del capital y la tierra. El capital aumentó en un 2.8% por año y la superficie dedicada a la agricultura y la ganadería en un 1.4%, pero el empleo sólo aumentó en un 0.6%. El crecimiento del sector agrícola mejoró a pesar de la eliminación de un número excesivo de puestos de trabajo debido a la adopción de medidas fiscales preferenciales, la subvención del crédito y la supresión casi total del régimen de aparcería. A partir de 1936, y culminando en la Ley de Aparcería de 1975, varias medidas tuvieron el efecto —intencional o no— de reducir los incentivos para que los grandes terratenientes arrendaran tierras a los aparceros. El empleo de aparceros y colonos se prohibió formalmente en 1968. Los agricultores redujeron su dependencia de la mano de obra mediante la mecanización, generalmente con créditos subvencionados, o dedicándose a la ganadería. Se produjo un descenso marcado del empleo rural —de 3.9% por año— entre 1970 y 1975.

Los campesinos pobres se convirtieron en precaristas en los años setenta se produjeron una ola de ocupaciones ilegales de explotaciones agrícolas, pero esta forma de adquisición de tierras se canceló en 1980. La única opción que les quedaba a los pobres era ocupar tierras marginales —y a menudo ecológicamente inestables— al borde de los bosques tropicales o en cerros escarpados. En muchas zonas montañosas, las laderas están perdiendo su cubierta de vegetación y de suelos, y la pérdida resultante de la capacidad de retención de la humedad tiene efectos adversos en las corrientes de agua. Aunque la falta de acceso a la tierra y a empleos agrícolas no es la única causa de la violencia rural en Colombia, no cabe duda de que agravó la situación. Las provincias más afectadas por la violencia han sido aquellas donde la disminución de la superficie ocupada por aparceros y colonos fue superior al promedio entre 1960 y 1988.

Colombia aprobó en 1994 un tipo diferente de ley de reforma agraria con miras a aumentar el papel del mercado en la transferencia de tierras a los campesinos pobres de las zonas rurales. Los solicitantes calificados recibirán una subvención del 70% para la compra de una parcela suficientemente grande como para sostener a una familia de agricultores, y se ofrecerán créditos para cubrir el 30% restante. La intención es que los agricultores subvencionados se agrupen en cooperativas para negociar la compra de tierras de los grandes propietarios. La nueva ley de también otorga a los precaristas asentados en tierras marginales y prevé medidas de bonificación de la tierra para las comunidades indígenas. La ley no modifica las restricciones del régimen de tenencia de la tierra, pero es un paso adelante por el buen camino.

infraestructura rural deberán también reorientarse en favor de los pequeños agricultores.

La reglamentación del trabajo, el dualismo laboral y el sector informal

La reasignación de recursos que permite transformar una economía y aumentar la productividad requiere un mercado de trabajo expuesto a las fuerzas económicas. Las políticas que favorecen la formación de pequeños grupos de trabajadores concentrados en actividades de alta productividad llevan al dualismo (la segmentación de la fuerza de trabajo en grupos privilegiados y no privilegiados) y tienden a escudar al sector formal de las influencias más amplias del mercado de trabajo, a costa del aumento del empleo. Esto ocurre muchas veces cuando en un mercado de productos que está resguardado de la competencia (debido a la protección del comercio o porque es de propiedad estatal) se introducen reglamentaciones laborales encaminadas —a veces con

buenas intenciones— a proteger o mantener las condiciones de trabajo existentes en el sector formal. Así se puede crear un pequeño grupo de trabajadores relativamente favorecidos que están interesados en perpetuar su situación de privilegio.

En muchos países de América Latina, Asia meridional y el Oriente Medio, las leyes laborales establecen onerosas reglamentaciones de seguridad en el empleo que hacen que las decisiones en materia de contratación sean prácticamente irreversibles. El sistema de representación de los trabajadores y de solución de conflictos está sujeto a decisiones gubernamentales a menudo imprevisibles, y ello aumenta la incertidumbre de las empresas cuando estiman el costo futuro de la mano de obra. En la India no hay todavía una ley de quiebras adecuada, con lo cual la clausura de los establecimientos queda a discreción del gobierno y se hace más complicada la economía política del ajuste en el sector industrial. De manera análoga, los débiles vínculos existen-

res entre los aportes y las prestaciones de seguridad social han convertido estos aportes en un impuesto, fomentando la evasión mediante cambios en la situación ocupacional de una persona. En un estudio del sistema de seguridad social del Brasil se comprobó que los trabajadores permanecían en el sector informal el mayor tiempo posible y pasaban al formal solamente con el fin de satisfacer los requisitos para tener derecho a una pensión.

El porcentaje de trabajadores empleados en el sector informal urbano varía del 75% en Burkina Faso y Sierra Leona, a alrededor del 25% en la Argentina. La tasa de empleo en el sector informal suele ser más alta en África al sur del Sahara y en América Latina y, dentro de cada región, el sector informal y la productividad de la mano de obra tienen una correlación negativa (Gráfico 4.3). Pero las políticas también cuentan. Los impuestos y las reglamentaciones gravosas pueden conducir a la expansión del sector informal. Un estudio comparativo de El Salvador, México y el Perú puso de manifiesto que la tasa más baja de empleo en el sector informal era la de México, donde los trabajadores del sector formal tenían menos ventajas en términos de salarios y seguridad en el empleo exigida por ley.

¿Qué deben hacer los gobiernos con respecto al empleo en el sector informal? Hay tres tipos de iniciativas que parecen sensatas. En primer lugar, es preciso eliminar las distorsiones desfavorables para los trabajadores, ya se trate del empleo en la agricultura o en establecimientos del sector formal. Esto alivia las dificultades que enfrentan los trabajadores agrícolas que abandonan las zonas rurales pero no pueden encontrar empleo en el sector formal. En segundo lugar, la carga de impuestos y reglamentaciones que pesa sobre las actividades del sector formal debe ser moderada (y soportable). En tercer lugar, el Estado tiene en algunos casos la posibilidad de intervenir directamente, sobre todo para suministrar servicios de infraestructura en las zonas urbanas y evitar el otorgamiento de créditos subvencionados a empresas favorecidas. Para las pequeñas empresas, la falta de crédito es una limitación, pero la experiencia de los países de Asia oriental muestra que esas empresas pueden desarrollarse a pesar de tasas de interés reales de alrededor del 40% siempre que tengan acceso a facilidades de crédito y a los mercados.

Como se señala en el Capítulo 3, hay en todas las economías una progresión de oportunidades que van desde el trabajo por cuenta propia dentro del hogar hasta empleo en empresas del sector formal debidamente registradas. Si las políticas laborales no tienen en cuenta la importancia de los salarios y las condiciones de trabajo como incentivos y como señales del mercado para atraer trabajadores, terminarán por aislar el mercado de trabajo formal de la influencia de las fuerzas del mercado y por desalentar la formalización de contratos de trabajo. En la tercera parte del Informe se analizan las normas y disposiciones sobre seguridad de los

El sector informal se contrae con el desarrollo.

Sector informal urbano como porcentaje de la población activa de las zonas urbanas

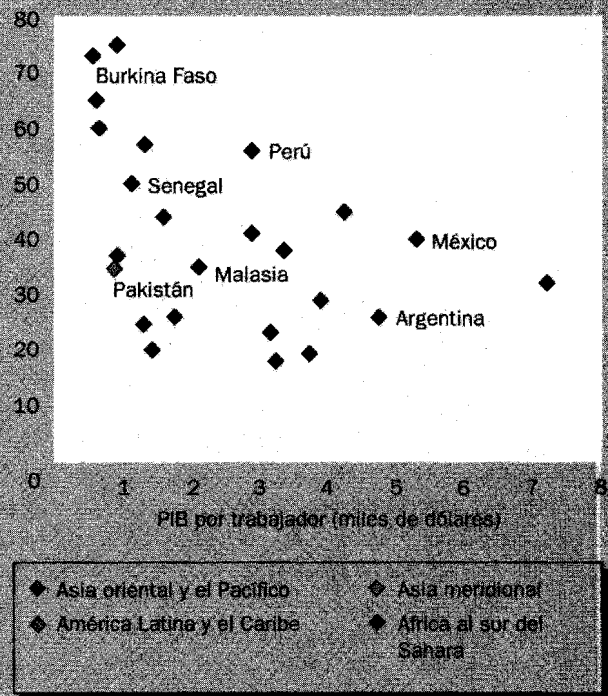


Gráfico 4.3 PIB por trabajador y tamaño del sector informal urbano. La muestra comprende 24 países en desarrollo. Los años varían según el país (período abarcado: 1970 a 1989). El PIB por trabajador está expresado en precios internacionales de 1985. Fuente: Banerji, documento de antecedentes; Summers y Heston, 1991.

ingresos que sería posible aplicar desde un punto de vista financiero, normas que los trabajadores considerarán como un beneficio accesorio del empleo y que los empleadores no verán como un impuesto.

...

El crecimiento económico y el aumento de los salarios reales conducirán a un aumento de la productividad del trabajo en los distintos sectores de la economía y harán que los trabajadores pasen a los de mayor productividad, como la industria y los servicios. Pero los gobiernos fracasarán si intentan acelerar este proceso distorsionándolo en favor de actividades de alta productividad. Paradójicamente, los sesgos que favorecen a la industria a costa de la agricultura, el capital a expensas de los trabajadores y el trabajo en el sector formal a costa del trabajo informal tienden a frenar el avance hacia una economía más productiva y más estructurada.

Capacitación para el desarrollo

EN UNA ECONOMIA MUNDIAL CADA VEZ MAS integrada y competitiva, el aumento de los conocimientos y la capacidad de los trabajadores es crucial para el éxito económico. Las inversiones en capital humano pueden mejorar los niveles de vida de los hogares porque amplían las oportunidades de empleo, incrementan la productividad, atraen inversiones de capital y refuerzan la capacidad de ingreso. El mejoramiento de la salud, la nutrición y la educación de una persona también tiene valor en sí mismo, ya que le permite tener una vida más plena. La importancia que tienen las inversiones en capital humano, y especialmente en educación, para el crecimiento económico y el bienestar de los hogares se reconoce en todo el mundo; este reconocimiento ha contribuido, en los últimos decenios, a un aumento mundial sin precedentes de la escolaridad. Sin embargo, estas inversiones no generan por sí solas un crecimiento más rápido; en un medio desfavorable, pueden conducir a la mala utilización o al desaprovechamiento de recursos.

En este capítulo se examinan las razones por las cuales el capital humano es importante, los motivos por los que muchos países no han podido obtener beneficios de esas inversiones y el papel que puede desempeñar el Estado para ayudar a los hogares a invertir en capital humano.

¿Qué es el capital humano?

Es cada vez más necesario que, para ganarse la vida, los agricultores, los trabajadores de la industria y los servicios sepan leer y escribir y hacer operaciones aritméticas y adquieran conocimientos más especializados y la capacidad para realizar tareas complejas y organizar el trabajo de otros. Las inversiones en recursos humanos necesarias para adquirir estos conocimientos —en salud y nutrición y en educación y capacitación— empiezan a una edad temprana y duran toda la vida. Esas inversiones crean el capital humano necesario para aumentar la productividad de la mano de obra y el bienestar económico de los trabajadores y de sus familias.

La reducción de la malnutrición proteínico-calórica y un mayor consumo de micronutrientes, como el hierro y el yodo, pueden aumentar la productividad de los trabajadores al mejorar su capacidad mental y física. Los estudios de familias rurales del sur de la India y de la isla de Mindanao, en Filipinas, indican que los aumentos del peso en relación

con la estatura (medida del estado nutricional a largo plazo de una persona) y de la estatura misma (medida indirecta de la nutrición infantil) están estrechamente correlacionados con el incremento de la producción de los trabajadores adultos. Una mejor nutrición en una etapa temprana de la vida tendría en estos casos un efecto cuantitativo en la productividad futura por lo menos tan importante como el de la enseñanza primaria.

La educación es indispensable para aumentar la productividad individual. La educación general permite a los niños adquirir conocimientos que más adelante en su vida podrán transferir de un empleo a otro, así como las herramientas intelectuales necesarias para seguir aprendiendo. Aumenta así su capacidad de realizar tareas de tipo corriente, de procesar y utilizar la información y de adaptarse a nuevas tecnologías y métodos de producción. Los datos sobre la utilización de semillas de alto rendimiento en China y la India constituyen un ejemplo. Tras tener en cuenta el tamaño de las explotaciones agrícolas y otros factores de producción, en los estudios se comprobó que en la provincia de Hunan (China) los agricultores mejor instruidos tenían más probabilidades de utilizar las variedades híbridas más productivas. En la India, las zonas donde eran relativamente pocos los agricultores que habían terminado el ciclo primario al comienzo de la revolución verde progresaron menos que otras que habían tenido las mismas oportunidades de adelanto tecnológico pero donde el nivel de instrucción era más alto.

La formación profesional tiene una relación análoga con la productividad. En Taiwan (China) la capacitación basada en la empresa ha conducido a un aumento considerable de la producción por trabajador, y los mayores beneficios se han obtenido en las empresas que invirtieron simultáneamente en capacitación y en tecnología. Como en el caso de la revolución verde, el capital humano tiene un rendimiento particularmente alto cuando existe la oportunidad de aprovechar nuevas ideas.

Las inversiones en capital humano suelen complementarse en gran medida unas a otras. Una nutrición y una salud adecuadas aumentan la capacidad de aprender en la niñez. Algunos análisis realizados en cuatro aldeas de Guatemala indican que cuando se suministraban a los niños alimentos suplementarios ricos en proteínas, los resultados obtenidos en los exámenes escolares administrados unos

diez años más tarde mejoraban notablemente. La mejora del nivel general de educación de un país aumenta la probabilidad de que los trabajadores reciban capacitación una vez terminados sus estudios formales. En el Perú, los trabajadores del sexo masculino tenían un 25% más de probabilidades de recibir capacitación de sus empleadores si habían cursado estudios secundarios durante algunos años; esas probabilidades aumentaban al 52% si habían completado el ciclo secundario.

El aumento del capital humano de los trabajadores mejora la capacidad de ingreso de éstos porque las economías con orientación de mercado recompensan a los trabajadores calificados que pueden producir más o a aquellos cuya producción tiene más valor en el mercado. La recompensa por la educación y los conocimientos —en relación con la obtenida con el trabajo no calificado— está aumentando en la actualidad en algunas de las economías que antes eran de planificación centralizada, donde durante mucho tiempo los salarios estuvieron determinados por normas administrativas y no por el mercado. En Eslovenia, los salarios de los trabajadores con educación y experiencia previa han ido en aumento a medida que las fuerzas del mercado, recientemente liberadas, han empezado a ampliar la estructura de salarios para tener en cuenta las diferencias en el valor de la productividad.

El capital humano es necesario, pero no suficiente

El aumento del nivel de educación por lo general trae consigo un incremento de la productividad individual. No es por tanto sorprendente que, desde 1960, la matrícula mundial en todos los niveles de enseñanza se haya quintuplicado. Actualmente, más de cinco de cada diez graduados de la escuela secundaria viven en países de ingreso bajo y mediano; hace 30 años, la proporción era solamente tres de cada diez. En 1960, alrededor de un tercio de todos los adultos de los países en desarrollo sabía leer y escribir; en 1990 el porcentaje era de más del 50%. Esta tendencia se observa en todas las regiones, aunque las diferencias en los resultados siguen siendo grandes. En el mundo entero, las mujeres reciben cada vez más instrucción, pero la distribución de la escolaridad entre hombres y mujeres sigue siendo muy desigual en la mayoría de las regiones.

¿Cuál es entonces la razón de que no haya habido crecimiento económico en muchas partes del mundo, pese al aumento de la escolaridad y de otras formas de capital humano? Las razones son dos. En primer lugar, puede ocurrir que ese capital no se utilice en la forma apropiada. El aumento de las inversiones en capital humano no puede compensar ni superar un medio hostil para el crecimiento económico. En segundo lugar, esas inversiones pueden ser desacertadas o de calidad mediocre. Muchas veces, los gastos en recursos humanos no permiten obtener la cantidad,

la calidad o el tipo de capital humano que habría sido posible si los recursos se hubieran gastado más atinadamente. Hay muchos ejemplos de esto: alimentos suplementarios que tienen un efecto insignificante en el estado nutricional; aumentos de la escolaridad que producen pocos cambios en los resultados de los exámenes normalizados, y graduados de instituciones estatales de capacitación que no encuentran un mercado para sus nuevas aptitudes.

La subutilización de la educación y los conocimientos de los trabajadores puede atribuirse en su mayor parte a la falta de demanda de trabajo, causada por estrategias de desarrollo inapropiadas. Esto es evidente en muchas regiones, entre ellas Asia sudoriental. Históricamente, la fuerza de trabajo de Viet Nam y Filipinas ha tenido tasas de alfabetización de adultos y de instrucción más altas que otros países de la región. Sin embargo, como se observa en el Gráfico 5.1, estas economías han crecido a un ritmo relativamente lento, en buena medida porque ambas adoptaron estrategias de desarrollo (planificación centralizada en Viet Nam y sustitución de las importaciones en Filipinas) que no les permitieron aprovechar plenamente sus recursos humanos. En cambio, algunas de las economías de Asia sudoriental que prosperaron tenían al principio niveles relativamente bajos de capital humano pero aplicaron estrategias encaminadas a fomentar la educación y aumentar la demanda de trabajo simultáneamente.

Filipinas y Viet Nam en realidad sacaron algún provecho de sus inversiones en recursos humanos. Muchos filipinos instruidos se trasladaron al extranjero y sus remesas se convirtieron en la principal fuente de divisas de la economía del país. Las inversiones en capital humano realizadas anteriormente en Viet Nam están mejorando el desempeño de la economía, ahora que el país ha adoptado un enfoque del desarrollo con más orientación de mercado. Pero lo que demuestran los ejemplos de Filipinas y Viet Nam es que la capacidad humana logra maximizar su potencial sólo cuando los mecanismos del mercado generan un aumento correspondiente de la demanda de trabajadores calificados.

La política de recursos humanos de los gobiernos es también parte de la razón por la cual las inversiones en esos recursos no siempre resultan rentables. Hay muchos ejemplos de esto; se mencionan aquí algunos referentes a la educación. Los gastos excesivos en sistemas burocráticos y en infraestructura escolar a expensas del personal docente y los materiales de enseñanza reducen el alcance y la calidad de la educación. Lo mismo ocurre cuando la formación de los maestros es deficiente y cuando no se exige demasiado a los estudiantes. Por último, el capital humano tiende a ser relativamente improductivo cuando los conocimientos adquiridos en la escuela no son los que se valoran en el mercado de trabajo o cuando se promueve la enseñanza superior a

Incluso en Asia sudoriental, el alto nivel inicial de instrucción no ha garantizado el crecimiento económico.

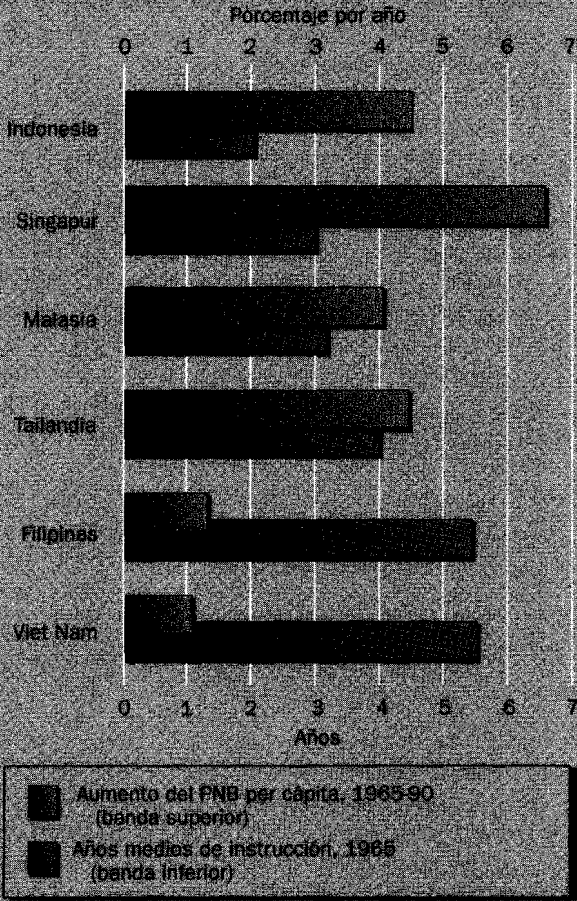


Gráfico 5.1. Nivel de instrucción y aumento del PNB per cápita en Asia sudoriental. Los datos relativos a Viet Nam son estimaciones correspondientes a 1975 (número medio de años de instrucción) y 1976-90 (aumento del PNB per cápita). Fuente: OIT, 1986; Nehru, Swanson y Dubey, 1993; Banco Mundial, 1992c.

expensas de la enseñanza primaria y secundaria. En todos estos casos, es preciso mejorar la política educacional para asegurar que estos gastos generen inversiones productivas en capital humano.

Apoyo de las inversiones en capital humano

Las familias están muy dispuestas a invertir en el fomento de la salud y la educación de sus miembros, porque el rendimiento de esa inversión —medido, entre otras cosas, en mejoras salariales durante toda la vida— es generalmente mucho mayor que su costo (Recuadro 5.1). Sin embargo,

esas inversiones en capital humano suelen no ser suficientes. En esos casos, el Estado debe complementarlas.

Muchas veces las familias suelen no estar bien informadas acerca del rendimiento de ese capital, especialmente cuando se trata de la salud y la nutrición. La educación sanitaria y nutricional patrocinada por el Estado puede alentarlas a hacer esas inversiones, que son sumamente rentables. El Estado también interviene cuando las familias que desean invertir en recursos humanos no pueden hacerlo porque los prestamistas no están dispuestos a concederles créditos sobre la base de las ganancias futuras previstas. Por último, el valor de las inversiones en capital humano puede ser mayor para la sociedad en su conjunto que para las propias familias; una sociedad con un nivel más alto de educación está en mejores condiciones de adoptar nuevas tecnologías, y la experiencia educativa compartida contribuye a forjar la identidad nacional. Para obtener estos beneficios sociales, el Estado puede modificar los incentivos ofrecidos a las familias concentrando los subsidios en los grupos pobres o, como ocurre con la enseñanza primaria, proporcionando servicios en forma gratuita.

En muchos casos, es necesario adoptar medidas especiales para contrarrestar la tendencia a que las niñas reciban menos educación que los varones. Además de los beneficios que tiene para las mujeres en el mercado de trabajo, la educación contribuye a la reducción de la fecundidad y de la mortalidad derivada de la maternidad, y la mejora de la salud, nutrición y educación de los hijos. Puede ocurrir que estos beneficios no se materialicen sin la firme intervención del Estado. La lucha contra la discriminación, la reducción de la pobreza y el fomento de la equidad son objetivos que justifican la intervención del gobierno para promover el enriquecimiento del capital humano, sobre todo de los pobres.

La capacitación como inversión

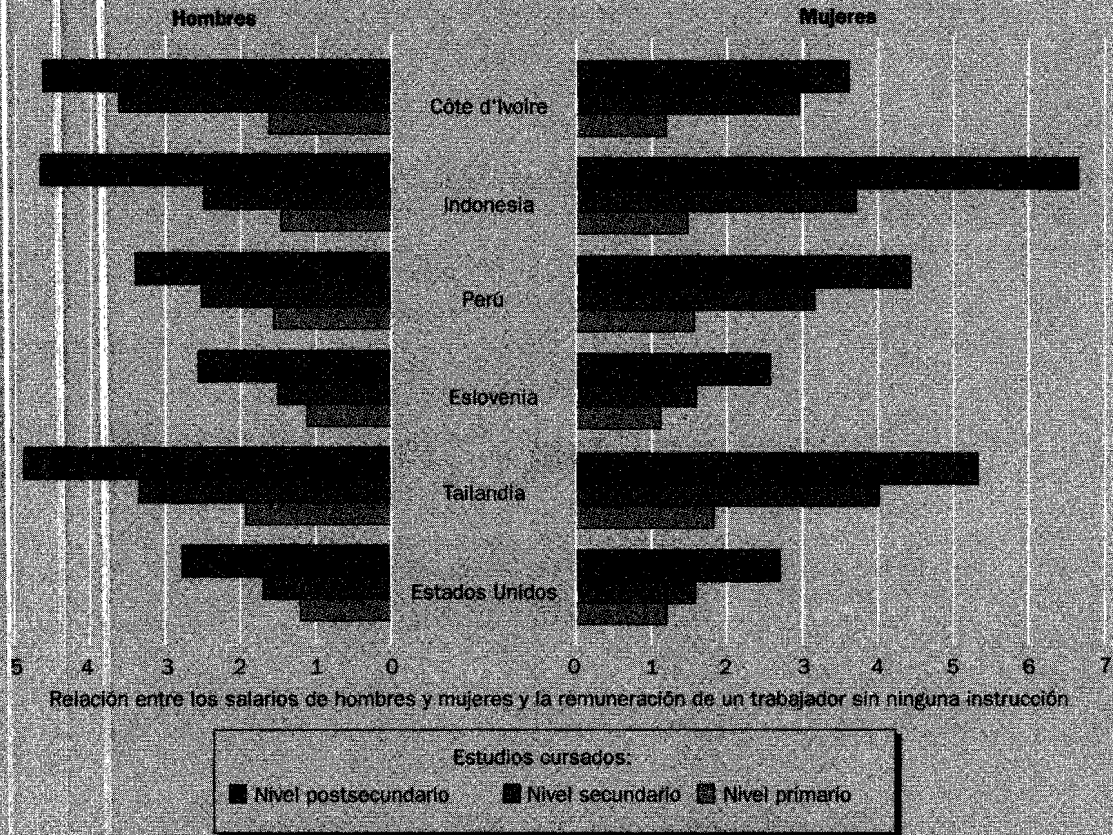
El término de la educación formal no significa que concluya el proceso de aprendizaje productivo. La mayoría de las personas continúan ampliando sus conocimientos durante toda su vida activa, mediante la capacitación en el empleo y en instituciones de formación. La capacitación es una inversión tanto para los empleadores como para los trabajadores. Estos a menudo están dispuestos a pagar para asistir a cursos, o a aceptar una remuneración más baja que la que tendrían si no recibieran capacitación en el empleo, previendo que en el futuro podrán ganar más. Las empresas tienen un incentivo para invertir en actividades de capacitación porque con frecuencia necesitan trabajadores con determinados conocimientos especializados. Ni unos ni otros están enteramente seguros de que se podrán beneficiar plenamente de su inversión: puede ocurrir que los trabajadores se marchen y transfieran los beneficios de la capacitación a otro empleador, o que pierdan su empleo y descu-

Recuadro 5.1 ¿Cuánto contribuye la educación a aumentar los salarios?

En todos los países, los trabajadores con un nivel más alto de instrucción tienden a ganar más que los demás. Los análisis estadísticos detallados de los países incluidos en el gráfico confirman que hay una correlación positiva entre los salarios y la escolaridad, tanto para los hombres como para las mujeres. Esa correlación existe en las economías que están creciendo rápidamente (Indonesia y Tailandia) y en las que tienen un ingreso per cápita decreciente (Côte d'Ivoire, el Perú y Eslovenia).

La prima salarial asociada al nivel de instrucción varía considerablemente y parece guardar relación con la escasez relativa de trabajadores instruidos: la recompensa es mayor donde hay mucha demanda (Tailandia) o poca oferta (Côte d'Ivoire), y

menor donde la mano de obra capacitada es relativamente abundante (Eslovenia y los Estados Unidos). La prima salarial depende también del nivel de educación; en los países de ingreso bajo y mediano del gráfico, la relación entre los salarios de los graduados de escuelas secundarias y primarias es mayor que la relación entre los graduados de escuelas primarias y los que no tienen ninguna instrucción en todos los casos menos uno. Las primas salariales de la educación son a veces mayores para las mujeres que para los hombres (por ejemplo, en Indonesia, el Perú y Tailandia). Esto no significa que las mujeres ganen más que los hombres sino que el rendimiento económico de su educación puede ser más alto.



Prima salarial de hombres y mujeres atribuible a la educación. Las relaciones se han derivado de estimaciones estadísticas en que se tienen en cuenta ciertas variables, como la edad. Los datos corresponden a 1986 salvo en el caso de Tailandia (1988-89), y Eslovenia y los Estados Unidos (1991). Fuente: Appleton, Collier y Horsnell, 1990; Behrman y Deolalikar, 1994; Orazem y Vodopivec, 1994; Schultz, 1993; Khandker, 1991.

bran que no pueden aplicar los conocimientos adquiridos. Tanto los empleadores como los empleados han encontrado la forma de obviar este problema de modo que ambas partes salgan beneficiadas: los empleadores ofrecen seguri-

dad en el empleo para reducir el movimiento de personal; los trabajadores aceptan a veces contratos según los cuales deben reembolsar al empleador si abandonan sus puestos antes de que éste haya recuperado su inversión, y tanto

unos como otros pueden compartir los aumentos de productividad resultantes de la capacitación.

Como la capacitación suele ser una buena inversión, se realiza en su mayor parte con poca intervención del Estado. La medida en que las empresas organizan actividades de capacitación varía, a menudo considerablemente, según el país y el sector, e incluso entre empresas dentro del mismo sector, según su tamaño y la estructura de su capital. En 1991, el 24% de los trabajadores mexicanos declararon que habían recibido algún tipo de capacitación en el empleo para mejorar sus conocimientos; en el Japón la cifra correspondiente era del 37%. Las empresas tecnológicamente avanzadas de Indonesia tienen más probabilidades de capacitar a sus trabajadores que las empresas en sectores de baja tecnología. En la industria química de Taiwán (China), las empresas orientadas hacia la exportación tienen tres veces más probabilidades de invertir en capacitación que las que producen para el mercado interno, y seis veces más que la empresa textil media. La orientación hacia las exportaciones, la rapidez del adelanto tecnológico, el nivel de instrucción de la fuerza de trabajo, los ciclos económicos y las perspectivas de crecimiento son todos factores que al parecer influyen en las decisiones de las empresas de capacitar a sus empleados.

Si la capacitación beneficia tanto a los trabajadores como a los empleadores y, en las economías de mercado, responde a las exigencias económicas de cada caso, ¿debería intervenir el Estado en esta esfera? Corresponde que lo haga si hay fallas o imperfecciones en el mercado, o para lograr objetivos que no sean la eficiencia económica. Como ocurre con la educación de carácter general, es posible que la gente no invierta lo suficiente en capacitación porque carece de información o debido a fallas de los mercados de crédito, o porque los efectos secundarios abren una brecha entre los rendimientos privados y sociales. Sin embargo, por lo menos en el caso de la capacitación en el empleo, es posible que muchos de esos problemas no tengan tanta importancia como las limitaciones que impiden a las empresas hacer esas inversiones.

Cuando el nivel de conocimientos es bajo en el mercado de trabajo, las empresas invierten demasiado poco en capacitación, pese a la posible rentabilidad de la inversión, por temor de que sus trabajadores, una vez capacitados, encuentren empleo en otra parte. No se sabe cuán grave es este problema. Cuando la rentabilidad de la capacitación ha sido alta, como ocurrió en la República de Corea, las empresas continuaron invirtiendo en capacitación pese a que, durante los años setenta e incluso bien avanzados los años ochenta, del 5% al 6% de los trabajadores del sector manufacturero cambiaba de empleo *cada mes*.

La falta de capacitación puede también ser resultado de reglamentaciones del mercado de trabajo —por ejemplo,

las que fijan un salario mínimo elevado y las relativas a la estructura jerárquica de los puestos en las empresas— que impiden que se paguen salarios más bajos a los aprendices o restringen la colocación de trabajadores una vez capacitados. En México, la legislación laboral federal, que establece normas sobre ascensos basadas estrictamente en la antigüedad, reduce los incentivos para capacitar a los trabajadores. La solución ideal sería eliminar esas políticas; de lo contrario, podrían adoptarse medidas compensatorias para subvencionar los gastos de capacitación de los empleadores.

La falta de información sobre los conocimientos especializados para los que hay demanda y la existencia de economías de escala en la capacitación son otras razones que justifican la participación del Estado. Se podría pensar que esas limitaciones se aplican sobre todo al sector informal, pero la capacitación en el empleo es común en ese sector, especialmente en forma de programas de aprendizaje tradicionales. Un estudio reciente sobre los trabajadores de pequeñas empresas manufactureras en Ghana reveló que el 44% de los trabajadores se habían formado como aprendices en sus respectivas especialidades y que en el momento del estudio el 52% de las empresas proporcionaba capacitación a aprendices. En otros países, los estudios confirman que la falta de conocimientos especializados raramente se menciona como un problema importante para las pequeñas empresas.

Es posible que la capacitación proporcionada en el sector informal sea suficiente para las actividades de tipo corriente, pero la falta de conocimientos sobre comercialización, nuevas tecnologías y técnicas comerciales en general puede limitar la expansión de las empresas de ese sector. Los servicios de capacitación para las pequeñas empresas que tienen por fin subsanar esas deficiencias han demostrado ser bastante prometedores en este sentido. Un ejemplo es el programa de Calidad Integral y Modernización (CIMO) de México, que proporciona asistencia técnica y servicios de capacitación a las microempresas y a las pequeñas empresas. Varios estudios de casos documentan la introducción de mejoras de la productividad eficientes en función del costo, así como aumentos del empleo y la rentabilidad para los participantes. Sin embargo, las posibilidades de copiar y ampliar ese programa son limitadas. En el caso de muchas intervenciones públicas en favor de las microempresas, los costos son elevados a causa de los gastos administrativos de los programas y del alto porcentaje de pequeñas empresas que fracasan.

En muchos países, los gobiernos recurren a la capacitación para hacer frente a problemas tales como el bajo nivel de instrucción de la fuerza de trabajo, las tasas elevadas de desempleo de los jóvenes, el desplazamiento de los trabajadores durante períodos de transición que afectan a toda la economía y el desempleo estructural y la pobreza de los tra-

bajadores desfavorecidos. Pero la decisión de si se justifica o no utilizar fondos públicos para la capacitación depende de las causas subyacentes de los problemas y del costo de oportunidad de los recursos fiscales.

Los bajos niveles de formación de la fuerza de trabajo parecen ser resultado no tanto de fallas del mercado de capacitación como de un nivel generalmente bajo de demanda de trabajadores. Es posible que lo mismo ocurra con el desempleo de los jóvenes. Pero, en el caso de los trabajadores desplazados, los argumentos a favor de la participación del Estado en la capacitación son más convincentes. Cuando se producen transformaciones importantes o grandes conmociones en la economía, el apoyo estatal para el readiestramiento de estos trabajadores puede ser necesario, dada la falta de mercados, los riesgos excesivos y la necesidad de asegurar la estabilidad social y el apoyo del público al programa global de reforma; lamentablemente, los beneficios económicos directos suelen ser limitados (véase el Capítulo 17).

La capacitación a nivel de las empresas es generalmente la forma más eficaz en función del costo de ampliar los conocimientos de los trabajadores. En cambio, en la mayoría de los países, la prestación de este servicio en centros de capacitación patrocinados por el Estado, especialmente en la esfera de la formación profesional, ha resultado costosa y muchas veces ha dado a los participantes muy pocos conocimientos aprovechables. Es preciso encontrar formas de reorientar las instituciones estatales de formación para que respondan mejor a las exigencias de los consumidores y del mercado. En muchos casos, lo mejor es que el Estado, en lugar de financiar la prestación de servicios de capacitación, se concentre en la demanda, permitiendo que los trabajadores a los que se quiere ayudar puedan obtener, en un medio competitivo, la capacitación que desean de un proveedor de su elección.

Este cambio se ha producido ya en algunos países de América Latina. Las instituciones de capacitación solían recibir fondos garantizados —mediante impuestos sobre los sueldos— para financiar la capacitación previa al empleo, pese a que muchas veces no podían colocar a los que la recibían. Pero con los incentivos apropiados, muchas de esas instituciones han evolucionado y en la actualidad ofrecen directamente a empresas privadas y a particulares servicios que se consideran muy útiles. El uso en Chile de cupones

de capacitación para los trabajadores y de créditos fiscales para los empleadores es un tipo de reforma que ha tenido éxito. Los cupones se distribuyen a grupos seleccionados, como los jóvenes y los trabajadores desocupados, generalmente mujeres. Al mismo tiempo, un organismo estatal ofrece en subasta pública el derecho a organizar cursos de capacitación a instituciones públicas y privadas; la recuperación de los costos depende de la colocación de un número mínimo de participantes cuando terminan su adiestramiento. De esta forma se asigna la tarea de preparar buenos programas a las entidades apropiadas, es decir, a las propias instituciones de capacitación.

En las economías en transición de Europa oriental y Asia también están surgiendo instituciones privadas, por ejemplo, para la enseñanza de idiomas, la educación y la informática. Antes de la transición, todas las instituciones de capacitación eran públicas y pocas se ocupaban de impartir los nuevos conocimientos que se necesitan en una economía moderna de mercado. El Estado puede apoyar las iniciativas del sector privado en esta esfera eliminando las prohibiciones que las obstaculizan. El control de los precios de los derechos de inscripción, la reglamentación excesiva de los planes de estudio y la competencia con instituciones públicas subvencionadas son todos factores que limitan la participación del sector privado.

• • •

Los hogares y las empresas necesitan un medio que los induzca a adoptar decisiones atinadas con respecto a las inversiones en capacitación. ¿Qué deben hacer los gobiernos a este respecto? Cuando la rentabilidad del capital humano a nivel privado es alta pero no se hacen inversiones, los gobiernos deben tratar primero de entender las razones antes de decidirse a intervenir, especialmente en la determinación de precios. En lo que respecta a la enseñanza primaria, en general se justifica que sea gratuita porque beneficia a toda la sociedad y permite llegar a los pobres. No es éste el caso de la mayor parte de los demás programas de mejoramiento de los recursos humanos. Sobre todo en la esfera de la capacitación, los gobiernos deberían concentrarse más en la financiación y menos en la producción, y evitar favorecer a unos pocos privilegiados. Deberían dar la máxima prioridad a las inversiones en los niños, porque su salud, su nutrición y su educación básica son la base del futuro de cada nación.

Los mercados, la mano de obra y la desigualdad

EL CRECIMIENTO ECONOMICO EN GENERAL beneficia a la mayor parte de la población de un país, ya que, al mejorar la eficiencia de la economía, se crean más empleos y aumentan los ingresos. Sin embargo, aunque la mayoría de los hogares progresan, suele persistir la desigualdad entre hombres y mujeres, entre grupos étnicos, o incluso entre hogares. Hay algunos grupos a los que el crecimiento no beneficia en absoluto. Los discapacitados, los económicamente desaventajados y los que viven en regiones pobres y atrasadas son los que corren más peligro de quedar relegados. Es posible que esos grupos no puedan aprovechar las nuevas oportunidades generadas por el cambio económico porque no tienen las mismas posibilidades de progreso que los demás ni igual acceso a la educación y la capacitación, y suelen tropezar con otros obstáculos, como la discriminación basada en el origen étnico o el sexo.

El crecimiento no entraña necesariamente una mayor desigualdad; en general, a largo plazo la ha reducido. Así ha ocurrido, por ejemplo, en Colombia, Indonesia y Malasia. Casi siempre aminora la pobreza a pesar de que a veces la desigualdad aumenta, como sucedió en el Brasil entre 1960 y 1980. Pero es necesario que las sociedades se preocupen por la distribución de los ingresos, aunque sólo sea porque una mayor igualdad asegura que los beneficios del crecimiento se distribuyan en forma más pareja y que los pobres no queden excluidos.

En este capítulo se examina la distribución de los ingresos que se obtienen del trabajo, ya sea del empleo asalariado o del empleo por cuenta propia en la agricultura o el comercio. Se analizan las dimensiones y las razones de la persistencia de la desigualdad entre individuos y entre regiones, entre hombres y mujeres y entre grupos étnicos, y, por último, se considera qué pueden hacer los gobiernos para distribuir mejor las oportunidades y ayudar a los que quedan relegados.

¿A qué se debe la desigualdad en la renta del trabajo?

Los salarios pagados a los trabajadores en diferentes sectores y ocupaciones varían mucho en todos los países. Incluso en Polonia en la época socialista, los salarios medios en 1993 en las ocupaciones mejor remuneradas —ingenieros y trabajadores de las industrias extractivas— eran superiores en

casi un 80% a los de los empleados en las ocupaciones peor pagadas (los servicios personales). Los trabajadores calificados del sector de servicios financieros podían ganar el triple de lo que ganaban los no calificados en el comercio minorista. Las diferencias individuales de remuneración reflejan en gran medida aptitudes y nivel de conocimientos distintos, así como diferencias en las condiciones de trabajo y los requisitos del empleo. La remuneración por los trabajos difíciles o realizados en condiciones peligrosas o insalubres suele ser más alta que por los trabajos que requieren conocimientos equivalentes pero que son más fáciles y se realizan en condiciones menos riesgosas.

Sin embargo, incluso cuando se tienen en cuenta todos estos factores, sigue habiendo diferencias en los salarios. Es posible que ello se deba a aptitudes individuales no observables, a la discriminación o a otras fallas del mercado. En algunos estudios detallados de las diferencias salariales se ha comprobado que, incluso en los mercados laborales altamente integrados de los Estados Unidos, las características individuales y los factores relacionados con la industria, la ocupación y las empresas explicaban solamente entre el 50% y el 70% de las variaciones observadas. Las comparaciones de la dispersión de los salarios en distintos países indica que la desigualdad tiende a disminuir a medida que prospera la economía, pero puede variar mucho entre países con niveles de ingreso análogos.

Una distribución de los ingresos laborales basada en el mercado puede ser más o menos igualitaria o puede dejar a muchos trabajadores en la pobreza. Hay dos factores especialmente importantes que determinan el grado de desigualdad. El más poderoso es la distribución inicial del capital físico y humano, especialmente la educación (Cuadro 6.1). Los miembros más pobres de la sociedad son generalmente los que tienen menos acceso a la tierra, a facilidades de crédito y a servicios sociales, y menor cantidad de aquellos conocimientos que permiten a los trabajadores pobres trasladarse a sectores mejor remunerados y de alta productividad. El segundo determinante es la rentabilidad de características similares según el sector y la ocupación. Estas diferencias existen no sólo en el empleo en el sector formal moderno sino también en la rentabilidad del trabajo en el sector asalariado y en el empleo por cuenta propia, y en los resultados obtenidos con este último.

Los pobres por lo general son los que tienen menos acceso a la educación.**Cuadro 6.1 Promedio de años de instrucción por quintil de ingreso per capita en algunos países en desarrollo**

País	Quintil más bajo	Segundo quintil	Tercer quintil	Cuarto quintil	Quintil más alto	Todos
Brasil	2.1	3.1	4.3	5.7	8.7	5.2
Costa Rica	4.8	5.6	6.2	7.1	9.4	6.8
Guatemala	1.0	1.6	2.3	3.6	7.0	3.2
Viet Nam ^a	6.1	6.7	6.1	6.6	8.0	6.4

Nota: Los datos se refieren a todas las personas de 15 o más años de edad.

a. Los datos están agrupados por quintil de gastos.

Fuente: Evaluación de la pobreza en Viet Nam; Psacharopoulos y colaboradores, 1993.

Desigualdades en la distribución del capital físico y humano

La desigualdad en los ingresos de los trabajadores está estrechamente asociada con la desigualdad en la educación y el nivel de conocimientos. El nivel de instrucción es el factor más importante para predecir los ingresos laborales. Combinado con otras variables del capital humano, como la experiencia y la ocupación, explica entre un tercio y la mitad de la variación de los ingresos observada entre distintas personas dentro de un mismo país. No es sorprendente, pues, que las políticas que fomentan la educación de las clases pobres tengan una extraordinaria influencia en la desigualdad de los ingresos. La desigualdad en la educación sigue siendo mucho mayor en el Brasil que en la República de Corea y explica más de la cuarta parte de la enorme disparidad de ingresos que se observa en ese país. En Colombia, la expansión de la educación redujo en un 20% la diferencia salarial entre el quintil más alto y el más bajo, pese a la demanda creciente de trabajadores calificados. Tanto en Malasia como en Costa Rica, la desigualdad en la remuneración disminuyó marcadamente gracias al aumento de las oportunidades de educación. Como muestra el Gráfico 6.1, la expansión de la educación en general contribuye a reducir la dispersión de los salarios. Pero hay algunas excepciones: en países como Chile y México, los efectos positivos del aumento de la educación se han visto anulados por grandes cambios en la demanda que han perjudicado a los trabajadores no calificados.

La desigualdad entre los ingresos de los trabajadores urbanos y los rurales está muy generalizada. En gran parte esto se debe a políticas que durante decenas de años favorecieron a las ciudades en desmedro del campo. Aunque muchos países las han abandonado parcial o totalmente, otros, sobre todo en Africa, siguen aplicándolas. Las políticas que han desfavorecido a las zonas rurales han sido, entre otras, la sobrevaloración de las monedas y la protección de

la industria, así como la aplicación de gravámenes sobre los productos de exportación, todo lo cual ha perjudicado a la agricultura. A esto se han sumado el trato preferencial dado a las ciudades en la asignación de la infraestructura física y social y las políticas agrarias que han dificultado la adquisición de tierras por los pobres; así se han reducido marcadamente las oportunidades de empleo por cuenta propia en las zonas rurales. Cuando se han tomado medidas para contrarrestar estas consecuencias negativas, quienes se han beneficiado han sido sobre todo los agricultores más ricos y con propiedades más grandes; los trabajadores pobres de las zonas rurales y los pequeños agricultores han sufrido los peores efectos de la discriminación. Como se señala en el Capítulo 4, estas distorsiones causaron un desplazamiento prematuro de trabajadores hacia las ciudades —antes de que éstas estuvieran en condiciones de ofrecerles empleo remunerado— y la depresión de los salarios en el sector informal urbano.

Es notable cómo la desigualdad puede persistir de una generación a otra; las ventajas que entrañan los activos físicos, la educación y las posiciones de poder se transmiten de padres a hijos, y las normas culturales que perpetúan la desigualdad quedan tenazmente arraigadas en los sistemas económicos. Para romper estos ciclos de pobreza y reducir la desigualdad de los ingresos es esencial modificar la distribución del capital físico y humano, pero esto no es fácil de lograr. Rara vez ha habido redistribuciones masivas de tierras (o de capital), excepto en épocas de profundas transformaciones políticas. En los países de Asia oriental donde las reformas pusieron las tierras en manos de los pequeños agricultores, el crecimiento rural se aceleró y aumentaron el empleo y la estabilidad política. En los casos en que la tierra se colectivizó o en que los pequeños agricultores no obtuvieron derechos seguros sobre ella, como ocurrió en México, las reformas sólo condujeron al estancamiento y el malestar social. No obstante, en los casos en que sigue

La diferencia de remuneración entre los trabajadores con distintos niveles de educación ha disminuido, salvo en casos como el de Chile, en que la demanda de mano de obra no calificada se ha reducido marcadamente.

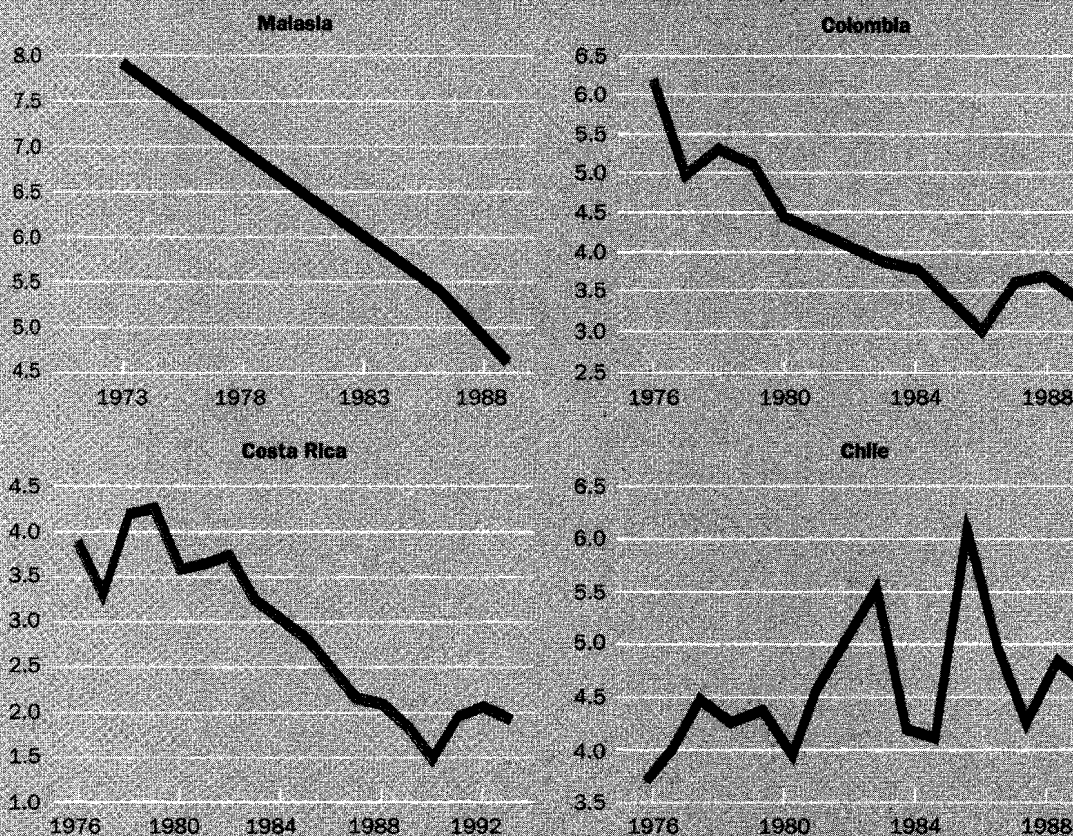


Gráfico 6.1. Diferencias de remuneración entre los graduados universitarios y los trabajadores que han terminado el ciclo primario. Relación entre el sueldo medio de un graduado universitario y el de un trabajador con instrucción primaria. Fuente: Fields, 1994; Gindling y Robbins, 1994; Robbins, 1994; Robbins, documentos de antecedentes.

habiendo grandes explotaciones agrícolas donde se desaprovechan considerables extensiones de tierras será necesario introducir nuevas reformas agrarias.

Una forma más fácil de reducir la pobreza y aumentar la igualdad de los ingresos es modificar la distribución del capital humano. A diferencia de lo que ocurre con el capital físico o la tierra, esto puede lograrse aumentando el capital existente en lugar de redistribuirlo. La inversión en el capital humano de los pobres a través de los servicios de atención primaria de la salud y la educación ha sido un aspecto importante de las estrategias de alivio de la pobreza que han tenido éxito en países como Indonesia y Colombia.

Desigualdades en la rentabilidad de los activos

El aumento del rendimiento de los pocos activos que poseen los trabajadores pobres ha tenido también una gran

influencia en la distribución de los ingresos. Dado que su principal activo es su trabajo, lo más importante es eliminar las distorsiones que tienden a disminuir su rentabilidad.

El paso a un mercado de trabajo menos distorsionado y más formalizado puede servir de mecanismo de igualdad. No habiendo otras fallas (como la discriminación), el mercado de trabajo asalariado asegura una remuneración similar a los trabajadores igualmente productivos que ocupan puestos comparables. Por esta razón, los resultados en el mercado de trabajo asalariado dependen menos de la dotación inicial de activos personales de los trabajadores que en el empleo por cuenta propia.

Sin embargo, en los mercados de trabajo formales suele haber distorsiones que perjudican a los pobres. En muchos países, el desarrollo urbano ha fomentado la formación de grupos de trabajadores protegidos en el sector formal. Los

excluidos —la mayoría de los trabajadores pobres de las zonas rurales y del sector informal urbano— no tienen acceso a los empleos mejor remunerados y más seguros ni a las condiciones de trabajo de que disfrutaban los trabajadores más favorecidos.

Dimensiones de la desigualdad

Incluso cuando no hay distorsiones, la rentabilidad del trabajo puede no ser equitativa a causa de la discriminación, por ejemplo, la practicada contra las mujeres o los grupos étnicos. La rentabilidad del trabajo puede también estar influida por diferencias regionales que hacen que los hogares sean víctimas de los accidentes de la geografía. Tres tipos de desigualdad han resultado ser especialmente difíciles de superar sólo mediante las fuerzas del mercado: la desigualdad entre hombres y mujeres, la desigualdad entre grupos étnicos y categorías sociales y la desigualdad entre regiones.

Desigualdad entre hombres y mujeres

En casi todas las sociedades, las mujeres tienen menos poder que los hombres, ganan menos por su trabajo y tienen menos control sobre los recursos familiares, y en muchos países reciben menos educación. Tienen menos acceso a los empleos mejor remunerados del sector formal y están desproporcionadamente representadas entre los trabajadores familiares no remunerados y entre los del sector informal. Cuando se les permite entrar a los mismos mercados que los hombres, a menudo son objeto de un trato discriminatorio.

Aunque las mujeres trabajan en promedio menos horas que los hombres en actividades remuneradas, esta diferencia queda compensada con creces por el mayor número de horas que dedican a las actividades domésticas. En casi todos los países, las mujeres están encargadas de una parte desproporcionada de las tareas del hogar. En Bangladesh los hombres y las mujeres trabajan aproximadamente el mismo número de horas por semana. Pero en tanto que los hombres dedican el 90% de sus horas de trabajo a actividades que generan ingresos, las mujeres dedican el 80% de su tiempo a tareas domésticas. Esta división del trabajo continúa incluso cuando las mujeres trabajan fuera del hogar. Las mujeres argentinas trabajan en promedio 73 horas por semana en el hogar si no están empleadas y 56 horas si lo están —mucho más que los hombres. Estas diferencias entre hombres y mujeres en la asignación del trabajo afecta a la distribución del poder en la familia. Cuando las mujeres ganan poco en la economía monetaria, tienen menos voz y voto en la utilización del ingreso familiar y en las decisiones de importancia estratégica, como las relativas a la educación de los hijos. Los datos muestran que esta distribución del poder es perjudicial para los niños, y sobre todo para las niñas.

La división del trabajo entre hombres y mujeres es en parte resultado del papel dominante de la mujer en la crianza de los hijos. Especialmente cuando la vida es relativamente corta y la fecundidad alta, las mujeres tienden a

estar atadas a actividades domésticas durante una parte importante de su vida activa. A veces, la prima asignada a la fuerza física, como ocurre en la mayoría de los trabajos no calificados, puede reforzar la justificación económica de la división del trabajo tradicional basada en el sexo. Pero esa división resulta cada vez menos eficiente a medida que, a consecuencia del desarrollo y el cambio tecnológico, las mujeres viven más años y tienen menos hijos y se asigna más valor a la capacitación y los conocimientos.

Las diferencias en la rentabilidad del trabajo de hombres y mujeres se deben a dos factores. En primer lugar, las mujeres tienen menos calificaciones comercializables a causa de distorsiones existentes en la educación y la formación profesional. El prejuicio contra la mujer en la educación es muy grave en Asia y el Oriente Medio y considerable en África, pero insignificante en América Latina y en los países del antiguo bloque soviético. En segundo lugar, las mujeres tienen oportunidades de empleo mucho más limitadas que los hombres, de modo que aunque tengan las mismas calificaciones, los resultados que obtienen en el mercado de trabajo son peores. En muchos países sigue habiendo grandes diferencias de remuneración entre hombres y mujeres incluso después de tener en cuenta las diferencias en educación y experiencia (Recuadro 6.1). En la India, los salarios reales de las mujeres equivalen al 51% de los de los hombres, y sólo se pueden atribuir 34 puntos porcentuales a diferencias en las características de los trabajadores. En Kenia, los salarios de las mujeres son un 18% más bajos que los de los hombres, después de tener en cuenta la capacitación y la experiencia. En América Latina, los salarios medios de las mujeres equivalen al 71% de los de los hombres, y solamente 20 puntos porcentuales pueden atribuirse a diferencias en el capital humano. Incluso en la antigua Unión Soviética, las mujeres ganaban en promedio un 30% menos que los hombres. Menos de la décima parte de esta disparidad se debía a esas diferencias.

En lo que respecta a la condición de la mujer, el crecimiento económico ha demostrado ser un lento instrumento de cambio. En los países industriales, la desigualdad entre hombres y mujeres se mantuvo estable durante casi dos siglos, antes de disminuir marcadamente en los últimos 30 años. El paso de la agricultura a la industria y los servicios no siempre ha tenido mucha influencia en las distorsiones ocupacionales que perjudican a las mujeres. La segregación ocupacional en Rusia, por ejemplo, sigue siendo grave, y explica gran parte de las diferencias salariales observadas entre hombres y mujeres. Pero hay esperanzas de que en los países en desarrollo la situación cambie más rápido. Los datos obtenidos recientemente sobre seis países en desarrollo de Asia oriental, América Latina y África al sur del Sahara indican que el crecimiento ha contribuido a aumentar la remuneración de las mujeres y a reducir las diferencias salariales en todos los países menos en uno. Sin embargo, la segregación en el empleo ha permanecido casi igual.

Recuadro 6.1 ¿Son los salarios más bajos de las mujeres indicio de discriminación?

No toda la diferencia observada entre los salarios de hombres y mujeres indica necesariamente discriminación en el mercado de trabajo. El salario más bajo de las mujeres en una economía dada puede ser reflejo de su menor productividad en el empleo. En los países en desarrollo, las mujeres suelen tener menos instrucción y menos experiencia de trabajo que los hombres, y en las estimaciones de la discriminación salarial es preciso tener en cuenta esos factores. Un método consiste en estimar el valor de ciertos atributos y características, como el nivel de instrucción, la experiencia y la ocupación, en forma separada para hombres y mujeres, y dividir luego la diferencia observada en los salarios en dos partes. La primera es la diferencia de remuneración debida al hecho de que las mujeres tienen realmente atributos y características "peores" que los hombres, en tanto que la segunda indica lo que ganarían las mujeres si tuvieran los mismos atributos que los hombres en la economía. Esta segunda estimación revela la presencia de discriminación si los ingresos de las mujeres siguen siendo inferiores a los de los hombres.

Los ejemplos más notables del uso de esta metodología provienen de países como el Ecuador, Jamaica y Filipinas. Las mujeres de estos países tienen en promedio más educación y experiencia que los hombres, pero su remuneración es un 20% o un 30% más baja. En esos países, las mujeres tendrían de hecho salarios más altos que los hombres si sus contribuciones se valoraran de la misma manera en el mercado de trabajo.

Los análisis de descomposición plantean algunos problemas: por ejemplo, el uso de los "años transcurridos desde la terminación de los estudios" tal vez no sirva para describir adecuadamente las características de la experiencia de las mujeres, o el uso de categorías ocupacionales amplias puede oscurecer la tendencia de las mujeres a ocupar puestos de categoría inferior a los de los hombres dentro de la misma ocupación. De todos modos, los resultados obtenidos en una gran variedad de países en desarrollo indican sin lugar a dudas que los mercados de trabajo discriminan efectivamente contra las mujeres.

Esta situación es resultado de varios factores. El mayor poder que tienen los hombres en la mayoría de las sociedades influye en la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo; esto ocurre, por ejemplo, cuando los hombres prefieren que sus esposas no trabajen fuera del hogar. La discriminación en el lugar de trabajo, debida en parte a normas culturales, está muy generalizada. Hay además muchos factores institucionales y jurídicos que tienden a reducir la demanda de trabajadoras, especialmente en el sector formal, entre ellos la discriminación paternalista, que puede impedir que las mujeres trabajen de noche o en ocupaciones "peligrosas".

Como el mercado de trabajo ofrece menos oportunidades a las mujeres, no son muchos los incentivos para educar a las niñas; esto crea un círculo vicioso, dado que las mujeres con un nivel más bajo de instrucción tienen muchas menos probabilidades de educar a sus hijas. Romper ese círculo puede ser difícil. Es esencial aumentar la presión y los incentivos para educar a las niñas; el fomento de los servicios de guarderías diurnas y de reformas jurídicas también pueden ser una ayuda. Son asimismo importantes las medidas encaminadas a reducir la discriminación en el lugar de trabajo y a evitar que aumente el costo para los empleadores de la contratación de mujeres a raíz de los esfuerzos paternalistas por protegerlas (véase el Capítulo 11).

Desigualdades entre grupos étnicos y categorías sociales

Las poblaciones autóctonas de América Latina, los afroamericanos y los indígenas de los Estados Unidos, los gitanos en

Europa central y oriental, las castas "designadas" (los intocables) en la India y la población negra de Sudáfrica tienen en común una condición relativamente baja en el mercado de trabajo, en razón de su origen étnico o del grupo social al que pertenecen. Estas desigualdades se observan entre hogares, no dentro de ellos, pero también en este caso se trata de personas cuyo futuro está determinado por las circunstancias de su nacimiento.

Algunos grupos, como los indios de los Andes y la población negra de Sudáfrica, típicamente ganan menos que otros trabajadores en las mismas economías. En Bolivia, los trabajadores indígenas del sexo masculino ganan en promedio el 60% de lo que ganan los demás. En el Paraguay, los salarios de los que hablan guaraní equivalen al 64% de los que hablan español. Y en el Brasil, la población negra gana solamente el 50% de lo que ganan los blancos. Pero, como en el caso de los hombres y las mujeres, no toda la diferencia salarial es resultado de la discriminación. Alrededor del 70% de la diferencia de remuneración entre los trabajadores indígenas y no indígenas de Bolivia, por ejemplo, puede atribuirse a diferencias de nivel de educación y experiencia. El 30% restante refleja factores para los que no hay explicación, como diferencias de aptitud o calidad de la educación y discriminación en el mercado de trabajo.

En la India, una de cada siete personas —o alrededor del 2% de la población mundial— es miembro de una casta "designada". Estos miembros de las castas más bajas pertenecen a familias cuyas ocupaciones tradicionales —recolección de desechos, curtido de pieles, trabajo agrícola—

hacen que la educación o la adquisición de conocimientos tenga poca rentabilidad. La tradición también determinaba antiguamente que esas familias no podían cambiar de ocupación: el hijo de un barrendero callejero sólo podía tener la misma profesión que su padre. Esta inflexibilidad extrema del mercado de trabajo no creaba muchos incentivos para que los miembros de las castas más bajas se educaran. Si bien la costumbre de heredar la ocupación del padre se ha ido perdiendo en los últimos años, en 1988–89 una tercera parte de los trabajadores del estado de Bihar pertenecía a castas “designadas”.

En Sudáfrica, el colonialismo blanco y luego el *apartheid* crearon deliberadamente diferencias entre blancos y negros en cuanto a la propiedad de bienes y el poder. La democracia otorgó finalmente el poder político a la mayoría negra, pero el gobierno enfrenta ahora el difícil problema de contrarrestar los resultados de muchas décadas de discriminación, sobre todo en materia de educación y capacitación. Para el grupo que asistió a la escuela en los años setenta y ochenta, la situación es especialmente grave. Las escuelas para la población negra ya eran de mediocre calidad, pero además muchos estudiantes se opusieron al *apartheid* mediante boicoteos escolares. La mayoría de ellos empiezan la nueva era con una firme conciencia política, pero con escasa capacidad de aprovechar las nuevas oportunidades económicas.

Los miembros de los grupos con poco poder económico, social y político son vulnerables a círculos viciosos de bajo nivel de educación y escaso rendimiento en el mercado de trabajo, que se refuerzan mutuamente y que crean a su vez pocos incentivos para mejorar el capital humano. Estos círculos viciosos hacen que sea cada vez más difícil superar la pobreza y la alienación relativas —y a veces absolutas— en medio de la prosperidad creciente que beneficia a otros grupos en la economía. Las cuestiones intergeneracionales también son importantes en este caso, especialmente cuando algunos grupos quedan atrapados en ciclos complejos de dependencia e inferioridad.

En Malasia, un grupo que ha utilizado deliberadamente la política estatal para incorporarse a la vida económica es el de los *bumiputeras*, o personas de origen malasio. Durante la mayor parte de este siglo, la mayoría de los *bumiputeras* —que significa literalmente “hijos de la tierra”— estuvieron dedicados a la agricultura tradicional en pequeña escala y al cultivo de arroz. En la época de la independencia, aunque eran la mayoría étnica y controlaban el sector público, su papel económico era limitado, ya que la industria y las finanzas estaban principalmente en manos de la clase media de origen chino. Para reforzar su participación en la economía, el Gobierno de Malasia aplicó varias políticas concertadas, entre ellas la de focalizar y subvencionar la educación y darles un trato preferencial en el sector público en expansión. De este modo logró aumentar el nivel de educación y

los ingresos medios de los *bumiputeras*. Así fue como disminuyó significativamente la desigualdad en los ingresos entre éstos y el resto de la población, principalmente chinos e indios; entre 1970 y 1984, los ingresos medios de los *bumiputeras* aumentaron un 40% más que los de otros grupos. Sin embargo, estas políticas no han contribuido mucho a reducir la desigualdad global porque las diferencias de ingreso *dentro* de cada grupo étnico han aumentado.

Desigualdad entre regiones

La desigualdad tiene a menudo una dimensión regional. Casi todos los países indican que hay disparidades regionales en la dotación de recursos, los ingresos y las tasas de crecimiento, y se sabe que persisten a lo largo del tiempo. Las desventajas relativas de algunas regiones son tan extremas que limitan las oportunidades de los que nacen en ellas. Por ejemplo, un niño nacido en el estado mexicano de Chiapas tiene perspectivas mucho peores que uno nacido en el Distrito Federal; sus probabilidades de morir antes de los cinco años son dos veces mayores; las de terminar el ciclo primario, menos de la mitad, las de vivir en una casa sin agua corriente, diez veces mayores. Si no emigra, ganará entre un 20% y un 35% menos que un trabajador con calificaciones comparables que vive en el Distrito Federal y entre un 40% y un 45% menos que uno que vive en el norte de México.

Las condiciones iniciales son un determinante crucial de las diferencias regionales. En algunas partes la escasez de recursos, la indiferencia de las autoridades, la falta de inversiones y la concentración de personas de escasa instrucción que tal vez son étnicamente diferentes del resto de la población se combinan para explicar la falta de progreso. Gansu, donde el ingreso per cápita es un 40% más bajo que el promedio nacional, es una de las regiones más pobres de China. La geografía, los suelos muy susceptibles a la erosión, la escasez e irregularidad de las lluvias y las limitadas oportunidades de empleo no agrícola son la causa de los altos niveles de pobreza existentes en la región. La provincia argentina del Chaco tiene un PIB per cápita equivalente a sólo el 38% del promedio nacional. El bajo nivel de educación y la falta de infraestructura, especialmente de carreteras, explican gran parte de esa diferencia.

La pobreza regional relativa y absoluta puede persistir durante períodos prolongados incluso cuando el crecimiento en otras partes del país es firme. Por ejemplo, el desplome de la economía del azúcar en el siglo XVII marcó para el nordeste del Brasil el comienzo de una declinación económica de la que la región nunca se ha recuperado totalmente. En los Estados Unidos, la prosperidad de la industria de extracción del carbón en el Estado de West Virginia se esfumó con el colapso de la industria del carbón y la importancia creciente del petróleo y el gas en la producción de energía. Ese Estado sigue siendo hasta hoy uno de los más pobres de los Estados Unidos. En Tailandia, el rápido

desarrollo del país no alcanzó a los habitantes de las zonas montañosas del norte. Menos del 30% de sus aldeas tienen escuelas y sólo el 15% de la población puede leer y escribir en thai. El ingreso anual medio equivale a menos del 25% del PNB per cápita.

¿Cómo se puede ayudar a los que quedan relegados?

Un crecimiento basado en un mercado en que se utiliza eficientemente la fuerza de trabajo y se fomenta el empleo asalariado puede contribuir al logro de la igualdad. Pero no basta por sí solo para reducir la desigualdad entre los sexos, entre grupos étnicos o entre individuos que en otros sentidos son muy parecidos unos a otros. Para mejorar la distribución de los ingresos es indispensable mejorar la del capital humano, sobre todo promoviendo el acceso de los pobres a la educación. La acción del Estado puede contribuir a acelerar el cambio si promueve el desarrollo del capital humano de los que están en peor situación y si combate la discriminación. Enfrentar los problemas de los que quedan relegados es una tarea ímproba para los países tanto industriales como en desarrollo. Las inversiones en esas personas son muchas veces poco rentables, ya sea porque se trata de personas de edad que tienen relativamente pocos años de trabajo por delante, carecen de los conocimientos básicos necesarios para tener empleo o están atrapadas en regiones atrasadas.

• • •

Una viuda de 53 años de la casta Kapu vive sola en una choza de adobe en la aldea de Chintapalli, en Raole Mandali (India). Estaba casada con un primo de más edad y sin recursos, que al morir la ha dejado sin medios de vida independientes. Sobrevive bordando encaje. Trabajando con 5.000 metros de hilo, gana el equivalente de \$0,30 por una jornada de diez horas. La edad, la mala salud y un fuerte sentido de identificación con su casta le impiden participar en otras actividades remuneradas.

• • •

Un trabajador agrícola subempleado que vive cerca de Tamale, en la región de la sabana de Ghana, trabaja en promedio menos de cuatro días por semana. Mientras está empleado, gana alrededor de \$0,80 por día. Durante la cosecha de algodón hay suficiente trabajo, pero en el invierno no hay mucho que hacer. Vive con su mujer y sus cinco hijos en una choza de adobe. Su mujer y su hija de diez años ayudan a cuidar un pequeño huerto, que produce alimentos para la mesa familiar incluso cuando el padre no trabaja. Los padres están preocupados por el futuro de sus hijos. Querrían trasladarse a una zona con más oportunidades de trabajo, pero no pueden permitirse perder su pequeña parcela, que es el único bien de la familia.

• • •

¿Qué pueden hacer los gobiernos en casos como éstos? Las políticas que ayudan a los que quedan relegados deben

incluir una combinación de medidas especiales para reintegrar a las personas físicamente capaces de trabajar, transferencias para mantener un nivel de vida decoroso e intervenciones para ayudar a sus hijos y dar a la nueva generación la oportunidad de salir de la pobreza.

Inversiones focalizadas

La sociedad puede tratar de integrar a los trabajadores desaventajados mediante programas de readiestramiento que les permitan adquirir conocimientos básicos o les ayuden a trabajar por cuenta propia. Los programas de capacitación focalizados en los grupos desfavorecidos, cuyo objetivo es reducir la pobreza más que readiestrar a los desocupados, son poco comunes en los países en desarrollo pero existen desde hace mucho tiempo en el mundo industrializado. Por ejemplo, los Estados Unidos han tenido programas públicos de ayuda a los desaventajados desde 1964. Muchos de ellos han estado vinculados a sistemas de transferencias, como el Programa de ayuda a las familias con hijos a cargo. Estos programas no han tenido resultados plenamente satisfactorios: los servicios de capacitación han ayudado a aumentar los ingresos de los participantes algunas veces pero no siempre. En el caso de los Estados Unidos, los programas de capacitación para trabajadores desaventajados han sido mucho más útiles para las mujeres adultas que para los hombres o los jóvenes.

Las privaciones y la pobreza por lo general van unidas a la falta de acceso a la infraestructura física y social. La asignación del gasto público en servicios sociales está con frecuencia sesgada en contra de los pobres, sobre todo los de las zonas rurales y las regiones atrasadas. El resultado es que éstos generalmente carecen de servicios adecuados de saneamiento, de carreteras, de servicios de salud y de escuelas para las comunidades pobres. La corrección del desequilibrio mediante inversiones en infraestructura pública en esas zonas desaventajadas puede ser crucial para ayudar a los hogares pobres a mejorar su situación. Desde 1988, el programa Solidaridad de México ha proporcionado a los municipios pobres fondos para financiar pequeños subproyectos relacionados con la rehabilitación de escuelas, la mejora del abastecimiento de agua en las zonas rurales y la rehabilitación y el mantenimiento de los caminos rurales.

Transferencias

A veces hay pocas posibilidades de hacer inversiones, ya sea en capacitación o infraestructura, para ayudar a los que quedan relegados. En esos casos es preciso recurrir a políticas encaminadas a aliviar la pobreza o al uso de transferencias. Esas transferencias pueden integrarse en mecanismos más permanentes de seguridad de los ingresos (véase el Capítulo 13) o formar parte de medidas de transición especiales (véase el Capítulo 17). Ya sea permanente o temporal, el tipo de red de seguridad elegido generalmente depende

del ingreso y de las tradiciones de cada país. En los países de ingreso bajo y mediano, los programas públicos de empleo son un medio eficaz en función del costo para realizar esas transferencias. En los últimos años, varios países han experimentado con enfoques que combinan el alivio de la pobreza con la reintegración al mercado de trabajo de las personas desplazadas a causa del ajuste. Por ejemplo, Bolivia, Honduras, Egipto, Guinea y el Senegal han establecido fondos de asistencia social para fomentar actividades que generen ingresos y la formación de microempresas. Con esos fondos generalmente se financian proyectos de infraestructura en pequeña escala, asistencia técnica, capacitación y planes de microcrédito. Sin embargo, no todos los que quedan relegados pueden reincorporarse al mercado de trabajo. Para los que no pueden trabajar —a causa de la edad o la discapacidad, por ejemplo— es posible que se necesiten transferencias complementarias de dinero o alimentos.

La generación futura

Es muy probable que se obtengan buenos resultados con políticas encaminadas a beneficiar a los hijos de los que han quedado relegados. Para romper los ciclos intergeneracionales de pobreza es preciso dar a los niños acceso a oportunidades que no han tenido sus padres. Las inversiones en el capital humano de esos niños tienen importancia crítica, pero generalmente no basta con la educación: es preciso invertir también en su salud y su nutrición. En el Capítulo 5 se señalan —y en ediciones anteriores del Informe sobre el Desarrollo Mundial se examinan en cierto detalle— las complementariedades que existen entre estos diferentes tipos de intervenciones: la mejora de la nutrición y de la salud aumentan la capacidad de los niños de aprender en la escuela y su productividad en el trabajo cuando son mayores.

Varios países están haciendo esfuerzos por mejorar la prestación de servicios sociales a los pobres y a sus hijos. En Colombia, por ejemplo, el programa comunitario de atención y nutrición de los niños proporciona servicios preesco-

lares que incluyen comidas y vigilancia del estado de salud. Los niños se benefician porque participan en actividades preescolares de aprendizaje, tienen una buena alimentación y su salud está mejor atendida. Las familias, y especialmente las madres, tienen la oportunidad de obtener empleo remunerado fuera del hogar. En México se prestan servicios sanitarios básicos y asistencia nutricional focalizada a los pobres que no tienen seguro a través del programa de servicios básicos de salud para la población no asegurada (PASSPA). El programa de educación general de Bangladesh, con el cual se procura dar a los niños pobres —y en particular a las niñas— un acceso más equitativo a la enseñanza primaria y secundaria, se centra en la ampliación de los servicios de educación para las comunidades pobres y desatendidas, el aumento del número de maestras y la ampliación de un programa piloto de becas para niñas que ha tenido buenos resultados. El Salvador está experimentando con un programa focalizado de nutrición para distribuir suplementos alimentarios a los escolares.

• • •

El desarrollo basado en el mercado puede a la vez reducir la desigualdad y la pobreza en los países en desarrollo. Para fomentar un crecimiento más rápido y reducir la desigualdad, es esencial asegurar que los trabajadores pobres tengan la posibilidad de educarse y que los mercados de trabajo no estén tan distorsionados que obstaculicen el crecimiento del empleo asalariado en el sector formal. Pero las desigualdades persisten incluso en las economías en crecimiento, en parte a causa de la discriminación basada en el sexo o el origen étnico, o porque algunas personas o regiones quedan excluidas de los beneficios del crecimiento. Donde sea posible, los gobiernos deben luchar contra la discriminación e integrar a esos grupos marginados en la vida económica de la sociedad. Pero sobre todo deben velar por que los niños de los hogares desaventajados no queden atrapados en la pobreza y tengan en cambio la posibilidad de realizar plenamente su potencial.



SEGUNDA PARTE

La integración internacional: ¿oportunidad o amenaza para los trabajadores?

EN TODOS LOS PAISES DEL MUNDO, las vidas de los trabajadores están enlazadas por vínculos cada vez más estrechos a través del comercio internacional, los flujos de capital y las migraciones. Esto crea oportunidades, pero también suscita el temor de que los trabajadores pierdan sus empleos o que sus condiciones de vida empeoren a causa de la competencia internacional y la libre circulación del capital, e incluso que algunos grupos de trabajadores o de países queden completamente excluidos de los mercados internacionales actualmente en expansión. En el Capítulo 7 se describen los cauces de interacción en un mundo cada vez más integrado, y en los otros tres capítulos de esta segunda parte del Informe se examina la forma en que el comercio, los flujos de capital y las migraciones afectan a los trabajadores de todos los países, tanto ricos como pobres.

Surgimiento de un mercado mundial de trabajo

JOE VIVE EN UN PUEBLO DEL SUR DE TEXAS. SU antiguo empleo como contador de una empresa textil, en la que había trabajado muchos años, no era muy seguro. Ganaba \$50 al día y las promesas de ascenso nunca se convirtieron en realidad. Cuando las importaciones baratas procedentes de México hicieron bajar los precios de los textiles, la empresa cerró. Joe volvió a la universidad para seguir estudios de administración de empresas, y recientemente consiguió un empleo en uno de los nuevos bancos de la zona. Ahora vive mejor, a pesar de las mensualidades que paga para devolver el préstamo subvencionado por el gobierno que recibió para financiar sus estudios.

•••

María se marchó recientemente de su pueblo de la parte central de México y ahora trabaja en una maquiladora estadounidense situada en territorio mexicano. Su marido, Juan, tiene un pequeño negocio de tapicería de automóviles y a veces cruza la frontera en la época de la cosecha para trabajar ilegalmente en las explotaciones agrícolas de California. El nivel de vida de María, Juan y su hijo ha mejorado desde que abandonaron la agricultura de subsistencia, pero hace años que el salario de María no aumenta: sigue siendo de unos \$10 al día, y tras las recientes salidas de capital, es probable que disminuya.

•••

Xiao Zhi es un trabajador industrial de Shenzhen, una zona económica especial del sur de China. Como muchos otros habitantes del país, pasó tres años difíciles viajando de un lugar a otro, huyendo de la pobreza de la cercana provincia de Sichuan. Finalmente consiguió empleo en Hong Kong, en una nueva empresa que fabrica prendas de vestir para el mercado estadounidense. Ahora se puede permitir algo más que un plato de arroz por día. Gana \$2 diarios y encara el futuro con optimismo.

•••

Las vidas de los trabajadores de todo el mundo están cada vez más relacionadas entre sí. La mayor parte de la población mundial vive hoy día en países que ya están integrados en los mercados mundiales de bienes y servicios financieros, o que pronto lo estarán. No hace tanto tiempo, a finales de los años setenta, sólo unos pocos países en desarrollo, encabezados por algunos de Asia oriental, comenzaron a abrir sus fronteras a las corrientes comerciales y de capital de inversión. Alrededor de un tercio de la población activa del mundo vivía en países con economías de planificación centralizada, y al menos otro tercio en

países aislados de los mercados internacionales por barreras comerciales prohibitivas y controles de los mercados de capital. En la actualidad, tres enormes bloques de población —China, las repúblicas de la antigua Unión Soviética y la India— que en total representan casi la mitad de la población activa del planeta, están ingresando en el mercado mundial, mientras que muchos otros países —desde México hasta Indonesia— han establecido ya vínculos estrechos. Para el año 2000, seguramente más del 90% de los trabajadores del mundo estarán integrados en la economía mundial.

Sin embargo, ¿han beneficiado a los trabajadores estas tendencias globalizadoras? Las historias de los perjudicados por la integración son a menudo noticia: cómo Joe perdió su trabajo debido a la competencia de mexicanos pobres como María, y cómo el salario de ésta no aumenta a causa de las exportaciones más baratas procedentes de China. No obstante, Joe tiene ahora un empleo mejor y la economía estadounidense ha salido ganando con el incremento de sus exportaciones a México. El nivel de vida de María ha subido y su hijo puede esperar un futuro mejor. La productividad de ambos trabajadores está aumentando gracias al incremento de las inversiones, en parte financiado con los ahorros de los trabajadores de otros países, y el rendimiento del fondo de pensiones de Joe ha mejorado gracias a la diversificación y a nuevas oportunidades de inversión. Juan espera ansiosamente el día en que ya no tenga necesidad de viajar al norte, mientras que Xiao Zhi no dudaría en aprovechar la oportunidad de ganar tanto como Juan en California.

La complejidad de estas relaciones económicas hubiera sido inimaginable hace tan sólo diez o veinte años. Así como han surgido nuevas oportunidades para el comercio y la interacción, también han cambiado las actitudes. En los años cincuenta y sesenta, la mayor parte de los países en desarrollo consideraba que las fuerzas del mercado mundial eran una amenaza para su industrialización y su desarrollo. Hoy en día las consideran una fuente de nuevas oportunidades. Se reconoce cada vez más que las exportaciones crean buenos empleos, que los flujos externos de capital estimulan la acumulación de riqueza y el crecimiento y que las migraciones producen beneficios recíprocos.

No obstante, no todo el mundo ha resultado beneficiado y el sistema internacional ha sido criticado en ciertos sectores en los países industriales donde el aumento del desempleo y la desigualdad salarial están engendrando un

sentimiento de inseguridad ante el futuro. Algunos trabajadores del mundo industrializado temen perder sus empleos debido a las exportaciones baratas de países que tienen costos de producción muy bajos. A otros les preocupa que las empresas vayan a establecerse en el extranjero en busca de salarios más bajos y normas menos estrictas, o temen la pronta llegada de hordas de inmigrantes pobres dispuestos a trabajar por una remuneración menor. La reacción ha sido una proliferación de reclamaciones proteccionistas, muchas veces camufladas como exhortaciones en pro de la competencia leal y la igualdad de oportunidades.

Fuerzas que impulsan la integración mundial

Los cambios tecnológicos y la constante reducción del costo de las comunicaciones y el transporte han contribuido en gran medida a la integración mundial. El transporte y el comercio transfronterizos son también más fáciles hoy día debido a los progresos logrados en la solución de muchos de los conflictos políticos que han dividido al mundo económico durante decenios, como la guerra fría, el régimen del *apartheid* en Sudáfrica y la inestable situación del Oriente Medio. Más importantes, sin embargo, han sido las medidas tomadas por los propios países en desarrollo, que han rechazado las estrategias de desarrollo fallidas que los habían aislado de la vida económica internacional. Los países que se han integrado a la economía mundial son hoy más numerosos que nunca.

Las estrategias de desarrollo están cambiando rápidamente en todo el mundo. En la antigua Unión Soviética y en Europa oriental se ha abandonado la planificación centralizada, y en América Latina, Asia meridional y el Oriente Medio muchos países están dando marcha atrás en sus políticas de sustitución de importaciones destinadas a evitar la necesidad de comerciar. Esta revolución en la esfera del desarrollo es evidente sobre todo en el campo de la política comercial. Desde 1986, más de 60 países en desarrollo han informado al GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) que han adoptado medidas unilaterales de liberalización, 24 se han hecho miembros de este organismo y 20 más están en proceso de ingresar a la Organización Mundial del Comercio, que ha reemplazado al GATT. Las barreras al comercio han de reducirse todavía más ahora que ha concluido la Ronda Uruguay y como consecuencia de la ampliación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) y de la Unión Europea.

Los gobiernos se están esforzando cada vez más por mejorar la competitividad internacional de sus economías en vez de erigir barreras para protegerlas. Los países en desarrollo han hecho enormes progresos en materia de educación y han mejorado constantemente su infraestructura y su capital físico. Esto ha incrementado su capacidad de producción y les ha permitido competir en los mercados mundiales. Entre 1970 y 1992, la participación de los países de ingreso bajo y mediano en la fuerza de trabajo mundial

aumentó del 79% al 83%, pero su proporción en la fuerza mundial de trabajadores calificados (integrada por los que han recibido al menos instrucción secundaria) pasó de un tercio a casi la mitad. Su participación en el capital mundial total, aunque sigue siendo pequeña, también se incrementó del 9% al 13%.

Este cambio en la estrategia de desarrollo se ha visto reforzado por adelantos tecnológicos gracias a los cuales el mundo es actualmente más fácil de recorrer: los bienes, el capital, las personas y las ideas nunca han circulado con tanta rapidez y a un costo tan bajo como hoy día. Lo que ha impulsado estos cambios ha sido la enorme reducción de los costos del transporte y las comunicaciones. En 1960, los costos del transporte marítimo equivalían a menos de un tercio de los de 1920, y desde entonces han seguido bajando (Gráfico 7.1). Los costos de las comunicaciones están disminuyendo de forma todavía más espectacular: el costo de una llamada telefónica internacional era en 1970 seis veces menor que en 1940, y en 1990 diez veces menor que en 1970.

Formas de interacción mundial

El comercio internacional es la vía por la cual la mayoría de los países sienten primero los efectos de la integración económica. El volumen del comercio transfronterizo de bienes y servicios ha aumentado muchísimo en los últimos años: en 1990 representaba alrededor del 45% del PIB mundial, frente al 25% en 1970 (Gráfico 7.2). En 1990, el 17% de la población activa de los países en desarrollo y las antiguas economías de planificación centralizada trabajaba, directa o indirectamente, en el sector de las exportaciones; las dos terceras partes de este efecto en el empleo se debieron a las exportaciones a los países ricos. También hubo una rápida transición a actividades de mayor valor agregado: entre 1970 y 1990, la proporción de productos manufacturados en las exportaciones de los países en desarrollo se triplicó del 20% al 60%. Este incremento marca un cambio radical en la división internacional del trabajo imperante desde los años sesenta, en que los países en desarrollo exportaban casi exclusivamente productos básicos. Con la expansión de las exportaciones de manufacturas que requieren un uso intensivo de mano de obra, el comercio ha alcanzado la etapa de madurez.

El comercio internacional está experimentando un rápido crecimiento, pero ello no ha beneficiado a todas las regiones por igual. Las economías de Asia oriental fueron las primeras en sentir los efectos dinámicos que tiene el libre comercio en el crecimiento económico cuando va unido a un gasto público centrado en el mejoramiento del capital humano y físico y en la importación en gran escala de capital y tecnología. Los emularon varios países de ingreso mediano —desde Chile hasta Turquía— que supieron sacar partido del crecimiento impulsado por las exportaciones. A medida que las pujantes economías en vías de industrializa-

Los costos del transporte y las comunicaciones han disminuido drásticamente en el siglo XX.

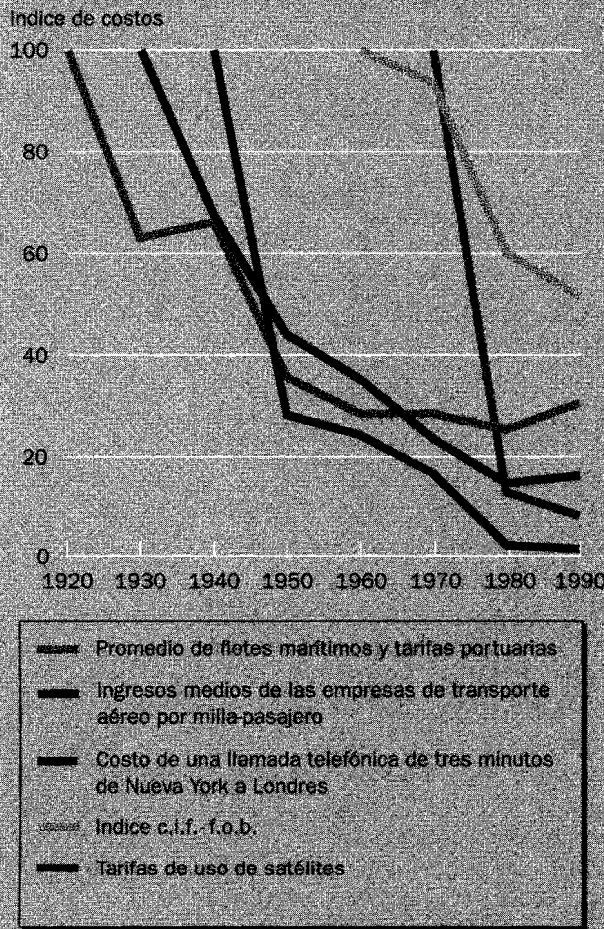


Gráfico 7.1. Costos del transporte y las comunicaciones internacionales. El índice c.i.f.-f.o.b. está basado en la relación entre el costo (incluidos los seguros y fletes) y las cotizaciones franco a bordo de mercaderías disponibles para su transporte. Fuente: Tarifas de uso de satélites de INTELSAT (varios años); relación c.i.f.-f.o.b. basada en datos del Banco Mundial; todos los demás datos se han tomado de Hufbauer, 1991.

ción han alcanzado un nivel más alto de calidad y abandonado la producción basada en la mano de obra no calificada, otros países más pobres, como China y la India, han pasado a ocupar su lugar. A la zaga van Africa al sur del Sahara y el Oriente Medio, que no ampliaron sus exportaciones de productos manufacturados. Ambas regiones siguen produciendo materias primas y su relación de intercambio ha continuado deteriorándose.

La movilidad del capital también ha ido en aumento, siempre en búsqueda de los más altos rendimientos. Los flujos brutos de capital (entradas más salidas), una medida

indudablemente imperfecta de esa movilidad, aumentaron del 7% al 9% del PIB en los países en desarrollo y en transición durante los dos últimos decenios (Gráfico 7.2). Los controles de los mercados de capital se han hecho menos estrictos y de todos modos se evaden sin dificultad. Hoy en día, el capital fluye más fácilmente hacia los países prósperos y abandona aquellos otros en que la rentabilidad de las inversiones no justifica los riesgos.

No obstante, el capital no siempre se encauza hacia los países más pobres. Si bien el volumen total ha aumentado de forma constante, el de flujos netos (total de entradas menos total de salidas) ha seguido siendo reducido e inestable. Estos flujos aumentaron en los años setenta, disminuyeron drásticamente en los años ochenta, cuando la crisis de la deuda provocó un aumento de la carga del servicio de la deuda y una fuga masiva de capitales, y comenzaron a aumentar de nuevo al final del decenio. En 1992, los flujos netos de capital a los países en desarrollo habían vuelto a sus niveles anteriores. En conjunto, la transferencia de recursos de los países ricos a los pobres ha complementado sólo moderadamente el ahorro interno de los países en desarrollo: partiendo de la hipótesis, sin duda extrema, de que estos flujos no tuvieron ningún efecto en las tasas de ahorro interno, alrededor del 11% de la formación de capital durante el período 1970-90 se podría atribuir al efecto acumulativo de la movilidad del capital (un monto equivalente a apenas un 2% del capital nacional combinado de los países industriales).

Las regiones no han logrado atraer capitales en la misma medida. Los países latinoamericanos, que desde hace mucho tiempo participan activamente en los mercados de capital internacionales, se vieron muy afectados por la crisis de la deuda de los años ochenta, pero experimentaron un importante aumento de las entradas de capital tras la reducción de la deuda a fines del decenio. La crisis mexicana de 1994-95 demuestra cuán inestables pueden ser los flujos de capital cuando se esfuma la confianza en la gestión de la economía. En Asia, estos flujos tenían antes menos importancia, pero la situación está cambiando rápidamente debido a la creciente afluencia de capital extranjero en China y a la liberalización progresiva de los mercados de capital en la India y Asia oriental. La mayor parte de los aportes de capital que reciben los países de Africa al sur del Sahara y del Oriente Medio proceden de fuentes oficiales, pero la fuga de capitales ha sido considerable en estas regiones.

La migración internacional de personas en busca de trabajo es la vía más lenta de las tres consideradas. Dado que en la actualidad emigra aproximadamente una persona por cada 1.000 habitantes, las corrientes migratorias anuales procedentes de países en desarrollo (total de entradas y salidas) no son mayores hoy día, en relación con el tamaño de la población, que a comienzos de los años setenta (Gráfico 7.2). El efecto global de las migraciones internacionales es

mucho menor que el del capital o el comercio: sólo alrededor del 2% de las personas nacidas en países de ingreso bajo o mediano no vive en su país de origen. Los migrantes envían a sus países de origen unos \$75.000 millones al año, o sea alrededor de un tercio del volumen de flujos netos de capital. En la actualidad, entre dos y tres millones de nuevos migrantes se marchan de los países en desarrollo cada año (legal e ilegalmente), y más o menos la mitad se traslada a países industriales. Para estos países, la inmigración de esta procedencia representa, como en 1970, 1,5 nuevos inmigrantes al año por cada 1.000 habitantes. Las migraciones entre países industriales han disminuido desde 1970 de 2,5 por cada 1.000 habitantes a 1,5 en 1990. No obstante, la proporción de habitantes de países industriales nacidos en el extranjero (actualmente alrededor del 5%) ha aumentado debido al crecimiento más lento de la población local.

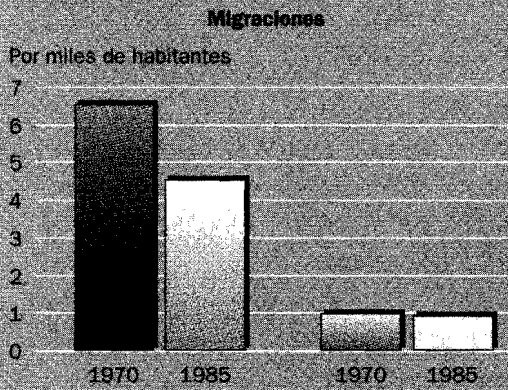
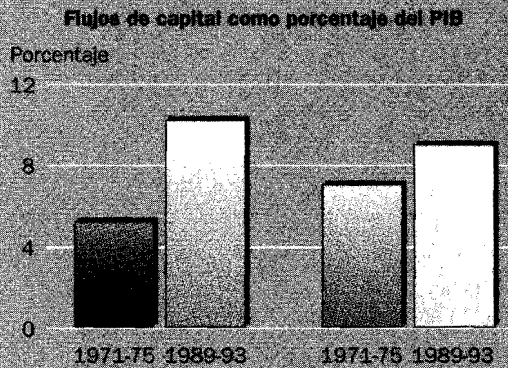
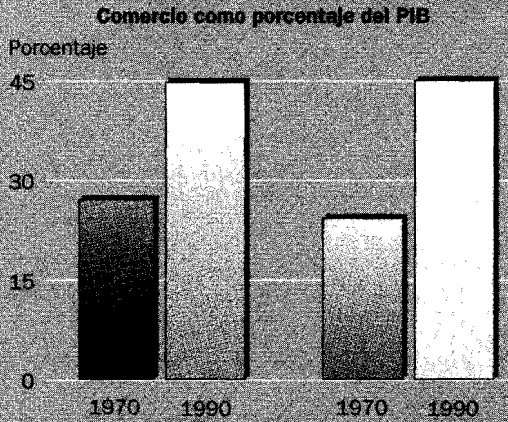
Las migraciones internacionales todavía no tienen carácter mundial. La mayoría de los migrantes no traspasan los límites de sus propias regiones: los migrantes de África se dirigen sobre todo a otros países de ese continente, y los de Asia y el Oriente Medio principalmente a los países del Golfo Árabe. Las migraciones en el continente asiático se han intensificado recientemente, y en Europa los migrantes por lo general proceden de antiguas colonias o de países vecinos. En los Estados Unidos, no obstante, la situación es diferente: los inmigrantes proceden no sólo de países vecinos, como México, sino también de países lejanos, como Filipinas, la República de Corea, Viet Nam, la India y China.

¿Se logrará la convergencia en una nueva edad de oro?

La mayor parte de los trabajadores de los países más pobres están empezando a sentir los beneficios —y el costo— de la integración mundial. En el proceso anterior de globalización que tuvo lugar entre 1850 y 1900, los países en desarrollo participaron de forma superficial y a menudo en condiciones desfavorables, especialmente en Asia y África. Estos países exportaban exclusivamente productos básicos, y el capital entraba sobre todo para respaldar esas operaciones a fin de desarrollar la capacidad de extracción de recursos naturales y de conservar el apoyo de los gobiernos amigos. Hoy día, los países en desarrollo tienen la oportunidad de desempeñar una función mucho más activa y sus posibilidades de obtener grandes ganancias son enormes. Que de hecho las consigan dependerá de las medidas de política que adopten los gobiernos de esos países y de las reacciones de los países industriales.

La combinación de los extraordinarios avances tecnológicos que reducen los costos, los cambios de orientación y los nuevos acontecimientos políticos está creando vínculos cada vez más fuertes en el mercado mundial de trabajo. Sin embargo, sería absurdo concluir que las diferencias entre los

El comercio y los flujos de capital han aumentado rápidamente, pero la movilidad de la mano de obra ha disminuido.



■ Países industriales
 ■ Países en desarrollo y en transición

Gráfico 7.2 Comercio, flujos de capital y migraciones en los países industriales, en desarrollo y en transición. Los datos representan entradas más salidas respecto de todos los países incluidos en cada grupo. Fuente: Datos sobre migraciones de Zlotnik, 1993; todos los demás datos proceden del Banco Mundial.

Recuadro 7.1 ¿Están los países pobres alcanzando a los ricos?

Hay una gran variedad de opiniones acerca de si los países más pobres están alcanzando a los países más ricos. Algunos dicen que sí, otros dicen que no. Cada vez más países de las zonas de surgimiento internacional parecen estar alcanzando a los países más ricos. El debate acerca de la convergencia o divergencia en la investigación de temas económicos mundiales sigue siendo un tema de actualidad. El artículo se concentra en el análisis de la evidencia por países, pero también incluye algunas ideas de convergencia condicional.

La divergencia es el proceso por el cual los países más pobres se van alejando de los países más ricos. Según una estimación, la brecha entre el ingreso per cápita de los países más pobres y el de los más ricos aumentó de 11 en 1970 a 32 en 1985. En 1985, el ingreso per cápita de los países más pobres era de 100 dólares, el de los países más ricos era de 3200 dólares. En 1970, el ingreso per cápita de los países más pobres era de 100 dólares, el de los países más ricos era de 1100 dólares. En 1985, el ingreso per cápita de los países más pobres era de 100 dólares, el de los países más ricos era de 3200 dólares. En 1970, el ingreso per cápita de los países más pobres era de 100 dólares, el de los países más ricos era de 1100 dólares. En 1985, el ingreso per cápita de los países más pobres era de 100 dólares, el de los países más ricos era de 3200 dólares.

Los países más pobres de Asia, África y América Latina se están alejando de los países más ricos. En 1970, el ingreso per cápita de los países más pobres era de 100 dólares, el de los países más ricos era de 1100 dólares. En 1985, el ingreso per cápita de los países más pobres era de 100 dólares, el de los países más ricos era de 3200 dólares.

Los países también indican que se está dando una "convergencia condicional". Cuando se efectúa la regresión del aumento del ingreso per cápita no sólo con respecto al nivel inicial de ingreso sino también con respecto a los principales determinantes del crecimiento (tasa de inversión y capital humano) se observa que un nivel inicial más bajo es predictor de una tasa de crecimiento más rápida. Esto significa que si todos los países tuvieran tasas de inversión y niveles de capital humano similares, los países pobres crecerían a un ritmo ligeramente más rápido que los ricos y, en consecuencia, con el tiempo las diferencias de ingreso per cápita se reducirían. Esta convergencia más débil se atribuye generalmente a la ventaja que confiere el dinero, las innovaciones técnicas de los países ricos beneficia a los países más pobres.

Como se pueden conciliar la divergencia y la convergencia condicional? Los países que son inicialmente pobres tienden a invertir menos y a tener niveles de instrucción más bajos. Así se cierra el círculo. Los países pobres tienden a crecer más lentamente que los ricos a pesar de las (pequeñas) ventajas que les confiere el dinero, porque su pobreza no les permite invertir tanto como los países ricos en capital humano y físico.

países ricos y los pobres van a desaparecer rápidamente mediante un fenómeno de convergencia en el que los salarios y el nivel de vida de los países más pobres se aproximarán a los países más ricos, o viceversa. El concepto de convergencia es muy popular entre los economistas, por lo bien que se ajusta a la teoría, pero es aborrecido por los populistas de los países ricos, que lo consideran una amenaza para su nivel de vida. No obstante, la experiencia no justifica ni las esperanzas de los primeros ni los temores de los segundos (Recuadro 7.1). Si bien es cierto que ha habido una convergencia de salarios en Europa y en los Estados Unidos, donde la integración ha sido profunda y las condiciones iniciales no demasiado distintas, aun en esos casos el proceso ha sido lento e incompleto.

Mientras que algunos de los países relativamente pobres —sobre todo las estrellas de Asia oriental— están alcanzando a los países ricos, hay otros tantos que no han logrado acortar distancias y otros que están perdiendo terreno. En conjunto, la divergencia, no la convergencia, ha sido la norma: la relación entre el ingreso per cápita de los países más ricos y el de los más pobres se quintuplicó entre

1870 y 1985, y la desigualdad mundial aumentó ligeramente entre 1960 y 1986 (la participación del 50% más pobre de la población mundial en la producción disminuyó del 7,3% al 6,3%, mientras que la del 20% más rico aumentó del 71,3% al 74,1%), pero mejoró en los últimos tiempos gracias a la aceleración del crecimiento de los países pobres de Asia.

•••

La globalización es inevitable; hoy día, la relación entre el bienestar de Joe, María y Xiao Zhi es cada vez más estrecha. Sin embargo, las perspectivas de crecimiento siguen dominadas por los efectos de las políticas económicas nacionales. El proceso de globalización amplifica los beneficios de las políticas acertadas y el costo de los fracasos. Si bien ningún grupo de trabajadores puede confiar en que las fuerzas de la convergencia incrementarán sus salarios en forma automática, tampoco tienen que temer que los reducirán inexorablemente. El surgimiento de una nueva edad de oro para todos depende fundamentalmente de la manera en que cada país reaccione ante las nuevas oportunidades que ofrece la creciente integración de la economía mundial.

Cambios en la división internacional del trabajo

JUGUETES DE CHINA, COBRE DE CHILE, ARROZ DE Tailandia: para Joe, María y Xiao Zhi, el comercio de bienes y, cada vez más, el de servicios es la forma más importante y estable de contacto económico con el resto del mundo. También ofrece grandes oportunidades para reducir el consumo y los costos de inversión y acelerar el aumento de la producción y los salarios. No obstante, para poder conseguir estos beneficios los países deben hacer grandes y a menudo penosos ajustes, sobre todo si sus economías han estado muy protegidas. Para los trabajadores que no tienen la flexibilidad o la formación necesaria para abandonar sectores en decadencia previamente protegidos por barreras comerciales, los cambios en la estructura del comercio producen transformaciones sociales que los perjudican.

Así pues, a pesar de las promesas del acuerdo de la Ronda Uruguay y la proliferación de acuerdos regionales de libre comercio, hay motivos de preocupación. Para aprovechar las ventajas que ofrece la liberalización del comercio, las políticas tanto nacionales como internacionales deben respaldar el proceso de cambio. En el presente capítulo se examinan tres cuestiones: cómo los cambios en la división internacional del trabajo afectan a los diferentes grupos de trabajadores, cuáles son las perspectivas futuras del comercio y las relaciones comerciales internacionales y cómo pueden las políticas promover un tipo de cambio que mejore la situación de los trabajadores.

El comercio aumenta el bienestar de la mayoría de los trabajadores

El comercio internacional beneficia a la mayoría de los trabajadores: dado que éstos son también consumidores, las importaciones más baratas les proporcionan beneficios inmediatos, y la productividad de casi todos ellos aumenta a medida que se incrementa el valor de los bienes que producen. El siguiente dato estadístico es un argumento convincente en favor de una estrategia basada en el fomento de las exportaciones: en los últimos 20 años, los salarios reales aumentaron en promedio un 3% por año en los países en desarrollo donde el crecimiento de las exportaciones (calculado como proporción del PNB) fue superior a la mediana, pero se estancaron en aquellos otros en que fue inferior (Gráfico 8.1). Esto no significa necesariamente que el aumento de las exportaciones sea condición suficiente para

acelerar el crecimiento económico, pero sí indica que es un factor importante. El comercio ayuda a los trabajadores de dos maneras:

- Permite a los trabajadores comprar bienes de consumo allí donde son más baratos, y a los empleadores adquirir los equipos y la tecnología que complementan mejor las calificaciones de sus trabajadores. La rápida industrialización de Asia oriental se ha basado en gran medida en importaciones masivas de la mejor tecnología y maquinaria de Occidente. En los países industriales, el precio de los bienes de consumo cuya fabricación requiere un uso intensivo de mano de obra se ha reducido gracias a las importaciones procedentes de productores más baratos.
- Más significativo aún es el hecho de que un mercado mundial libera a los trabajadores de las restricciones impuestas por la demanda interna. Esto tiene especial importancia para los países que desean dedicarse a actividades más productivas que son un factor determinante del desarrollo. En las economías de Asia oriental, las industrias manufactureras que utilizaban mucha mano de obra prosperaron gracias a su participación en los mercados internacionales, y no vendiendo su producción en el mercado interno, que siguió siendo esencialmente agrario. En cambio, en las economías protegidas de Asia meridional, esas industrias no tuvieron un buen desempeño, por lo menos hasta hace poco tiempo. El mercado mundial no sólo es más grande que cualquier mercado interno sino también más estable; además, su capacidad de absorción aún no se ha agotado. Si bien en los últimos años las exportaciones de productos primarios y manufacturados de los países en desarrollo han aumentado más de un 5% por año y su valor total es ahora de \$900.000 millones por año, no representan más del 3,5% del PIB combinado de los países ricos.

El comercio es una fuente de ventajas recíprocas para todos los países, pero puede tener también importantes efectos redistributivos a nivel nacional: beneficia a algunos trabajadores, como María y Xiao Zhi, cuando aumenta la demanda de los bienes que producen, y perjudica a otros que salen perdiendo ante nuevos competidores. El comercio con países más pobres tiene consecuencias adversas para los trabajadores no calificados de los países industriales,

Cuando aumentan las exportaciones, suben los salarios.

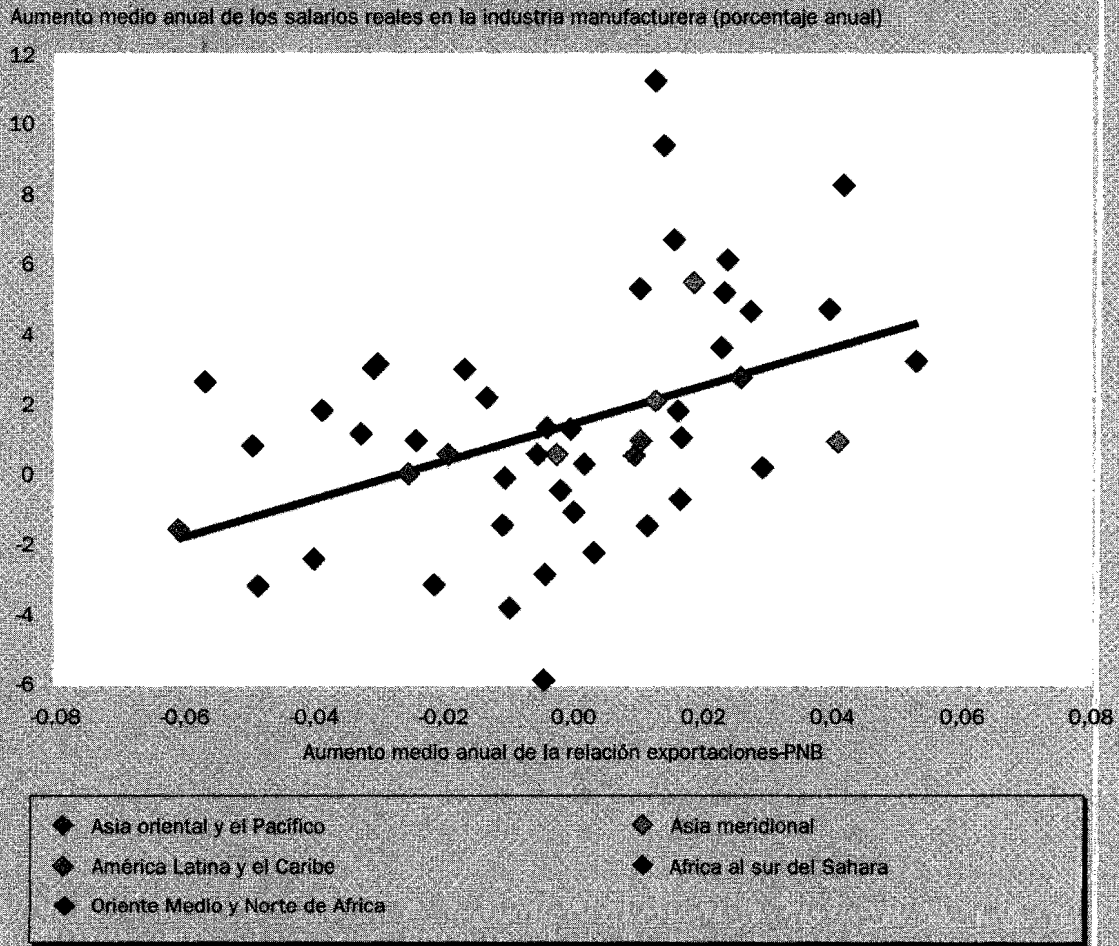


Gráfico 8.1. Tasas de aumento de los salarios reales en la industria manufacturera y de las exportaciones. Datos sobre 50 países en desarrollo correspondientes al período 1970-90. Fuente: Datos de la ONUDI; datos del Banco Mundial.

como Joe —aunque, según la mayoría de los economistas, ello explica sólo una parte relativamente pequeña de sus dificultades en el mercado laboral (Recuadro 8.1). También ha tenido consecuencias negativas para los trabajadores de los países en desarrollo y de las antiguas economías de planificación centralizada que se vieron gravemente afectados por la desaparición de sectores antes protegidos. No obstante, dado que la sociedad en su conjunto sale beneficiada, corresponde a las autoridades responsables facilitar la transición al libre comercio alentando a los trabajadores a mejorar su capacitación, como sucedió con Joe, e indemnizando a aquellos que quedan excluidos (véase la cuarta parte de este Informe), así como evitar el proteccionismo, que no hace sino reducir la riqueza nacional.

En casi todos los países en desarrollo, la mayor apertura del comercio está estrechamente relacionada con la reducción de la pobreza. En Marruecos, por ejemplo, la incidencia de la pobreza se redujo a la mitad: bajó del 26% al 13% en tan sólo cinco años tras la liberalización del comercio a mediados de los años ochenta. Los nuevos puestos de trabajo —en su mayoría en la pujante industria de la confección de prendas de vestir orientada al mercado europeo— atrajeron a las ciudades a trabajadores no calificados de las zonas rurales. El crecimiento impulsado por las exportaciones también está relacionado con la reducción de la pobreza en Asia oriental, Chile, Mauricio y Turquía.

En los países en desarrollo, el aumento del comercio ha tenido efectos mucho más variados en la distribución del

Recuadro 8.1 ¿Cómo afecta el comercio con los países en desarrollo a los trabajadores no calificados de los países industriales?

Ahora que ha aumentado la competencia de los países productores que disponen de mano de obra barata y que las empresas multinacionales han reubicado muchos puestos de trabajo, la contracción de las actividades que requieren un uso intensivo de mano de obra (incluidos sectores enteros, como el de confección de prendas de vestir y el del calzado) ha causado bastante preocupación en los países industriales. En esos países, los aspectos más importantes de las estructuras de empleo y de salarios han sufrido grandes cambios desde 1970. En algunos, en particular los Estados Unidos, la desigualdad salarial aumentó drásticamente en los años ochenta: el salario real medio de los varones jóvenes con formación universitaria aumentó un 11% entre 1979 y 1987, mientras que el de los varones jóvenes que sólo habían cursado estudios secundarios disminuyó un 20%. En Europa, los mecanismos de fijación de salarios destinados a reducir la desigualdad han contribuido al aumento del desempleo: en 1970 había 8 millones de desocupados en los países miembros de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE); hoy día hay 35 millones, o sea el 8% de la población activa, la mayoría de los cuales son trabajadores no calificados.

No hay duda de que en cierta medida esta situación se debe al aumento de la competencia de las importaciones procedentes de países en desarrollo; lo difícil es determinar exactamente en qué medida. En la mayor parte de los análisis se llega a la conclusión de que sólo entre un 10% y un 30% de los problemas de empleo de los países industriales puede atribuirse al comercio con los países en desarrollo; algunos estudios llegan a conclusiones más extremas, en uno y otro sentido. En 1992, las importaciones de productos manufacturados procedentes de países en desarrollo representaban sólo alrededor del 2% del PIB de los países industriales. Aun teniendo en cuenta la gran cantidad de mano de obra que requiere la fabricación de estos

productos, el efecto directo de este comercio en los trabajadores de los países industriales ha de haber sido limitado. Los cálculos sobre la proporción de factores indican que el comercio con los países en desarrollo en los últimos 20 años redujo en 3 millones la demanda de trabajadores no calificados — con lo que esa demanda disminuyó a 9 millones, cifra que representa entre el 1% y el 3% del total de trabajadores con empleo (o sea entre el 2% y el 5% de la población activa no calificada), dependiendo de si la proporción de factores empleada en los cálculos corresponde a países industriales o a países en desarrollo.

Sin embargo, estas estimaciones no tienen en cuenta la pérdida adicional de empleos resultantes de las innovaciones de carácter defensivo introducidas por las empresas para ahorrar mano de obra, ni la dislocación de trabajadores no calificados en el sector de servicios y el de bienes no comerciados que proporcionan insumos intermedios a las industrias manufactureras. No existen métodos para cuantificar con exactitud estos efectos, pero si se atribuyen al comercio con los países en desarrollo todos los cambios ocurridos en el mercado laboral de los países industriales, habría que cuadruplicar las estimaciones más altas de los efectos directos del comercio.

Esos efectos también parecen moderados cuando se comparan con otros cambios en los mercados de trabajo. Tan sólo en los Estados Unidos, por ejemplo, se crearon más de 6 millones de empleos en el sector de los servicios (comercio minorista, hoteles y restaurantes) en el período 1970-90. La creciente desigualdad salarial dentro de cada especialidad y el incremento de la relación entre el empleo calificado y el no calificado en todos los sectores indican también la intervención de otros factores. En especial, los cambios tecnológicos parecen producir un ahorro cada vez mayor de mano de obra, quizá debido en parte al aumento de la competencia internacional.

ingreso que en la pobreza. La expansión del comercio tuvo en Marruecos un efecto igualador y, en Asia oriental, la distribución del ingreso también se hizo más equitativa. Sin embargo, en algunos países latinoamericanos, como Chile y México, la ola más reciente de medidas de liberalización del comercio ha coincidido con un aumento de la desigualdad en los salarios y en los ingresos. En las maquiladoras de México, la relación entre los salarios de los trabajadores no manuales y manuales aumentó de 2 a 2,5 entre 1985 y 1988; y en Chile, entre 1980 y 1990, los sueldos de los diplomados universitarios aumentaron un 56% en relación con los de los graduados de escuelas secundarias. Es posible

que estas tendencias estén vinculadas a la introducción de nuevas tecnologías que ahorran mano de obra, en especial la revolución informática, que ha acentuado la desigualdad en los países industriales. Sin embargo, varios otros factores podrían también explicar el fenómeno: suele haber escasez de trabajadores no manuales bien preparados inmediatamente después de la liberalización del comercio; algunas de las industrias previamente protegidas ya utilizaban mucha mano de obra; algunas de las actividades que, junto con el capital, se están desplazando de los países industriales a los en desarrollo, requieren un uso intensivo de personal calificado según los estándares de estos últimos y, en algunos

países de ingreso mediano, la mano de obra no calificada debe hacer frente a una mayor competencia de los trabajadores de países más pobres.

El futuro del comercio

Es probable que estas tendencias de la división internacional del trabajo se aceleren en los próximos decenios. Dos fuerzas conexas impulsarán los cambios en la esfera normativa, a saber, la liberalización del comercio y los cambios en la distribución internacional de trabajadores calificados, así como una fuerza exógena —el adelanto de la tecnología, en particular la disminución del costo de las comunicaciones. Si estos cambios se controlan eficazmente, deberían aumentar los ingresos reales de la mayor parte de los trabajadores, aunque dentro de cada país también habrá altibajos en los niveles de empleo en distintas actividades. La creciente integración ha planteado el problema —que se examina en el Capítulo 11— de vincular el comercio al cumplimiento de las normas laborales vigentes en cada país.

Beneficios inmediatos de la liberalización

El acuerdo de la Ronda Uruguay, concluido en 1994, es el tratado de comercio multilateral más ambicioso y de mayor alcance que se haya negociado nunca. Su piedra angular es la Organización Mundial del Comercio (OMC), una nueva organización multilateral que centralizará la aplicación de todos los acuerdos independientes concertados durante la ronda. Las series anteriores de negociaciones habían permitido reducir al 6,3% los aranceles medios sobre los productos industriales de los países industrializados, que en 1947 eran de más del 40%. En la última serie se han reducido a un promedio de 3,9%. Los aranceles medios sobre las importaciones procedentes de países en desarrollo continúan siendo superiores a esa cifra porque los aranceles sobre los productos que exportan comúnmente esos países, como los textiles, las prendas de vestir y los productos de pescado, en general siguen siendo más altos. Otros beneficios concretos de la Ronda Uruguay son la eliminación gradual de todas las subvenciones y restricciones cuantitativas de los productos agrícolas, los textiles y las prendas de vestir, aunque el proceso será lento.

La reducción de las barreras comerciales modifica los precios internos y empuja a los trabajadores hacia sectores donde los países están en mejores condiciones de participar en el comercio internacional. Al haber muchos países dispuestos a reducir las barreras comerciales al mismo tiempo, la estructura de la oferta internacional cambiará profundamente pero de forma gradual. Una estimación rápida de los efectos de la plena aplicación de las disposiciones de la Ronda Uruguay —si los factores de producción de cada región se mantienen a los niveles actuales— indica que habrá un aumento moderado, pero no insignificante, del bienestar a nivel mundial. Una vez aplicadas todas las dis-

posiciones relativas al acceso a los mercados, las ganancias mundiales ascenderán a un total de \$100.000 millones a \$200.000 millones por año. Aproximadamente un tercio de esas ganancias se producirá en países en desarrollo y en transición. El poder adquisitivo de los salarios aumentará en todas las regiones menos en África (Cuadro 8.1). El valor nominal de los ingresos salariales se elevará en los países que tengan una ventaja relativa en la fabricación de productos que requieren mucha mano de obra —los países miembros de la ASEAN, China y Asia meridional— y disminuirá en todos los demás, debido al aumento de la competencia en la producción de artículos en los que actualmente se especializan. Sin embargo, la reducción de los precios compensará con creces esta disminución de los ingresos.

La eliminación del Acuerdo Multifibras es sin duda una victoria para los países productores que tienen abundante mano de obra poco calificada. Según este acuerdo, los países industriales podían limitar sus importaciones de prendas de vestir terminadas —precisamente los artículos respecto de los cuales los primeros tienen una ventaja comparativa cierta y que, junto con los textiles, representan más de la mitad de sus exportaciones de productos manufacturados. El ingreso de nuevos productores en estos sectores incrementará el empleo en los países miembros de la ASEAN, China y Asia meridional. También reducirá los precios, lo cual beneficiará a los consumidores de todo el mundo pero perjudicará a los productores establecidos de los países industriales, las economías asiáticas recién industrializadas y América Latina. En los países industriales, la pérdida de puestos de trabajo en actividades donde se utiliza mucha mano de obra no calificada se compensará con el aumento del empleo en sectores con un alto coeficiente de mano de obra calificada y salarios más altos, como el de fabricación de maquinaria y equipo de transporte y el de servicios.

En lo que respecta a la agricultura, el acuerdo de la Ronda Uruguay ofrece ventajas y desventajas a los países pobres. A corto plazo, la eliminación de las subvenciones a la exportación en los países industriales supondrá un empeoramiento de la relación de intercambio para los países en desarrollo importadores de alimentos, fundamentalmente los de África al sur del Sahara, los países miembros de la ASEAN y el Oriente Medio. No obstante, surgirán nuevas oportunidades de mercado para los exportadores de productos alimentarios. Los países de África al sur del Sahara y América Latina que poseen tierras en abundancia tendrán un incentivo para incrementar la producción y la exportación de alimentos si los aumentos de precios benefician a los agricultores.

Efectos dinámicos de la liberalización

Los efectos dinámicos de la liberalización en el comercio mundial probablemente superarán con creces los efectos

inmediatos que se producirán una sola vez. Como demuestra la experiencia de Asia oriental, los países en condiciones de aumentar su capacidad interna mediante inversiones en capital humano y físico pueden crecer ascendiendo en la escala de producción, es decir, sustituyendo los productos de poco valor por bienes de más valor para la exportación. Si los mercados de exportación no se ampliaran y la producción debiera limitarse a cubrir la demanda interna, esta estrategia no tendría buenos resultados.

Pero una estrategia de crecimiento basada en el fomento de las exportaciones no significa que la combinación de productos deba ser la misma para todos los países en desarrollo. El camino que elija cada país dependerá de los recursos con que cuente inicialmente y de la estrategia que adopte. Para muchos, un ascenso en la escala de producción significará pasar de la agricultura y la producción primaria a la industria manufacturera: primero a la fabricación de productos que requieren un uso intensivo de mano de obra no calificada y después, progresivamente, a la de productos que requieren un nivel más alto de conocimientos especializados (Recuadro 8.2). No obstante, los países ricos en recursos naturales seguirán siendo exportadores netos de productos básicos durante más tiempo: tendrán que alcanzar un nivel medio más elevado de conocimientos y acumular más capital por trabajador antes de empezar a especializarse en productos manufacturados. Muchos países de América Latina, así como Nueva Zelandia y los Estados Unidos en otras épocas, constituyen a este respecto buenos ejemplos. En muchos países de África al sur del Sahara, la acumulación de conocimientos especializados y de capital puede incrementar la eficiencia del sector de productos básicos antes de fomentar el crecimiento del sector manufacturero. En cambio, en los países pobres en recursos —las economías recién industrializadas de Asia oriental y, actualmente, la India y China— la adquisición de conocimientos y la acumulación del capital contribuirán al rápido desarrollo de las industrias manufactureras. No obstante, es posible que otros países igualmente pobres en recursos sigan siendo exportadores netos de productos básicos si su mano de obra calificada es aún más escasa, como ocurre, por ejemplo, en Nepal. Por último, algunos conseguirán asegurarse un lugar en el sector de servicios, como ha sido el caso de Singapur y el Líbano, que se especializan en la oferta de servicios financieros a los países vecinos, o del gran número de pequeños países insulares de todo el mundo que dependen del turismo.

Cómo ayudar a los que resultan perjudicados

Debido a las variaciones de los precios internacionales dentro de cada país y entre países, el libre comercio no sólo crea ganadores sino también perdedores. La globalización afecta a la escasez relativa de diversos tipos de conocimientos especializados y los salarios a que pueden aspirar los trabaja-

El poder adquisitivo de los salarios aumentará con la plena aplicación del acuerdo negociado en la Ronda Uruguay.

Cuadro 8.1 Estimación de las variaciones de los salarios y los precios entre 1995 y el año 2005, como resultado del acuerdo de la Ronda Uruguay (porcentajes)

Pais o región	Variación de los salarios no ajustados	Variación de los precios al consumidor	Variación de los salarios ajustados según la variación de los precios
<i>Países industriales</i>			
América del Norte	-1.6	-2.0	0.4
Japón	-0.1	-0.8	0.7
Unión Europea	-1.8	-2.1	0.3
<i>Países en desarrollo</i>			
<i>África al sur del Sahara</i>			
del Sahara	-1.5	-1.5	0.0
América Latina	-0.7	-0.9	0.2
Asia meridional	7.2	5.4	1.8
China	5.6	2.8	2.8
<i>Países asiáticos de reciente industrialización</i>			
	-0.1	-1.3	1.2
<i>Países miembros de la ASEAN</i>			
	5.0	1.1	3.8

Fuente: Hertel y colaboradores, 1995.

dores. A medida que un país se integra en la economía mundial, los precios internos se equiparan más con los internacionales y suben los salarios de los trabajadores cuyos conocimientos especializados son más escasos internacionalmente que en el propio país, mientras que se reducen los de aquellos que deben hacer frente a una mayor competencia. Cuando otros países también liberalizan su comercio, la escasez relativa de ciertos conocimientos especializados en el mercado mundial varía todavía más, y esto perjudica a los países donde abundan trabajadores con conocimientos cada vez más difundidos. El aumento de la competencia significa asimismo que, a menos que los países puedan igualar el aumento de productividad de sus competidores, los salarios de sus trabajadores se reducirán. En los próximos diez años, los grupos más vulnerables probablemente serán:

- los trabajadores no calificados de los países de ingreso mediano y alto, como Joe y María, porque se intensificará la competencia con países que tienen costos de producción bajos, y
- países enteros (especialmente en África al sur del Sahara), que no tienen el dinamismo necesario para compensar los efectos de la competencia creciente y ser tan eficientes

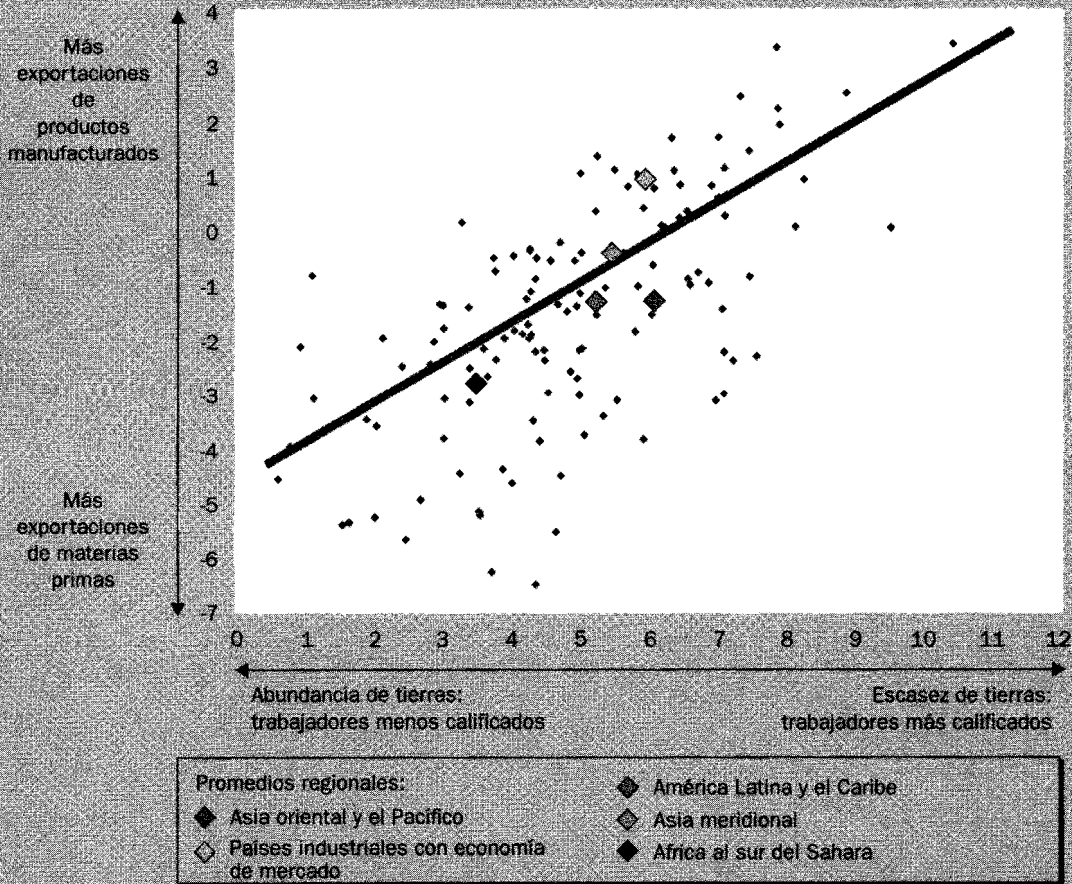
Recuadro 8.2 Heckscher-Ohlin, conocimientos y ventaja relativa

El célebre modelo Heckscher-Ohlin sobre el comercio pone de relieve la relación entre la dotación de recursos y la ventaja relativa: los países tienden a exportar bienes cuya producción requiere un uso intensivo de los factores que poseen en más abundancia. Si bien en las versiones corrientes de este modelo se hace hincapié en la dotación relativa de capital, mano de obra y recursos naturales, en las más recientes se destaca cada vez más la importancia del nivel de capacitación de la población activa en la ecuación del comercio, concepto éste que confirman ampliamente los estudios empíricos. Un simple modelo de comercio basado en el supuesto de que dos factores importantes que determinan la ventaja relativa de un país son su superficie y el nivel de educación de su población ilustra bien esta teoría.

En el gráfico que aparece más abajo, la línea de regresión establece una relación entre la proporción de manufacturas y productos básicos en las exportaciones de cada país, por un lado, y por otro, el nivel relativo de capacitación y la superficie del país. También figuran los promedios regionales. El contraste mayor se

observa entre África y los países industriales, que aparecen a ambos extremos de la línea de regresión. En medio figuran América Latina, Asia meridional y Asia oriental, en ese orden. El lugar que ocupan América Latina y Asia meridional es revelador: Asia meridional y África tienen ambas bajos niveles de instrucción, y América Latina y Asia oriental un nivel medio. No obstante, las dos regiones de Asia tienen menos extensión que África y América Latina.

La acumulación de conocimientos impulsa el crecimiento al cambiar la índole de la ventaja relativa. Aunque el gráfico se preparó sobre la base de datos transversales correspondientes a 1985, también se puede utilizar para describir la dinámica del desarrollo. En el diagrama, el desplazamiento hacia arriba y hacia la derecha —que refleja un aumento del nivel medio de instrucción de la población activa de un país y un incremento de su ventaja relativa en el sector manufacturero con respecto al de productos básicos— es un índice de progreso.



Contenido de "formación" en las exportaciones y capital humano. Los datos corresponden a 126 países industriales y en desarrollo en 1985. Los valores a lo largo del eje horizontal son logaritmos de la relación entre el nivel medio de instrucción de la población de un país y la superficie de ese país; los valores del eje vertical son logaritmos de la relación entre las exportaciones de artículos manufacturados y las de materias primas. Fuente: Datos sobre exportaciones de la base de datos COMTRADE de la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas; datos del PNUD sobre educación, 1990; datos del Banco Mundial sobre la superficie de los países.

como sus competidores, o la flexibilidad requerida para empezar a producir otros bienes.

Necesidad de hacer frente a una mayor competencia

Los países que no se adaptan a los cambios se pueden ver perjudicados por el aumento de la eficiencia de sus competidores. Por ejemplo, a medida que China se convierte en un exportador más eficiente de prendas de vestir y aumente sus importaciones de otros bienes, el precio internacional de esos artículos, basado en el empleo de mano de obra poco calificada, se reducirá en relación con los precios de los productos que China importa, en especial productos básicos y bienes tecnológicamente avanzados. Otros países especializados en la producción de prendas de vestir, como México y algunas economías de reciente industrialización, se verán perjudicados si no modernizan su producción y se dedican a actividades de mayor valor agregado. El ingreso de las antiguas economías de planificación centralizada en el mercado mundial también puede hacer bajar los precios y los salarios en los sectores de nivel tecnológico intermedio. En todos los casos, los consumidores resultarán beneficiados, pero los trabajadores de los sectores en decadencia saldrán perdiendo si no pueden pasar a actividades de mayor valor agregado o al sector de bienes no comerciables.

El proteccionismo, por otro lado, es contraproducente. La imposición de restricciones al comercio o a los flujos de capital para ayudar a los perjudicados no hará más que mermar la riqueza económica del país. Esas políticas, al impedir el avance de la sociedad, reducen a largo plazo el bienestar de los trabajadores. En el mejor de los casos, las restricciones comerciales pueden proteger el mercado interno a un alto costo para los consumidores. Sin embargo, como esas restricciones no mejoran la competitividad, aceleran la reducción de las exportaciones y, con el tiempo, la de los salarios reales.

Igualmente contraproducente sería la política de imponer gravámenes a las compañías multinacionales para tratar de evitar el traslado de empleos poco calificados a los países en desarrollo. Trasladar la producción al extranjero es una estrategia eficaz para ampliar la participación en el mercado de una empresa en un mundo competitivo o para minimizar sus pérdidas. Por ejemplo, mientras que en los últimos 30 años la participación de los Estados Unidos en las exportaciones mundiales de productos manufacturados se redujo del 17% al 12%, la de las compañías multinacionales estadounidenses y sus afiliadas sólo disminuyó del 18% al 16%. Este éxito relativo se debió en gran medida al incremento de las operaciones en el extranjero (la producción de las filiales extranjeras de empresas estadounidenses aumentó del 37% al 54%). La globalización de las operaciones evitó que las exportaciones de esas empresas se redujeran más debido a la competencia, y les permitió en cambio aumentar las exportaciones y crear mejores puestos de trabajo en sus países (en particular en actividades altamente

especializadas de investigación y desarrollo y actividades de supervisión).

Los países que más se han beneficiado durante largos períodos de una estrategia de desarrollo basada en el fomento de las exportaciones son los que se han adaptado a los cambios de circunstancias. Esta capacidad de adaptación se manifiesta en la rapidez con que reaccionan a las variaciones de los precios. La relación de intercambio de los países en desarrollo ha fluctuado mucho, pero ha tendido a decrecer en forma constante desde hace varios decenios, especialmente en lo que respecta a los productos básicos. Los notables resultados de los países donde el aumento de las exportaciones en relación con el PIB fue superior a los promedios internacionales en el período 1970–90 se lograron a pesar de que la relación de intercambio de estas economías disminuyó alrededor de un 1% por año, lo que representa una reducción del crecimiento del ingreso de un 0,3% al año. Los incrementos salariales registrados en esas economías, de aproximadamente un 3% anual, deben haber sido el resultado de un incremento aún mayor de la productividad del trabajo obtenido dentro de cada sector y mediante transferencias intersectoriales. En cambio, los trabajadores atrapados en el grupo de países con poca actividad comercial —es decir, los incluidos en la mitad de la escala de crecimiento del comercio en la que los salarios no aumentaron— experimentaron pérdidas mayores (un promedio de casi el 2% anual), las cuales, debido a la base de exportación más reducida, también provocaron una disminución de 0,3% en el crecimiento del ingreso.

Para que la decisión de liberalizar el comercio siga siendo aceptable desde el punto de vista político a veces es necesario adoptar medidas para aliviar la difícil situación de la minoría que resulta perjudicada. No obstante, es evidente que, a largo plazo, las políticas estatales que alientan a los trabajadores a mejorar su capacitación y a educar a sus hijos y que promueven la movilidad de la mano de obra son preferibles a los programas que fomentan su dependencia de las prestaciones sociales (véase la cuarta parte de este Informe).

Los países relegados

La difícil situación de los países que se quedan atrás tiene cada vez más prioridad en el programa del desarrollo. En la mayoría de los casos, los países con estructuras políticas frágiles se han visto debilitados aún más por acontecimientos internacionales desfavorables. En muchos países de África al sur del Sahara, la gran reducción de los precios de los productos básicos no sólo ha dado lugar a una disminución de los salarios y los ingresos, sino que también ha limitado la capacidad de las autoridades responsables de hacer algo al respecto. Los precios bajaron debido a los progresos técnicos —que han permitido ahorrar energía y metales— y a las subvenciones de los países industriales a la agricultura, pero también a causa del incremento de la eficiencia de algunos

países productores, especialmente en Asia. La mayoría de los países exportadores de productos básicos de África al sur del Sahara no pudieron hacer frente a la competencia. Por ejemplo, las plantaciones de cacao, caucho y café, muchas de las cuales datan de los años cincuenta, se han vuelto menos productivas. Además, no han surgido nuevos sectores al cambiar la estructura de los precios; de hecho, las exportaciones de productos manufacturados de esta región han disminuido en los últimos 20 años. La situación es parecida en muchos países del Oriente Medio, aunque no tan desesperada.

Tanto en África al sur del Sahara como en gran parte del Oriente Medio este fracaso puede atribuirse a una incertidumbre generalizada que se refuerza a sí misma. A pesar de las oportunidades de obtención de beneficios que ofrecen los actuales marcos normativos, la inversión privada no se ha recuperado, y esto aumenta el riesgo de que se dé marcha atrás en las políticas. A medida que se incrementa el número de nuevos competidores, será más difícil entrar en los mercados internacionales. En ambas regiones se requieren ahora estrategias que puedan dar impulso a las exportaciones. Los países con un sector formal reducido tal vez

podrían beneficiarse si se eliminaran totalmente los impuestos a las sociedades y a las exportaciones.

•••

El comercio beneficia a la mayoría de los trabajadores, pero no a todos. A medida que se liberaliza el comercio, los pobres de los países en desarrollo se ven beneficiados porque la demanda de su trabajo aumenta. Los trabajadores calificados de los países industriales también salen ganando porque se incrementa la demanda de sus conocimientos especializados. Sin embargo, el bienestar de los trabajadores no calificados de los países ricos y de ingreso mediano puede disminuir. La competencia de los países que tienen costos de producción bajos debería incrementar el bienestar si induce a los trabajadores de los países más ricos a abandonar actividades poco productivas y dedicarse a otras de mayor productividad. No obstante, estos progresos no se materializarán si persiste el desempleo. Es imprescindible adoptar políticas destinadas a compensar a los perjudicados por los cambios y a ayudarlos a dedicarse a nuevas ocupaciones, a fin de que el comercio traiga aparejado un aumento de los ingresos para todos y se pueda poner fin al proteccionismo.

CAPÍTULO 9

La movilidad del capital: ¿bendición o maldición?

LA GLOBALIZACIÓN DE LOS MERCADOS FINANCIEROS es muy beneficiosa para el capital privado, que puede ahora circular por el mundo en busca de las mejores tasas de rendimiento. Pero ¿cómo ha afectado la globalización a trabajadores como Joe, María y Xiao Zhi? Los más optimistas hacen hincapié en la posibilidad de beneficios mutuos: el capital y la mano de obra se necesitan el uno a la otra para producir bienes y servicios de más valor. Una política interna acertada atraerá capitales que reforzarán los efectos de la liberalización del comercio al permitir que los países saquen partido de sus ventajas competitivas. Los pesimistas ponen de relieve los riesgos y peligros: los países ricos temen que una alianza entre el capital y la mano de obra barata en los

países en desarrollo reduzca los salarios y el nivel de vida de sus trabajadores, mientras que los países pobres temen ser explotados —es decir, que el capital llegue sólo cuando los salarios sean bajos y emigre cuando suban. A unos y otros les preocupa la capacidad limitada del gobierno de gravar el capital y la inestabilidad que puede crear un capital sin vinculación permanente.

Tanto los optimistas como los pesimistas tienen su parte de razón. Un hecho, no obstante, resulta indiscutible: el capital atraviesa fronteras con más facilidad que la mano de obra, y ello a pesar de todos los esfuerzos de los gobiernos nacionales por controlarlo. El aumento de la movilidad del capital intensifica las repercusiones de la política interna en los trabajadores: los éxitos generarán más éxitos

porque atraerán capital, mientras que los fracasos empeorarán la situación de los trabajadores cuando el capital decida abandonar la escena.

En este capítulo se analizan tres cuestiones relacionadas entre sí: en primer lugar, ¿cómo pueden los países en desarrollo y en transición atraer más capitales privados? En segundo lugar, ¿qué pueden hacer las autoridades responsables para incrementar al máximo los beneficios para los trabajadores y minimizar los riesgos? Y, en tercer lugar, ¿podrían los flujos de capital privado de los países ricos perjudicar a los trabajadores de esos países?

Cómo atraer capitales

Los países industriales han aprovechado siempre la mayor parte del ahorro mundial. En los países en desarrollo, el capital medio por trabajador es de \$13.000, y en los países industriales, de \$150.000 (casi 12 veces más). En los años setenta hubo cierta convergencia, pero la distancia aumentó en la década de los ochenta. En la mayoría de los países en desarrollo, la proporción de capitales extranjeros en la inversión es pequeña: oscila entre el 20% en los países pobres (fundamentalmente en forma de deuda oficial) y el 5% en los países de ingreso mediano (principalmente en forma de capitales privados), y representa en promedio el 11% del capital nacional agregado.

Sin embargo, la situación ha cambiado: últimamente los aportes de capital a los países de ingreso bajo y mediano han alcanzado niveles sin precedentes. Se estima que en 1994 las entradas netas de capital ascendieron a un total de \$175.000 millones, cuatro veces más que en 1989, cuando totalizaron \$42.000 millones en cifras netas. Son varias las razones por las que esos flujos han aumentado: las reformas económicas introducidas en muchos países, la reducción de la deuda de principios de los años noventa y el descenso de los tipos de interés en el mundo. La composición también ha cambiado enormemente. En los últimos tiempos, alrededor de dos tercios del total de flujos a largo plazo se han encauzado hacia el sector privado; en 1990, el porcentaje era sólo del 44%. No obstante, más de diez años después de que se desencadenó la crisis de la deuda, el financiamiento neto de los bancos comerciales sigue siendo negativo. En cambio, la inversión extranjera directa aumentó extraordinariamente a alrededor de \$67.000 millones en 1993 (China recibió \$26.000 millones) seguida por inversiones de cartera mucho más elevadas (\$47.000 millones) y una explosión de emisiones de bonos de empresas privadas y gobiernos (\$42.000 millones).

Políticas para atraer capitales privados

La afluencia de capitales es beneficiosa para los trabajadores, porque el capital complementa el trabajo y contribuye a aumentar la productividad y los salarios. La reciente ola de flujos de capital privado hacia el mundo en desarrollo se ha

concentrado en unos pocos países cuyas economías han prosperado. ¿Cómo pueden los demás obtener los mismos beneficios? ¿Deben hacer concesiones especiales para atraer capitales? ¿Es necesario contener el aumento de los salarios o restringir la actividad sindical? Si bien muchos países efectivamente han ofrecido incentivos fiscales y de otra índole y algunos gobiernos autoritarios han adoptado medidas represivas contra los trabajadores, estos no son los factores que más atraen al capital y a la larga probablemente contribuyan a reducir las entradas netas.

Los inversionistas buscan ante todo un buen rendimiento; el riesgo es para ellos una preocupación fundamental. La calidad de la infraestructura, la fiabilidad y el nivel de preparación de la fuerza de trabajo, las garantías de su derecho a repatriar el capital y los ingresos devengados y la estabilidad social y política son los factores que más atraen a los inversionistas. Una tradición de buena gestión de las finanzas públicas y vínculos estrechos con los mercados mundiales que resultaría costoso romper tienen más influencia en las decisiones de inversión de las empresas multinacionales y los inversionistas de cartera que los favores y privilegios especiales. Cuando se introducen distorsiones en los mercados internos con el solo propósito de atraer capitales, los trabajadores terminan por compartir el excedente de ganancias con los inversionistas extranjeros. Tal vez se beneficie una pequeña minoría de trabajadores, pero el mayor dualismo en el mercado de trabajo perjudica a la mayoría. Este síndrome ha afectado a países como el Brasil y Egipto, que en otras épocas ofrecieron condiciones de favor y mercados protegidos. Asimismo, una política de represión de los trabajadores probablemente sea insostenible, ya que tarde o temprano causa inestabilidad social. Sudáfrica bajo el régimen de *apartheid* constituye un caso extremo de un país represivo que al principio logró atraer capitales extranjeros pero acabó por causar su éxodo.

Con respecto a la reciente crisis monetaria de México de 1994-95, algunos posiblemente saquen la conclusión de que una integración profunda como la propugnada por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), aumenta la vulnerabilidad de un país. Pero ésta sería una mala interpretación de la situación. Si bien es cierto que el TLC proporcionó incentivos para hacer inversiones en México, hubo también otros países latinoamericanos que recibieron enormes aportes de capital durante un período que se caracterizó por el entusiasmo que inspiraron los nuevos mercados y por el bajo nivel de los tipos de interés en los Estados Unidos. En México se desencadenó una crisis, pero no ocurrió lo mismo en Chile, porque la política macroeconómica y financiera era frágil en el primero pero sólida en el segundo. Además, la participación de México en el acuerdo indudablemente alivió la situación una vez que se precipitó la crisis, porque facilitó la preparación de un plan de rescate e impidió un cambio radical de orienta-

ción de política, que habría tenido consecuencias mucho peores para la fuerza de trabajo.

La fuga de capitales es, empero, una posibilidad muy real tanto para los gobiernos como para los trabajadores. Las medidas de control por lo general no sirven para contener la movilidad del capital en ninguna de sus formas. Las medidas que adoptaron la mayoría de los países de América Latina, el Oriente medio y África al sur del Sahara durante la crisis de la deuda de los años ochenta no lograron impedir la fuga masiva de capitales —entre el 10% y el 20% de su capital agregado— que exacerbó la recesión interna y causó una drástica reducción de los salarios.

Las empresas multinacionales como agentes del cambio

Las empresas multinacionales han sido un instrumento importante para la globalización de la industria manufacturera, proceso en el cual se ha dotado a la mano de obra relativamente barata de los países en desarrollo de capitales y técnicas modernas de almacenamiento y telecomunicaciones, así como de producción. En los últimos tiempos, la expansión de las empresas multinacionales se ha producido en su mayor parte en países en desarrollo: 5 de los 8 millones de puestos de trabajo creados por esas empresas entre 1985 y 1992 se encontraban en esos países. El número de trabajadores empleados por empresas multinacionales en los países en desarrollo asciende hoy día a 12 millones, pero el número real de los que dependen para su sustento de tales empresas probablemente llegue al doble, dado lo extendida que se halla la práctica de la subcontratación.

Hoy en día, la inversión extranjera directa reacciona rápidamente para aprovechar las nuevas oportunidades de obtener ganancias y hace que la producción se traslade a lugares donde los salarios, en relación con la productividad potencial, son bajos. Es importante que los países atraigan capital por razones económicas sólidas, y no mediante la protección de sus mercados internos, ya que las empresas multinacionales no tardarán en explotar la situación. Antes, la inversión extranjera directa se dirigía sobre todo hacia países con mercados internos grandes y prósperos, como los Estados Unidos y el Reino Unido; así lo indica la estrecha correlación que existía entre esa inversión y el ingreso per cápita. En cambio, últimamente ha tendido a ir en busca de plataformas menos costosas para la exportación, y la relación entre el volumen de inversiones extranjeras directas (como proporción de la inversión total) y el ingreso per cápita casi ha desaparecido. Las corrientes comerciales transfronterizas dentro de las empresas multinacionales representan hoy día aproximadamente un tercio del comercio mundial, y quizá hasta un 15% del PNB mundial.

Un porcentaje considerable del empleo en el sector moderno de la industria manufacturera, tanto en países grandes como pequeños, se debe a las empresas multinacionales (más de una quinta parte en la Argentina, Barbados,

Botswana, Filipinas, Indonesia, Malasia, Mauricio, México, Singapur y Sri Lanka). Sin embargo, muchos países en desarrollo temen que el aumento de la competencia por la obtención de fondos produzca un incremento de las inversiones sin vinculación permanente, que ante la menor perturbación se retirarán del país y que seguramente no establecerán vínculos estrechos con el resto de la economía. Las inversiones en zonas francas industriales —zonas libres de impuestos donde trabaja alrededor del 45% del total de personal que emplean las empresas multinacionales en los países en desarrollo— es un buen ejemplo: en esos casos, los únicos beneficios para el país receptor son los ingresos percibidos por los trabajadores. Este problema es especialmente grave en las industrias que requieren mano de obra poco calificada, como las de prendas de vestir y calzado, en que el nivel de conocimientos propio de cada empresa es muy bajo y los costos de salida son reducidos. Estos temores pueden ser legítimos, pero la alternativa de que las empresas multinacionales no creen nuevos puestos de trabajo es todavía menos deseable. Más bien habría que considerar al trabajo poco calificado simplemente como un paso en la dinámica del crecimiento. En varios casos en que se han logrado buenos resultados, como los de Filipinas, Mauricio y la República de Corea, los flujos de inversión extranjera directa hacia los sectores de baja especialización han cesado ahora que han aumentado los salarios de los trabajadores locales, las empresas nacionales se han desarrollado y las empresas extranjeras se han trasladado a una nueva generación de zonas francas industriales con mano de obra más barata, situadas en China, Sri Lanka y Marruecos.

¿Cómo pueden beneficiar a los trabajadores las entradas de capital?

Si bien los trabajadores se pueden beneficiar de las entradas de capital, casi siempre son los que resultan más perjudicados por su fuga. Durante la crisis de la deuda de los años ochenta, los costos del ajuste fueron elevados y los trabajadores debieron soportar una gran parte de esa carga (véase la cuarta parte de este Informe). En América Latina, los salarios disminuyeron en promedio un 25% durante ese período, aun cuando el índice bursátil de la región registró una enorme subida (Cuadro 9.1). Las crisis financieras perjudican a los trabajadores por varias razones:

- *El capital tiene más movilidad que la mano de obra*, por lo que resulta más difícil de gravar, siendo entonces los trabajadores los que normalmente pagan las consecuencias. Gran parte de la carga de financiar el servicio de altos niveles de endeudamiento público recae en los trabajadores, por cuanto se reducen los servicios sociales y la inversión pública o aumentan los impuestos. El necesario movimiento de trabajadores hacia los sectores de bienes comerciables entraña costos reales —en términos

de desempleo transitorio y pérdida de capital humano— que se pueden compensar sólo en parte con transferencias financiadas mediante impuestos sobre el capital. Algunas veces, las empresas sobreendeudadas acaban siendo rescatadas por el Estado con fondos públicos. Estas operaciones de rescate tuvieron lugar en casi todos los países de América Latina a principios de los años ochenta y explican en parte la crisis de la deuda. En Chile, por ejemplo, la mayor parte de la deuda pública había sido contraída inicialmente por el sector privado, en particular por bancos. No obstante, fueron los trabajadores los que, a través de sus impuestos, pagaron la factura cuando los deudores privados quebraron.

- *El capital es cauto.* Hasta que el capital vuelva a fluir hacia un país que ha sufrido una crisis puede pasar mucho tiempo, y mientras tanto la mano de obra queda desprovista. No basta con que los países hagan los ajustes necesarios en sus cuentas interna y externa; es preciso que los inversionistas se convenzan que esos cambios son duraderos. Inspirar esta confianza puede llevar tiempo—cinco años o más— e incluso entonces seguirá siendo frágil. Cuando aumentan los riesgos, la mera expectativa de quiebra puede llegar a provocarla y precipitar una crisis financiera, especialmente cuando el endeudamiento se acerca a un nivel peligroso. La reciente devaluación en México muestra cuán profunda puede ser la influencia de las expectativas en un entorno en que el capital es sumamente móvil.

Para que las entradas de capital beneficien a los trabajadores y para reducir al mínimo el riesgo de una fuga de capitales, se deben adoptar medidas de política en diversos frentes, en particular en relación con el tipo de préstamos internacionales, las posibilidades de control de los mercados de capital y otras disposiciones internas. La inversión conlleva riesgos que, en la medida de lo posible, no deben recaer en el presupuesto público sino en los prestamistas y los prestatarios y mercados privados. Para los trabajadores, la deuda pública externa es la peor forma de financiamiento porque tiende a excluir las inversiones privadas, más útiles y productivas, que son las que más benefician a los trabajadores. Además, si la situación empeora, la carga del reembolso de la deuda (normalmente agravada por la necesaria devaluación destinada a generar divisas para pagar el servicio de la deuda) tiende a recaer en los trabajadores. El financiamiento con intermediación del mercado, distribuido a través del sector bancario local y los mercados de valores internos, permite proteger mejor a los trabajadores, siempre y cuando el gobierno no acuda al rescate de las empresas al borde de la quiebra. Desde el punto de vista de la distribución del riesgo, el mejor instrumento es la inversión extranjera directa.

Recientemente algunos países han comenzado a recelar de los grandes movimientos de capital que se han produ-

En los países latinoamericanos más endeudados, los salarios han bajado desde la crisis de la deuda, pero las bolsas de valores han subido.

Cuadro 9.1 Endeudamiento, comportamiento de las bolsas de valores y salarios en los cinco países latinoamericanos más endeudados

País	Relación deuda-PNB en 1982	Relación índice bursátil real de 1991=100 de 1982	Relación salarios reales de 1991=100 de 1982*
Argentina	0,55	26	1,02
Brasil	0,35	4	0,69
Chile	0,78	15	0,85
México	0,53	47	0,75
Venezuela	0,41	9	0,50

* En el sector manufacturero.

Fuente: Datos de la OMDI y de la Corporación Financiera Internacional.

cido tras la celebración de acuerdos de reducción de la deuda o la adopción de medidas de liberalización del sector financiero. Sin embargo, si bien los controles sobre las entradas de capital, especialmente los fondos líquidos y a corto plazo, pueden ser útiles, lo son cada vez menos. Los capitales itinerantes inspiran más temor cuando los mecanismos de intermediación financiera no son muy eficientes y cuando existe la probabilidad de que las posibles pérdidas deban ser absorbidas por los contribuyentes. Los trabajadores están más expuestos a los efectos de un aumento excesivo de los riesgos y de costosas operaciones de rescate si los depósitos están implícita o explícitamente asegurados, si es excesivo el endeudamiento de empresas demasiado grandes como para que se les pueda permitir quebrar, o si los bancos son rehenes de prestatarios de solvencia dudosa. Para ser eficiente, un sistema de intermediación financiera requiere buenos intermediarios. Sin ellos, los flujos de capital basados en el mercado provocarán crisis financieras, como tantas veces ha sucedido hasta ahora.

La dificultad de controlar el caudal y la composición de las entradas de capital privado hace que la adopción de políticas macroeconómicas prudentes sea aún más importante, especialmente para los trabajadores. Para ello es necesario mantener un tipo de cambio, tasas de interés y un volumen de reservas que desalienten las salidas de capital repentinas.

También hay medidas que los países industriales pueden tomar para mantener a un nivel bajo los tipos de interés internacionales. A mediano plazo, hay razones para creer que el ahorro mundial posiblemente aumente en el próximo decenio, dado que en los países ricos ciertos factores demográficos harán que el ahorro primero aumente y luego

disminuya al envejecer su población. Se prevé que, en los países industriales, la proporción de habitantes de 40 a 65 años de edad (que es una cohorte de ahorristas netos) aumentará del 40% al 45% entre 1995 y el año 2010, y que la de personas de 20 a 30 años (prestatarios netos) disminuirá del 42% al 34%. No obstante, lo que ocurra en el próximo decenio con los déficit presupuestarios de esos países podría tener una importancia decisiva. Su incremento fácilmente podría contrarrestar el aumento previsto del ahorro privado y elevar los tipos de interés. Si los déficit no continúan disminuyendo en forma sostenida en los Estados Unidos, y si no se reducen más en otros países industriales, los tipos de interés seguirán subiendo, a costa de los trabajadores de todos los países en desarrollo. La mayor rentabilidad del ahorro beneficiará a los trabajadores de los países industriales, que son propietarios de al menos el 25% del capital financiero a través de las cajas de pensiones, pero no a los de los países en desarrollo, cuya tasa de ahorro es más baja.

Perspectivas de los flujos de capital

Es probable que la globalización marque el comienzo de un largo período de grandes movimientos de capital de los países industriales a los países en desarrollo que resultarán beneficiosos para todos. Si la fuerza laboral cada vez más calificada de las economías en desarrollo cuenta con recursos de capital más sofisticados, aumentará su productividad, mientras que las buenas inversiones a largo plazo en esas economías ayudarán a la población activa de los países industriales —que está avanzando en edad— a obtener el máximo rendimiento de los fondos de sus cajas de pensiones. El hecho de que la intensificación del comercio coincida con el aumento de los flujos de capital es también ventajoso, ya que éstos ayudarán a los países en desarrollo a aprovechar las nuevas oportunidades que ofrece el comercio y les inducirán a aplicar políticas internas acertadas. No obstante, la reubicación del capital no se producirá de un día para otro, y en los países industriales no causará trastornos sociales significativos.

Los flujos de capital seguirán limitados por el riesgo en cada país, y sólo podrán aumentar tan rápido como mejore

la solvencia de los países en desarrollo. Estos son graves obstáculos. En un país de mediana solvencia, la relación entre el pasivo externo y las exportaciones es de dos a uno, y en el mejor de los casos, de tres a uno; esta última se puede considerar el límite máximo de la velocidad a la que puede aumentar sin peligro el endeudamiento de los países en desarrollo. Aun en el caso de que todos éstos obtuvieran préstamos suficientes para alcanzar ese límite en un plazo de cinco años, el volumen máximo sería de \$500.000 millones al año (la demanda real efectiva de fondos probablemente será mucho menor, porque varios de los países más solventes, como Corea, Malasia, Portugal y Tailandia han llegado al punto, en sus ciclos de ahorro-inversión, de convertirse ellos mismos en exportadores de capital). Sin embargo, incluso ese monto es pequeño para los estándares de los países industriales. En los últimos 25 años, el volumen acumulado (neto) de los flujos de capital a los países en desarrollo representó sólo el 2% del capital nacional de los países industriales. Según estas estimaciones aproximadas, el volumen medio registrado en ese período se duplicaría en el mejor de los casos.

Si bien estos flujos de capital afectan poco a los trabajadores de los países industriales, podrían tener repercusiones mucho mayores en los países en desarrollo. Estas estimaciones —suponiendo que la respuesta fuera normal— implican un aumento del crecimiento del PIB del 0,5% al 1% por año. No obstante, para los trabajadores de los países en desarrollo, esta disciplina impuesta por la movilidad del ahorro —a la política macroeconómica, la buena administración y las instituciones— puede ser incluso más importante que los beneficios directos.

• • •

El mercado mundial de capitales está acentuando mucho las diferencias entre ganadores y perdedores. El futuro será más halagüeño para María y Xiao Zhi si los gobiernos de sus países logran el equilibrio adecuado entre la prudencia presupuestaria, la participación en los mercados y la estabilización de las políticas sociales. Sin embargo, las salidas de capital tenderán a reducir la inversión y el crecimiento en los países que no logren ese equilibrio, e incluso a excluirlos de la economía internacional.

Las migraciones internacionales

AL IGUAL QUE EL COMERCIO Y LOS FLUJOS DE capital, los movimientos internacionales de trabajadores pueden ser muy beneficiosos tanto para los países de origen como para los de acogida. Los migrantes suelen ser más productivos en los países de acogida, donde contribuyen a reducir los costos laborales; también envían remesas a familiares en sus países de origen, con lo que incrementan los ingresos de éstos, que normalmente son más pobres. Las migraciones, sin embargo, también suscitan preocupación. No todos se beneficiarán; lo más probable es que los trabajadores no calificados de los países de acogida salgan perjudicados por la pérdida de empleos que irán a parar a los inmigrantes, o por la disminución de los salarios. Como sucede con los flujos de capital, una mayor movilidad —en este caso, de trabajadores altamente especializados— tiende a premiar los éxitos, pero también a castigar duramente los errores de la política interna.

Las migraciones internacionales siguen teniendo muchas más implicaciones políticas que el comercio y los flujos de capital. En los países de acogida, la oposición pública a los inmigrantes no calificados ha aumentado marcadamente, exacerbada por problemas internos de desocupación que no han sido provocados necesariamente por aquéllos. En este capítulo se trata de determinar si los inmigrantes realmente quitan empleos a los trabajadores nacionales y contribuyen a la desigualdad salarial. ¿Representan una carga neta para los presupuestos públicos? ¿Se puede hacer algo para detener el éxodo de trabajadores calificados procedente de los países pobres?

Dimensiones de la migración

A lo largo de la historia ha habido períodos en los que las migraciones han sido una importante válvula de seguridad económica y social que ha permitido a los trabajadores trasladarse a lugares donde la mano de obra es escasa. Por lo general, el costo y las dificultades del viaje constituían una gran limitación, pero en el siglo XX se produjo un importante cambio: la disminución de los costos del transporte dio lugar a un gran aumento de la movilidad de los trabajadores, aun cuando el surgimiento de la nación-estado hizo que se intensificara el control de la migración. En la actualidad, el número de países tanto de emigración como de

inmigración ha aumentado: al menos 125 millones de personas viven fuera de sus países de origen. Hoy día los migrantes proceden cada vez en mayor proporción de países pobres, y el tiempo que permanecen en los países de acogida se está acortando. El número de trabajadores altamente calificados que emigra también ha aumentado y además ha habido un gran incremento del número de refugiados, a consecuencia de los conflictos regionales y del desmoronamiento del antiguo orden Este-Oeste.

En la actualidad, más de la mitad de las corrientes migratorias mundiales tiene lugar entre países en desarrollo. Cabe mencionar como ejemplos a los trabajadores de Asia meridional que se trasladan a los países productores de petróleo del Oriente Medio y a las economías recién industrializadas de Asia oriental, y a los países relativamente prósperos de África al sur del Sahara que atraen a trabajadores de sus vecinos más pobres. Côte d'Ivoire, Nigeria y Sudáfrica han recibido aproximadamente la mitad de las grandes corrientes migratorias de África. No obstante, muchos regresaron a sus países de origen durante los años ochenta, en una época en que la crisis económica suscitó hostilidad hacia los inmigrantes. La demanda de trabajadores temporales de los países del Golfo experimentó un gran aumento durante los años setenta y principios de los ochenta, y luego disminuyó con la reducción de los precios del petróleo después de 1982. En 1991, la guerra del Golfo trajo consigo un cambio radical en la población migrante: un millón de egipcios abandonaron el Iraq; 800.000 yemeníes se marcharon de Arabia Saudita, y alrededor de 500.000 trabajadores palestinos y jordanos fueron reemplazados por asiáticos y egipcios en Kuwait. Ultimamente ha aumentado la demanda de trabajadores temporales en las prósperas economías asiáticas, especialmente en el Japón, la República de Corea y Malasia. Los temores de que se produjeran movimientos masivos de población tras la disolución de la Unión Soviética no se han hecho realidad, ni dentro de la región ni de Este a Oeste.

Las corrientes migratorias hacia los países industriales han aumentado (Cuadro 10.1) y su composición ha variado; sus fuentes son ahora países en desarrollo. En Australia, el Canadá y los Estados Unidos, el número de inmigrantes procedentes de países en desarrollo ha aumentado lentamente; en 1993, el total por año llegó a alrededor de

La mayoría de los inmigrantes vive en países en desarrollo, pero una porción mucho mayor de la población de los países industriales ha nacido en el extranjero.

Cuadro 10.1 Población mundial nacida en el extranjero, por región

Región	Millones de personas		Porcentaje de la población total	
	1965	1985	1965	1985
Total mundial	75,9	105,5	2,3	2,2
Países industriales, Europa oriental y antigua URSS				
América del Norte	12,7	20,4	6,0	7,8
América del Sur	0,1	0,2	0,1	0,1
Europa	15,6	23,0	3,5	4,7
Oceania	2,6	3,9	14,8	16,0
Países de ingreso bajo y mediano				
África al sur del Sahara	7,1	11,3	3,0	2,7
América del Sur	5,4	5,6	2,4	1,5
Asia meridional	18,7	19,2	2,8	1,8
Asia oriental y sudoriental	7,8	7,5	1,9	1,2
Caribe y América Central	0,5	0,9	2,0	2,7
China	0,3	0,3	0,0	0,0
Norte de África y Asia occidental	5,5	13,4	4,0	5,7
Estados miembros del Consejo de Cooperación del Golfo	0,7	5,8	11,0	34,2

Fuente: Naciones Unidas, 1984b.

900.000. En Europa occidental, la contratación en gran escala de trabajadores comenzó durante el auge económico de los años sesenta. La crisis del petróleo de 1973 y la recesión resultante, indujo a los trabajadores extranjeros a volver a sus países. A principios de los años ochenta la población extranjera se redujo, pero pronto volvió a crecer, a razón de unas 180.000 personas al año. A diferencia de los años sesenta, esta última explosión del crecimiento está ocurriendo en circunstancias en que el aumento del desempleo está exacerbando las tensiones sociales y la xenofobia, tanto en los Estados Unidos como en toda Europa.

¿Quiénes ganan y quiénes pierden?

Las migraciones generan un aumento de la eficiencia cuando los trabajadores se trasladan a donde son más productivos. La distribución de ese aumento puede ser muy amplia: se refleja en el incremento de los ingresos de los migrantes, en el volumen de remesas que reciben los países de origen y, en los países de destino, en costos de producción más bajos. Sin embargo, no todo el mundo necesariamente se beneficia, sobre todo si los trabajadores nacionales no calificados son desplazados por inmigrantes con el mismo nivel de preparación. No obstante, a corto y mediano plazo todo depende de si las calificaciones de los inmigrantes complementan o sustituyen a las de los trabajadores nacionales y a las de aquellos que quedan relegados.

Países de origen

Las migraciones suelen generar beneficios importantes para los países de origen, sobre todo en forma de remesas. En algunos, esas remesas representan una porción significativa del PNB —entre el 10% y el 50% en Jordania, Lesotho, el Yemen y la Ribera Occidental y Gaza. La relación remesas-exportaciones puede llegar a ser incluso del 25% al 50%, como ocurre en Bangladesh, Burkina Faso, Egipto, Grecia, Jamaica, Malawi, Marruecos, el Pakistán, Portugal, Sri Lanka, el Sudán y Turquía. Debido a que las diferencias internacionales de salarios son muy pronunciadas, las sumas remitidas suelen ser un múltiplo de lo que los inmigrantes podrían haber ganado en sus países (alrededor del doble en el caso de los filipinos y coreanos, por ejemplo). Sin embargo, las remesas tienden a disminuir a medida que los inmigrantes se van integrando en los países de acogida.

A nivel familiar, la decisión de emigrar es a menudo parte de una estrategia de diversificación del riesgo. En el Líbano devastado por la guerra, el éxodo de trabajadores calificados permitió salir adelante a los que se quedaron: se ha estimado que en 1980 las remesas representaron el 50% del ingreso nacional. En los países con políticas activas de asistencia social, la emigración reduce las presiones presupuestarias. En Egipto, el plan de garantía del empleo no podría haber funcionado en los años setenta sin la migración masiva de trabajadores a los países del Golfo. En

Puerto Rico, la tasa de desocupación habría aumentado a raíz de la aplicación de la ley estadounidense sobre el salario mínimo si los mercados externos no hubieran atraído mano de obra (un tercio de la población activa emigró a los Estados Unidos).

El efecto de las migraciones en la desigualdad de los ingresos es complejo. Dado que emigrar es costoso, los emigrantes rara vez pertenecen a los hogares más pobres. En consecuencia, como ha sucedido en Egipto y Filipinas, las remesas suelen incrementar esa desigualdad. Existen, sin embargo, efectos compensatorios: a medida que se desarrollan las redes migratorias y disminuyen los costos, los trabajadores más pobres pueden permitirse emigrar. En un estudio de dos poblados mexicanos se descubrió que las remesas tenían un efecto igualador en aquel cuyas redes en el extranjero estaban más establecidas, pero que incrementaban la desigualdad en el otro. Normalmente se observa que las remesas contribuyen a aumentar la igualdad cuando se consideran los efectos secundarios: por ejemplo, las remesas incrementaron la inversión en las zonas rurales del Pakistán, aumentando la demanda de trabajadores no calificados.

El temor al éxodo de personal calificado está disminuyendo en muchos países en desarrollo en que la oferta de ese personal ya no está limitada por la falta de nacionales con un elevado nivel de instrucción. Sigue siendo un problema, no obstante, cuando existen distorsiones en el mercado de trabajo o en el sistema de educación. En algunos países donde el sector moderno se ha estancado, las generosas subvenciones a la educación superior producen más graduados de los que la economía puede absorber, lo que impone un gran costo al Estado y fomenta la emigración. El éxodo de trabajadores calificados también se debe a veces a la falta de demanda, como en los casos en que las políticas gubernamentales inhiben la formación de capital y reducen la demanda de estos trabajadores. En ambos aspectos, muchos países africanos han sufrido graves problemas. Al igual que el de capital, el mercado de personal calificado está adquiriendo una dimensión mundial, lo que aumenta los costos relacionados con el fracaso de las medidas de política: en Malawi, el Sudán, el Zaire y Zambia, el éxodo de profesores universitarios, médicos y otros profesionales —que no abundan— ha sido enorme. No obstante, los emigrantes tienden a regresar cuando mejoran las condiciones en sus países de origen. Por ejemplo, los emigrantes indios que regresaron de Silicon Valley y otras zonas semejantes de los Estados Unidos han sido los principales impulsores del crecimiento de la industria de programas de informática en la India desde la liberalización.

Países de acogida

Las migraciones por lo general también benefician a los países de acogida, en especial los industriales. De hecho, casi todas las corrientes migratorias hacia esos países han sido

iniciadas deliberadamente por ellos. Los inmigrantes calificados aportan beneficios debido a las economías de concentración. Las entradas de inmigrantes no calificados benefician a los poseedores de capital y al sector más calificado de la población activa, pero pueden perjudicar a los trabajadores locales no calificados porque se reducen sus salarios.

Por otro lado, los temores populistas de que los inmigrantes quiten trabajo a los nacionales son demasiado simplistas. Los beneficios sociales para los trabajadores de los países de acogida son mayores cuando las características de los inmigrantes complementan las de la población activa local. Los Estados Unidos, el Canadá y Australia tienen economías y culturas basadas en la inmigración. En otros países, los inmigrantes y sus descendientes a menudo constituyen un importante factor de dinamismo. Un ejemplo son los industriales chinos en Indonesia y Malasia, los empresarios de Hong Kong en el Canadá, los empresarios indios y libaneses en Africa, y los funcionarios jordanos y palestinos de los países petroleros del Golfo Árabe. Cada vez más, los trabajadores que emigran lo hacen para realizar trabajos manuales no especializados que los trabajadores nacionales tratan de evitar (este tipo de migración representa quizá hasta el 70% de las corrientes migratorias de los últimos tiempos). En Francia y Alemania, los inmigrantes no calificados, procedentes en su mayor parte del Norte de Africa y Turquía, constituyen, respectivamente, el 60% y el 80% de las corrientes totales de inmigrantes. Otros ejemplos son los palestinos en Israel, los pakistaníes en el Golfo Árabe, los indonesios en Malasia y los bolivianos en la Argentina. Frecuentemente estos inmigrantes ocupan puestos de trabajo que de otro modo desaparecerían, e incluso crean empleos para los nacionales. En Malasia, la producción de aceite de palma y caucho probablemente no subsistiría sin los trabajadores indonesios. Los inmigrantes que trabajan en las minas, como en el caso de Sudáfrica, o en las plantaciones, como en la República Dominicana, Malasia y España, evitan que tales actividades desaparezcan ante la competencia de países productores donde los costos son más bajos.

Los inmigrantes no calificados podrían perjudicar a la población local no calificada si la demanda de trabajo a ese nivel que generarán indirectamente —a través de su demanda de bienes y servicios— fuera menor que su propia oferta de trabajo, pues ello obligaría a reducir los salarios de los trabajadores no calificados. La presión que ejercen los inmigrantes en el sector no calificado del mercado laboral en los Estados Unidos y Europa es comparable a la creada por el comercio de éstos con países en desarrollo; añade un 5% de trabajadores a la población activa y afecta principalmente a los trabajadores no calificados. Por ejemplo, en los Estados Unidos, uno de cada cuatro trabajadores con menos de 12 años de instrucción ha nacido en el extranjero: según estimaciones de algunos estudios, se puede atribuir

a la inmigración alrededor del 30% del incremento de la desigualdad salarial que se ha producido en ese país en los últimos 20 años. Los efectos de la inmigración son también más poderosos que los del comercio, por cuanto los inmigrantes tienen acceso a sectores de bienes no comerciables en los que los trabajadores desplazados por el comercio podrían encontrar refugio.

Control de la inmigración

Muchos países han liberalizado su comercio, pero casi todos siguen sosteniendo que los gobiernos deben controlar la inmigración. A primera vista, los argumentos a favor de una mayor movilidad de los trabajadores parecen tan convincentes desde una perspectiva económica como los argumentos en pro del libre comercio. Tanto uno como otro generan beneficios agregados, pero también pueden causar trastornos sociales que requieren medidas de política. La principal diferencia entre ambos parece ser de carácter no económico: las grandes corrientes de inmigrantes perturban la forma en que las sociedades se perciben a sí mismas como entidades unificadas desde un punto de vista cultural e incluso étnico. El Japón, por ejemplo, promueve la inmigración de personas de origen japonés procedentes del Brasil, y Alemania, la de alemanes de Europa oriental, más que la de miembros de otros grupos étnicos.

No obstante, existen también consideraciones económicas que distinguen a la migración del comercio. Una diferencia es que algunas personas pueden trasladarse a otro país con el fin de incrementar sus ingresos, incluso aunque no sean más productivas en el país de acogida que en el país de origen. Un ejemplo extremo es el de los países del Golfo, que debido a sus reservas petrolíferas tienden a restringir los derechos de propiedad no permitiendo a los inmigrantes adquirir la ciudadanía. En los países industriales, el temor es que los inmigrantes acudan atraídos por las generosas prestaciones de los Estados benefactores. Estos países son especialmente vulnerables cuando tienen vecinos pobres: los Estados Unidos enfrentan el problema de los inmigrantes de México y el Caribe; Francia, los de los países del Maghreb, y Alemania, los de Turquía. No obstante, si bien los datos disponibles no son concluyentes, hay escasas indicaciones de que los inmigrantes representen una gran carga fiscal (quizá precisamente debido a que la mayoría de los países ricos, especialmente los que cuentan con sistemas asistenciales bien desarrollados, tratan de controlar en cierta medida las características de los inmigrantes que admiten). Todos los países industriales han aceptado inmigrantes de forma selectiva, utilizando instrumentos que van desde restricciones de visas y controles fronterizos hasta criterios de admisión establecidos por ley: edad, bienes, nivel de instrucción, origen nacional y vínculos familiares. El ejemplo más claro de inmigración que representa una sangría en el presupuesto se da en los Estados Unidos, país en el que

el número de inmigrantes no calificados ha aumentado recientemente. Sobre una base per cápita, los nuevos inmigrantes parecen estar percibiendo más prestaciones asistenciales que los de cohortes anteriores, y ligeramente más que la población en su conjunto.

Si bien estos argumentos justifican la adopción de medidas para controlar la calidad de los inmigrantes, normalmente se dan otras razones en apoyo de restricciones cuantitativas. La difusión de la pobreza en el mundo y el descenso del costo de los transportes y las comunicaciones significan que la libre circulación de trabajadores podría dar lugar a grandes corrientes migratorias hacia los países ricos, lo que produciría en éstos trastornos sociales igualmente grandes. Estos efectos serían mucho mayores que los del libre comercio y estarían más difundidos: afectarían al sector de servicios, así como al de bienes comerciables. La redistribución necesaria para mantener la estabilidad social sería enorme y costosa. En lugar de centrar la atención en determinados sectores de la economía —mediante programas de apoyo a los ingresos agrícolas, por ejemplo— habría que adoptar políticas más generales y menos eficientes. En ese caso, podría ser sensato reducir la inmigración hasta un nivel en que hubiera escasez de mano de obra, mientras mejora la capacitación de la fuerza de trabajo local. Europa puso en práctica esta política durante la era de la reconstrucción de los años sesenta.

Sin embargo, las políticas para restringir la inmigración son una cuestión delicada. Pueden tener de por sí consecuencias negativas si fomentan la ilegalidad y la explotación. El problema más difícil es encontrar la manera de racionar lo que para muchos inmigrantes es una alternativa atractiva sin crear incentivos para la actividad ilegal. Los Estados Unidos tienen el número más elevado de inmigrantes ilegales —quizá llegue a cuatro millones— debido a su larga frontera con México. Europa occidental tiene alrededor de tres millones, procedentes sobre todo de África. Los inmigrantes se encuentran en una situación sumamente precaria debido a que pueden ser deportados en cualquier momento, lo que crea incentivos para que los empleadores sin escrúpulos los exploten. Cuando los mercados laborales son competitivos, como ocurre en los Estados Unidos, parte del precio de la escasez se puede pagar al principio: por ejemplo, los inmigrantes ilegales chinos en muchos casos deben trabajar gratis para un intermediario durante tres años a cambio del pasaje, y aun así las enormes diferencias salariales constituyen un incentivo para migrar.

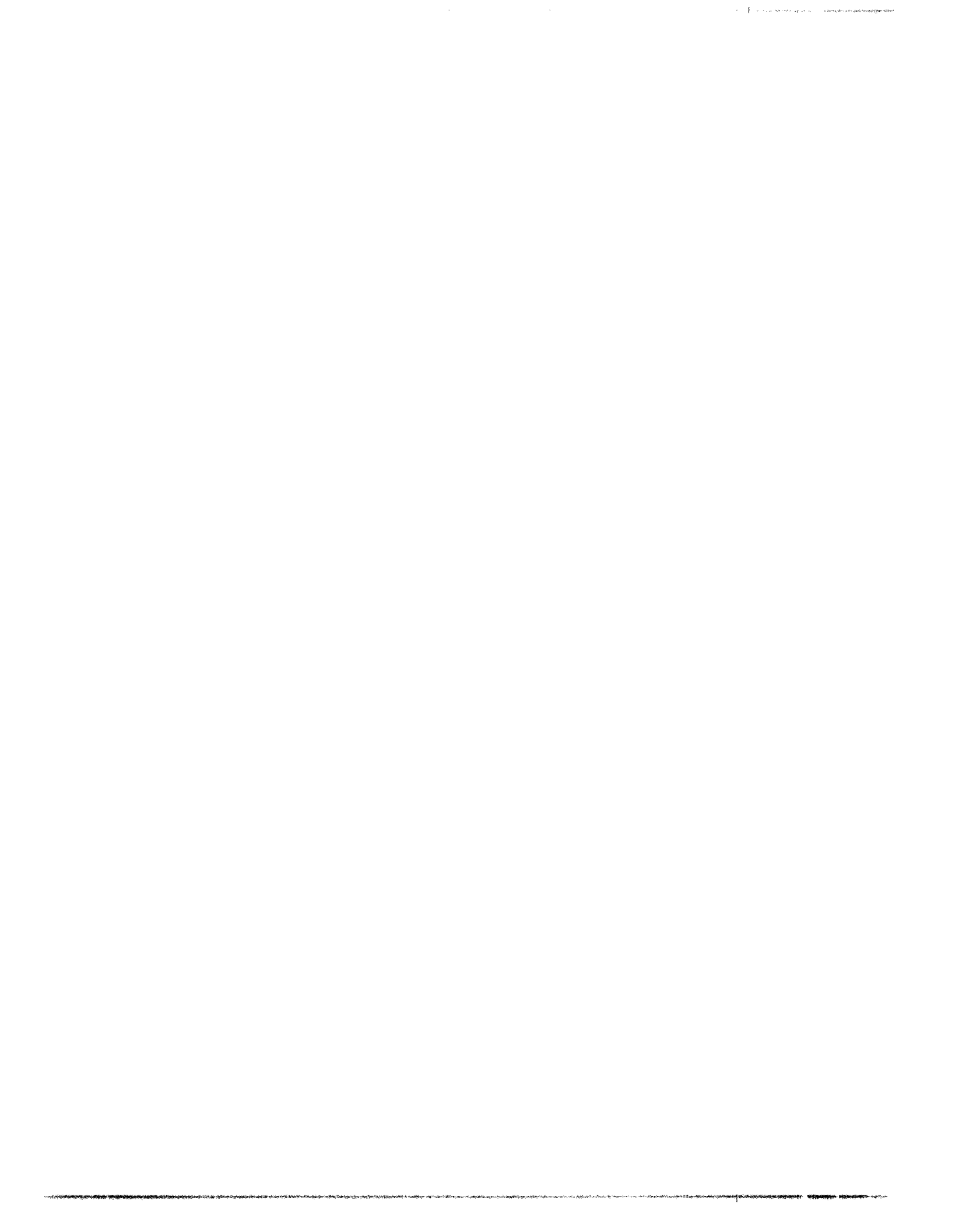
Rara vez es factible utilizar la migración como instrumento para manipular el ciclo económico. El trabajo temporal es sin duda un arreglo flexible para los países de acogida, y puede ser deseable desde el punto de vista de los inmigrantes si la alternativa es la ilegalidad. Sin embargo, para que los trabajadores temporales conserven este carácter es necesario promover su rotación, y esto supone costos, en

tiempo de gestión y pérdida de trabajadores con calificaciones específicas para el país o el puesto de trabajo de que se trate. Algunos programas administrados por los propios migrantes han tenido buenos resultados. La demanda de enfermeras filipinas, de empleadas domésticas de Sri Lanka y de trabajadores de la construcción coreanos ha aumentado desde que han surgido organizaciones que han empezado a gestionar (en algunos casos apoyados por el Estado) la migración temporal sobre una base más formal. Unos pocos países, como Suiza y los países del Golfo, han logrado que sus trabajadores temporales sigan teniendo este carácter, pero en muchos casos estos programas han tendido a hacerse permanentes, como ha sucedido en Alemania y Francia. A fin de reducir el apego de los inmigrantes a los países de acogida (y su deseo de traer a sus familiares), varios países fomentan su rotación. En Arabia Saudita, por ejemplo, el costo de los permisos de trabajo aumenta drásticamente cuando se renuevan.

• • •

Normalmente las migraciones son beneficiosas para los países tanto de origen como de acogida, pero no es proba-

ble que lleguen a tener la importancia del comercio y los flujos de capital como forma de interacción económica entre los países más ricos y los más pobres. Hasta cierto nivel, las corrientes migratorias son mutuamente beneficiosas, pero la migración sin restricciones de trabajadores no calificados probablemente sea contraproducente. Así pues, será necesario regular esas corrientes para que sean sostenibles, dados los costos económicos que pueden entrañar para los trabajadores nacionales no calificados y la resistencia cultural que suscitan. Sin embargo, ésta no será una tarea fácil, debido a que las restricciones pueden dar lugar a rentas de escasez que fomentan la inmigración ilegal. Se deben proteger los derechos humanos básicos de los inmigrantes; éstos también deben estar sujetos a las mismas normas laborales que los trabajadores nacionales. Además, en muchos países los inmigrantes no tienen acceso a los servicios sociales y otros beneficios en pie de igualdad con los ciudadanos. Los programas de trabajo temporal pueden ser marginalmente útiles tanto para estabilizar los mercados de trabajo de los países de acogida como para reducir los incentivos que promueven la inmigración ilegal.



TERCERA PARTE

¿Cómo deberían los gobiernos intervenir en los mercados de trabajo?

LOS GOBIERNOS INTERVIENEN en los mercados de trabajo y en las vidas de los trabajadores de muchas maneras diferentes. Pero se cuestiona cada vez más la idea de que esas intervenciones realmente benefician a los trabajadores. Por una parte, se insta a los gobiernos a tomar firmes medidas para proteger a los trabajadores por medio de reglamentaciones sobre el salario mínimo, restricciones a los despidos y otras medidas análogas. Otros se oponen a esta interferencia porque consideran que desalienta la creación de empleos y sólo beneficia a un pequeño grupo de trabajadores privilegiados y perjudica o, en el mejor de los casos, deja de lado a los más vulnerables. En esta parte del Informe se analiza la función del Estado en los mercados de trabajo. En el Capítulo 11 se examinan las normas laborales y sus consecuencias; el Capítulo 12 trata del papel de los sindicatos y su relación con el Estado, y en el Capítulo 13 se consideran políticas para hacer frente al problema de la inseguridad de los ingresos. En el Capítulo 14 se analiza de la función del Estado como empleador.

El empleo asalariado representa una proporción menor del empleo total en los países más pobres.

Cuadro 11.2. Proporción del empleo asalariado en el empleo total por sector y nivel de ingreso de los países
(porcentaje del total)

Sector	Países de ingreso bajo	Países de ingreso mediano	Países de ingreso alto
Agricultura	3,6	25,6	38,2
Industria	29,8	76,7	89,1
Servicios	46,4	68,2	85,6
Todos los sectores	17,1	57,4	84,4

Nota: Los datos son proyecciones de una muestra de países pertenecientes a cada grupo de ingresos. Los datos relativos a países y fechas figuran en los cuadros del apéndice.
Fuente: OIT, 1986, y datos actualizados de la OIT.

en muchos países no se cumplan las reglamentaciones laborales ni siquiera en las grandes empresas urbanas. Pero los arreglos informales tienen limitaciones intrínsecas y tienden a desbaratarse cuando las empresas crecen y se debilitan los vínculos sociales y comunitarios entre los trabajadores y los empleadores.

Un problema fundamental en las empresas modernas consiste en coordinar las acciones de un gran número de trabajadores para negociar con los empleadores y mejorar sus condiciones de trabajo. La organización de los trabajadores, generalmente en sindicatos, es una respuesta a este problema de acción colectiva. La negociación colectiva a cargo de los sindicatos puede ayudar a resolver los problemas de distribución desigual del poder en el mercado, discriminación e información insuficiente. Los sindicatos prestan a sus afiliados importantes servicios cuando negocian en su nombre para obtener mejores condiciones de trabajo, les protegen contra el trato injusto y dividen el costo de obtener información entre un gran número de trabajadores.

Los gobiernos tienen una función importante que desempeñar incluso donde existen organizaciones de trabajadores, ya que establecen las normas con arreglo a las cuales se realizan las transacciones económicas. En el sector informal, esas normas de interacción suelen ser implícitas y están basadas en las costumbres sociales y el carácter personal de la relación de empleo, en tanto que el sector formal se rige por un marco jurídico explícito que sirve de base a los contratos individuales o colectivos. Las normas que rigen los mercados de trabajo formales generalmente definen los derechos de los trabajadores, los sindicatos y los empleadores, las condiciones para la negociación colectiva, y el mecanismo para la solución de controversias (véase el

Capítulo 12). El Estado también interviene directamente en el mercado de trabajo para alcanzar ciertos objetivos sociales. Algunas de las intervenciones más comunes son la prohibición del trabajo de menores, la protección de las mujeres y los trabajadores pertenecientes a minorías, la fijación del salario mínimo y la promulgación de leyes sobre la seguridad y la higiene en los lugares de trabajo.

Trabajo de menores

La mayoría de los países prohíben el trabajo de menores. Sin embargo, hay en el mundo por lo menos 100 millones de menores de 15 años que en algún momento del año participan en actividades económicas muy considerables. El Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF) calcula que, en 1991, ochenta millones de niños de 10 a 14 años se dedicaban a tareas tan arduas durante una parte tan considerable del día que ello afectaba a su desarrollo.

• • •

En una zona rural del Estado de Maharashtra (India), una niña de diez años asiste a la escuela primaria. Todas las tardes, después de la escuela, ayuda a su padre en las tareas del campo junto con sus dos hermanos. El trabajo interfiere con los estudios: el hermano mayor ha tenido que repetir el séptimo grado. Sin embargo, si los niños no trabajaran, la familia no podría permitirse enviarlos a la escuela.

• • •

Un niño de 13 años que trabaja en una cantera de Bogotá vive con sus padres en un barrio de asentamientos precarios y nunca ha asistido a la escuela. Su trabajo consiste en separar por tamaño las rocas extraídas con topadoras y explosivos y pulverizadas con trituradoras mecánicas. Sus padres dicen que sin sus ingresos la familia pasaría hambre y que más le vale trabajar en la cantera que holgazanear en la calle, donde seguramente caería en una vida de delincuencia y le acecharían otros peligros.

• • •

Algunos trabajos de menores se consideran más nocivos que otros. La niña de Maharashtra y sus hermanos son representativos de la gran mayoría de los niños del mundo que trabajan: son ayudantes no remunerados en las explotaciones agrícolas familiares. La mayoría de la gente no condenaría este tipo de trabajo siempre y cuando los niños siguieran asistiendo a la escuela. El niño de Bogotá pertenece a la minoría de los que tienen un empleo remunerado ocasional en las zonas urbanas. Pero muchos piensan en niños como él cuando oyen la expresión "trabajo de menores", que evoca imágenes perturbadoras de los "sombrios talleres infernales" de la revolución industrial.

Causas del trabajo de menores

La alta prevalencia del trabajo de menores está vinculada a la pobreza y a deficiencias cualitativas o cuantitativas de la educación. Los niños de las familias pobres trabajan porque

éstas necesitan el ingreso adicional, especialmente si la principal fuente de ingreso de los padres no es muy segura. Algunos estudios realizados en zonas rurales de la India indican que los hogares pobres, que no tienen ahorros ni activos corrientes y no pueden obtener préstamos, no tienen más remedio que hacer trabajar a sus hijos para amortiguar las consecuencias si uno de los progenitores pierde su empleo o si fracasa la cosecha en la granja familiar. A medida que aumentan los ingresos de los padres, éstos pueden enviar a sus hijos a la escuela en lugar de hacerles trabajar. En Egipto, se determinó que si el salario de la madre aumentaba un 10%, el número de niños de 12 a 14 años que trabajaba disminuía un 15%, el de los de 6 a 11 años, un 27%. En la India, el mismo aumento reduciría en un 9% o un 10% la tasa de actividad de las niñas.

El trabajo de menores se puede reducir si la educación es de bajo costo y buena calidad. La situación en el estado de Kerala, en la India, es un buen ejemplo. Alrededor del 25% del presupuesto se destina a la educación; el promedio en otros estados de la India es del 17%. Kerala ha logrado excelentes resultados: el 100% de los niños que ingresan al primer grado continúan sus estudios hasta el quinto grado, y la tasa de alfabetización es el doble de la tasa nacional. El acceso a la educación en Kerala no tiene paralelo en la India. Los estudios antropológicos realizados en una aldea de pescadores de Kerala indican que si bien el hecho de asistir a la escuela no elimina el trabajo de menores, sí previene sus peores formas, que persisten en otras partes de la India. El trabajo puede a menudo coordinarse con la jornada escolar. En esos estudios se comprobó que los niños pobres de las aldeas asistían a la escuela pero seguían trabajando parte del tiempo para ayudar a mantener a sus familias. Sus actividades extraescolares remuneradas consistían por lo general en el cuidado de niños más pequeños, la recolección de frutos silvestres comestibles, el comercio callejero en pequeña escala, las tareas domésticas y la pesca.

Medidas para erradicar el trabajo de menores

Las leyes nacionales y las convenciones internacionales que prohíben el trabajo de menores tienen un valor simbólico como expresión del deseo de la sociedad de erradicar esta práctica, pero no pueden lograr resultados si no van acompañadas de medidas tendientes a inducir a las familias a educar a sus hijos en lugar de hacerles trabajar. Lo más importante que pueden hacer los gobiernos a este respecto es crear una red de seguridad para proteger a los pobres, incrementar las oportunidades de obtener una buena educación y ampliar gradualmente la capacidad institucional de hacer cumplir las prohibiciones impuestas por ley. Los programas de asistencia que aseguran un ingreso a los hogares pobres, como los de alimentos por trabajo u otros programas de obras públicas, tienen efectos benéficos en el trabajo de menores. Las medidas tendientes a reducir el costo de

asistir a la escuela (subsidios, construcción de escuelas más próximas a los lugares donde viven los niños) y a mejorar la calidad de la educación (modificación de los planes de estudio, contratación de más y mejores maestros) también podrían ser útiles. A medida que disminuya la incidencia de la pobreza y mejore la educación, disminuirá el trabajo de menores y así será más fácil hacer cumplir las prohibiciones, empezando por las de formas de trabajo universalmente condenadas como la prostitución y los trabajos peligrosos.

La cooperación entre las comunidades locales, las organizaciones no gubernamentales y los gobiernos también puede ser una gran ayuda. Un ejemplo de este tipo de cooperación es el de la industria de la pesca de altura en la isla de Cebú (Filipinas), donde antes se contrataba a un gran número de niños como buceadores para una actividad peligrosísima llamada pesca Muro-ami. La comunidad local no combatía esa práctica porque los padres no tenían otros medios de subsistencia. La iniciativa provino de agrupaciones cívicas nacionales con sede en Manila, que ejercieron presión sobre el gobierno y movilizaron a la comunidad. Se creó un grupo de estudio especial sobre la pesca Muro-ami, con participación del gobierno y de organizaciones no gubernamentales. Ante esa presión, los empleadores convinieron en no contratar a varones menores de 18 años. A fin de obtener el apoyo de la comunidad, y especialmente el de las familias de los buceadores, se dio prioridad a la creación de otras fuentes de ingresos mediante proyectos de fabricación de jabón, tejidos y cría de cerdos, y mediante la concesión de préstamos en condiciones favorables y actividades de capacitación para las madres de esos niños.

Normas relativas a las mujeres y a los miembros de minorías que trabajan

En muchos países, las mujeres y las minorías étnicas también están protegidas por reglamentaciones especiales. Las normas establecidas con ese fin pueden dividirse en dos categorías. Las de la primera prevén protección y derechos especiales para las mujeres en el lugar de trabajo en razón de su papel de madres y de responsables de la crianza de los hijos; las prestaciones de maternidad son un ejemplo. Las de la segunda están encaminadas a poner fin a la discriminación en el mercado de trabajo estableciendo el principio de la igualdad de remuneración por trabajo de igual valor o prohibiendo la exclusión de mujeres o miembros de minorías de ciertos empleos. La aplicación de normas antidiscriminatorias no se limita a la protección de las mujeres que trabajan; en muchos países, esas normas también abarcan a las minorías étnicas y religiosas.

Protección de la mujer en el lugar de trabajo

Casi todos los países tienen leyes que prevén licencias de maternidad de duración predeterminada y otras prestaciones especiales para la mujer. Típicamente, esas leyes exigen

que los empleadores otorguen esos beneficios a las mujeres trabajadoras, con lo que aumenta efectivamente el costo de su contratación. Existe en consecuencia el peligro de que las leyes encaminadas a proteger a las mujeres tengan en última instancia el efecto de disminuir sus salarios o de desalentar su contratación. Este tipo de normas tiene a veces otros efectos poco deseables. Por ejemplo, el comité de expertos de la OIT señaló que muchas empresas austríacas sólo empleaban a mujeres jóvenes con contratos de plazo fijo a fin de evitar pagarles prestaciones de maternidad. Algunos fabricantes de prendas de vestir de Bangladesh contratan mujeres jóvenes solamente día a día y en forma ocasional por la misma razón. Algunas empresas de América Latina toman precauciones más extremas y exigen a las mujeres que, antes de ser contratadas, presenten certificados médicos para probar que han sido esterilizadas.

En los países en desarrollo, las mujeres suelen estar sobrerrepresentadas en el sector informal (Cuadro 11.3) y están tan ansiosas de conseguir empleo en el sector moderno que no vacilan en pasar por alto el hecho de que los empleadores no cumplan con las normas oficiales. Muchas ni siquiera saben que esas normas existen: en una encuesta de trabajadoras de la industria del vestido en Bangladesh se determinó que muy pocas sabían que tenían por ley derecho a una licencia de maternidad paga. Sin embargo, la situación de esas trabajadoras es mucho mejor si tienen empleo en el sector moderno; sus salarios, aunque bajos para el sector formal, equivalen a más del doble de lo que podrían ganar en el sector informal o en las zonas rurales. Y, lo que es quizás más importante, el hecho de tener una fuente de ingresos estable puede influir en su condición en el hogar. Las trabajadoras rurales de Bangladesh trabajan entre un 5% y un 30% más que los hombres, porque tienen responsabilidades domésticas además de su trabajo en el campo. Esas mujeres rara vez intervienen en las decisiones sobre la asignación de los recursos familiares. Pero las encuestas indican que los maridos de las mujeres que trabajan en la industria del vestido dedican entre 1,3 y 3,7 horas por día a las labores domésticas, y que el 57% de las trabajadoras deciden cómo se ha de gastar el salario que ganan. Parecería, en consecuencia, que el acceso a empleos en el sector moderno beneficia a las mujeres como grupo mucho más que las normas especiales destinadas a proteger a las que ya tienen un buen empleo.

Una forma de proporcionar prestaciones especiales a las trabajadoras sin correr el riesgo de reducir sus salarios o sus posibilidades de encontrar empleo es que la sociedad en su totalidad, y no los empleadores que contratan mujeres, sufrague el costo de esas prestaciones. Este es el enfoque adoptado en muchas de las antiguas economías de planificación centralizada. Con arreglo a ese sistema, las prestaciones de maternidad generalmente se financian mediante un impuesto sobre la nómina de pago, aunque podrían también financiarse con cargo a los ingresos generales. Se

rompe así el vínculo entre la contratación de las trabajadoras y el costo de proporcionarles prestaciones especiales, y se elimina así un importante desincentivo para la contratación de mujeres. Mientras el impuesto sobre la nómina de pago sea igual para todos los trabajadores, este sistema transfiere en efecto recursos de los hombres a las mujeres. Pero muchas veces esto plantea dificultades en la práctica, especialmente en los países de ingreso bajo. Tanto las exigencias administrativas como el riesgo de abuso son considerables. Además, un sistema financiado con cargo a los ingresos generales cubriría en parte el costo de las prestaciones de las mujeres empleadas en el sector formal a costa de los hombres y las mujeres más pobres que trabajan en el sector informal y en las zonas rurales.

Políticas antidiscriminatorias

DISCRIMINACION CONTRA LA MUJER. No es fácil hacer cumplir las normas encaminadas a proteger a las mujeres contra la discriminación en el empleo. Por ejemplo, para aplicar la norma de la igualdad de remuneración por trabajo de igual valor, y no sólo por el mismo tipo de trabajo, se necesita un complejo sistema de evaluación de los empleos. La aplicación de esta norma ha planteado grandes dificultades incluso en los países industriales y es prácticamente imposible en muchos países de ingreso bajo y mediano, cuyos conocimientos y recursos son limitados. En todo caso, a menos que esté acompañada por la prohibición de discriminar en la contratación, es poco probable que la legislación sobre igualdad de remuneración tenga algún efecto. Los gobiernos no deben cejar en sus esfuerzos por poner fin a la discriminación en el lugar de trabajo, pero sí deben cambiar de orientación y hacer hincapié en políticas encaminadas a facilitar el acceso de las mujeres a empleos en el sector moderno, por ejemplo, mediante la contratación de un mayor número de mujeres en el sector público sobre la base del mérito.

Egipto es un ejemplo de la forma en que la política de empleo del gobierno puede contribuir a mejorar la situación de la mujer en el mercado de trabajo. Si bien la política de garantizar empleo a los graduados universitarios ha llevado a un aumento insostenible del empleo en el sector público —que tiene ahora un exceso de personal— es posible que haya tenido un efecto positivo en el papel de la mujer en el mercado de trabajo. Como las trabajadoras de muchos otros países, las mujeres egipcias tienen un acceso muy limitado al sector moderno: en 1988, la tasa de desocupación de las mujeres que habían cursado estudios secundarios o superiores era del 31%, y la de los hombres, del 10%. Además, sus salarios en el sector privado equivalen sólo a la mitad de los salarios de hombres con calificaciones comparables. Las políticas de empleo en el sector público ayudan a contrarrestar los efectos de esta discriminación de dos maneras. En primer lugar, el sector público brinda a las mujeres más oportunidades de empleo que el

sector privado no agrícola. En 1986, el 26% de todos los empleados públicos eran mujeres, en tanto que en el sector privado apenas llegaban al 8%. Además, casi el 95% de las empleadas públicas han terminado por lo menos los estudios secundarios. En segundo lugar, las mujeres que ocupan puestos en la administración pública reciben la misma remuneración que los hombres.

OTROS TIPOS DE DISCRIMINACIÓN. Los gobiernos también establecen normas para eliminar la discriminación basada en el origen étnico y las creencias. Países tan diferentes como los Estados Unidos y la India están procurando erradicar la discriminación en sus mercados de trabajo. La Ley de Derechos Civiles de 1964 de los Estados Unidos prohibió todas las formas de discriminación en el empleo, incluida la basada en el sexo o el origen étnico. Para asegurar el cumplimiento de la ley es preciso entablar juicio contra los que practican la discriminación, lo cual puede resultar muy difícil en vista del costo elevado de las actuaciones judiciales y del hecho de que las mujeres o las minorías excluidas de ciertos empleos rara vez están en condiciones de presentar una denuncia, o incluso de saber que han sido objeto de discriminación. En vista de estas dificultades se han establecido programas antidiscriminatorios especiales que se concentran en el logro de resultados y tratan de aumentar la proporción de miembros de minorías y de mujeres en ciertos puestos. Sin embargo, este tipo de programas suele ser demasiado costoso y difícil de aplicar en el sector privado. En los Estados Unidos, se exige la adopción de medidas antidiscriminatorias —que generalmente consisten en objetivos numéricos y calendarios de contratación— a las empresas que tienen contratos con el gobierno federal. El Gobierno de la India tiene un programa de lucha contra la discriminación en el sector público encaminado a favorecer a las castas inferiores. Estas medidas antidiscriminatorias siguen siendo controvertidas. Sus opositores aducen que generan hostilidad en contra de las minorías y animadversión entre los grupos étnicos. En cambio sus partidarios las consideran útiles para inducir a los gobiernos y las empresas privadas que tienen contratos del gobierno a emplear a más mujeres y trabajadores pertenecientes a minorías.

Salario mínimo

La decisión de establecer o no un salario mínimo sigue siendo uno de los dilemas más controvertidos que enfrentan los gobiernos en el marco de la política laboral. Sus partidarios estiman que las leyes sobre el salario mínimo, debidamente aplicadas, pueden aumentar los ingresos de los trabajadores más pobres con poco o ningún costo para el empleo en general. Sus detractores opinan que el salario mínimo empeora la situación de los trabajadores pobres al aumentar los costos de producción en el sector formal y al reducir el empleo. Aumenta entonces el número de los que

Las mujeres trabajadoras tienden a estar concentradas en el sector informal.

Cuadro 11.3 Proporción de hombres y mujeres con empleo no asalariado (porcentaje del total)

País	Año	Hombres	Mujeres
Bolivia	1993	42	70
Brasil	1990	42	74
Brasil (zona rural)	1990	38	43
Egipto	1989	46	70
El Salvador	1993	35	70
Ghana	1988	69	82
India	1989	70	79
Indonesia	1990	50	77
Perú	1991	50	65
Paraguay	1989	71	76
Tailandia	1989	64	80
Túnez	1988	50	70
Turquía	1989	55	80

Fuente: Anuario de la OIT, *Trabajadores del sector informal*, datos del Banco Mundial.

se ven obligados a buscar trabajo en el sector informal no reglamentado, con lo que se reducen los salarios de los trabajadores pobres.

Ambas partes tienen algo de razón. El hecho de que el salario mínimo tenga un efecto general positivo o negativo depende de su repercusión en el empleo, lo cual a su vez depende de la estructura del mercado, del nivel a que se fija el salario mínimo y de la capacidad de las autoridades de imponerlo. En un mercado de trabajo plenamente competitivo, la imposición de un salario mínimo obligatorio siempre reduce el empleo. Pero si los empleadores tienen algún poder en el mercado, un pequeño incremento del salario mínimo podría en realidad aumentarlo. Por supuesto, si el mínimo es demasiado alto, esos empleadores optarán por contratar menos trabajadores. En los países de ingreso bajo y mediano, los aumentos con frecuencia inducen aún más a los empleadores y a los trabajadores a hacer caso omiso del salario mínimo, de modo que esos aumentos influyen muy poco en el empleo o los salarios.

Datos empíricos y experiencia de los países

Los datos disponibles dan la razón a ambas partes en el debate. En Mauricio, por ejemplo, el hecho de que el salario mínimo para los trabajadores del sexo masculino de la zona franca industrial fuera muy alto antes de 1984 posiblemente haya desalentado su contratación. En diciembre de 1984, el gobierno decidió eliminar el salario mínimo para los hombres tras observar que la demanda de trabajadoras del sexo femenino en la zona (cuyo salario mínimo era más bajo) era mayor que la oferta, en tanto que entre los hom-

bres había un alto nivel de desempleo. La contratación de varones aumentó marcadamente, y más del 95% de los trabajadores contratados en enero de 1985 tenían salarios inferiores al mínimo vigente hasta esa fecha. Por otra parte, los datos recientes obtenidos en los Estados Unidos confirman la opinión de que los pequeños aumentos del salario mínimo no perjudican el empleo. El aumento del salario mínimo en el Estado de Nueva Jersey en 1992 no redujo el empleo en los restaurantes de comidas rápidas. Asimismo, en un análisis comparativo de varios Estados se determinó que los aumentos del salario mínimo federal en 1990 y 1991 no habían perjudicado el empleo de los adolescentes.

No es probable que los aumentos del salario mínimo tengan el mismo efecto en el empleo en los países de ingreso bajo y mediano que en los Estados Unidos. En muchos países, el mínimo ya es demasiado alto en relación con el ingreso del país y con otros salarios en la economía, de modo que incluso un pequeño aumento reduciría el empleo. El nivel del salario mínimo en relación con el ingreso medio tiende a ser más alto en los países más pobres, y a disminuir a medida que aumenta el ingreso nacional (Gráfico 11.1). Algunos de los salarios mínimos sectoriales de Bangladesh equivalen a más del doble del PNB per cápita, en tanto que en el Canadá, por ejemplo, el salario mínimo equivale sólo a una cuarta parte del PNB per cápita. En Rusia, la relación entre el salario mínimo y el

salario medio bajó de más del 40% en 1990 a alrededor del 20% en 1993. En Kazajstán, la proporción bajó de casi el 50% a alrededor del 20% en el mismo período.

Efectos en la distribución del ingreso

Es posible que en los países industriales el salario mínimo contribuya a proteger a los trabajadores más pobres, pero evidentemente no ocurre lo mismo en los países en desarrollo. Las personas afectadas por las normas sobre el salario mínimo en los países de ingreso bajo y mediano rara vez son las más necesitadas. En esos países, los verdaderamente pobres trabajan en los mercados rurales y en el sector informal y no están protegidos por las leyes sobre el salario mínimo. Los trabajadores a quienes tratan de proteger esas leyes —los del sector formal urbano— ganan mucho más que la mayoría menos favorecida. Las diferencias a veces son extremas: el salario de los trabajadores de la construcción en Côte d'Ivoire es 8,8 veces superior al salario rural, y el de los trabajadores siderúrgicos de la India, 8,4 veces mayor (Cuadro 11.4). Además, en la medida en que las reglamentaciones sobre el salario mínimo y otras limitan el empleo en el sector formal al aumentar los costos salariales y no salariales, perjudican a los pobres que tratan de obtener empleo en ese sector. En consecuencia, es difícil aducir que, por razones de equidad, convendría establecer un salario mínimo en los países de ingreso bajo y mediano.

Cumplimiento de las normas sobre el salario mínimo

Independientemente del efecto que puedan tener, en muchos países con frecuencia las normas sobre el salario mínimo no se hacen cumplir (Gráfico 11.2). En México, las encuestas de hogares indican que el 16% de los hombres y el 66% de las mujeres que trabajaban a jornada completa recibían en 1988 una remuneración inferior al salario mínimo. En Marruecos, la mitad de las empresas encuestadas en 1986 pagaban a sus trabajadores no calificados salarios inferiores al mínimo. Muy pocos países de ingreso bajo y mediano tienen la capacidad administrativa para supervisar las reglamentaciones sobre el salario mínimo, especialmente cuando el mínimo es tan alto que desalienta la contratación, con lo que se crean fuertes incentivos para que tanto empleadores como trabajadores hagan caso omiso de ellas. Es evidente que un salario mínimo más bajo beneficia a los empleadores porque reduce los costos. Los trabajadores también resultan beneficiados, siempre que el salario ofrecido sea más alto que el que podrían ganar en el sector informal.

Cuando las crisis económicas y financieras hicieron sentir sus efectos en el mundo en desarrollo en los años ochenta, la mayoría de los gobiernos dejaron que los salarios mínimos disminuyeran rápidamente. Entre 1980 y 1987, el salario mínimo real disminuyó en México un 43,2% y los salarios medios reales, un 43,3%, en tanto que

La cuantía relativa del salario mínimo disminuye a medida que aumentan los ingresos.

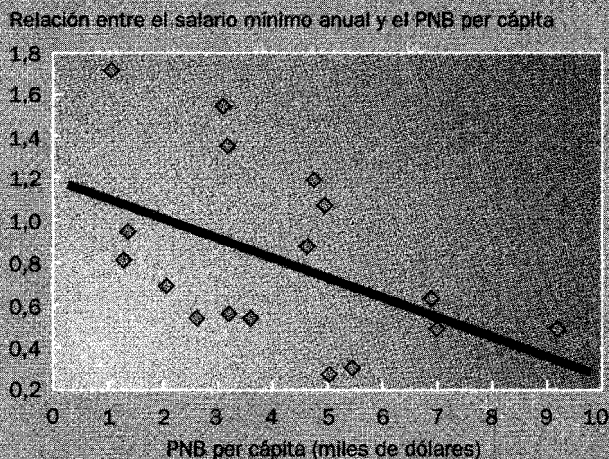


Gráfico 11.1 Salario mínimo y PNB per cápita. La muestra comprende 17 países en desarrollo. Los años varían según el país (período abarcado: 1988 a 1992). Los datos están expresados en precios internacionales. Fuente: Datos del Banco Mundial.

En muchos países en desarrollo, los salarios de los trabajadores urbanos son muy superiores a los de las zonas rurales.

Cuadro 11.4 Relación entre los salarios de ciertas ocupaciones industriales urbanas y los salarios rurales

País	Trabajadores de la industria siderúrgica	Trabajadores de la construcción
Camerún	1,52	1,52
Costa Rica	1,09	1,10
Côte d'Ivoire	3,96	8,80
Fiji	1,46	1,17
Filipinas	1,96	1,67
India	8,43	1,70
Indonesia	1,50	1,34
Jordania	1,32	1,23
Kenya	1,37	1,87
Perú	1,63	1,43
Trinidad y Tabago	2,19	1,54
Túnez	1,79	1,56

Fuente: OIT y datos del Banco Mundial.

en Chile el salario mínimo disminuyó un 42,4%, pero los salarios medios reales, sólo un 6%. En Kenya, el salario mínimo real disminuyó un 41,2% y los salarios medios reales, un 22,8% entre 1980 y 1986. La disminución de los salarios reales repercute en el bienestar pero, dado que los empleadores y los trabajadores hacen caso omiso de las reglamentaciones sobre el salario mínimo cuando el empleo está en juego, la insistencia en los salarios mínimos no habría tenido ningún efecto. En la mayoría de las economías en transición, el salario mínimo también disminuyó más rápidamente que los salarios medios y es poco probable que haya obstaculizado la redistribución de los trabajadores. En los estudios del salario mínimo en las economías en transición se examinan sobre todo sus efectos en el proceso de reestructuración económica y en el desplazamiento de la fuerza de trabajo de sectores en declinación a sectores más dinámicos. Es posible que las reglamentaciones sobre el salario mínimo hagan más lento el proceso de ajuste de los salarios relativos y distorsionen las señales del mercado durante los períodos de transición. Sin embargo, en la práctica, esas reglamentaciones no han obstaculizado el proceso de ajuste, en especial en la ex Unión Soviética, porque todas las economías en transición han reducido considerablemente el salario mínimo real.

Normas de seguridad e higiene

Es frecuente que los trabajadores enfrenen riesgos para la salud en sus empleos. La Organización Mundial de la Salud

ha estimado que casi el 3% de la carga mundial de morbilidad es causada todos los años por lesiones y muertes evitables en ocupaciones de alto riesgo, y por enfermedades crónicas resultantes de la exposición a sustancias tóxicas y al ruido y modalidades de trabajo peligrosas. Según la OIT, el costo de las lesiones y muertes ocupacionales en los países industriales representa entre el 1% y el 4% del PNB. Para los países de ingreso bajo y mediano, este costo es sin duda mayor porque las tasas de accidentes ocupacionales son más altas. Las tasas de mortalidad debida a lesiones ocupacionales entre los trabajadores de la construcción en Guatemala son seis veces mayores que las de Suiza. El número de muertes entre los trabajadores de la industria del transporte en Kenya es nueve veces superior al de Dinamarca. Y, en el Pakistán, un trabajador industrial tiene ocho veces más probabilidades de morir a causa de un accidente de trabajo que un trabajador francés.

...

En 1994 se entabló en Texas una demanda en nombre de 16.000 trabajadores agrícolas que sostenían que habían quedado estériles a raíz de su exposición a un plaguicida del que se

Las pequeñas empresas suelen hacer caso omiso de las reglamentaciones laborales.

Porcentaje de casos de incumplimiento señalados

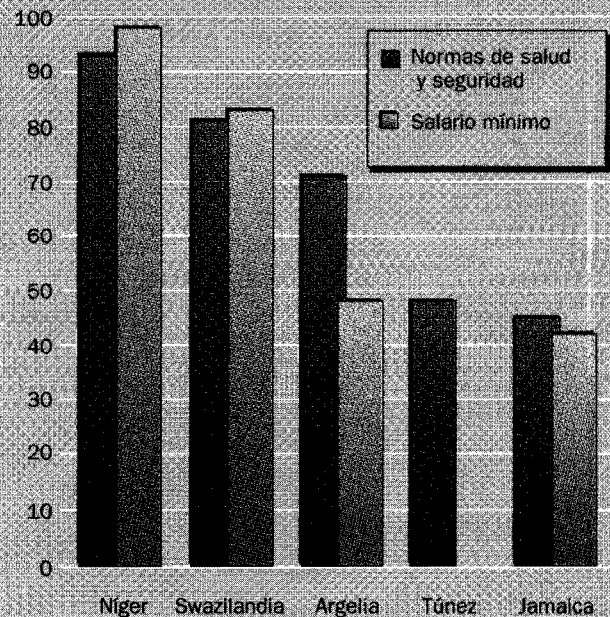


Gráfico 11.2 Cumplimiento de las normas laborales nacionales por las microempresas. No se dispone de datos sobre el cumplimiento de las reglamentaciones sobre el salario mínimo en Túnez. Fuente: Morrison, Lecomte y Oudin, 1994.

sabía que causaba problemas al aparato reproductor. En Costa Rica, los trabajadores de las plantaciones de bananas y sus familias tienen toda una serie de problemas médicos, que van del cáncer a una incidencia de defectos congénitos superior a la media; los expertos sostienen que esos problemas se deben a los potentes plaguicidas que se usan en las plantaciones. La Organización Mundial de la Salud estima que entre los trabajadores agrícolas de América Latina hay más de 1 millón de casos de envenenamiento todos los años, y 10.000 mueren a raíz de su exposición a productos químicos.

•••

El 25 de marzo de 1911 hubo un terrible incendio en la empresa Triangle Shirtwaist, situada en el barrio de Greenwich Village en Nueva York. Murieron 146 trabajadores, en su mayoría mujeres, en un edificio cuyas puertas habían sido cerradas con llave para impedir que los empleados dejaran sus puestos. Ochenta y dos años más tarde, el 11 de mayo de 1993, se produjo un accidente similar en una fábrica de juguetes situada al oeste de Bangkok. Esta vez murieron 102 trabajadores, 87 de ellos mujeres.

Trabajadores agrícolas y otros trabajadores del sector informal

La mayoría de los trabajadores de los países de ingreso bajo y mediano trabajan en mercados rurales e informales donde las normas laborales establecidas por ley generalmente no sirven para hacer frente a los problemas de salud y seguridad que les afectan. Las sociedades tratan de mejorar las condiciones de higiene y seguridad de los trabajadores agrícolas y del sector informal mediante políticas generales encaminadas a mejorar el medio en el cual deben trabajar, y no mediante leyes laborales. Por ejemplo, la mejor forma de controlar el uso de productos químicos peligrosos en la agricultura suele ser reglamentar su importación o su producción. De la misma manera, las medidas tendientes a abastecer de agua potable a las zonas rurales y a mejorar las condiciones sanitarias en las aldeas y los barrios de tugurios pueden afectar profundamente al bienestar de la mayoría de los trabajadores de los países de ingreso bajo y mediano.

El programa de lucha contra la oncocercosis en África occidental es uno de los que más éxito ha tenido en lo que hace a mejorar las condiciones de salud de los trabajadores rurales. La oncocercosis, o ceguera de los ríos, se conoce desde hace mucho tiempo como una plaga terrible por sus consecuencias devastadoras para la salud y el bienestar de los trabajadores rurales. Hace 20 años, el espectáculo de aldeas abandonadas en África occidental indicaba a menudo que el lugar había sido asolado por la oncocercosis y los campesinos habían huido a zonas no afectadas. Se consideraba que la erradicación de la oncocercosis sería la forma más eficaz de mejorar la salud de los trabajadores rurales.

Iniciado en 1974 en siete países africanos a los que posteriormente se sumaron otros cuatro con el apoyo de más

de 20 donantes bilaterales y multilaterales, el programa de lucha contra la oncocercosis ha logrado ya eliminar los parásitos que causan la enfermedad en la población humana en más del 60% de la zona abarcada por los 11 países. Así pues, se protege contra esta enfermedad a más de 30 millones de personas. Alrededor de un millón y medio de personas que estaban infectadas pero no ciegas se han recuperado totalmente. Se calcula que para 1995 se habían evitado más de 250.000 nuevos casos de ceguera, se había erradicado la enfermedad en 25 millones de hectáreas, haciéndolas utilizables para el reasentamiento de la población y el cultivo, y se había generado un millón de años de trabajo productivo adicional.

Trabajadores del sector formal

Casi todos los países establecen normas mínimas de seguridad e higiene encaminadas a proteger a los trabajadores del sector formal. Esas normas en general se justifican porque se parte del supuesto de que los empleadores son conscientes de los peligros que existen en el lugar de trabajo pero puede que los trabajadores no, y aún si lo fueran, posiblemente estarían dispuestos a aceptar empleos peligrosos porque tienen pocas opciones. Así pues, algunos de los argumentos a favor del establecimiento de normas se basan en la necesidad de impedir que los trabajadores se hagan daño conscientemente al aceptar realizar trabajos peligrosos. También se afirma que los riesgos a que están expuestos los trabajadores entrañan externalidades —cosa que ocurre, por ejemplo, si el costo del tratamiento médico de los lesionados o enfermos es subvencionado por los contribuyentes.

Una dificultad es la de decidir cuán estrictas han de ser las normas. La reducción de los peligros en el lugar de trabajo es costosa; típicamente, cuanto más se reducen los riesgos, mayor es el costo. Además, el costo del cumplimiento de esas normas suele recaer en gran medida en los empleados, porque disminuyen sus salarios o se reducen sus oportunidades de empleo. Si las normas se fijan a un nivel demasiado alto se corre el peligro, en la práctica, de reducir el bienestar de los trabajadores, pero si el nivel es demasiado bajo, no se hará frente adecuadamente a los peligros que corren. El nivel apropiado debe ser aquél en que los costos sean equiparables al valor que los trabajadores informados asignan a la mejora de las condiciones de trabajo y la reducción de los riesgos. No hay ninguna fórmula mágica. En muchos países, ese nivel se determina mediante consultas entre el gobierno, los empleadores y los trabajadores.

El cumplimiento de las normas de higiene y seguridad suele plantear problemas, en particular en las pequeñas empresas de los países de ingreso bajo y mediano (Gráfico 11.2). A veces los empleadores tratan de eludir estas reglamentaciones, y puede ocurrir que los trabajadores que necesitan empleo acepten el riesgo y convengan implícitamente en hacer caso omiso de ellas. En un estudio de las condicio-

nes de higiene y seguridad en Filipinas se comprobó que el 81% de los establecimientos inspeccionados violaban una o más normas. En gran número de países, la supervisión del cumplimiento es tan deficiente que los empleadores tienen pocos incentivos para acatar la ley. En muchos casos, los departamentos de trabajo de los países de ingreso bajo y mediano carecen del personal y el equipo necesarios para hacer inspecciones regulares, y esas inspecciones, cuando sí se hacen, pueden convertirse en oportunidades para el soborno en lugar de servir para aplicar la ley. En 1984, el personal encargado de realizar inspecciones y hacer cumplir las normas laborales en toda la zona metropolitana de Manila, donde había casi 30.000 empresas, era tan sólo de 50 funcionarios.

Medidas para mejorar el cumplimiento de las normas laborales

A medida que aumentan sus ingresos, los países pueden destinar más recursos al aumento de su capacidad administrativa para asegurar que se respeten las normas laborales. Los países más pobres no pueden hacer cumplir esas normas al mismo nivel que los más ricos, de modo que generalmente necesitan concentrar su limitada capacidad administrativa allí donde puede ser más útil. Por ejemplo, las normas relativas a la accesibilidad de las salidas en casos de incendio son sencillas y fáciles de vigilar. Las tragedias recientes de Tailandia y de China podrían haberse evitado si se hubieran hecho cumplir esas normas. El suministro de información a los trabajadores y a sus organizaciones acerca de los riesgos de ciertos productos químicos tóxicos y otros peligros existentes en el lugar de trabajo es también relativamente económico y puede ser muy útil para ayudar a los trabajadores a negociar mejores condiciones.

Los sindicatos y otras organizaciones cívicas pueden contribuir en gran medida al importante cumplimiento de las normas de higiene y seguridad. Es posible que los trabajadores consideren que es demasiado costoso obtener por su cuenta información sobre los riesgos para su salud o su seguridad, y generalmente no quieren antagonizar a sus empleadores insistiendo en que se respeten las normas. El cumplimiento de las normas no beneficia a un individuo en particular sino a todos los trabajadores. Un sindicato puede repartir el costo de obtener información sobre cuestiones de higiene y seguridad entre todos los trabajadores, negociar con los empleadores el nivel de las normas que han de cumplirse y vigilar su cumplimiento sin que los trabajadores corran el riesgo de perder sus puestos.

Los estudios realizados en países industriales indican que el papel de los sindicatos en el cumplimiento de las normas de higiene y seguridad del trabajo suele ser importante. Si la vigilancia de los sindicatos tiene un efecto positivo en el cumplimiento de las normas laborales en los países industriales donde la capacidad de supervisión de las

autoridades es ya considerable, su contribución podría ser aún mayor en los países de ingreso bajo y mediano donde la capacidad administrativa es menor. En un estudio realizado en 1991 utilizando datos de los Estados Unidos se llegaba a la conclusión de que los sindicatos habían contribuido a mejorar notablemente el cumplimiento de la Ley de seguridad e higiene del trabajo en el sector manufacturero. Las empresas con sindicatos tenían más probabilidades de ser sometidas a inspecciones, y las inspecciones de las condiciones de higiene y seguridad tendían a ser más estrictas cuando los empleados ejercían su derecho de acompañar al inspector del gobierno en los recorridos del lugar de trabajo (Cuadro 11.5).

Normas laborales y comercio internacional

Algunos miembros de la comunidad internacional sostienen que el sistema actual de formulación de normas laborales y vigilancia de su cumplimiento es deficiente y debe complementarse estableciendo una vinculación entre esas normas y los acuerdos multilaterales de comercio o de préstamo. A los países que no cumplieran un conjunto mínimo de normas tarde o temprano se aplicarían sanciones consistentes en restricciones comerciales o en una reducción del acceso al capital. En este capítulo se llega a la conclusión de que es razonable que los países apliquen algunas normas dentro de sus fronteras. Pero su vinculación a las transacciones internacionales —comerciales o financieras— plantea cuestiones complejas de dos tipos: ¿Cuáles son las normas básicas y cuáles dependen del nivel de desarrollo? ¿Y cuál es el costo de las vinculaciones, tanto para el desarrollo económico de los países a los que se aplican las sanciones como para los trabajadores que esas sanciones están destinadas a ayudar? Se trata de cuestiones importantes, especialmente dado que parte de la presión a favor de las sanciones proviene de grupos proteccionistas.

Al igual que la reducción de la pobreza y el desarrollo en general, las condiciones de trabajo siempre han preocupado a la comunidad internacional. Hasta ahora, la acción internacional para mejorar las normas laborales en el mundo en desarrollo ha consistido principalmente en apoyar los esfuerzos a nivel nacional en particular a través de la labor de la OIT. Los países han aprobado diversos convenios de la OIT y han establecido una amplia gama de normas laborales, cuyo cumplimiento ha vigilado esa organización. Pero la mayoría de los países de ingreso bajo y mediano no pueden hacer cumplir todas las normas que han introducido en sus sistemas jurídicos. En muchos casos, las normas son tan estrictas —más apropiadas para los países ricos— que incluso si se cumplieran tendrían efectos poco deseables en el empleo y el crecimiento económico.

La falta de cumplimiento de un conjunto mínimo de normas laborales en los países más pobres ha impulsado a varios grupos a exigir sanciones internacionales para obligar

En los Estados Unidos, los sindicatos desempeñan una función importante en el cumplimiento de las normas de higiene y seguridad del trabajo.

Cuadro 11.5 Cumplimiento de las normas de higiene y seguridad del trabajo en empresas sindicalizadas y no sindicalizadas de los Estados Unidos, según el tamaño de la empresa

Tamaño de la empresa (número de empleados)	Probabilidad de una inspección (porcentaje)		Porcentaje de inspecciones con participación de los empleados ^a	
	Empresas sindicalizadas	Empresas no sindicalizadas	Empresas sindicalizadas	Empresas no sindicalizadas
1-99	6	14	47.8	2.7
100-249	37	22	59.3	2.6
250-499	51	19	63.7	2.6
500+	95	16	69.8	3.7

Nota: Los datos corresponden a 1985.

a. Los empleados acompañan a los inspectores del gobierno durante la inspección del lugar de trabajo.
Fuente: Weil, 1991.

a los países de ingreso bajo y mediano a vigilar la observancia de sus propias normas. La formalización del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) estaba sujeta a la condición de que México conviniera en hacer cumplir mejor sus propias normas (ambientales y laborales). Las confederaciones internacionales de trabajadores, muchas organizaciones no gubernamentales, Francia y los Estados Unidos se pronunciaron a favor de vincular las normas laborales al acuerdo de la Ronda Uruguay y de tratar la cuestión en el marco de la nueva Organización Mundial del Comercio.

Los que están a favor de vincular las normas laborales con las transacciones internacionales hacen una distinción entre normas básicas —que en su opinión son derechos fundamentales y deberían estar sujetas a vinculación— y las normas que deberían aplicarse más estrictamente a medida que aumenta el nivel de desarrollo y que no deberían estar vinculadas a las transacciones internacionales. Las normas básicas incluyen en general la libertad de asociación y el derecho de negociación colectiva, la eliminación del trabajo forzoso (la única que ya se ha considerado en el GATT), la prohibición de la explotación del trabajo de menores y la discriminación. Se ha aducido que esos derechos humanos básicos son normas morales absolutas y que la comunidad internacional debería ejercer presión comercial sobre los países que las violan, porque esas transgresiones menoscaban la legitimidad del sistema comercial. Entre las normas que pueden aplicarse más estrictamente a medida que aumenta el desarrollo 91n las relativas al salario mínimo y las condiciones sanitarias. Muchos de los que están a favor de la vinculación reconocen que la imposición de sanciones comerciales para asegurar el estricto cumplimiento de este segundo grupo de normas podría afectar gravemente al

comercio mundial y perjudicar en la práctica a aquellos a quienes se desea ayudar.

Los países que no respetan las normas básicas plantean un grave dilema a la comunidad internacional. En estos casos las sanciones comerciales podrían justificarse por razones morales, y también por razones económicas porque, por ejemplo, la existencia de sindicatos libres capaces de negociar colectivamente con los empleadores puede contribuir a asegurar que las condiciones de trabajo reflejen el nivel de ingresos del país. Sin embargo, esas sanciones perjudicarían a toda la comunidad mundial, y no sólo al país afectado, y el costo para el resto del mundo sería mayor o menor según el tamaño y la importancia del país en cuestión. Se corre el riesgo de que las sanciones sólo se apliquen a los países pequeños y que los países importantes que violaran los derechos humanos básicos lo hicieran impunemente.

El verdadero peligro de utilizar sanciones comerciales como medio de promover los derechos fundamentales radica en el hecho de que la vinculación entre el comercio y las normas laborales podría ser explotada por intereses proteccionistas que procuran preservar actividades que ya no pueden competir con productos importados más baratos. La historia de las medidas antidumping —la práctica de tomar medidas de represalia contra los países que venden sus productos en el mercado de otro país a precios inferiores al costo de producción, o a precios inferiores al fijado en otros mercados— demuestra que una política de protección directa del comercio, incluso cuando es racional y bien intencionada, se presta mucho a los abusos. La principal ventaja comparativa de los países pobres es la disponibilidad de mano de obra no calificada de bajo costo. Las diferencias en la dotación de recursos son la base misma del comercio

internacional y, como se sostiene en la segunda parte de este Informe, no son la causa de disminución general del empleo en los países más ricos —aunque a veces pueden contribuir a la modificación de la estructura del empleo y a su contracción en ciertas actividades. Cuando desaparecen puestos de trabajo, se justifica la adopción de medidas por el Estado, pero la protección del comercio es un instrumento muy poco preciso que perjudica a otros miembros de la sociedad y demora los cambios estructurales que serán la base del crecimiento y del empleo en el futuro.

• • •

Debido a que en muchos países de ingreso bajo y mediano el sector formal es generalmente muy pequeño y los medios de que disponen para hacer cumplir las normas laborales son escasos, la reglamentación del trabajo en esos países se aplica sólo a una pequeña parte de la población activa o no se aplica en absoluto. En muchos casos, las leyes destinadas a proteger a los trabajadores no se aplican precisamente a quienes más lo necesitan. En cambio sí los benefician las medidas estatales encaminadas a mejorar el medio de trabajo en el sector rural y el sector informal, por ejem-

plo, el suministro de agua potable, la mejora de las condiciones sanitarias o la erradicación de enfermedades infecciosas. Esto no significa que los gobiernos no deban procurar establecer normas para los trabajadores del sector formal. Pero las normas encaminadas a proteger a los más vulnerables o a los que son víctimas de discriminación —por ejemplo, la prohibición del trabajo de menores o las normas sobre igualdad de remuneración— deben complementarse con otras medidas, como la subvención de la educación o el mayor acceso de las mujeres al empleo en el sector moderno. Las normas de higiene y seguridad del trabajo pueden también mejorar el bienestar de los trabajadores, pero esas normas se respetan más escrupulosamente cuando los sindicatos u otras organizaciones cívicas se encargan de vigilar su cumplimiento. La imposición de un salario mínimo puede ser útil en algunas circunstancias en los países industriales, pero es difícil de justificar en los países de ingreso bajo y mediano. Además, es casi seguro que el costo de tratar de vincular las normas nacionales de trabajo a las relaciones comerciales internacionales será mayor que los beneficios que podrían lograrse.

CAPÍTULO 12

El papel de los sindicatos

LOS SINDICATOS LIBRES SON UN ELEMENTO fundamental de todo sistema eficaz de relaciones laborales que procura equilibrar la necesidad de las empresas de ser competitivas con las aspiraciones de los trabajadores de mejorar sus salarios y sus condiciones de trabajo. Los sindicatos actúan como agentes de la fuerza de trabajo, organizando a gran número de trabajadores en una sola entidad cuya capacidad colectiva de negociación está a la par de la del empleador. Los sindicatos también pueden vigilar el cumplimiento de las reglamentaciones gubernamentales por los empleadores (Capítulo 11) y ayudar a aumentar la productividad y a reducir la discriminación en el lugar de trabajo. Tienen además una función no económica: algunos han hecho una importante contribución al desarrollo político y social de sus países. Los países que, generalmente por razones políticas, restringen la libertad de los sindicatos de organizarse y de actuar pierden un mecanismo que permite a los trabajadores y a las empresas negociar los salarios y las condiciones de trabajo sobre una base equitativa. El resultado con frecuencia ha sido la

intervención y la reglamentación excesivas cuando los gobiernos tratan de apaciguar a los trabajadores y de lograr que apoyen a los sindicatos controlados por el Estado. Pero los sindicatos pueden tener también efectos económicos negativos. En algunos países se comportan como monopolios que protegen a una minoría de trabajadores relativamente prósperos a costa de los desocupados y de los que trabajan en los mercados rurales y en el sector informal, y en consecuencia reducen las oportunidades de empleo de éstos últimos en el sector formal de la economía.

¿Tienen los sindicatos libres un efecto positivo o negativo en el funcionamiento de los mercados de trabajo? En este capítulo se examinan las funciones económicas y políticas de los sindicatos y se analiza el marco legislativo y económico más amplio en que desempeñan mejor su papel.

La función económica de los sindicatos

Existen dos opiniones muy diferentes sobre los efectos económicos de los sindicatos. Los que los apoyan consideran que dan a los trabajadores una voz colectiva y mejoran la

productividad y la igualdad. Sus detractores los consideran entidades monopolistas que limitan el empleo a fin de obtener mejores salarios para sus afiliados. ¿Se puede hacer este tipo de generalizaciones sobre la base de análisis económicos y de la experiencia de los países? La respuesta es negativa. Los sindicatos pueden tener efectos positivos o negativos según los incentivos a los que responden y el marco normativo en que actúan.

Efectos positivos

MEJORA DE LA PRODUCTIVIDAD. Las actividades de los sindicatos pueden contribuir a una mayor eficiencia y productividad. Los sindicatos prestan a sus afiliados servicios importantes. Al nivel de las empresas, dan a los trabajadores una voz colectiva. Al equilibrar la relación de poder entre trabajadores y empleadores, ponen un límite al comportamiento arbitrario, explotador o vengativo de estos últimos. Mediante el establecimiento de procedimientos de reclamación y de arbitraje, reducen el movimiento de personal y promueven la estabilidad de la fuerza de trabajo. Esas condiciones, sumadas a una mejora general de las relaciones laborales, aumentan la productividad de los trabajadores.

En muchos casos, los trabajadores conocen mejor que los administradores las formas de mejorar la productividad. Estarán más dispuestos a compartir esa información si confían en que se beneficiarán de los cambios de organización resultantes. La presencia de un agente que los represente —el sindicato— puede hacer que éstos tengan menos temor de que la información que trasmitan beneficie exclusivamente a los administradores. Si el sindicato hace que los trabajadores participen en actividades que mejoran la eficiencia, el sindicalismo puede conducir a un aumento de la productividad.

Las condiciones de trabajo en algunas empresas tienen características propias de un bien público no excluyente,

cuyo “consumo” por un trabajador no reduce su disponibilidad para otro. La seguridad en el lugar del trabajo es un ejemplo. Los trabajadores pueden elegir el nivel de seguridad que desean cambiando de empleo hasta encontrar uno que reúna las condiciones requeridas, pero los movimientos frecuentes de personal son ineficientes y costosos tanto para los empleadores como para los trabajadores. Esos costos pueden evitarse mediante un sindicato que dé a conocer de manera eficiente las preferencias de los trabajadores.

Se han hecho muy pocos estudios sobre la relación entre los sindicatos y la productividad en los países de ingreso bajo y mediano, pero un análisis reciente de datos obtenidos en Malasia confirma hasta cierto punto la opinión de que los sindicatos pueden mejorar la productividad y la eficiencia (Cuadro 12.1). Las empresas sindicalizadas de Malasia tendían a capacitar más a sus trabajadores y a practicar la rotación del trabajo para mejorar la flexibilidad y la eficiencia. Tenían también más probabilidades de introducir innovaciones tecnológicas, cambios en la gama de productos y medidas de reorganización del trabajo que aumentaban la productividad.

AUMENTO DE LA IGUALDAD Y REDUCCION DE LA DISCRIMINACION. La acción sindical tiende a aumentar la disparidad salarial entre los trabajadores afiliados y los que no lo están, pero generalmente fomenta una mayor igualdad de remuneración entre sus propios miembros. Cuando los afiliados son mujeres o pertenecen a minorías étnicas, los sindicatos también luchan contra la discriminación. Aunque a veces es deseable, la compresión de las diferencias salariales atribuible a la actividad sindical puede reducir la eficiencia si transmite a los trabajadores señales erróneas con respecto a los conocimientos que más se necesitan y las industrias y ocupaciones más productivas.

La reducción de la dispersión salarial dentro de las empresas sindicalizadas está bien documentada en los países

Las empresas de Malasia donde hay sindicatos insisten en la importancia de aumentar la productividad.

Cuadro 12.1 Efecto de la sindicalización en las iniciativas de empresas de Malasia tendientes a aumentar la productividad

(Porcentaje de empresas que han tomado las medidas indicadas)

Tipo de empresa	Política de rotación en los puestos ^a	Reorganización del trabajo	Mejoras tecnológicas	Ampliación de la gama de productos
Empresas con sindicatos a nivel del establecimiento	30	29	40	20
Empresas con sindicatos a nivel de la industria	31	32	37	26
Empresas sin sindicatos	22	18	26	20

a. Se incluyen solamente las empresas con más de 1.000 trabajadores.

Fuente: Standing, 1992.

industriales, y al parecer ocurre lo mismo en los países de ingreso bajo y mediano. Un estudio realizado en la República de Corea en 1988-90 reveló que los sindicatos asignaban un gran valor a la igualación de los salarios y que la dispersión de la remuneración en el sector sindicalizado era un 5,2% más baja que en el no sindicalizado. En México, la acción sindical parece haber ayudado a reducir la discriminación. Un estudio en que se habían utilizado datos de 1989 sobre la remuneración reveló que, en el sector no sindicalizado, los hombres tenían una ventaja salarial del 17,5% con respecto a las mujeres con idénticos conocimientos y experiencia, pero no se observó ninguna diferencia salarial significativa entre hombres y mujeres en el sector sindicalizado. Asimismo, se señalaba que las poblaciones indígenas tenían una desventaja significativa en el sector no sindicalizado, pero ninguna en las empresas con sindicatos.

Efectos negativos

COMPORTAMIENTO MONOPOLÍSTICO. No cabe duda de que los sindicatos actúan a menudo como monopolios y mejoran los salarios y las condiciones de trabajo de sus afiliados a expensas de los inversionistas, los consumidores y los trabajadores no sindicalizados. Los aumentos de salarios que obtienen para sus afiliados reducen las ganancias de las empresas o se traspan a los consumidores en forma de precios más altos. Los dos resultados hacen que las empresas sindicalizadas contraten menos trabajadores, con lo que aumenta la disponibilidad de mano de obra en el sector no organizado y disminuyen los salarios en ese sector. El efecto del salario sindical —la diferencia de remuneración entre trabajadores con características similares atribuible a la afiliación a un sindicato— ha sido estudiado en varios países; los resultados indican que puede llegar a ser de un 31% en los países en desarrollo, un 10% en Europa y alrededor de un 20% en América del Norte (Cuadro 12.2).

Cuando aumentan los salarios de trabajadores sindicalizados —que son relativamente pocos— la acción de los sindicatos puede tener un efecto negativo en la distribución de los ingresos. En la mayoría de los países en desarrollo, sólo una pequeña fracción de la población trabajadora pertenece a sindicatos. Por ejemplo, se calcula que en el Pakistán el porcentaje de trabajadores afiliados es del 4%, en Kenia, del 5% y en Malasia, del 10% (Gráfico 12.1). En estos casos, los sindicatos pueden desempeñar un papel importante en la determinación de las diferencias de remuneración entre los trabajadores en el pequeño sector formal de la economía y la multitud de trabajadores del sector informal y de las zonas rurales. Si el sector formal está sindicalizado, el efecto en la distribución de los ingresos probablemente sea regresivo. En los casos en que la producción del sector formal disfruta también de protección comercial, es probable que los sindicatos se repartan las ganancias con los inversionistas a expensas de los consumidores y de las masas de trabajadores que no pertenecen a sindicatos.

Por lo general, los sindicatos pueden obtener para sus afiliados salarios más altos que los prevalecientes en el mercado de trabajo.

Cuadro 12.2 Prima salarial de los trabajadores afiliados a sindicatos en algunos países

País	Año	Diferencia estimada entre los salarios de los trabajadores afiliados y no afiliados (porcentaje)
Sudáfrica ^a	1985	10-24
México	1989	10
Malasia	1988	15-20
Ghana	1992-93	21
Estados Unidos	1985-87	20
Reino Unido	1985-87	10
Alemania	1985-87	8

a. Sindicatos de trabajadores negros únicamente.

Fuente: Blanchflower y Freeman, 1990; Moll, 1993; Panagariya y Patrinos, 1994; Standing, 1992; Teal, 1994.

Los sindicatos rara vez representan a la mayoría de los trabajadores.

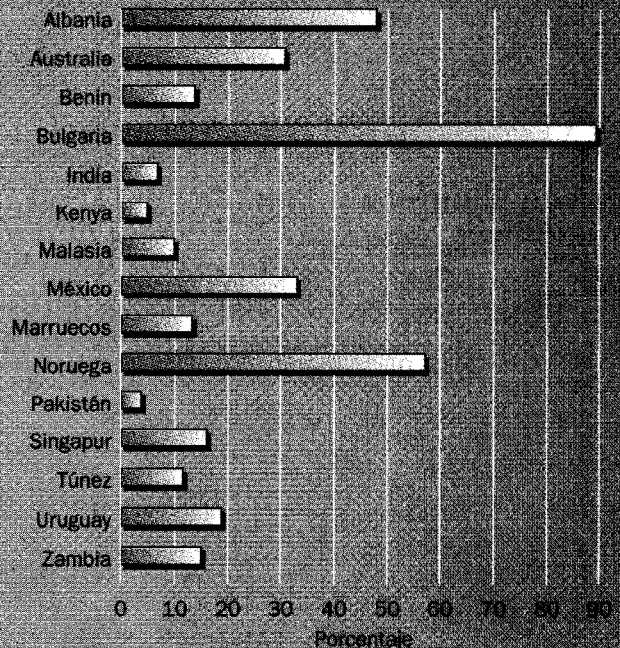


Gráfico 12.1. Trabajadores afiliados a sindicatos como porcentaje de la población activa en algunos países. Los años varían según el país (período abarcado: 1988 a 1995). Fuente: Datos del Banco Mundial.

Sin embargo, la existencia de una prima salarial no significa necesariamente que el efecto en la distribución del ingreso sea negativo, ni siquiera en los países en desarrollo. La acción de los sindicatos de trabajadores negros en Sudáfrica trajo aparejada, en 1985, una prima salarial del orden de 10% a 24%. Pero al conseguir que los salarios de sus afiliados aumentaran y se aproximaran a los de los trabajadores blancos, la acción sindical posiblemente ayudó a mejorar la distribución de los ingresos.

Hay casos en que la prima salarial de los trabajadores afiliados a sindicatos es muy pequeña o incluso inexistente. En un estudio realizado en 1991 en Corea se estimó que los salarios de trabajadores manuales afiliados eran sólo entre un 2% y un 4% más altos que los de los trabajadores que no pertenecían a sindicatos. Cuando no se detecta una diferencia salarial importante atribuible a la acción sindical, ello se debe a veces a la influencia de los sindicatos que se extiende más allá del sector sindicalizado, es decir, que suele haber en la economía otro sector con salarios relativamente altos que resulta afectado por la intervención de los sindicatos en la fijación de salarios. Pueden encontrarse ejemplos evidentes en algunos países industriales donde, por ley, los acuerdos sindicales se hacen extensivos automáticamente a los trabajadores no afiliados a sindicatos. En España, el 75% de los empleados está cubierto por algún tipo de acuerdo colectivo, aunque sólo entre el 10% y el 15% pertenece a sindicatos. Cuando no existen leyes de esta índole, las empresas no sindicalizadas suelen ser objeto de presiones políticas para pagar los salarios negociados por la vía sindical, u optan por pagar salarios más altos para evitar que sus propios empleados formen sindicatos.

OPOSICION A LAS REFORMAS. Los sindicatos han ejercido a veces su poder político en contra del ajuste estructural. Los sindicatos de la India siguen criticando las recientes medidas de liberalización adoptadas por el gobierno, pese a que desde 1991 muchas de esas iniciativas evidentemente han tenido éxito. Los sindicatos han organizado huelgas generales en todo el país para oponerse a la incipiente política de reestructuración industrial encaminada en parte a aumentar la apertura de la economía y a reformar las empresas estatales. Los sindicatos de la India están sosteniendo al sector de la economía que más reforma necesita. América Latina tiene también una larga historia de oposición de los sindicatos al ajuste. En los años ochenta, los sindicatos se opusieron a programas ambiciosos de reforma tales como el Plan Cruzado en el Brasil y el Plan Austral en la Argentina.

Mejoran los efectos económicos de los sindicatos

¿Cómo pueden las autoridades responsables crear un medio que reduzca al mínimo los efectos negativos de los sindicatos y que al mismo tiempo aliente a éstos a contribuir de manera positiva al crecimiento económico y a la equidad?

La experiencia indica que ese medio generalmente incluirá mercados competitivos de productos y un marco normativo e institucional para salvaguardar la libertad de asociación y de organización de los trabajadores, incluido el derecho de cada uno a afiliarse al sindicato de su elección o a no afiliarse a ninguno. Muchos países tratan también de promover el proceso de negociación colectiva en los sectores privado y público mediante reglamentaciones.

Fomento de la contribución positiva de los sindicatos

COMPETENCIA BASADA EN LA PRODUCCION. Los mercados competitivos de productos limitan la capacidad de los sindicatos de obtener salarios más altos para sus afiliados. Un aumento de los salarios sin un aumento correspondiente de la productividad obligaría a las empresas sindicalizadas a cerrar. En un medio menos competitivo, los sindicatos tratarán de capturar las rentas económicas y establecerán una alianza política con sus empleadores y con los dirigentes que prometan perpetuar esas rentas. Este tipo de comportamiento es evidente en los países industriales, donde las primas salariales de los trabajadores sindicalizados son mayores en los sectores reglamentados y en los grandes complejos industriales. En muchos países, la oposición de los sindicatos a la liberalización del comercio y a la privatización es parte de una estrategia deliberada que a corto plazo les permite mantener salarios más altos para sus afiliados a costa de los trabajadores no organizados. La promoción de la competencia interna y la participación en los mercados internacionales ayudará en consecuencia a reducir esos efectos negativos.

LA REGLAMENTACION DEL TRABAJO Y EL SISTEMA DE RELACIONES LABORALES. La estructura de la organización sindical y el alcance de las negociaciones colectivas influyen en el comportamiento de los sindicatos. Un principio clave de las relaciones entre trabajadores y empleadores es el de asegurar que las partes que participan en el proceso de negociación, y no terceros, absorban el costo de las decisiones que toman. Sin embargo, en algunos países las leyes exigen que se pague a los trabajadores incluso cuando están en huelga, lo que evidentemente no les predispone a aceptar soluciones de transacción. En el caso contrario, muchos gobiernos se niegan a conceder préstamos a las empresas o a autorizar el pago diferido de impuestos durante las huelgas o el cierre de fábricas (*lockouts*). Las negociaciones entre los sindicatos y las empresas estatales muestran con claridad la forma en que los sindicatos pueden obtener resultados distorsionados cuando el costo de los acuerdos negociados recae sobre terceros. Si una empresa estatal puede recurrir al gobierno para obtener subsidios o créditos en condiciones favorables cuando tiene dificultades financieras o si su condición de monopolio le permite aumentar los precios a voluntad, la carga de un acuerdo costoso recaerá en los que, como resul-

tado de ello, tendrán que pagar precios o impuestos más altos, y no sobre los trabajadores ni sobre los administradores de la empresa que hayan negociado el aumento de los salarios.

Las leyes de muchos países estipulan que el derecho de toda persona a afiliarse a un sindicato de su elección es una de las libertades fundamentales del ser humano. Esta es la base jurídica de la formación de sindicatos libres e independientes. Los sindicatos pueden actuar como los representantes auténticos de los trabajadores y negociar así con los empleadores en la medida en que lo permita el medio competitivo de las empresas. Las leyes generalmente autorizan la creación de más de un sindicato para representar a un grupo dado de trabajadores, lo cual es un poderoso incentivo para que los sindicatos establecidos mantengan la calidad de sus servicios. La limitación por ley del número de sindicatos por empresa se considera una violación de los derechos de los trabajadores. Sin embargo, la fragmentación y la rivalidad entre sindicatos a veces causa trastornos, y el costo de las negociaciones aumenta cuando los trabajadores tienen muchos representantes. Estas cuestiones suelen resolverse mediante la cooperación; en esos casos, los empleadores ofrecen incentivos a los sindicatos para que celebren negociaciones en forma conjunta. La libertad de asociación incluye también el derecho a no estar obligado a afiliarse a un sindicato. En términos económicos, un mercado de trabajo competitivo no sindicalizado puede imponer cierta disciplina en lo que respecta a las prácticas salariales monopolísticas de los sindicatos. Sin embargo, si el Estado se inmiscuye excesivamente en el sector no sindicalizado estableciendo normas sobre salarios mínimos y restricciones para la contratación y los despidos, ese sector no podrá limitar las exigencias salariales de los sindicatos con la misma eficacia.

Los dos ejemplos siguientes ilustran la importancia que tienen los mercados competitivos de productos y el principio de la internalización de los resultados de las negociaciones. Un estudio de 20 empresas industriales del Brasil reveló que el aumento de la competencia en el mercado de productos había hecho que las empresas adoptaran técnicas y procesos para mejorar la productividad, como los controles y círculos de calidad. Los trabajadores, interesados en que la empresa siguiera siendo competitiva, no insistieron en conservar sus privilegios sino que cooperaron con la administración en este proceso. Esto indica que las relaciones laborales abarcan mucho más que las negociaciones sobre salarios y otras condiciones de trabajo. En muchos países, los trabajadores y empleadores colaboran para considerar la forma de aumentar la competitividad. En cambio, los trabajadores de las minas de carbón de la India han estado protegidos de la competencia desde que el gobierno se hizo cargo de la industria del carbón en 1973. Esos trabajadores, que están muy sindicalizados, ejercen presión polí-

tica para obtener aumentos de salarios que no guardan relación con las realidades del mercado. Como resultado de esto, su remuneración se ha basado sobre todo en consideraciones políticas, sin tener en cuenta los intereses económicos ni los objetivos de desarrollo del país; en los años inmediatamente anteriores a las elecciones nacionales, los salarios reales de esos trabajadores han aumentado en forma notable (Gráfico 12.2).

La negociación colectiva en el sector privado

NIVEL AL QUE SE REALIZAN LAS NEGOCIACIONES. La experiencia de varios países indica que las negociaciones a nivel de las empresas pueden ser un marco adecuado para obtener resultados económicos positivos. En el otro extremo están las negociaciones a nivel nacional, práctica corriente en Europa septentrional y occidental. Si bien estos sistemas han empezado a abandonarse a medida que los europeos deben hacer frente al problema de la creciente desocupación y a la rigidez de los mercados de trabajo, hubo gracias a ellos muchos años de relaciones laborales positivas y buenos resultados en cuanto a salarios y empleo para los trabajadores. Pero para entablar negociaciones a nivel nacional es necesario que la mayoría de los trabajadores estén cubiertos por acuerdos sindicales. Si no lo están, como ocurre en la mayoría de los países, los acuerdos nacionales benefician al sector sindicalizado a costa de los grupos no organizados y más pobres de la sociedad. Esto es lo que ha ocurrido en

Los salarios reales de los trabajadores de las minas de carbón en la India muchas veces han aumentado considerablemente antes de las elecciones nacionales.

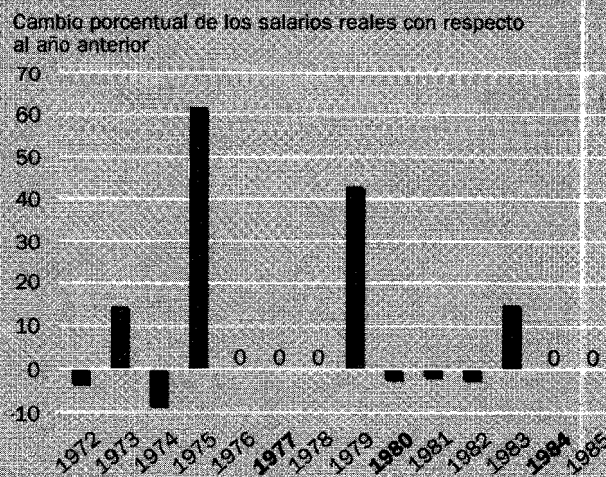


Gráfico 12.2 Salarios reales de los trabajadores de las minas de carbón en la India. Los años en que ha habido elecciones figuran en negrita. Fuente: Benerji y Sabot, 1993.

América Latina, donde la centralización de las relaciones entre trabajadores y empleadores no ha tenido buenos resultados.

Si las negociaciones colectivas se realizan a nivel de la empresa o la fábrica, la capacidad del sindicato de obtener aumentos salariales monopolísticos se ve atemperada por la fuerte presión competitiva que ejerce el mercado de productos sobre la empresa. Se ha calculado que, en Malasia, la prima salarial para los sindicatos que actúan a nivel de las empresas es de alrededor del 15%, y de casi el 20% para los que actúan a nivel sectorial o de la industria.

En ciertos países industriales (el Canadá, los Estados Unidos y el Japón) y en algunas economías recientemente industrializadas de Asia oriental (Hong Kong y Corea después de 1987) pueden encontrarse ejemplos de negociaciones descentralizadas que han logrado resultados positivos. En las economías en transición, el sistema de negociación colectiva todavía está en proceso de desarrollo. En el Canadá y en los Estados Unidos, las negociaciones colectivas se realizan sobre todo a nivel de las empresas, aunque hay algunos casos de acuerdos que abarcan varios empleadores. No es corriente que las organizaciones centrales participen en las negociaciones en la mayoría de los sectores, y no hay organizaciones centrales de empleadores. Se ha dicho que los sindicatos de empresa son uno de los pilares de las relaciones laborales en que se han basado los logros económicos del Japón. En ese país, las negociaciones colectivas también se realizan al nivel de las empresas, pero las confederaciones sindicales desempeñan un importante papel de coordinación en las negociaciones anuales. En Hong Kong, los sindicatos también están organizados en base a las empresas, aunque, como ocurre en el Japón, las federaciones sindicales ejercen cierto grado de coordinación. Los sindicatos de Hong Kong actúan en un medio de fuerte competencia en el mercado de productos, al igual que en el mercado de trabajo a causa de la migración procedente de China. Esto debilita su poder de negociación, y la mayoría de los sindicatos se dedican a prestar servicios de seguro y asistencia social para sus afiliados, en lugar de luchar por aumentos de salarios.

La evolución reciente del sistema de relaciones laborales de Corea puede ser una lección útil para otros países. La libertad sindical aumentó como parte del proceso de liberalización política que se inició en 1987. El número de sindicatos y de afiliados aumentó con rapidez (Cuadro 12.3). En 1992, Corea tenía 7.676 sindicatos de empresas y 21 federaciones industriales. Tras un comienzo caótico y relaciones muy conflictivas entre trabajadores y empleadores en el período 1987-89, las negociaciones colectivas se afianzaron y actualmente se están imponiendo en Corea. Las negociaciones están descentralizadas y se realizan al nivel de las empresas, excepto en algunos casos, como la industria de los textiles y la banca, donde se llevan a cabo al nivel de la

industria o en el marco de arreglos en que participan varios empleadores. En Corea, las relaciones laborales todavía están evolucionando, pero las modalidades tradicionales de negociación a nivel de empresa no han cambiado significativamente en los nuevos experimentos de negociación colectiva realizados desde 1987, y no parece probable que vayan a reestructurarse en un futuro próximo.

El sistema de relaciones laborales en los países de Europa oriental y la antigua Unión Soviética también está evolucionando. Las economías en transición heredaron mercados de trabajo muy sindicalizados en los que más del 90% de los trabajadores pertenecían a sindicatos patrocinados o sostenidos por el Estado y el partido comunista. El número de afiliados ha disminuido a consecuencia de las transformaciones económicas y sociales, justamente cuando los sindicatos empezaban a independizarse. Pero la tasa de sindicalización —alrededor del 80% en Rusia y 60% en Polonia en 1990— sigue siendo mucho más alta que en la mayoría de los países industriales de ingreso alto o los países en desarrollo. En las economías en transición, los sindicatos todavía tratando de adaptarse a las nuevas circunstancias y de desarrollar su propio sistema de negociación. Los resultados no son parejos. Las negociaciones nacionales entre sindicatos y empleadores en la República Checa —país relativamente pequeño con una tradición de coordinación a nivel nacional— parecen estar logrando buenos resultados. Sin embargo, no ocurrió lo mismo en Ucrania, donde las negociaciones centralizadas condujeron en 1993 a un acuerdo insostenible en virtud del cual los salarios aumentaron más rápido que la inflación.

El hecho de que las negociaciones colectivas a nivel de las empresas se adapte mejor a las condiciones imperantes en muchos países no significa que no deba entablarse consultas a nivel sectorial o nacional, ni que las federaciones nacionales de sindicatos no tengan ningún papel que desempeñar. En casi todos los ejemplos de países que se han dado, las negociaciones a nivel de las empresas se complementan con la coordinación sectorial o nacional. Además, los acuerdos en que participan varios empleadores pueden en algunas circunstancias ser más eficientes que las negociaciones a nivel de las empresas. Así ocurre en el sector de la construcción en algunas zonas de los Estados Unidos donde los trabajadores, debido a la índole del trabajo, cambian muy a menudo de empleador. Las federaciones sindicales pueden ser importantes cuando se necesitan ajustes estructurales en gran escala y un rápido proceso de desinflación. En Israel y México, el movimiento sindical apoyó a los gobiernos empeñados en llevar a cabo programas de ajuste, y aceptó pactos sociales que facilitaron la estabilización. Sin embargo, no son muchos los casos en que las confederaciones de trabajadores han tenido este tipo de participación constructiva. Es difícil persuadir a un grupo de presión poderoso de que ayude a formular y aplicar un plan de esta-

bilización y a evitar las huelgas generales contra las medidas de reestructuración tendientes a fomentar la apertura de la economía y la privatización de la industria cuando es probable que el resultado sea una reducción de los salarios relativos de sus miembros.

LEGISLACION COMPLEMENTARIA Y FUNCION DE LOS EMPLEADORES. La descentralización de las negociaciones exige firmes garantías de los derechos sindicales. Un sistema de relaciones laborales basado en sindicatos al nivel de las empresas puede prestarse a abusos por parte de los empleadores. Algunos tratan de utilizar su poder relativo en el mercado para desalentar la organización de sindicatos en sus empresas. Estos abusos pueden comprometer las relaciones laborales y causar conflictos sociales, cosa que evidentemente no ayuda a fomentar las inversiones y el crecimiento. La legislación laboral debe tratar de lograr un equilibrio difícil: proteger los derechos sindicales y limitar al mismo tiempo la posibilidad de que los sindicatos ejerzan un poder monopolístico.

El contenido de las negociaciones colectivas al nivel de las empresas lo determinan en general las propias partes, lo que evita la necesidad de promulgar leyes que estipulen lo que puede o no incluirse en los contratos. Si los empleadores están dispuestos a negociar acuerdos sobre la proporción de capital y mano de obra, los programas de aprendizaje y las condiciones para la contratación de trabajadores temporales, la ley no debería prohibirlo. En un mercado de productos competitivo, el costo de esos acuerdos recaerá principalmente en la empresa y el sindicato, y es muy probable que ello les induzca a formalizar acuerdos realistas.

Tampoco suele ser necesario decretar que sólo puede haber un sindicato por empresa. Si desean tratar con un solo sindicato para reducir al máximo el costo de las negociaciones, los gerentes de la empresa deben convencer a los demás de que se unan para negociar en forma colectiva. Cuando se permite la formación de otros sindicatos, se evita la posibilidad de que el único existente en una empresa promueva solamente los intereses de un pequeño grupo de trabajadores. En otros casos —por ejemplo, el de Bangladesh— las reglamentaciones laborales estipulan que sólo un sindicato puede actuar como agente de los trabajadores en las negociaciones colectivas y se establecen normas para la elección de ese agente entre todos los sindicatos de la empresa a intervalos regulares.

Los sindicatos del sector público y los monopolios naturales

Es más difícil asegurar que los sindicatos desempeñen una función positiva cuando actúan en mercados no competitivos como el sector público y los monopolios naturales (las empresas de electricidad, de teléfonos, etc.). El costo social de una interrupción del trabajo por parte de los bomberos, los agentes de policía, los maestros, los enfermeros y los

En Corea, el número de sindicatos ha aumentado marcadamente desde 1987, y la mayoría están organizados a nivel de las empresas.

Cuadro 12.3 Tipos de sindicalización en la República de Corea

Año	Total	Federaciones Industriales	Filiales Locales ^a	Sindicatos al nivel de las empresas
1985	2,634	16	362	2,256
1979	4,061	17	469	3,585
1986	2,635	16	0	2,618
1988	2,702	16	0	2,725
1990	6,184	21	0	6,142
1992	7,685	21	0	7,676

a. Las filiales locales se transformaron en sindicatos independientes a raíz de la revisión de la ley laboral en 1980.

Fuente: Kruse y Park, 1993. Reproducido con autorización de los autores.

empleados de los servicios públicos de electricidad, teléfonos o transporte puede ser muy alto. Los consumidores tienen pocas posibilidades de recurrir a otras fuentes para obtener esos servicios. En consecuencia, una gran parte del costo de una huelga o un *lockout* recae sobre grupos no representados en las negociaciones colectivas.

Las características especiales de las negociaciones laborales en el sector público plantean un difícil dilema. ¿Deberían las leyes proteger el derecho de los empleados públicos a la libertad de asociación y de organización y su derecho a la huelga? ¿Deberían proteger en cambio el derecho del público general a contar con servicios esenciales ininterrumpidos e impedir que la sociedad quede a merced de un pequeño grupo de funcionarios públicos?

Las respuestas de las sociedades a estas cuestiones son muy variadas. En Bangladesh, los trabajadores del sector público pueden formar sindicatos pero no negociar colectivamente. Los sueldos y salarios de los funcionarios públicos y los trabajadores de las empresas estatales son fijados por comisiones designadas por el gobierno. Sin embargo, esto no ha impedido que los empleados públicos organicen ilegalmente huelgas nacionales para ejercer presión política sobre el gobierno a fin de obtener aumentos de salarios. En Malasia se permite la negociación colectiva en el sector público, pero el gobierno central se reserva el derecho de aceptar o rechazar el acuerdo final. Además, los sindicatos del sector público de Malasia tienden a ser más vulnerables a la presión gubernamental que los de Asia meridional. En los Estados Unidos no se reconoció el derecho a constituir sindicatos a los empleados federales hasta 1962, y actualmente éstos todavía no tienen derecho a la huelga. En

muchos Estados también se niega ese derecho a los empleados estatales. En cambio, los empleados públicos de España tienen libertad para formar sindicatos, entablar negociaciones colectivas y organizar huelgas, siempre que continúen prestando un nivel mínimo de "servicios esenciales" definidos por ley.

La solución de los problemas que plantean los sindicatos estatales depende de la calidad de la legislación laboral y de los procedimientos para el arreglo de controversias. Es aconsejable prever, en las leyes laborales para el sector público, mecanismos para la solución de controversias que no sean las huelgas y los *lockouts*. El arbitraje por terceros es un ejemplo obvio. Las leyes laborales de Chile prevén un tipo especial de arbitraje "basado en la oferta final" para resolver controversias en el sector público, según el cual el árbitro está obligado a elegir entre la oferta final del empleador o la del sindicato. Esto alienta a las dos partes a presentar demandas razonables y a formular así sus propios contratos.

Los sindicatos y el mundo de la política

Todas las sociedades pluralistas consideran que la libertad de asociación y de organización es un derecho humano básico, y el movimiento sindical está a menudo a la vanguardia del movimiento en pro de una mayor apertura política y de la democracia. Pero muchos países continúan restringiendo las actividades de los sindicatos. ¿En qué forma ha afectado al mercado de trabajo la limitación de la libertad de asociación y de organización? En los países donde no hay sindicatos libres, no se pueden determinar los salarios y otras condiciones de trabajo mediante la negociación colectiva; en consecuencia, los gobiernos consideran necesario intervenir para fijar esas condiciones por la vía administrativa. Como resultado de ello, muchos países que han reprimido la acción sindical han tenido políticas laborales muy distorsionadas.

La lucha de los trabajadores polacos por la libertad en los años ochenta fue un vívido recordatorio de que los sindicatos libres son esencialmente instituciones democráticas. Los dirigentes del movimiento Solidaridad estaban convencidos de que los sindicatos pluralistas podían ser el agente catalizador de un sistema político pluralista y que no podía haber una sociedad libre sin sindicatos libres. Las negociaciones celebradas en la ciudad de Gdansk en agosto de 1980, en que se trataron principalmente cuestiones laborales, condujeron a la creación del primer sindicato libre en un país comunista. Resultó muy pronto evidente que un régimen autoritario y un sindicato libre no podían coexistir: los dirigentes comunistas prohibieron el movimiento Solidaridad en 1982.

Al igual que el movimiento Solidaridad, los sindicatos de trabajadores negros de Sudáfrica dieron a una población impotente la posibilidad de hacerse oír. Aunque los sindica-

tos se dedicaron principalmente a organizar a los trabajadores para negociar cuestiones laborales, fueron sus actividades políticas las que atrajeron más atención. La intención del gobierno sudafricano había sido al principio desarrollar un sistema pluralista de relaciones entre trabajadores y empleadores en el que los sindicatos se ocuparían exclusivamente de cuestiones laborales y las cuestiones políticas quedarían a cargo de los partidos políticos. Pero la experiencia de Sudáfrica demostró también que los sindicatos libres son incompatibles con las prácticas antidemocráticas; el movimiento sindical negro se convirtió en punta de lanza de la lucha contra el *apartheid*.

Muchos gobiernos siguen ejerciendo un estricto control sobre los movimientos laborales. Aunque un gran número de países ha ratificado el Convenio 87 de la OIT, que garantiza la libertad de asociación y de organización, aún no se ha logrado su plena aplicación. Muchos países niegan a los trabajadores el derecho a organizarse fuera de estructuras oficialmente reconocidas y controladas. En respuesta a las investigaciones de la OIT, los gobiernos han dado distintas explicaciones, no todas ellas convincentes, para justificar esa situación. Un gobierno nigeriano declaró que su decisión de autorizar un solo centro sindical "respondía a los deseos de los trabajadores de amalgamar el gran número de sindicatos existentes y las cuatro organizaciones centrales que habían existido anteriormente". El Gobierno de Egipto trató de justificar el monopolio conferido por ley a la Federación Sindical de Egipto explicando que "representa el deseo de los trabajadores y responde a las necesidades de muchos países, incluidos los países en desarrollo". Y el Gobierno de Seychelles informó a la OIT que el monopolio legal de la Unión Nacional de Trabajadores se había establecido "tras la disolución voluntaria de todos los sindicatos".

En ausencia de sindicatos libres y de mecanismos de negociación colectiva, muchos gobiernos se consideran obligados a conceder privilegios especiales a los trabajadores del sector formal y a establecer reglamentaciones laborales que les favorecen. Esto es especialmente cierto cuando los gobiernos necesitan el apoyo político de grupos urbanos fuertes para mantenerse en el poder. Así es como se han producido graves distorsiones en los mercados de trabajo de muchos países que han reprimido a los sindicatos. El sobreempleo en el sector público, el salario mínimo elevado y la restricción de los despidos —políticas adoptadas en el Congo, Kenya, el Sudán, Tanzania y Zambia en los años sesenta— reflejaban las realidades políticas de los gobiernos que asumieron el poder y reprimieron los sindicatos después de la independencia. En los años cincuenta y sesenta, el Presidente Gamal Abdel Nasser de Egipto, que necesitaba el apoyo de la clase media urbana, prometió empleos en la administración pública a los hijos de esa clase media que recibieran un título universitario. En Bangladesh, en los años ochenta, el General Hussain Mohammad Ershad, que

necesitaba también el apoyo de los trabajadores de las zonas urbanas, negoció con la federación nacional de sindicatos y convino en aumentar los salarios del sector público, las indemnizaciones por despido, las prestaciones y los beneficios no salariales.

No todos los países que reprimieron los sindicatos adoptaron políticas laborales ineficientes —Corea antes de 1987 es un ejemplo notable— ni todos los países que permitieron el libre funcionamiento de los sindicatos obtuvieron buenos resultados. Pero las probabilidades de que los gobiernos aprueben leyes laborales ineficientes tal vez sean mayores cuando no se protege el derecho de los trabajadores a hacerse representar. Los análisis empíricos revelan que cuando se reconocen los derechos políticos —que casi siempre van a la par de la libertad sindical— hay menos dualismo en los mercados de trabajo y se promueve el desarrollo del sector formal. Algunos países de Asia oriental que

restringieron la actividad de los sindicatos lograron no obstante un rápido aumento del empleo en el sector formal con sólo una leve tendencia al dualismo, pero estos casos parecen ser una excepción.

•••

La denegación de los derechos de los trabajadores no es una condición necesaria para el aumento de los ingresos. Es posible determinar las condiciones y políticas que permiten a los sindicatos libres fomentar el desarrollo en lugar de obstaculizarlo. Es probable que los sindicatos tengan un efecto positivo en la eficiencia y la equidad y que sus posibles repercusiones negativas se reduzcan al mínimo si existen mercados de productos competitivos, si se celebran negociaciones colectivas a nivel de las empresas o las fábricas y si las leyes laborales protegen el derecho de los trabajadores a afiliarse al sindicato de su elección o a no afiliarse a ninguno.

CAPÍTULO 13

El problema de la inseguridad de los ingresos

LAS CAIDAS SUBITAS DE LA RENTA DEL TRABAJO pueden tener un profundo efecto en el nivel de vida de los trabajadores y sus familias. El desempleo, la discapacidad y la vejez son causas importantes de pobreza tanto en los países industriales como en los países en desarrollo, y de la agudización de la pobreza para los que ya son pobres. En las economías en transición es particularmente importante tomar medidas para hacer frente a esos riesgos. La mayoría de las sociedades han ideado formas de hacer frente a la amenaza que entraña para el nivel de vida la disminución prevista o imprevista de los ingresos. En muchos casos, ello consiste en una combinación del ahorro privado, mecanismos tradicionales de apoyo y obligaciones de los empleadores. Los gobiernos intervienen cuando estas soluciones de tipo informal o privado resultan insuficientes. Los hogares pueden tener dificultades en obtener préstamos para compensar la reducción temporal del ingreso que obtienen de su trabajo. Los mecanismos comunitarios de apoyo se desmoronan

cuando hay conmociones a nivel de la comunidad o de toda la economía, y tienden a debilitarse con la urbanización y cuando la institución de la familia extensa pierde importancia. Los mercados privados en los cuales se pueden obtener seguros de desempleo y de invalidez y pensiones para la vejez son muy limitados o no existen, en parte debido a efectos de incentivo contraproducentes, como la selección adversa (solamente compran seguros los que tienen probabilidades de necesitarlos), y a riesgos morales (una vez asegurada, una persona tiende a evitar menos los comportamientos riesgosos).

¿Cómo pueden los gobiernos llenar las lagunas que dejan los arreglos de tipo tradicional y los basados en el mercado? En este capítulo se examina la forma en que los gobiernos de los países de ingreso bajo y mediano pueden ayudar a las familias a hacer frente a los riesgos del mercado de trabajo en el sector informal y formal y se señalan también las dificultades con que tropiezan los gobiernos en este campo.

Seguridad de los ingresos para los trabajadores del sector informal

Para los trabajadores del sector informal de las zonas rurales y urbanas, el riesgo de perder su ingreso es mucho mayor que para los del sector moderno. Pero, para el Estado, esos trabajadores constituyen también el grupo más difícil de proteger. La pérdida del ingreso está asociada sobre todo a la pérdida del empleo, que puede ocurrir porque no hay trabajo —debido a cambios estacionales o a cambios más permanentes en la demanda— o debido a la incapacidad de trabajar, por causa de una discapacidad física, una enfermedad o la vejez. En los países de ingreso bajo y mediano, la gran mayoría de los trabajadores depende de arreglos de tipo tradicional para asegurarse contra esos riesgos, pero los gobiernos suelen intervenir para complementarlos. Los programas de obras públicas, cuando están bien diseñados, evitan la sustitución de las transferencias privadas; se han utilizado con frecuencia para reducir los riesgos a que están expuestos los trabajadores del sector informal.

El apoyo de la comunidad y las transferencias privadas

En el sector informal, las relaciones entre empleadores y trabajadores se rigen por costumbres y tradiciones sociales. Para los asalariados, los arreglos informales de empleo incluyen a menudo un cierto grado de seguridad y distribución del riesgo, ya que los empleadores convienen en pagar a los trabajadores un salario fijo mientras siguen empleados, independientemente de las fluctuaciones de la demanda, estacionales o de otra índole. Es también corriente que los empleadores concedan préstamos a los trabajadores que deben hacer frente a gastos imprevistos o ayuden a los de más edad o a los que no pueden trabajar por razones de salud. Este tipo de apoyo nunca es objeto de un acuerdo formal por anticipado. Pero, en muchos países, los compromisos no formales de los empleadores son una parte importante de códigos de conducta socialmente aceptables, sobre todo en las zonas rurales.

La ayuda financiera de los miembros de la familia sigue siendo la principal forma de apoyo y redistribución de los ingresos en los países en desarrollo. La familia extensa es una fuente importante de ingresos suplementarios y seguridad para el trabajador y su familia inmediata. Por ejemplo, en una muestra de familias pobres de las zonas urbanas de El Salvador, el 33% recibía transferencias privadas que constituían el 39% de su ingreso total (Cuadro 13.1). En Malasia, las transferencias privadas equivalían a casi la mitad del ingreso del quintil de hogares más pobres. Casi tres cuartas partes de las familias rurales de Java (Indonesia), hacían transferencias privadas a otras familias.

Además de reducir la desigualdad de los ingresos, las transferencias privadas desempeñan una función de seguridad importante: proporcionan apoyo en la vejez y amortiguan los efectos de la discapacidad, las enfermedades y el

desempleo. En la mayoría de los países en desarrollo, especialmente en las zonas rurales, los más ancianos dependen de los jóvenes para complementar sus ingresos. De hecho, una de las razones para tener hijos es asegurarse el sostén en la vejez. En estudios realizados en Kenya y el Perú se comprobó que más del 25% de las transferencias estaba constituido por donaciones de los hijos a sus padres. Otros datos indican que las familias con miembros discapacitados, enfermos o desocupados reciben mayores transferencias. En un estudio realizado en el Perú se observó que los enfermos reciben más ayuda, y los estudios del Perú e Indonesia muestran que la desocupación aumenta considerablemente la probabilidad de recibir una transferencia y el monto de esa transferencia.

Programas de obras públicas

Los programas de obras públicas pueden complementar la ayuda de fuentes privadas destinada a los pobres que no tienen empleo, siempre y cuando los beneficiarios estén dispuestos a trabajar por un salario bajo. El salario bajo actúa como mecanismo de autoselección, porque sólo los verdaderamente necesitados aceptarán trabajar por tan poco. Estos programas son especialmente apropiados en épocas de recesión, cuando no existen otras oportunidades de empleo. También lo son en las zonas rurales en las temporadas de poco trabajo y, como beneficio secundario, permiten construir o mantener obras de infraestructura importantes. Por ejemplo, en Etiopía, los participantes en los programas han trabajado en la construcción de carreteras y en operaciones para combatir la erosión de los suelos. En los Estados Unidos, la Administración de Obras Públicas dio empleo a casi un 20% de todos los trabajadores del país durante la gran depresión de los años treinta, lo cual probablemente haya sido, hasta el día de hoy, el uso más importante de los programas de obras públicas como forma de socorro en los países industriales.

Muchos países en desarrollo también han utilizado extensamente los programas de obras públicas. El programa de "alimentos por trabajo" de Zimbabwe y el Fondo Social de Emergencia de Bolivia proporcionan un mínimo de trabajo y alimentos a algunos grupos pobres. El plan de garantía de empleos del estado de Maharashtra (India) utiliza la vía tributaria para redistribuir los ingresos de las zonas urbanas más ricas, en particular Bombay, a los pobres que trabajan en las zonas rurales. Chile introdujo importantes programas de obras públicas financiados por el gobierno durante las recesiones de mediados de los años setenta y comienzos de los ochenta. Al igual que en la India, el principal objetivo de los programas de Chile era crear empleos: en el peor momento de la recesión de comienzos de los años ochenta, esos programas proporcionaron trabajo a más del 10% de la población activa. Para diciembre de 1988, un año después de la vigorosa recupe-

En muchos países, las transferencias entre hogares son muy considerables.

Cuadro 13.1 Prevalencia y monto de las transferencias entre hogares en algunos países

País	Año	PIB per cápita (en dólares de 1996)	Porcentaje de hogares que reciben o envían fondos		Monto medio de las transferencias como porcentaje del ingreso medio ^a	
			Hogares que reciben fondos	Hogares que envían fondos	Hogares que reciben fondos	Hogares que envían fondos
El Salvador (pobres de zonas urbanas)	1976	820	33		11	
Estados Unidos	1979	17 460	15		1	
Filipinas ^b	1978	580	47		9	
India	1975-83	290	93		8	
Indonesia (Java)	1982	490				
Zonas rurales			31	72	10	8
Zonas urbanas			44	45	20	9
Kenya		300				
Zonas urbanas						
Inmigrantes recientes	1968			59		13
Nairobi (pobres de zonas urbanas)	1971			38		21
Todo el país	1974			27		4
Zonas rurales				19		5
Zonas urbanas				52		6
Malasia	1977-78	1 830	19-30 ^c	33-47 ^c	21 ^d	
México (dos aldeas)	1982	1 860			16-21 ^d	
Perú	1985	1 090	22	23	2	1

^a No se dispone de datos.

^b El ingreso medio incluye los ingresos de los que no reciben ni hacen transferencias. El monto medio de las transferencias como porcentaje del ingreso de los que las reciben es mucho mayor (39% en el Salvador y 9% en el Perú). Ese monto también se ha calculado como proporción del total de gastos de consumo.

^c Donaciones en efectivo en una extensa zona de viviendas precarias.

^d No se dispone de promedios; los datos son cifras máximas y mínimas.

^e En promedio, el monto de las transferencias equivale al 46% del ingreso de los hogares pertenecientes al quintil de ingresos más bajos.

Fuente: Cox y Jiménez, 1990.

ración económica de Chile, ese porcentaje se había reducido a menos del 0,1%.

Los programas de obras públicas suelen tener más probabilidades de éxito cuando la mano de obra es relativamente móvil y cuando hay una tradición de trabajo comunitario. Cuando los trabajadores pueden trasladarse de un lugar a otro, la ubicación de los programas se puede determinar principalmente por la calidad de los proyectos. Los trabajadores pobres que buscan empleo público generalmente están dispuestos a trasladarse, por lo menos por un tiempo, para obtenerlo. Pero si la mano de obra tiene poca movilidad, esos programas son menos eficaces. Por ejemplo, algunos estudios indican que en China ésta ha sido la razón por la cual los programas estatales de obras públicas no han beneficiado tanto a los pobres. La participación de la comunidad aumenta considerablemente las probabilidades de éxito de los programas. En estudios realizados en el Níger y el Senegal se observó que las colectividades con una

fuerte tradición de empleo comunitario pueden ayudar a movilizar a los trabajadores y facilitar la producción de bienes públicos, por ejemplo, mediante la cría de ganado en terrenos de propiedad común o mediante simples planes de asistencia vecinales.

En estos programas, la cuantía de los salarios es importante para determinar la medida en que benefician a los necesitados. Un salario alto puede atraer a trabajadores que no son tan pobres y, dado lo limitado de los presupuestos, reducir la disponibilidad de empleos para los verdaderamente desamparados. El programa de Maharashtra, en la India —cuyo fin es garantizar empleo a quienes lo solicitan— pone de relieve la importancia de la cuantía de los salarios para el éxito de los programas de obras públicas. Durante sus primeros 15 años de existencia, los salarios pagados fueron iguales a los prevalecientes para los trabajadores agrícolas ocasionales no calificados. Pero en 1988 el salario mínimo legal se duplicó y los salarios aumentaron

marcadamente. Estos aumentos, combinados con presiones presupuestarias, prácticamente eliminaron la garantía de empleo al año siguiente.

La mayoría de los programas de obras públicas tienen dos objetivos: socorrer a los trabajadores necesitados y crear un bien público. Para lograr ambos objetivos, los programas deben administrarse en forma flexible, adaptarse a los cambios que se producen en el mercado de trabajo y, sobre todo, tener la capacidad de aumentar rápidamente el número de empleos en tiempos de crisis. Esto implica que es preciso mantener en reserva una cantidad considerable de proyectos con un orden de prioridad bien definido. En épocas normales, sólo se debería llevar a cabo un programa básico de inversiones de alto rendimiento. Durante una crisis, se podría entonces aumentar el número de puestos de trabajo ejecutando otros proyectos de menos prioridad.

Seguridad de los ingresos en el sector formal

Las disposiciones encaminadas a distribuir los riesgos son corrientes en los contratos de trabajo del sector formal. Pero las soluciones del sector privado resultan a menudo insuficientes cuando se producen conmociones en toda la economía o cuando hay fallas en los mercados de seguros; por esa razón, la mayoría de los gobiernos prevén algún tipo de medidas para asegurar el ingreso de los trabajadores del sector formal. Es sumamente importante que estos programas estén bien formulados. Existe el gran riesgo de que los primeros beneficiarios de los programas de seguridad social, que son generalmente los trabajadores en situación relativamente desahogada, lo sean a expensas de otros trabajadores.

Prestaciones de desempleo

Casi todos los países industriales con economía de mercado, así como los de Europa oriental y la antigua Unión Soviética, cuentan con sistemas de prestaciones de desempleo. Esos países deben encarar dos cuestiones importantes: cómo financiar dichos sistemas, y qué medidas tomar para no distorsionar los incentivos y disuadir a los desocupados de buscar trabajo.

Desde el punto de vista de la eficiencia, los planes de prestaciones de desempleo deberían exigir que todos los trabajadores financiaran el costo de su propio seguro mediante el pago de impuestos —aplicados a ellos mismos o a sus empleadores, que traspasarían luego la carga a los trabajadores en forma de salarios más bajos. La tasa de esos impuestos variaría según la probabilidad que tuviera un trabajador de perder su empleo. Sin embargo, en la práctica, la mayoría de los países financian las prestaciones de desempleo a través de un impuesto fijo sobre la nómina de pagos, lo que implica que los empleadores estables y sus trabajadores financian las de los empleadores más inestables. Los Estados Unidos tratan de resolver este problema utilizando un sis-

tema que tiene en cuenta la experiencia: el seguro de desempleo se financia mediante un impuesto sobre la nómina de pagos que varía con sujeción a un límite mínimo y máximo según la probabilidad de que el empleador despida a sus empleados y haya necesidad de utilizar las prestaciones. Al aumentar el costo del seguro de desempleo para las actividades que generan más desocupación, este sistema establece automáticamente un vínculo entre las entradas y las salidas de fondos y fomenta modalidades de empleo más estables. Pero estos sistemas son muy complejos desde el punto de vista administrativo.

Si las prestaciones de desempleo son generosas, puede ocurrir que algunos trabajadores no busquen trabajo activamente o no acepten ofertas de empleo que no están a la altura de sus aspiraciones. Los países procuran resolver este problema modificando la duración y el monto de las prestaciones de desempleo. La fracción del sueldo que se reemplaza suele disminuir durante el período en que se paga la prestación, con lo que aumenta gradualmente el incentivo para que el trabajador encuentre empleo. Las oficinas de seguros de desempleo pueden exigir que los beneficiarios acepten ofertas de trabajo, asistan a cursos de capacitación o cobren las prestaciones en persona; algunas no pagan prestaciones a los que abandonan voluntariamente su empleo.

De la experiencia de los países industriales en lo que respecta a las prestaciones de desempleo se desprenden dos principios básicos: en la medida de lo posible, las prestaciones deben estar vinculadas a la búsqueda de empleo, y es preciso evitar que los desocupados lleguen a depender en forma permanente de ellas. La mayoría de países limita la duración de las prestaciones, en la esperanza de acortar así los períodos de desempleo y reducir esa dependencia. Por lo general, se sigue proporcionando a los beneficiarios un mínimo de asistencia social cuando ya no tienen derecho a recibir prestaciones para evitar que simplemente caigan en la pobreza. Esta asistencia se combina a veces con algún tipo de capacitación, a fin de proporcionar apoyo económico a los desocupados y aumentar al mismo tiempo las probabilidades de que vuelvan a emplearse.

Reglamentaciones sobre seguridad del empleo

Los países en desarrollo rara vez utilizan sistemas de prestaciones de desempleo porque su administración es compleja y costosa. En cambio, muchos han aprobado reglamentaciones sobre seguridad del empleo que hacen que resulte difícil para las empresas despedir a sus trabajadores. Es posible que esas reglamentaciones sean realmente necesarias para combatir las prácticas injustas, pero el exceso de reglamentación puede desalentar la creación de empleos. Algunos expertos sostienen que las disposiciones sobre seguridad en el empleo del Brasil, la India, el Perú y Zimbabwe han hecho que los empleadores del sector formal se muestren más cautelosos a contratar trabajadores permanentes, razón

por la cual el proceso de creación de empleos en el sector formal ha sido más lento. Es posible que al obstaculizar ese proceso, el exceso de reglamentación proteja a los que ya tienen empleo asalariado a expensas de los desocupados o de los que trabajan en el sector informal o rural.

La legislación sobre seguridad en el empleo trata generalmente de desalentar los despidos arbitrarios imponiendo ciertas responsabilidades a los empleadores que despiden a trabajadores sin justa causa. Las leyes de México obligan a los empleadores a dar un mes de preaviso a los trabajadores que van a despedir y a pagar una indemnización mínima equivalente a tres meses de sueldo. Si la causa no se considera justa, la indemnización aumenta a razón de 20 días de salario por cada año de servicio. Se pueden plantear problemas si, como ocurre en muchos países, se entiende por justa causa solamente la mala conducta grave y no se admiten razones económicas. En estos países, la reestructuración de las empresas tiende a producir conflictos graves entre trabajadores y empleadores y un gran desperdicio de recursos. A menudo los conflictos se llevan a los tribunales, lo cual causa incertidumbre acerca de las prestaciones que efectivamente recibirán los trabajadores despedidos.

Sri Lanka constituye otro ejemplo de reglamentaciones sobre seguridad en el empleo que pueden obstaculizar el funcionamiento del mercado de trabajo. Además de exigir a los empleadores que paguen indemnizaciones y hagan aportes a un fondo de previsión, las leyes de Sri Lanka limitan estrictamente el poder de las empresas de despedir a los trabajadores. Las empresas con más de 15 empleados no pueden despedir a éstos por razones no disciplinarias sin el consentimiento escrito de los afectados. Para obtener ese consentimiento, las empresas, por lo general, se ven obligadas a pagar indemnizaciones mucho mayores que lo que exige la ley. En estas circunstancias, no es sorprendente que muchas empresas contraten trabajadores por día o en forma ocasional o recurran a la subcontratación.

Indemnizaciones por despido

En lugar de imponer reglamentaciones restrictivas sobre seguridad del ingreso, muchos países procuran responder a las preocupaciones reales de los trabajadores del sector formal exigiendo que las empresas paguen a los empleados despedidos una suma fija como indemnización. En condiciones ideales, el monto preciso de esa indemnización debería negociarse entre trabajadores y empleadores y el gobierno sólo debería ejercer cierta supervisión para asegurar la equidad. Los trabajadores que se beneficiaran con este sistema normalmente pagarían al menos parte de su costo, ya sea directa o indirectamente, en la forma de salarios más bajos. Pero esto rara vez ocurre; en cambio, la mayoría de los países establecen por la vía administrativa indemnizaciones fijas, que suelen ser demasiado altas. Si los salarios fueran totalmente flexibles, esto no sería un problema porque los

empleadores compensarían el costo elevado de los despidos reduciendo los salarios. Pero si los salarios son rígidos, el costo adicional que deben pagar los empleadores puede desalentar el empleo. En algunos países, los empleadores y los trabajadores procuran eludir este requisito utilizando contratos a plazo fijo o por día, con lo que se frustra por completo el propósito de la legislación.

No es fácil determinar el monto de las indemnizaciones por despido que daría una protección adecuada a los trabajadores sin constituir una carga excesiva para las empresas que necesitaran despedir personal. No hay una fórmula mágica para lograr ese equilibrio, pero la negociación colectiva entre los empleadores y los sindicatos libres puede tener resultados más positivos que los decretos del gobierno. Los empleadores y los representantes de los trabajadores deben estar autorizados para negociar la totalidad de la remuneración y para transar entre indemnizaciones más altas y salarios más bajos o condiciones de trabajo menos atractivas. Según este sistema, las leyes laborales establecerían el principio de la seguridad del ingreso mediante el pago de indemnizaciones y tal vez fijarían un nivel máximo, permitiendo que el monto exacto variara según la empresa. La función del gobierno consistiría en asegurar que se protegiera el derecho de los trabajadores a la negociación colectiva y en ayudar a resolver controversias. Los acuerdos concertados de esta manera tendrían más probabilidades de equilibrar el deseo de seguridad de los trabajadores con las realidades del mercado y serían más fáciles de hacer cumplir que las medidas legislativas sobre indemnizaciones por despido.

Otra posibilidad sería que los gobiernos decidieran pagar ellos mismos las indemnizaciones por despido y financiarlas con cargo a los ingresos generales. El nivel al que se fijaran las indemnizaciones no tendría entonces ningún efecto en el empleo o los salarios en las empresas; serían en cambio los contribuyentes quienes subvencionaran a los trabajadores afectados. Pero este enfoque plantea graves problemas, porque crea un incentivo para que haya un gran movimiento de personal en las empresas y entre los trabajadores. Podría, por ejemplo, alentar a las empresas a despedir trabajadores en épocas de poco trabajo y a volver a contratarlos cuando repunta la actividad, ya que el gobierno pagaría el costo de los despidos.

Datos empíricos

Muchos observadores opinan que las reglamentaciones relativas a la seguridad en el empleo y el pago de indemnizaciones por despido aprobadas en muchos países europeos y países de ingreso bajo y mediano han contribuido a reducir la creación de empleos. Pero son muy pocos los estudios empíricos que confirman esta opinión, y menos las veces en que se ha tratado de calcular la magnitud de ese efecto. Los datos de los países industriales donde se hacen cumplir estrictamente esas reglamentaciones no son concluyentes.

Un análisis de la industria siderúrgica europea en decadencia, realizado en 1991, reveló que las estrictas garantías de seguridad en el empleo habían producido menos pérdidas de empleos en los países del continente que en el Reino Unido, donde las políticas eran más liberales. Por otra parte, la experiencia de España muestra que la liberalización de las reglamentaciones sobre seguridad en el empleo produjo un aumento del empleo. La introducción en 1980 de la opción de los contratos a plazo fijo, y su ampliación en 1984, condujo a un aumento general del empleo —que consistió casi exclusivamente en trabajadores con contratos a plazo fijo— más rápido de lo que se había previsto sobre la base de las tendencias anteriores de la productividad y la expansión de la producción.

Un análisis de las estrictas reglamentaciones de seguridad en el empleo vigentes en la India y Zimbabue —que exigen que las empresas obtengan el consentimiento previo del gobierno antes de despedir a los trabajadores— reveló que las empresas del sector formal no podían traspasar el costo de esas reglamentaciones a sus trabajadores a causa de las rigideces del sistema salarial y por ello contrataban menos trabajadores. En el análisis se estimaba que, en promedio, las reglamentaciones habían reducido el empleo en el sector formal en un 18% en 35 industrias de la India y en un 25% en 29 industrias de Zimbabue.

Un estudio de los mercados de trabajo rurales del nordeste del Brasil proporciona más datos sobre el posible efecto negativo de la legislación relativa a la seguridad en el empleo. La Ley de Trabajo Rural del Brasil de 1963 disponía que los contratos de trabajo agrícola debían cumplir ciertas normas mínimas, incluido el pago de indemnizaciones por despido. Es posible que esto haya llevado a las empresas a contratar trabajadores temporales (ocasionales) en lugar de permanentes. Aunque en los años sesenta el empleo en la región aumentó en términos globales, el de carácter permanente disminuyó del 45% al 39% del empleo en la temporada de más actividad. Esta disminución se invirtió en los años setenta, y el porcentaje subió a 65% en los años ochenta. Pero en el estudio se sostiene que, si no hubiera habido reglamentaciones sobre el pago de indemnizaciones, el empleo permanente habría aumentado durante todo el período, y se llega además a la conclusión de que la legislación del Brasil posiblemente haya sido contraproducente, porque tuvo el efecto de reducir los contratos permanentes en forma significativa.

No en todos los estudios se concluye que las reglamentaciones sobre seguridad en el empleo y pago de indemnizaciones por despido tienen consecuencias negativas para el empleo en el sector formal de los países en desarrollo. Por ejemplo, casi todas las empresas de Malasia incluidas en una encuesta de la OIT declararon que las leyes sobre seguridad en el empleo no tenían ningún efecto en ese sentido. Pero los efectos negativos que puede tener el alto costo de los

despidos en el sector formal han llevado a varios países a reconsiderar su legislación. El Senegal ha revisado su código laboral para reducir el costo de los despidos. La Argentina añadió "causas económicas" a la lista de razones valederas para los despidos en sus leyes sobre seguridad en el empleo. En una serie de reformas iniciadas en 1978, Chile ha limitado una y otra vez la indemnización que pueden recibir los trabajadores con arreglo a dictámenes judiciales.

Programas de ayuda para los que no pueden trabajar

El empleo en obras públicas y el seguro de desempleo no tienen ninguna utilidad para las personas a las que su invalidez o su edad avanzada les impide trabajar. En la mayoría de las sociedades, los discapacitados y las personas de edad que no tienen experiencia de trabajo en el sector formal dependen principalmente de las estructuras de apoyo familiar y comunitario. Sin embargo, algunos mecanismos más institucionalizados de ayuda para personas pobres que no trabajan han dado buenos resultados. Tal es el caso, en Bangladesh, del programa de ayuda a los grupos vulnerables, por el que se suministran cereales alimentarios a aproximadamente medio millón de mujeres y niños en las zonas rurales. El programa se concentra en las regiones de alto riesgo y depende de los dirigentes locales para identificar a los más necesitados. En el estado de Kerala, en la India, existe un programa de ayuda para trabajadores agrícolas basado en la verificación de los medios de vida que proporciona a los beneficiarios una modesta pensión para cubrir el costo del cuidado a domicilio de las personas de edad, pero que no sustituye a los mecanismos de apoyo tradicionales que han resultado muy útiles.

Para los trabajadores del sector formal y en las sociedades más prósperas, incluidos muchos países en transición, los sistemas institucionalizados de asistencia social, prestaciones de invalidez y pensiones suelen ser la principal fuente de sustento para los que no pueden trabajar. Los sistemas de prestaciones de invalidez y pensiones revisten en parte la forma de programas de seguros, vinculados a los contratos de trabajo mediante pagos que efectúan los empleadores o los trabajadores. Esta vinculación de las prestaciones a las aportaciones hechas directamente por el trabajador o en su nombre es importante; de lo contrario, se corre el riesgo, por ejemplo, de que el trabajador pase al sector informal o se convierta en trabajador ocasional para no tener que hacer esos pagos. Esto puede causar la insolvencia de los sistemas y dar lugar a transferencias de redistribución. Los planes generosos de pensiones o prestaciones de invalidez también pueden inducir a los trabajadores a retirarse antes de lo normal. En un estudio reciente del Banco Mundial en el que se examinaban los problemas de la vinculación y la distorsión de los incentivos con respecto a las pensiones, se llegaba a la conclusión de que muchos de esos planes no eran viables y

que la evasión era un grave problema en países como Jamaica, Rwanda, el Uruguay y Turquía. Es probable que, en este sentido, muchos países de Europa oriental y la antigua Unión Soviética se encuentren al borde de una crisis. Otro problema es el de focalizar las prestaciones en los que verdaderamente las necesitan. En los países prósperos se suele utilizar sistemas de prestaciones basados en la verificación de los medios de vida, pero los costos administrativos son muy altos. En la mayoría de los países de ingreso bajo y mediano, resultan más prácticos los sistemas donde el pago de prestaciones depende de algún atributo estrechamente relacionado con la necesidad —como la viudez, el hecho de que la familia esté encabezada por un solo progenitor o una discapacidad grave.

•••

Casi todos los gobiernos participan activamente en los esfuerzos por garantizar la seguridad del ingreso, pese al riesgo de que ello desaliente la expansión del empleo en el

sector formal. Muchos han logrado buenos resultados. Los programas de obras públicas son con frecuencia un instrumento poderoso para asegurar un ingreso a los trabajadores desempleados del sector informal y rural y para complementar los mecanismos de ayuda basados en la comunidad y otras redes de seguridad para los pobres. Los países de ingreso bajo y mediano cuya capacidad administrativa es limitada tienen más éxito con los planes basados en el pago de indemnizaciones por despido a los trabajadores del sector formal, determinadas preferiblemente mediante negociaciones colectivas, que con los planes de seguro de desempleo. La experiencia muestra que estos diferentes tipos de planes, así como los sistemas de pensiones, tienen buenos resultados cuando en su mayor parte se financian a sí mismos, cuando hay una estrecha correspondencia entre los que pagan y los que se benefician y cuando reducen al mínimo los incentivos para dejar de trabajar, pasar al sector informal o dedicarse al trabajo ocasional.

CAPÍTULO 14

El Estado como empleador

LOS GOBIERNOS OMNIPRESENTES HAN PASADO de moda. A medida que los países de todo el mundo avanzan hacia la apertura de los mercados y la reducción de las reglamentaciones, muchos están también reconsiderando el papel del Estado en la vida económica. Aunque un gobierno dinámico es necesario para apoyar un modelo de desarrollo con orientación de mercado y basado en un uso intensivo de la mano de obra, esto significa a menudo que el Estado debe intervenir menos, adoptar nuevos enfoques y ser más eficiente. El tamaño de la administración pública varía mucho de un país a otro (Gráfico 14.1). Pero aunque todos los países tienen maestros, agentes de policía, burócratas y empleados públicos dedicados y competentes, la administración pública se considera en general poco motivada e improductiva. Inspirados por las economías de Asia oriental, donde la eficiencia de la administración pública ha contribuido al desarrollo económico, los países en desarrollo de África y América Latina, así como las economías que antes eran de planificación centralizada, están procurando mejorar la calidad de su sector público para que asuma más responsa-

bilidades, actúe en forma más transparente y responda mejor a las necesidades de la sociedad.

¿Cómo se puede mejorar la administración pública? Para responder a esta pregunta, en este capítulo se examinan las políticas de remuneración y empleo de los gobiernos y sus sistemas de incentivos. También se analizan reformas que pueden mejorar la eficiencia y la capacidad de adaptación de los empleados del sector público y las razones por las cuales ciertos obstáculos económicos y políticos pueden dificultar la aplicación de esas medidas.

¿Por qué funcionan mal los organismos estatales?

El suministro deficiente de bienes y servicios públicos esenciales es algo muy corriente. ¿Por qué es tan común que los empleados públicos, especialmente los de países de ingreso bajo y mediano, sean improductivos? La mayoría de las respuestas a esta pregunta se encontrarán en la relación que existe entre el carácter especial de la administración pública —que dificulta la vigilancia y la medición del producto— y el largo historial de políticas de personal erróneas y miopes que han adoptado los gobiernos. Los maestros de

El tamaño de la administración pública varía mucho de un país a otro.

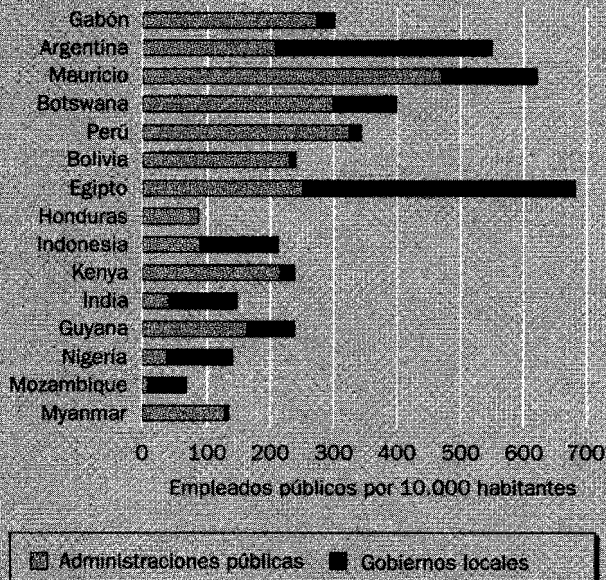


Gráfico 14.1 El empleo en el sector estatal y las administraciones públicas. Los países figuran en orden descendente, según el PIB per cápita a precios internacionales. Los datos corresponden a 1990 ó 1991 salvo en el caso de Nigeria (1984). Fuente: FMI y datos del Banco Mundial.

escuela desmoralizados no pueden dar una buena educación a sus alumnos. Los médicos muchas veces tienen que complementar de algún modo los magros sueldos que paga el Estado y en consecuencia no están disponibles para atender a los pacientes pobres. Y algunos burócratas están más interesados en recibir comisiones sobre contratos de compra que en velar por la ejecución eficiente de proyectos de infraestructura de vital importancia.

Medir la calidad y cantidad de los servicios públicos prestados es una tarea difícil, como también lo es la de evaluar a los trabajadores sobre la base de sus logros personales. En las esferas de la salud y la educación, por ejemplo, los empleados públicos están mucho más abrumados por múltiples objetivos —asegurar la equidad y aliviar la pobreza— que sus homólogos del sector privado. Además, tal como ocurre en otras burocracias que mantienen un contacto directo con la población —la policía, los tribunales y los servicios de extensión agrícola y riego— es imposible supervisar en forma directa y continua a los empleados porque éstos interactúan con el público diariamente y en forma individual. En consecuencia, es difícil evaluar y premiar la

contribución de cada trabajador. Complica la situación el hecho de que los empleados públicos tienen múltiples oportunidades de medrar y de eludir sus responsabilidades (Recuadro 14.1).

Las malas políticas de remuneración y empleo agravaron estos problemas durante las crisis económicas de los años setenta y ochenta. Muchos gobiernos usaron sus limitados recursos para contratar más personal, en lugar de asegurar un sueldo adecuado y otras prestaciones a los ya empleados. En muchos casos, los sistemas básicos de remuneración se desmoronaron y los trabajadores del sector público se vieron obligados a recurrir a fuentes cuestionables de ingreso, como los pagos en especie, los privilegios especiales, el pluriempleo y la corrupción. En algunos casos, los donantes extranjeros que financiaban los sueldos del personal de ciertos proyectos complicaban la situación cuando decidían hacer caso omiso de las normas de la administración pública y ofrecer a ese personal condiciones de remuneración especiales. Todo esto menoscabó la lealtad y la dedicación de muchos funcionarios públicos y socavó los incentivos para que los empleados idóneos y honrados buscaran empleo en el sector público o permanecieran en sus puestos. La baja remuneración también indujo a gran número de empleados públicos a sacar partido de su situación para obtener beneficios financieros, y el exceso de personal dificultó aún más la evaluación del desempeño. La falta de insumos y suministros sirvió de pretexto para justificar la mediocridad. El problema del sector público de muchos países se resume en un informe presentado en 1982 por una comisión gubernamental de Uganda de la manera siguiente: “Los funcionarios públicos tuvieron que decidir si preferían relajar sus normas de conducta, su disciplina y su sentido del deber para sobrevivir, o seguir siendo honrados y perecer. Prefirieron sobrevivir”.

Los bajos sueldos del sector público son un fenómeno relativamente reciente. Los empleados públicos de la mayoría de los países en desarrollo solían ganar más que sus homólogos del sector privado en las zonas urbanas. En 1971, un empleado del sector público ganaba en Tanzania alrededor de 14% más que uno del sector privado con el mismo nivel de educación y la misma experiencia de trabajo, en tanto que en Kenya en 1970 la diferencia variaba entre un 11% y un 16%. La reducción de los salarios reales de los funcionarios públicos fue resultado de las crisis presupuestarias que afectaron a la mayoría de los países de ingreso bajo y mediano a fines de los años setenta y en los años ochenta. Viendo que sus recursos eran cada vez más limitados, los gobiernos deberían haber reducido o congelado el empleo en el sector público, pero muchos hicieron exactamente lo contrario. Preocupados por la posibilidad de que el aumento de la desocupación en las zonas urbanas creara problemas económicos y políticos graves, enfrentaron la declinación económica tratando de absorber un

Recuadro 14.1 ¿Cómo se aplica la relación entre el principal y el agente al empleo en el sector público?

¿Por qué los empleados del sector público suelen ser más ineficientes o eluden el cumplimiento de sus obligaciones con mayor frecuencia que los del sector privado? Una explicación de este fenómeno se encuentra en la relación entre "el principal y el agente". Cuando un actor económico (el principal) emplea a otros (agentes) para realizar tareas en su nombre, debe asegurarse de que esos agentes trabajen de manera que se cumplan los objetivos de todas las partes interesadas. Las organizaciones privadas utilizan cuatro métodos generales para hacer frente a este problema —la identificación, la autoridad, la presión de los compañeros de trabajo y la recompensa— pero para muchos gobiernos resulta difícil aplicarlos y adaptarlos.

El método de la identificación, que es importante en las organizaciones del Japón y otros países de Asia oriental, consiste en convencer a los empleados de que adopten los objetivos de la empresa como base para sus propias acciones, es decir, que se identifiquen con la empresa. Pero en el caso de los funcionarios públicos se necesita un cierto grado de cohesión social y de confianza en la administración pública. El método de la autoridad depende de que los empleados acepten hacer lo que se les ordena. Esto es posible solamente cuando se deben lograr resultados muy concretos y cuando al personal directivo no le preocupa mayormente el método elegido para lograrlos; por eso este sistema no se puede utilizar en la mayoría de las actividades del Estado. La presión de los compañeros de trabajo consiste en traspasar a grupos de trabajadores la responsabilidad de vigilar el desempeño haciendo que la remuneración

de cada miembro del grupo dependa en parte del desempeño de todo el grupo. Por último, el método de la recompensa, utilizado ampliamente en las economías occidentales, consiste en inducir a los trabajadores a promover los objetivos de la organización mediante incentivos tales como aumentos de sueldo, bonificaciones y ascensos.

Para aplicar el método de la presión de los compañeros de trabajo y, en cierta medida, el de la recompensa, es necesario que el principal pueda evaluar el desempeño del grupo e identificar la contribución de cada uno de sus miembros. Esta es una tarea problemática incluso en las empresas privadas. En la administración pública, la situación se complica por la dificultad de medir la productividad, la tarea de determinar si un juez cumple como corresponde su misión de administrar justicia o si un agente de policía vela debidamente por la seguridad de la población plantea problemas muy particulares.

La eficiencia de las administraciones públicas de Asia oriental y de muchos países indonésicos demuestra que el problema del principal y el agente no es insuperable. La mayoría de las buenas administraciones públicas han aplicado simultáneamente los métodos de la identificación y la recompensa. Cuando se socava la integridad de la función pública, muchas veces es difícil restablecer rápidamente el sentido de identificación, pero es probable que ello sea necesario para lograr una solución duradera. En cuanto a los problemas que plantea el método de la recompensa, es preciso resolverlos para lograr beneficios a corto y a largo plazo.

mayor número de trabajadores en el sector público. El PIB per cápita de Somalia disminuyó entre 1975 y 1990, pero el número de empleados públicos aumentó de 20.000 a 44.000 en el mismo período. Los ingresos del Gobierno de Ghana, que en 1970 representaban el 15% del PIB, disminuyeron al 6% en 1983, pero el empleo en la administración pública se duplicó. El problema se complicó aún más en varios países que garantizaban empleo en el sector público a los graduados universitarios, a los que habían sido dados de baja del servicio militar y a los diplomados de ciertas instituciones de capacitación.

Al combinarse la disminución de los ingresos del Estado con el aumento del empleo público, los ingresos reales inevitablemente disminuyeron. La caída de los sueldos reales de los empleados públicos fue un fenómeno generalizado en los países que experimentaban dificultades macroeconómicas (Gráfico 14.2). En Zambia, el poder adquisitivo del sueldo de un subsecretario en 1986 equivalía solamente al 22% del que tenía en 1976. En El Salvador en los años

ochenta, los sueldos reales de los funcionarios públicos disminuyeron entre un 48% y un 89%, según el rango. Aunque era razonable reducir en cierta medida los sueldos de los empleados estatales para ajustarlos al mercado y responder a las exigencias de los ajustes macroeconómicos, no cabe duda de que esas enormes reducciones menoscabaron la calidad de los servicios públicos.

La calidad de esos servicios se deterioró aún más a causa de la compresión de los sueldos, por cuanto se permitió que la remuneración de los profesionales y del personal calificado disminuyera más rápidamente en términos reales que la de los funcionarios de categorías inferiores. Tanzania es un ejemplo. En 1969, el sueldo más alto en el sector público era 30 veces mayor que el salario más bajo. A mediados de 1980, la proporción había pasado a ser de seis a uno. Asimismo, en 1971 el sueldo de un director adjunto en Zambia era 17 veces mayor que el del empleado público con la remuneración más baja, pero en 1986 era sólo 3,7 veces mayor. Esto no fue resultado de una evaluación de la

La remuneración de los empleados públicos ha disminuido marcadamente en Egipto y Ghana.

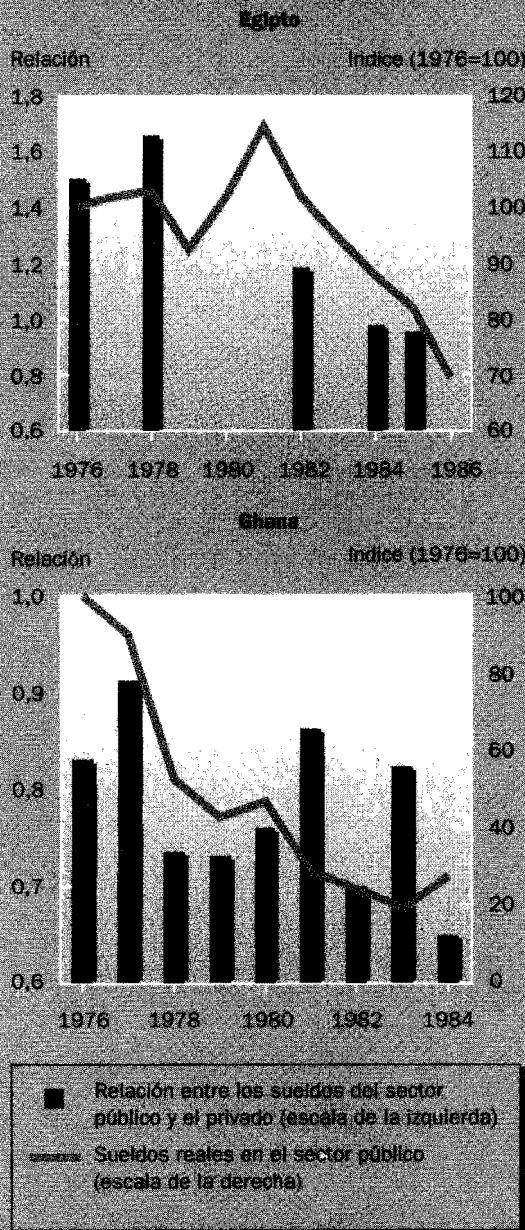


Gráfico 14.2 Diferencias de remuneración entre el sector público y el privado en Egipto y Ghana. No se dispone de datos sobre las diferencias de remuneración en Egipto en 1977, 1979-81, 1983 y 1986. Fuente: Banerji y Sabot (de próxima aparición); Zaytoon, 1991.

experiencia o el nivel de educación, sino una expresión del sentido de justicia de los dirigentes políticos y de las realidades políticas que hacían que fuera más fácil reducir los sueldos más altos. Estos cambios drásticos en la remuneración relativa tuvieron consecuencias significativas para la contratación, la retención y el desempeño de los funcionarios públicos de nivel superior y de los empleados más calificados y, en consecuencia, para la productividad de los que trabajaban bajo su supervisión.

La reducción de los gastos en materiales y suministros también afectó gravemente la calidad de los servicios públicos. Los funcionarios públicos no contaban con los elementos necesarios para desempeñar sus funciones. Muchos hospitales públicos de los países de ingreso bajo y mediano tienen médicos excelentes pero carecen de medicamentos y suministros quirúrgicos, lo cual limita gravemente su capacidad de atender a sus pacientes. Los maestros de las escuelas públicas no tienen libros, pizarrones ni tiza, y los agentes de extensión agrícola cobran un sueldo pero no tienen ni los vehículos y ni el combustible que necesitan para visitar las explotaciones agrícolas. Ante la necesidad de reducir los salarios o recortar los gastos de operación y mantenimiento, los gobiernos eligieron el camino políticamente más fácil.

Las malas condiciones de trabajo en el sector público han hecho que los trabajadores más capaces e idóneos de muchos países —en África, Europa oriental y Asia meridional— busquen empleo en el sector privado o incluso se marchen al extranjero. El empleo en la administración pública se ha reducido en los últimos años —un 36% en Jamaica entre 1982 y 1988 y un 23% en Guinea entre 1985 y 1989— y es posible que la calidad de los funcionarios también esté disminuyendo. Una causa fundamental es la incapacidad de las estructuras de empleo del sector público de remunerar adecuadamente a los más capacitados. Las reducciones del empleo muchas veces afectan a los más capaces, ya que por lo general los recortes suelen ser indiscriminados.

Formas de mejorar el nivel y la responsabilidad de los trabajadores del sector público

Como demuestran las burocracias eficientes de algunos países industriales y de Asia oriental, es sin duda difícil, pero no imposible, mejorar el desempeño de los empleados públicos. Para ilustrar algunos de los problemas que se plantean y los distintos enfoques utilizados para resolverlos, consideremos el caso de los trabajadores estatales de los sistemas del riego en la India y la República de Corea.

•••

En la India, el trabajo de cuidador de canales de riego es un empleo a jornada completa. El cuidador es designado por el ingeniero a cargo del proyecto y se ocupa de supervisar las compuertas de canales situadas lejos de su aldea. Aunque sabe que se le transferirá a otro puesto antes de que transcurran seis años,

sabe también que no puede ser despedido fácilmente. Su supervisor, sospechando que no cumple sus obligaciones, aprovecha todas las oportunidades posibles para reñirle a él y a los otros cinco vigilantes bajo su supervisión.

•••

En Corea, el cuidador es un campesino de una de las aldeas de la zona del canal. Trabaja a jornada parcial y supervisa las compuertas durante seis meses del año. Es elegido por el jefe de su aldea y sabe que su jornal depende de que éste renueve su contrato. Tiene un supervisor, que es de la misma localidad pero trabaja en otra parte de la Organización de Fomento Agrícola. Su supervisor le visita sin anunciarse una o dos veces por semana para almorzar con él y ver si tiene algún problema.

•••

Los cuidadores de canales de riego desempeñan un papel importantísimo en el funcionamiento de los sistemas de canales en ambos países. Patrullan las márgenes de los canales, abren y cierran las compuertas y desvían la corriente de agua a las zonas que más la necesitan. La índole del trabajo hace que sea casi imposible vigilar el desempeño de esta función de una manera directa y objetiva. Sin embargo, la negligencia o la corrupción pueden tener consecuencias graves para las cosechas en la localidad. Los sistemas adoptados en Corea y en la India tienen resultados muy diferentes. El empleado público de Corea está sujeto a una serie de controles que no existen en la India y que reprimen todo deseo de eludir sus responsabilidades. Forma parte de la red de agricultores locales y es directamente responsable ante su jefe y sus iguales. Si falla, su familia y sus amigos se perjudicarán, y él perderá su empleo. El carácter imprevisible de la supervisión y el deseo de no defraudar a su colega son dos razones más por las que no es negligente en el cumplimiento de su deber. En cambio, no hay nada que verdaderamente induzca al cuidador de la India a ser escrupuloso en el desempeño de sus funciones; no es agricultor, trabaja para una comunidad que no es la suya y sólo puede ser despedido si comete faltas graves. Además, dada su mala relación con su supervisor, trabaja con desgano.

El número de funcionarios públicos y su remuneración no son en consecuencia las únicas variables que afectan a la calidad de los servicios públicos. Los gobiernos deben también velar por que se nombre a personas idóneas —a quienes se debe recompensar por su dedicación y considerar plenamente responsables de sus actos— y de que, siempre que sea posible, la calidad del trabajo de los funcionarios públicos esté sujeta a la disciplina del mercado.

Una forma de asegurar que la administración pública atraiga a los empleados más competentes es combinar una buena remuneración con un procedimiento de selección objetivo y basado en el mérito, que podría ser, por ejemplo, un sistema de exámenes de ingreso y entrevistas. En este sentido, la India cuenta con un buen sistema: las comisiones de administración pública nacionales y estatales contra-

tan a graduados universitarios y se encargan de entrevistar a los candidatos y de diseñar exámenes para los distintos departamentos gubernamentales. Aunque el gran número de solicitantes hace que algunas entrevistas duren menos de cinco minutos, los exámenes y las entrevistas añaden al proceso de contratación una dimensión basada en el mérito.

También es preciso recompensar a los empleados públicos por la calidad de su trabajo y exigir que sean responsables de sus actos. Un poderoso incentivo para motivarlos consiste en condicionar los ascensos al desempeño, que es lo contrario de lo que ocurre tradicionalmente en la administración pública. La administración pública de la India es típica en este sentido: los ascensos de los funcionarios de plantilla se basan exclusivamente en la antigüedad. Los funcionarios son contratados en grupos, y dentro de cada grupo la antigüedad depende del rango asignado por la comisión de administración pública sobre la base del examen de ingreso y la entrevista. Los funcionarios conservan este rango durante el resto de su carrera y es raro que sean ascendidos fuera de orden.

Las burocracias de las pujantes economías de Asia oriental han adoptado el sistema de ascensos por mérito y han combinado incentivos para el buen desempeño individual con el fomento del trabajo en equipo. En Corea, los ascensos de los funcionarios públicos se basan en una fórmula en que se tiene en cuenta tanto la antigüedad como el mérito individual. La evaluación del mérito es en parte subjetiva y en parte objetiva, e incluye los resultados de los exámenes de los cursos de capacitación, evaluaciones de los supervisores y las distinciones recibidas por desempeño sobresaliente u otras formas de servicio público. Además, se promueve el trabajo en equipo mediante asambleas, reuniones de grupos, deportes y concursos entre dependencias administrativas. Todas estas actividades refuerzan el espíritu de grupo de cada dependencia.

Los sistemas de ascenso basados en el mérito siempre han sido difíciles de organizar en el sector público porque los administradores no pueden medir objetivamente el desempeño de personas o grupos que prestan un servicio para el cual no se ha establecido un valor de mercado. Una solución sería descentralizar ciertos servicios públicos y alentar al sector privado a hacerse cargo de algunos de ellos. Aunque no es posible proporcionar así todos esos servicios, muchas veces es importante someter a los funcionarios a alguna forma de disciplina de mercado. Las reformas del sistema educacional de Chile son un buen ejemplo. En primer lugar, se traspasó la propiedad de las escuelas públicas a las municipalidades, que asumieron toda la responsabilidad de administrarlas y pagar los sueldos del personal docente. Esta descentralización hizo que los funcionarios públicos fueran más directamente responsables ante la población a la que prestaban servicios. A continuación se reformó el sistema de apoyo del gobierno central a las escuelas públicas y

las escuelas privadas subvencionadas, de manera que los fondos asignados se basaran en el número de estudiantes matriculados. Al aumentar en un 10% la subvención por estudiante, el gobierno permitió que las escuelas privadas proporcionaran enseñanza gratuita y obligó a las públicas a competir para obtener subvenciones. Fue posible entonces supervisar la labor de los administradores escolares y los maestros, que siguieron siendo empleados públicos; las escuelas mejoraron y comenzaron a atraer a más estudiantes y más fondos públicos. Sin embargo, este programa de reforma fue impuesto por un gobierno militar en el marco de un régimen de políticas laborales represivas, de modo que su aplicación tuvo un alto costo social.

La política y la reforma del empleo en el sector público

Muchos países reconocen la necesidad de introducir reformas en la administración pública. Pero los gobiernos con frecuencia vacilan en introducir cambios de fondo en esta esfera y se oponen a reformas que entrañan el despido de los empleados redundantes y la ampliación de la escala de sueldos, aduciendo que no son políticamente viables porque los trabajadores peor remunerados suelen ser los que más se perjudican. Algunos aducen también que, en razón de que los empleados públicos no calificados de las zonas urbanas constituyen uno de los pilares del régimen, cualquier medida que pudiera afectarles tendría un gran costo político. Hay varios ejemplos de fuerte oposición política a las reformas de la función pública. Por ejemplo, los esfuerzos por reducir la administración pública del Brasil han tropezado con una tenaz resistencia y se han visto obstaculizados porque la Constitución garantiza ciertos derechos a los empleados. El poderoso sindicato de los empleados públicos de Jamaica se opuso con éxito a una reestructuración de la remuneración que hubiera beneficiado a los funcionarios de categoría superior a expensas de los de nivel más bajo.

Sin embargo, en muchos casos se han exagerado los riesgos políticos que corren los gobiernos cuando deciden reformar el régimen de sueldos y el empleo en el sector público. La Argentina, Ghana y Guinea han reducido el empleo en el sector público entre un 16% y un 23% sin mucha oposición, desestabilización política o perturbacio-

nes sociales. ¿Por qué hay a menudo tan poca oposición a las reformas? Una razón es que los salarios y las prestaciones de los empleados públicos ya se han reducido drásticamente en los países que más reformas necesitan. Cuanto menos vale el puesto, menor es la oposición; en buena medida, ya se ha pagado el costo del ajuste. En consecuencia, una pequeña indemnización por despido puede bastar para compensar las reducciones en gran escala de puestos de trabajo. Además, los datos disponibles indican que los más afectados por las reformas de la administración pública suelen ser los numerosos trabajadores no calificados que ocupan los niveles más bajos de la administración pública y que tienen muy poca influencia. En la mayoría de los países, los empleados públicos no están suficientemente organizados para protestar de manera eficaz contra las reducciones propuestas.

Algunos gobiernos evitan reformar la administración pública por temor a perturbar el sistema de protección y favoritismo que han establecido y que ocasionalmente es necesario para su supervivencia política. La organización y el funcionamiento de las burocracias están muchas veces estrechamente relacionados con la generación y la distribución de los privilegios económicos que necesitan los políticos para permanecer en el poder. A menudo los gobiernos utilizan los recursos a su disposición en la administración pública para fragmentar a la oposición y crear vínculos de apoyo basados en el favoritismo. Para esos gobiernos las reformas de la administración pública constituyen una grave amenaza.

•••

Muchos gobiernos están empezando a comprender que para hacer frente a la creciente competencia internacional necesitan burocracias eficientes y con gran capacidad de adaptación. Para ser un empleador eficiente y prestar servicios públicos de alta calidad, el Estado debe reformar sus políticas de remuneración, contratación y ascensos y recurrir más al sector privado para prestar servicios. Sin embargo, la introducción de esas reformas, que a menudo implican la reducción de la administración pública, es difícil debido a que muchas veces las necesidades políticas y económicas están en conflicto. Se necesita una gran voluntad política para tener éxito en esta empresa.

CUARTA PARTE

¿Qué políticas pueden ayudar a los trabajadores en épocas de grandes cambios?

EL CAMBIO ESTRUCTURAL y la transición de una economía de planificación centralizada a otra de mercado suelen traer aparejadas modificaciones que afectan profundamente a los trabajadores y a sus familias. Pero, ¿se deben las penalidades que sufren a las deficiencias de la política de reforma o a la estrategia de desarrollo fallida que se pretende extirpar con esas reformas? ¿Deben los trabajadores soportar en medida desproporcionada la carga del ajuste? Estas cuestiones se tratan en la cuarta parte del Informe. En el Capítulo 15 se analizan las semejanzas y diferencias de los difíciles ajustes que muchos países están efectuando en la actualidad y las consecuencias que esos ajustes tienen para los trabajadores en cada caso. En el Capítulo 16 se examina la cuestión de quiénes se benefician y quiénes se perjudican durante estas etapas de profundas conmociones que sacuden a la economía. En el Capítulo 17 se consideran distintas políticas microeconómicas que pueden acelerar la transición y aliviar sus efectos en los trabajadores.

Modelos de reforma

LA ECONOMÍA MUNDIAL HA EXPERIMENTADO cambios radicales en los últimos años a medida que toda una gama de países ha emprendido transformaciones espectaculares. Casi todas las regiones del mundo se han visto afectadas: América Latina y el Oriente Medio, como reacción a la crisis de la deuda y a las conmociones causadas por los precios del petróleo; China y Viet Nam, a medida que adoptan reformas de mercado; África al sur del Sahara, en la lucha por reactivar el crecimiento, y Europa central y oriental y la antigua Unión Soviética, al acometer la ingente tarea de la transición a un sistema de mercado.

En su mayor parte, estas transformaciones suponen la sustitución de una estrategia de desarrollo fallida por otra nueva. Muchas veces se producen en medio de una crisis: en respuesta a perturbaciones de origen externo, como ocurrió en América Latina después de la crisis de la deuda y en África al sur del Sahara tras el desplome de los precios de los productos básicos, o en reacción al colapso general del sistema anterior, como en los países que antes tenían economías de planificación centralizada. Pero ocurre con frecuencia que las conmociones internacionales simplemente sacan a relucir los problemas de un crecimiento malogrado y ponen en evidencia las incoherencias internas del sistema existente.

Cualquiera que sea la causa, el fracaso de una estrategia de desarrollo obliga a los países a emprender reformas. Algunos, como la República Popular Democrática de Corea, se resisten y tratan de seguir aplicando la antigua estrategia el mayor tiempo posible. Otros, como Nigeria y Venezuela, se ven atrapados durante un tiempo entre una estrategia y otra. Pero un número cada vez mayor de países, de Polonia a Chile, está enfrentando resueltamente la necesidad del cambio, adaptándose rápidamente a las nuevas circunstancias y reorientándose hacia nuevos modelos de desarrollo. Esta reorientación suele ser tumultuosa y los costos del ajuste pueden ser grandes; pero si tiene éxito, la economía se encauza por un camino que le permite crecer más rápido.

La gran variedad de causas del cambio y los diferentes puntos de partida de países que enfrentan crisis similares hacen difíciles las generalizaciones acerca de su repercusión en los trabajadores y de las políticas que conviene adoptar en cada caso. No obstante, lo ocurrido en el último decenio demuestra que los trabajadores se resienten más cuando las reformas necesarias se demoran o se interrumpen, que la recuperación del crecimiento sostenido es la clave del éxito y que las políticas gubernamentales tienen una función

importante que desempeñar para facilitarles la transición a los trabajadores y equiparlos para salir adelante en las nuevas circunstancias.

En este capítulo se hace una clasificación sistemática de esas transformaciones económicas y se destacan las consecuencias de cada una de ellas para el mercado laboral. Seguidamente se examinan los modos en que las diferentes condiciones iniciales influyen en la estrategia general de reforma y en la función de la política macroeconómica.

Características principales de las reformas

No hay dos países cuya experiencia en la gestión del proceso de transformación sea exactamente igual. Pero en todos es necesario adoptar una combinación de medidas de estabilización macroeconómica, liberalización del comercio y de los mercados internos y reforma institucional. Estos dos últimos tipos de medidas son componentes esenciales de la reorientación estratégica hacia una mayor integración internacional y hacia la reducción del papel del Estado. Todas afectan de algún modo a los trabajadores. El proceso de transformación ha seguido cuatro pautas generales en distintos países; en el Cuadro 15.1 se indican brevemente cuáles han sido las diferencias entre ellas en las tres dimensiones de la reforma:

- *El modelo industrial postsocialista.* Típico de los países industriales que antes tenían economías de planificación centralizada. En ellos la transición se caracteriza por reformas institucionales radicales, enormes disminuciones del PIB y considerables movimientos de mano de obra de unos sectores a otros y del sector público al privado. En estos países, cerca de 195 millones de trabajadores están bregando con la transición.
- *El modelo latinoamericano.* Combina la estabilización con una liberalización considerable, especialmente del comercio. Estas transformaciones entrañan movimientos moderados de mano de obra de unos sectores a otros y cierta disminución del PIB. Este modelo refleja lo ocurrido no sólo en la mayoría de los países de América Latina, sino también en Filipinas y algunos países del Oriente Medio y el Norte de África. En estas regiones se ven afectados unos 155 millones de trabajadores.
- *El modelo subsahariano.* El deterioro macroeconómico suele preceder a la reforma en estos procesos de ajuste, que se caracterizan por una reestructuración profunda del pequeño sector moderno y por una reacción relativamente débil de la oferta rural (debido a la debilidad de la infraestructura y a la persistencia de sesgos en las políti-

Los modelos de reforma se distinguen por la importancia que asignan a distintas medidas.

Cuadro 15.1 Características de los cuatro modelos principales de reforma

Modelo	Magnitud de la reforma		
	Estabilización	Liberalización	Reforma institucional
Industrial postsocialista	Amplia	Amplio	Amplia
Latinoamericano	Moderada a amplia	Moderada	Moderada
Subsahariano	Reducida a moderada	Moderada a amplia	Moderada
Agrario asiático	Reducida	Moderada a amplia	Moderada a amplia

cas). En los países de este continente hay alrededor de 70 millones de trabajadores en dificultades a causa del ajuste.

- *El modelo agrario asiático.* La transición en países con economías fundamentalmente agrícolas se caracteriza por un crecimiento constante del PIB, algunas reformas institucionales y (con el tiempo) posiblemente una redistribución considerable de la mano de obra. Este es el modelo que corresponde a China, India y Viet Nam. Estas economías agrarias asiáticas abarcan a algo más de 1.000 millones de trabajadores, lo que equivale a bastante más de un tercio de la fuerza de trabajo mundial.

Repercusiones de la reforma en el mercado de trabajo

El mercado de trabajo desempeña una importante función determinante del éxito del ajuste y la reforma, así como de la influencia que estos procesos tienen en los niveles de vida. La reacción de los salarios reales ante las reducciones generalizadas de la demanda de mano de obra y la facilidad con que los trabajadores pueden trasladarse de los sectores en crisis a otros son factores que, sumados, tienen una enorme repercusión en el bienestar de la población trabajadora en épocas de transición. Las distintas formas en que se pierden los empleos, disminuyen los salarios reales y aumenta la desocupación tienen consecuencias muy diferentes en la distribución del ingreso y en el bienestar de la población.

Salarios reales y desempleo

Casi todo ajuste supone una disminución de la demanda agregada de mano de obra como consecuencia del deterioro macroeconómico y la reforma institucional. El ajuste a esta menor demanda exige por lo general una disminución del salario real. En muchos países de América Latina y África al sur del Sahara que han sufrido ajustes macroeconómicos profundos, las oscilaciones de los salarios reales han sido dramáticas; en su punto más bajo, llegaron al equivalente del 30% de su nivel máximo, lo cual es un declive muchísimo mayor que el del PIB (Cuadro 15.2). Los salarios reales disminuyeron porque en la mayoría de los casos los

aumentos nominales no se mantuvieron a la par de la inflación. Sin embargo, en todos los casos en que el ajuste tuvo éxito, los salarios se recuperaron a medida que el ajuste macroeconómico moderó la tasa de inflación, aunque no siempre volvieron a su nivel anterior. Esto es lo que ha ocurrido en Bolivia, Ghana y México, entre otros. La gran disminución de los salarios reales por lo general atenuó la necesidad de reducciones radicales del empleo; en estos países —con la posible excepción de Bolivia— el desempleo se mantuvo a un nivel moderado durante todo el proceso de ajuste. En unos pocos países de América Latina y África al sur del Sahara, las fluctuaciones de los salarios reales fueron menos marcadas; como ejemplo cabe citar a Chile, donde ciertos mecanismos institucionales como la vinculación de los salarios con los precios amortiguaron las disminuciones salariales, pero a costa de un desempleo mucho mayor.

Las modalidades de ajuste de los salarios y el empleo en los países que antes tenían economías de planificación centralizada se pueden encuadrar en dos categorías distintas. China y Viet Nam, que capearon la transición al mercado sin deterioro macroeconómico, tuvieron un crecimiento bastante constante de los salarios reales y un desempleo insignificante. En cambio, los países industriales postsocialistas, como Letonia, Polonia y Rusia, sufrieron todos una disminución pronunciada de los salarios reales, combinada con un aumento del desempleo (Cuadro 15.3). En Polonia, las reducciones salariales fueron menos graves y el incremento del desempleo mayor, en tanto que en Rusia los salarios reales bajaron mucho más pero el desempleo visible ha seguido siendo escaso. Estas diferencias son reflejo tanto de la influencia de factores institucionales —por ejemplo, el nivel de las prestaciones por desempleo— como de las decisiones de las empresas y los trabajadores, que optaron por la reducción del número de horas trabajadas por empleado en lugar de los despidos.

Salarios relativos y movimientos de la mano de obra

Todas las transformaciones suponen la reasignación de la mano de obra de empleos no viables a sectores y actividades más productivos. Lo que importa al respecto no es la reac-

En las economías en proceso de reforma de América Latina y África, los salarios reales a menudo disminuyeron marcadamente y luego se recuperaron, en tanto que el desempleo siguió siendo moderado.

Cuadro 15.2 Salarios reales y desempleo en cuatro países de América Latina y de África al sur del Sahara que han adoptado medidas de reforma

Países	1979	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
<i>Salarios reales (índice)^a</i>													
Bolivia	196.4	200.0	181.8	145.5	101.8	76.4	65.5	100.0	61.6	76.4
Chile	82.0	94.3	100.9	105.6	116.1	97.3	100.0	94.2	94.5	93.9	99.3	104.0	105.2
México	129.4	135.5	133.5	93.6	100.0	94.4	66.5	66.2	81.2	93.7	103.3
Ghana	275.6	226.8	243.9	143.9	129.3	100.0	146.3	212.2	218.8	254.3	254.3	295.7	379.3
<i>Desempleo (porcentaje)</i>													
Bolivia	7.5	6.2	7.5	8.2	6.6	5.7	4.2	5.9	11.5	10.7	..
Chile	14.0	14.0	10.0	11.0	20.0	15.0	14.0	12.0	9.0	8.0	6.0	5.0	6.0
México	4.7	4.2	4.2	6.1	5.6	4.4	4.3	3.9	3.5	2.9	2.8
Ghana	0.5	0.4	0.5	0.5	1.8	1.2

.. No se dispone de datos.

a. En el primer año del proceso de ajuste el índice equivale a 100.

Fuente: Estimaciones del personal del Banco Mundial.

Las modalidades de ajuste del mercado de trabajo son diferentes en los países con economías en transición.

Cuadro 15.3 Salarios reales y desempleo en cinco países que antes tenían economías de planificación centralizada

Países	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
<i>Salarios reales (índice)^a</i>										
China ^b	82.7	94.9	100.0	108.2	109.1	108.3	103.1	112.6	117.2	..
Hungría	99.3	100.0	98.7	96.6	97.9	96.8
Letonia	90.3	94.9	100.0	73.9	49.6	54.7
Polonia	81.4	93.6	100.0	75.7	76.5	73.4	71.2
Rusia	90.0	95.3	103.5	100.0	70.0	73.4
<i>Tasa de desempleo (porcentaje)</i>										
China	1.9	1.8	2.0	2.0	2.0	2.6	2.5	3.0
Hungría	0.3	0.4	1.9	7.8	13.2	12.6
Letonia	0.0	0.0	0.0	0.1	2.3	5.7
Polonia	0.1	0.1	0.1	6.3	11.8	13.6	15.7
Rusia	0.0	0.0	0.0	0.1	4.8	5.5

.. No se dispone de datos.

a. En el primer año del proceso de ajuste el índice equivale a 100.

b. En 1986 se hicieron los primeros intentos de reforma del sector de empresas estatales.

Fuente: Estimaciones del personal del Banco Mundial.

ción agregada de los niveles salariales, sino que el mercado pueda enviar señales que atraigan a los trabajadores hacia los mercados donde la demanda sea alta. El mercado laboral hace esto principalmente por medio de cambios en los salarios relativos, es decir, con aumentos salariales en los sectores en expansión en comparación con los salarios en los que se contraen. Un incremento temporal en las diferencias

salariales induce a los trabajadores a abandonar empleos no viables y a fluir hacia nuevos empleos en los sectores que crecen. Cuanto más rápido sea el movimiento de la mano de obra hacia estos últimos, con mayor rapidez se producirá el ajuste deseado en el producto nacional. Por el contrario, si los movimientos entre sectores son lentos —porque los salarios relativos no cambian, los costos del ajuste son eleva-

dos o los antiguos empleos dejan de ser viables antes de que se creen otros nuevos—, puede haber disminuciones transitorias del empleo y aumentos paralelos del desempleo.

Dos indicadores de las consecuencias para los trabajadores son el cambio global en la apertura de la economía (en las economías de planificación centralizada, el aumento del comercio con los países de economía de mercado) y el aumento del empleo en el sector privado. En los países en desarrollo que ya tienen una orientación de mercado, el mayor grado de apertura parece más importante; en algunos países industriales postsocialistas ambos cambios pueden ser de gran magnitud (Gráfico 15.1).

En la mayoría de los países que han efectuado reformas ha habido grandes cambios en los salarios relativos. En Ghana, aumentaron en la agricultura y la minería, sectores ambos favorecidos por el programa de reforma. En México, las diferencias intersectoriales estuvieron comprimidas inicialmente, pero luego se ampliaron; en las industrias en crecimiento orientadas a la exportación, como las de equipos de transporte, los salarios aumentaron en relación con los de los sectores de sustitución de importaciones, que se estaban contrayendo. En Chile, los salarios en las industrias manufactureras subieron con respecto al salario medio y, dentro de esas industrias, también aumentaron las diferencias salariales entre sectores y conforme a los niveles de capacitación. Asimismo, en los países industriales postsocialistas ha habido cambios considerables en los salarios relativos. Tanto en la República Checa como en la Repú-

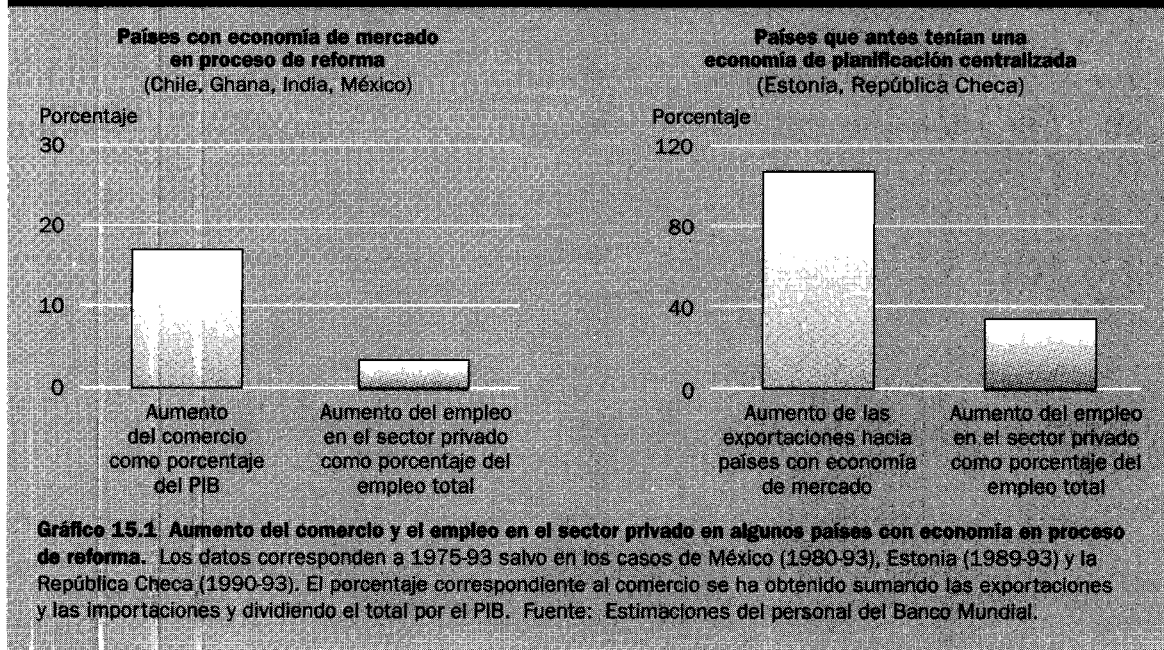
blica Eslovaca, la dispersión sectorial ha aumentado, y en Bulgaria se ha producido un incremento similar en la variancia entre industrias.

Por lo general, el empleo varía de forma paralela a esas fluctuaciones en los salarios relativos. En Bolivia, Côte d'Ivoire y Ghana, volvió a aumentar en la agricultura como resultado de las variaciones de los precios y salarios relativos. En Costa Rica, aumentó en las industrias productoras de bienes exportables. En Polonia, la República Checa, la República Eslovaca y Rusia hubo un desplazamiento de mano de obra de la industria a los servicios y del sector público al privado. En Rusia, por ejemplo, la proporción correspondiente al empleo estatal disminuyó de casi 83% en 1990 a 67% en 1993.

Limitaciones que imponen las condiciones iniciales

Las condiciones de partida influyen mucho en el alcance y el ritmo de la reforma. El ritmo de eliminación de empleos, por ejemplo, puede controlarse sólo si el sector anteriormente protegido es pequeño en relación con el resto de la economía. Por lo mismo, el gradualismo es más factible en una economía que parte de una situación de equilibrio macroeconómico que en otra agobiada por una inflación elevada o por la escasez de divisas. La comparación de China y Rusia puede servir de ejemplo. China escogió un enfoque bipolar para la introducción de reformas: mantuvo el control estatal de las empresas existentes permitiendo al mismo tiempo el crecimiento de un nuevo sector no estatal,

La mayor apertura de la economía y el aumento del empleo en el sector privado tienen gran importancia.

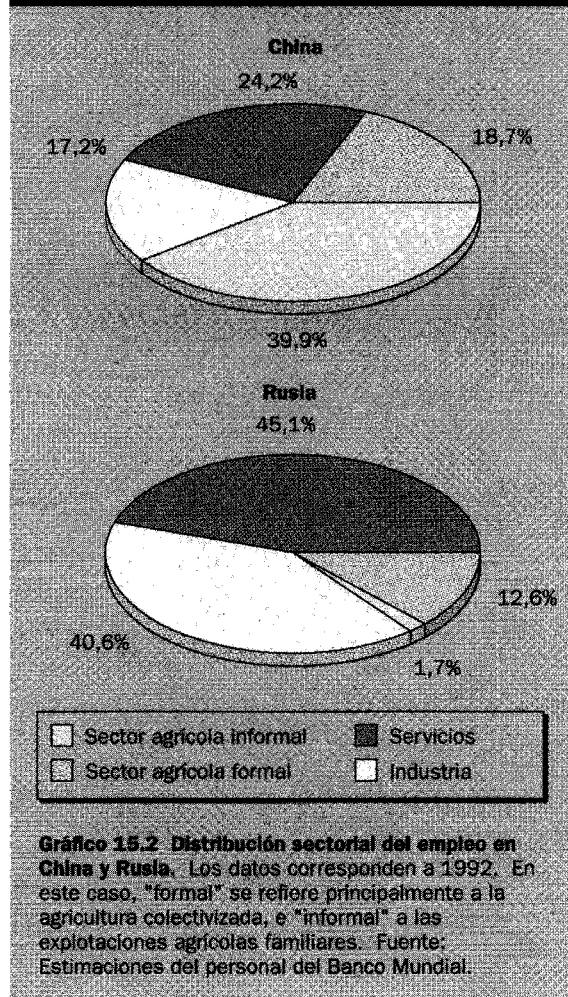


en gran medida fuera del control gubernamental. Fue posible aplicar esta estrategia porque el ineficiente sector estatal representaba una proporción relativamente pequeña de la economía. Además, debido a que China tenía un sector agrícola informal de mayor magnitud que Rusia, mucho más industrializada, se cometieron menos errores en la asignación de recursos (Gráfico 15.2).

Esas condiciones iniciales diferentes determinaron tanto el rumbo de la transición como las decisiones estratégicas al alcance de los responsables de las políticas. El gran potencial de oferta rural de China dio un poderoso impulso inicial al crecimiento y la creación de empleos en el sector no estatal y permitió que el gobierno adoptase un enfoque gradual de la reforma de las empresas estatales, que eran ineficientes.

En cambio, los países de Europa central y oriental y la antigua Unión Soviética, que carecían de ese potencial de oferta, tuvieron que reformar sus sectores estatales y aceptar la destrucción de empleos públicos, en vez de aplazar las reformas como hizo China. En términos generales, las condiciones iniciales son más ventajosas cuando hay una gran movilidad de mano de obra y capital, y allí donde existen sectores viables con gran potencial de aumento de la oferta. Los países que contaban con un sector privado formal bien desarrollado y un grado moderado de protección requirieron menos redistribución sectorial de mano de obra que los países que antes tenían economías de planificación centralizada. En cambio, en los países de Europa central y oriental y en la antigua Unión Soviética se requieren reasignaciones masivas de trabajadores. En muchos países de África al sur del Sahara había poca mano de obra en sectores no viables, a pesar de lo cual la reacción a corto plazo del producto fue débil debido a deficiencias de la infraestructura e insuficiente apoyo institucional, así como a la persistencia de políticas sesgadas en contra de la agricultura.

Es posible que el sector agrícola informal de China, mucho mayor que el de Rusia, haya facilitado la transición.



Repercusión de las políticas

La selección y secuencia de las políticas pueden también tener un efecto importante en la rapidez de la transición y en el bienestar de los trabajadores. En la gestión de la reforma estructural, lo fundamental es encontrar el modo de facilitar el movimiento de los trabajadores de unos empleos no viables a otros nuevos sin incrementar los costos a corto plazo del ajuste. En las decisiones sobre políticas se deben tener en cuenta varios factores.

Lo primero que hay que decidir es *cuándo iniciar el ajuste*. Hay a veces cierta latitud; el Perú podría haber iniciado el proceso de reforma a mediados de los años ochenta pero decidió esperar, y así fue como se agudizó la pobreza. En general, es mejor abordar la reforma tan pronto como el gobierno haya demostrado la firmeza de sus intenciones al respecto. Si los responsables de formular las políticas esperan hasta que se produzca el derrumbamiento de la economía, tendrán menos opciones y la transición será probablemente más penosa. Por otro lado, emprender la reforma antes de que la decisión y la credibilidad del gobierno hayan quedado bien establecidas puede ser contraproducente y suponer un revés para la causa reformista, con consecuencias desastrosas para el crecimiento, como ocurrió en Côte d'Ivoire en el decenio de 1980.

En segundo lugar, los responsables de las políticas tienen que decidir cuál ha de ser el *ritmo de la reforma*. ¿Debe ésta ser gradual, con eliminación lenta de empleos no viables? ¿O debe ser rápida, aun a riesgo de causar una brusca disminución inicial del nivel global de empleo? Desde el punto de vista de los trabajadores, lo ideal es la eliminación gradual de empleos a medida que se crean otros nuevos, para así minimizar la reducción de la demanda total de mano de

obra. Esta estrategia se ha aplicado en países como China y la India, que han optado por proteger empleos no viables para evitar dificultades sociales y políticas, aunque más tarde tendrán que encarar la ineficiencia de los sectores protegidos. Para la mayoría de los países, sin embargo, el gradualismo rara vez es una opción. Casi todos inician la reforma en plena crisis macroeconómica, con inflación acelerada y un déficit insostenible en cuenta corriente. En esas condiciones, la única opción es abordar la estabilización y la liberalización de forma simultánea. Una estabilización rápida puede dar resultado sólo si el gobierno inspira confianza y si son convincentes sus declaraciones de que va a combatir tenazmente la inflación. Casi siempre, establecer esta credibilidad requiere una rápida desinflación, lo que elimina la adopción del enfoque gradual. Cuanto más amplio y radical sea el conjunto de medidas de reforma, más verosímiles resultarán las intenciones del gobierno y más pronunciado será el cambio de las expectativas y el comportamiento de la población.

La tercera dimensión de la formulación de políticas es la *secuencia de las reformas*. Una lección importante de los intentos de reforma en África al sur del Sahara y América Latina, tanto los fallidos como los exitosos, es que los gobiernos deben tener en cuenta la interdependencia de los mercados en el proceso de transición y sus diferentes ritmos de ajuste. La reforma no debe limitarse a los mercados de bienes y capital, en particular porque de todos modos el ajuste del mercado de trabajo es casi siempre más lento. Es a menudo el ingrediente que falta y que puede obstaculizar el proceso, ya que una reacción lenta de ese mercado deja la economía reformada sólo en parte a merced de conmociones durante la transición. El colapso del programa chileno en 1982 es un buen ejemplo. En 1980 Chile había liberalizado su sector externo y su mercado financiero, pero había reformado sólo parcialmente el mercado laboral y había dejado intactos los mecanismos de indexación de los salarios. El repentino incremento de las entradas de capital en 1979-81 dio lugar a una apreciación excesiva del peso, y la indexación de los salarios en relación con la inflación anterior complicó el problema. La sobrevaloración del peso en términos reales continuó, y en 1982 la moneda se desplomó, registrando una depreciación de casi 90% en sólo un año; el producto se contrajo en un 14% y la tasa de desempleo aumentó al 25% de la fuerza de trabajo.

El nivel del tipo de cambio reales es el cuarto elemento crucial en la formulación de políticas, como pone de relieve lo ocurrido en Chile en 1982. La sobrevaloración en términos reales de la moneda de un país puede tener efectos adversos de consideración en las industrias de bienes comerciables y debilitar la reacción de las exportaciones y la creación de nuevos empleos. En último término, la sobrevaloración real de la moneda puede socavar todo el proceso de reforma. A mediados del decenio de 1980, Côte d'Ivoire intentó la

liberalización manteniendo al mismo tiempo un tipo de cambio fijo y un cuantioso déficit fiscal; el resultado fue la apreciación real de la moneda, el incremento del costo de las importaciones y una crisis de la balanza de pagos. El fracaso del ajuste se reflejó en el estancamiento de la economía y la disminución del PIB per cápita durante la mayor parte del decenio. En cambio, la liberalización en Ghana estuvo acompañada de varias devaluaciones considerables del cedi y del ajuste de las políticas macroeconómicas con miras a reducir la inflación. La devaluación real resultante dio un gran impulso al crecimiento de las exportaciones y amortiguó el impacto de la menor protección en los sectores que competían con las importaciones.

Un quinto elemento de la formulación de políticas es el relativo a la *economía política de la reforma*. La experiencia demuestra que en el proceso de ajuste la clave del éxito es la confianza en la decisión del gobierno de abandonar un modelo de desarrollo viejo e inútil y lograr un nuevo equilibrio que sea propicio al crecimiento. Los gobiernos deben ganarse esta confianza, no limitándose simplemente a repetir las fórmulas del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, sino adoptando un enfoque coherente de la reforma.

Para que un programa de reforma sea creíble y sostenible es preciso que el gobierno, el capital y el trabajo lo perciban como una empresa de interés común. Conseguir el respaldo de los sindicatos reviste importancia crítica, en particular cuando, como sucede a veces, éstos representan sólo al segmento de la fuerza laboral ya relativamente privilegiado antes de la transición, en el que puede haber intereses creados para obstaculizar la reforma. El apoyo al proceso de cambio puede aumentar si se explican claramente los beneficios a largo plazo de las reformas y se establecen mecanismos para que el gobierno se comprometa de antemano a aplicar las medidas previstas y no pueda echarse atrás en sus promesas. En el decenio de 1980, los amplísimos pactos sociales concertados en Israel y México ayudaron a que la reforma contara con un amplio apoyo. Es posible que esta clase de pactos desempeñe también un papel importante en Sudáfrica en los años noventa. Los pactos sociales pueden ser la vía por la cual los sindicatos, los empleadores y los gobiernos lleguen a un consenso sobre el conjunto de medidas de reforma y sobre las concesiones que han de hacer los unos a los otros, y además pueden ser útiles para romper la inercia de la espiral salarios-precios nominales. Pero estos pactos acarrearán también graves inconvenientes. En particular, hay una contradicción entre los ajustes salariales coordinados que prevén y la gran necesidad de flexibilidad en los salarios y redistribución de la mano de obra que surge durante la reestructuración. Para resolver este problema, los países en los que las negociaciones sindicales están centralizadas quizás necesiten establecer un sistema descentralizado en cuanto logren la

siendo pobres sólo aquellos cuyo bajo nivel de instrucción les impide adaptarse al nuevo sistema.

Lo peor que les puede pasar a los trabajadores pobres es que se inicie una reforma y luego se dé marcha atrás. En los países que abandonan la reforma a mitad de camino o que se quedan estancados entre dos estrategias, con frecuencia los niveles de vida empeoran drásticamente y se mantienen bajos. El crecimiento económico sostenido que se registró en Côte d'Ivoire en el período de 1984-86 fue resultado de un intento de reforma estructural y del auge de los precios del cacao y el café, gracias a lo cual hubo una reducción considerable de la pobreza. Pero cuando la relación de intercambio se vino abajo en 1986 y el gobierno abandonó las reformas, el crecimiento del PIB disminuyó abruptamente y la pobreza se agudizó, anulándose los progresos logrados. Entre 1985 y 1988, la proporción de la población que vivía por debajo de la línea de pobreza se elevó de 30% a 46%. Otro ejemplo es el de Filipinas a comienzos de los años ochenta, donde la inflación y el desajuste del tipo de cambio perjudicaron a los pobres y les impidieron progresar. En Ucrania, a comienzos de los años noventa, la hiperinflación, las restricciones al comercio exterior y el letargo del sector privado no sólo causaron grandes sufrimientos a los pobres sino que impidieron que se concretara la promesa de un rápido mejoramiento de la situación.

La recesión, el desempleo y la disminución de los salarios afectan a los grupos pobres con gran intensidad en la fase inicial de la transición, pero las reformas estructurales que constituyen la transformación real son beneficiosas para los trabajadores pobres, incluso a corto plazo. La liberalización del comercio y la depreciación real de la moneda fomentan las exportaciones, que en los países en desarrollo suelen ser un sector de uso intensivo de mano de obra menos calificada. Además, el desarrollo del sector privado a menudo significa la creación de nuevas empresas en sectores que requieren mucha mano de obra. Por último, puesto que los bienes comerciables representan una proporción menor de la cesta familiar de la mayoría de los pobres que del consumo de los grupos más acomodados, el aumento de los precios relativos de las importaciones les afecta menos.

Sin embargo, en los países que antes tenían economías de planificación centralizada estos efectos a corto plazo pueden perjudicar a los pobres. La vivienda, los servicios públicos y los transportes eran casi gratuitos en el sistema anterior y los alimentos estaban subvencionados, en tanto que los bienes importados eran inexistentes en su mayoría o se podían obtener sólo en el mercado negro a precios altísimos. Con la liberalización del comercio, el ajuste del tipo de cambio y la reducción de los subsidios, los bienes importados se han abaratado o por primera vez han estado disponibles, en tanto que han subido los precios de los servicios públicos, los alimentos y la vivienda.

¿Quién soporta la carga de los grandes cambios?

La mayoría de las familias dependen sobre todo de los ingresos provenientes de su trabajo, de modo que su nivel de vida en los períodos de cambios importantes está estrechamente vinculado —aunque no de forma exclusiva— a lo que sucede en el mercado laboral. No obstante, considerar sólo los salarios puede ser engañoso, ya que en los niveles de vida influyen otros varios factores, como las tasas de actividad, las tasas de ahorro personal, la variedad y calidad de los productos consumidos y las transferencias de ingresos, formales e informales (Recuadro 16.1).

La demanda de mano de obra ha bajado en casi todos los casos de transición y ajuste (exceptuando quizás a China y Viet Nam), como consecuencia de alguna combinación de deterioro macroeconómico y redistribución de mano de obra. La disminución es más pronunciada en los sectores que ya no son económicamente viables. Casi ningún país que introduce ajustes en su economía se libra por completo de una disminución temporal de los salarios reales y de un aumento del desempleo, pero la magnitud y duración de ambos efectos varían de un país a otro. En última instancia, las diferencias dependen del número de nuevos empleos creados y de la rapidez con que éstos se crean, lo que a su vez está en función de la celeridad y credibilidad de las reformas.

El modo en que los trabajadores y las unidades familiares reaccionan a los cambios en las modalidades de la demanda de mano de obra depende de la edad, las fuentes de ingresos y la categoría del empleo del trabajador, así como del tamaño de la unidad familiar. Allí donde existe respaldo para los trabajadores durante períodos de desocupación, en forma de transferencias del Estado, de otros miembros de la familia o de otras unidades familiares, lo habitual es que aumente la proporción de la población activa desempleada. El incremento del número de personas sin trabajo puede adoptar la forma de un aumento del desempleo, jubilaciones anticipadas u otras modalidades de retiro de la fuerza laboral (el llamado "efecto del trabajador desalentado").

En la mayoría de los países de Europa central y oriental, el desempleo ha alcanzado niveles bastante superiores al 10% (ha sobrepasado el 15% en Bulgaria y Polonia). A primera vista, estos niveles no parecen mucho más altos que los prevalecientes en numerosos países de Europa occidental, en los que no ha habido en los últimos años conmociones equivalentes a las de la transición de aquellos. Pero lo que ocurre es que en Europa central y oriental el desempleo sería muy superior a no ser por el hecho de que un gran número de trabajadores ha abandonado la fuerza laboral formal. Incluso en los países que han eliminado subvenciones a las empresas públicas, forzándolas a despedir trabajadores, el desempleo ha oscilado poco, hacia arriba o hacia abajo. Sin embargo, mientras que el desempleo se ha estancado cada

Recuadro 16.1 ¿Sabemos en qué medida disminuye el bienestar de las unidades familiares en periodos de grandes cambios?

En los países con economías en proceso de reforma, las unidades familiares pueden experimentar pérdidas de bienestar abrumadoras, a medida que tanto los salarios reales como el empleo disminuyen. Sin embargo, las familias no absorben pasivamente esas conmociones; tratan de adaptarse. Cambian de fuentes de ingresos salariales a otras no salariales, en particular mediante una mayor participación en el sector informal; más mujeres entran a formar parte de la población activa, y todos sus integrantes trabajan horas extraordinarias para complementar sus ingresos. En algunos países se incorporan a la unidad familiar nuevos miembros que obtienen ingresos, a fin de aunar tanto estos como los riesgos. Además, dado que las unidades familiares a las que afectan las conmociones de la transformación suelen modificar también sus pautas de consumo, surgen problemas de medición cuando se quiere calcular las reducciones salariales. En consecuencia, las estimaciones globales de la disminución de los salarios y del empleo pueden no ser barómetros exactos de la situación de las unidades familiares. Los estudios realizados en el Ecuador, México, Polonia y Zambia ponen de relieve esas diferencias.

Un procedimiento sencillo para comprobar la discrepancia entre las variaciones de los salarios y las variaciones del bienestar es examinar el modo en que se modifica el consumo en periodos de grandes cambios. En México, los salarios reales bajaron a razón de un 8,6% al año entre 1983 y 1988, pero el consumo privado disminuyó a una tasa más moderada de 1,9% al año. La baja de los salarios reales en Polonia (32% en

1990) debería compararse con la menor disminución del consumo (14%, según estimaciones oficiales) o la baja del 5% derivada de los datos sobre los gastos de los consumidores. Tanto en el Ecuador como en Zambia, la participación en el sector informal ha aumentado, del 3% del empleo total en 1988 al 21% en 1992 en el Ecuador, y del 19% en 1978 al 52% en 1992 en Zambia. En el Ecuador, México y Zambia, más mujeres se han incorporado a la fuerza de trabajo; en Guayaquil (Ecuador), por ejemplo, la proporción de mujeres casadas que trabaja fuera del hogar se duplicó del 45% al 90% en los años de la transición. También aumentó el tamaño medio de las unidades familiares, de 4,3 a 5,3 personas en Zambia, en tanto que en el Ecuador la proporción de familias extensas se devió del 33% al 36%.

El bienestar es algo muy difícil de medir. Los datos de Polonia no toman en cuenta la mejora en la variedad y calidad de los productos durante la transición, o el alivio de no tener que esperar en largas colas. Por otra parte, los datos del Ecuador y Zambia no pueden captar el aumento de la delincuencia y la violencia, incluso dentro de las familias, que acompañó al deterioro de los niveles de vida. Y ninguno de los datos revela la medida en que los integrantes de las unidades familiares, especialmente las mujeres, tienen que trabajar más horas (en el hogar y fuera de él) para llegar a fin de mes. Ciertamente, los datos sobre los salarios y el empleo en el sector formal revelan sólo una pequeña parte de la historia.

vez más, ha habido un aumento significativo del trabajo por cuenta propia y del empleo en el sector informal.

Estos cambios en el empleo tienen efectos profundos en las unidades familiares. En su mayoría, los trabajadores del sector formal que pierden sus empleos o sufren una marcada reducción de sus salarios reales no pertenecen a unidades familiares consideradas pobres antes de que se produjeran los cambios, pero algunos pasan a una situación de pobreza como resultado de tales cambios. Allí donde el desempleo ha aumentado significativamente, la proporción de familias por debajo de la línea de pobreza ha aumentado. En 1993, las unidades familiares de Polonia en las que dos o más de sus miembros estaban desempleados tenían tres veces más probabilidades de caer en la pobreza que la unidad familiar media. En México en 1992, los trabajadores urbanos desempleados tenían un 20% más de probabilidades de ser pobres que los que tenían empleo, y a finales del decenio de 1980 la incidencia de la pobreza entre las unida-

des familiares urbanas del Perú alcanzó su nivel más alto entre los desempleados. Sin embargo, en la mayoría de los países que están efectuando ajustes —Bolivia, el Brasil, Ghana, e incluso México y el Perú— los que perciben salarios cada vez más bajos representan la proporción mayor del aumento del número de pobres. Ocurre lo mismo en algunos países industriales anteriormente con economía de planificación centralizada, como Rusia, donde las empresas han recurrido a las suspensiones temporales y a la reducción del número de horas de trabajo y de los salarios para no tener que despedir a los trabajadores.

Entre los que siguen empleados, los efectos de las reformas pueden variar muchísimo. El Cuadro 16.1 da una idea de quiénes son los ganadores y quiénes los perdedores en las economías en transición. Los trabajadores se han agrupado según su participación en el mercado de trabajo formal o informal, su lugar de residencia (zona urbana o rural), su sexo y su nivel de capacitación. Los efectos de la transición

La situación de los trabajadores urbanos no calificados suele empeorar en periodos de grandes cambios.

Cuadro 16.1 Consecuencias para los trabajadores según los cuatro modelos de reforma

Tipo de trabajador	Países industrializados postsoviéticos	Países latinoamericanos	Países subsaharianos	Países asiáticos con economía agraria
Sector formal	-	+	-	-
Sector informal	+	-	+	+
Zonas urbanas	+	-	-	+
Zonas rurales	-	+	+	+
Mujeres	+/-	-	-	+
Trabajadores calificados de las zonas urbanas	+	+	+	+
Trabajadores no calificados de las zonas urbanas	-	-	-	-

Nota: Los cuatro modelos de reforma se describen en el Capítulo 15. El signo + indica ganancia y el signo - pérdida con respecto al trabajador medio. El signo +/- indica que los datos son ambiguos.

en cada grupo se comparan con los efectos en el trabajador medio en las cuatro grandes categorías de países definidas en el Capítulo 15.

Sectores formal e informal

La reasignación del empleo del sector formal al informal es una característica del ajuste del mercado de trabajo tan importante como el aumento de las tasas de desempleo, en particular en los países en los que no hay una red de protección social o seguro de desempleo. El empleo en el sector informal tiende a aumentar durante el proceso de ajuste, a medida que los trabajadores despedidos en el sector formal buscan nueva ocupación y que las mujeres y otros miembros de las unidades familiares trabajan fuera del hogar para ayudar a compensar la reducción de los ingresos familiares. Esa informalización del empleo ha sido una característica tanto en las antiguas economías de planificación centralizada, en las que el sector informal no estaba muy desarrollado, como en las economías de mercado de África al sur del Sahara y América Latina, donde dicho sector estaba altamente desarrollado pero cuyo sector formal experimentó un marcado deterioro. Las encuestas realizadas en Polonia en septiembre de 1994 muestran que más de un tercio de la fuerza laboral de ese país trabajaba en régimen de jornada completa o parcial en el sector informal y que el

46% de los desocupados estaba de hecho empleado a tiempo completo o parcial en actividades de dicho sector. En México, el empleo en el sector informal representa, según estimaciones conservadoras, del 25% al 40% del empleo total, y entre 1983 y 1988 aumentó a razón de 9,5% por año. También en el Brasil el empleo en ese sector creció enormemente —casi un 30%— durante la recesión de 1981-83, en tanto que el empleo en el sector privado formal disminuyó.

En general, a los trabajadores del sector informal les ha ido mejor durante las grandes transformaciones de la economía que a los que tenían empleo en el sector formal. Los datos de las antiguas economías de planificación centralizada indican que a los primeros les fue mejor en las etapas iniciales de la transición. En Polonia, por ejemplo, los salarios del sector privado informal eran inicialmente varias veces mayores que los del sector formal, en parte porque tanto los empleados como los empleadores obtenían cuantiosas utilidades fuera de la economía oficial sujeta a impuestos, y en parte porque esos trabajadores se trasladaron a sectores nuevos y rentables en los que la demanda era muy grande. Esta diferencia se ha estrechado desde entonces, y los salarios del sector informal van camino de quedar por debajo de los del sector formal. También en partes de África al sur del Sahara, como en Côte d'Ivoire, por ejemplo, el ajuste afectó a los trabajadores del sector público formal con mayor intensidad que a los de la agricultura o a los que tenían empleo en el sector urbano informal. Sin embargo, en gran parte de América Latina, la situación de los trabajadores por cuenta propia de las zonas urbanas —en particular los del sector informal— empeoró en relación con la de los asalariados del sector formal. En el Brasil, por ejemplo, durante la recesión de 1981-83, la relación entre los ingresos del sector formal y los del informal aumentó en 7%. En los países asiáticos con economía agraria el panorama es más variado. En un extremo está China, que ha protegido a los trabajadores del sector formal y ha aplazado la reforma de las empresas estatales. En el otro extremo está Viet Nam, que ha efectuado una reforma espectacular de las empresas estatales desde 1989 y ha traspasado aproximadamente un tercio de los 2,4 millones de empleados de dichas empresas al sector privado. En general, si bien en los países asiáticos los trabajadores del sector formal quizá hayan perdido más terreno que los del informal, el bienestar de ambos grupos ha aumentado en términos absolutos.

Zonas rurales y urbanas

En casi todos los países en desarrollo, el número absoluto de pobres y la profundidad de su pobreza siguen siendo mayores en las zonas rurales. No obstante, las familias rurales pobres con frecuencia se han beneficiado con el ajuste. Si bien el deterioro macroeconómico afecta a los trabajadores agrícolas, normalmente éstos están más resguardados de

los efectos de la contracción del sector público que los de las zonas urbanas. Además, en gran número de países se han beneficiado mucho con la eliminación de los sesgos favorables a estos últimos trabajadores, muy prevalentes en los antiguos sistemas de protección y sustitución de importaciones. Allí donde las variaciones de los precios hicieron mejorar la relación de intercambio para los trabajadores agrícolas, las familias rurales se beneficiaron incluso antes de que la economía en general empezara a crecer. En Ghana, los salarios agrícolas reales aumentaron en un 27%, en tanto que los de los sectores no orientados a la exportación (principalmente el comercio) disminuyeron aproximadamente un 22% después del ajuste. En América Latina y Asia la población rural también se benefició en términos relativos durante el período de ajuste, si bien la pobreza siguió concentrándose en las zonas rurales. Las unidades familiares rurales parecen haber sufrido más en términos relativos durante la transición sólo en los países europeos que antes tenían economías de planificación centralizada, al haberse dejado de aplicar las políticas de protección a la agricultura.

Mujeres

La posición de las mujeres en períodos de cambios importantes merece atención especial, debido a las mayores exigencias que enfrentan cuando hay crisis. Además de seguir con sus responsabilidades domésticas habituales, suelen verse obligadas a complementar los ingresos familiares cuando disminuyen los salarios de los varones que encabezan los hogares. Cuando están empleadas, con frecuencia son más vulnerables que los hombres y están concentradas en medida desproporcionada en sectores u ocupaciones de ingresos bajos y a menudo relegadas al sector informal. No es sorprendente que en muchos casos su posición relativa haya empeorado en las etapas de ajuste estructural.

En los períodos de ajuste de América Latina, los salarios por hora de las mujeres bajaron aún más drásticamente que los de los hombres, en parte porque el trabajo femenino estaba concentrado en el sector informal y en sectores de salarios bajos, como el de confección de prendas de vestir, que resultaron muy afectados. Sin embargo, también hubo un fuerte incremento de la tasa de actividad de las mujeres de las unidades familiares pobres, lo que a menudo se conoce como “efecto del trabajador adicional”. En Ghana, los salarios de las mujeres que trabajaban en dicho sector también disminuyeron a medida que el exceso de mano de obra resultante de la reducción del empleo en el sector formal pasaba a actividades informales. Las mujeres se vieron perjudicadas además por el traspaso de recursos antes destinados a los cultivos alimentarios —sector en el que predominan— a la producción de cultivos comerciales. En Côte d’Ivoire, las mujeres se encontraron en una situación de desventaja debido a sus niveles más bajos de educación, y

en Egipto resultaron perjudicadas por la espera cada vez mayor para conseguir empleos públicos y por las posibilidades de trabajo más limitadas en el sector privado. En los países asiáticos, las mujeres desempeñaron una función singular también en la transición; aunque las vietnamitas enfrentaron dificultades especiales como consecuencia de la desaparición de los servicios de guardería infantil que proporcionaban las cooperativas, su posición general mejoró a la par del crecimiento económico y ahora las unidades familiares encabezadas por mujeres no son más pobres que las encabezadas por hombres.

Los datos disponibles sobre el efecto del ajuste en las mujeres de los países que antes tenían economías de planificación centralizada son mixtos, pero está claro que no son tan pesimistas como se lo suele describir. Por un lado, las mujeres han abandonado la fuerza de trabajo en mayor medida que los hombres, a partir de niveles de participación muy altos en comparación con otros países; también tienen tasas más lentas de transición del desempleo al empleo. Por otra parte, algunos estudios realizados en Eslovenia y la República Checa indican que, una vez tomadas en cuenta las características individuales, las mujeres de hecho han salido mejor paradas que los hombres tanto en lo referente a los salarios como en cuanto al nivel de empleo, ya sea porque el nivel de instrucción de las mujeres es más elevado (y ha aumentado la rentabilidad de la educación) o porque ocupan en medida desproporcionada puestos en sectores que han resultado menos afectados por las crisis de la demanda de trabajo, en particular los de servicios e industrias que utilizan mucha mano de obra.

Trabajadores calificados y no calificados

El ajuste afecta más gravemente a la mano de obra no calificada y carente de formación en todas las economías en transición, ya fueran antes de planificación centralizada o de mercado. Esos trabajadores son más vulnerables al cambio estructural porque son menos capaces de ajustarse a las condiciones cambiantes y de aprovechar las nuevas oportunidades de empleo. En los países que antes tenían economías de planificación centralizada hay una fuerte relación inversa entre el nivel de conocimientos y la probabilidad de caer en la pobreza. La posición relativa de los obreros manuales y del personal de oficina que tiene escasa preparación y a menudo sólo formación vocacional o menos, se ha deteriorado más que la de cualquier otro grupo durante la transición, en tanto que la rentabilidad de la educación ha aumentado pronunciadamente en Eslovenia y Polonia, por ejemplo. En algunos países con economía de mercado, como Chile y México, la estructura de los salarios relativos ha variado también a favor de los trabajadores más calificados, quizás como consecuencia de la liberalización del comercio. En Mongolia y Viet Nam, las mayores mejoras salariales se han producido en el sector de servicios, que

emplea a un número cada vez mayor de trabajadores calificados provenientes del sector industrial —sector que, por el contrario, se está contrayendo.

•••

Las grandes conmociones que sacuden una economía pueden crear oportunidades para algunos trabajadores y tener consecuencias nefastas para otros. La transformación asume modalidades diferentes en los distintos países, pero siempre el proceso de eliminación de empleos no viables y de creación de otros nuevos se acelera considerablemente. Ese proceso va casi siempre acompañado de un deterioro macroeconómico, que entraña una reducción de la demanda

de mano de obra y una disminución de los salarios reales. Con frecuencia, los efectos netos son un descenso considerable de la renta del trabajo, un aumento del desempleo y el traslado de la mano de obra del sector formal al informal. Incluso los programas de reforma mejor concebidos producen ganadores y perdedores a corto plazo, concentrándose estos últimos sobre todo entre los trabajadores no calificados y los del sector formal de las zonas urbanas. Conseguir que la economía avance con la mayor rapidez posible por la nueva senda del crecimiento es el factor clave para limitar las pérdidas de bienestar; abandonar a mitad de camino es lo que más daño causa a los trabajadores pobres.

CAPÍTULO 17

Reestructuración del empleo

LAS GRANDES TRANSFORMACIONES TRAEN consigo una reestructuración masiva del empleo: es preciso eliminar muchos puestos de trabajo y crear otros nuevos. Tanto las contrataciones como los despidos aumentan de forma dramática durante los períodos de grandes cambios, lo que provoca turbulencias en el mercado de trabajo e incertidumbres entre los trabajadores. En los países que antes tenían economías de planificación centralizada, así como en muchos de América Latina y el Oriente Medio en proceso de ajuste, el empleo en el sector formal ha disminuido entre un 5% y un 15% y los salarios reales han bajado más de un 40% en los casos extremos antes de que se produjera una recuperación. Algunos trabajadores pueden beneficiarse de inmediato si se trasladan con rapidez hacia sectores en expansión, pero muchos sufren pérdidas a causa de la reducción de los salarios, el cambio a empleos peor remunerados en el sector informal o el desempleo. La crisis es de corta duración para los que vuelven a encontrar empleo y recuperan sus ingresos cuando la economía despega, pero el resto de los trabajadores puede experimentar pérdidas permanentes, ya sea porque carecen de la formación necesaria o porque tenían sueldos elevados en sectores protegidos antes de la reforma.

Desde la perspectiva de los trabajadores, la recuperación y el mantenimiento del crecimiento económico son la clave de una transformación exitosa. Asimismo, el que una reforma macroeconómica se haga en el momento oportuno y esté bien concebida tiene una gran influencia en la rapidez con que se recupera la demanda de mano de obra, pero las políticas del mercado de trabajo también pueden tener un efecto importante. ¿Qué pueden hacer los gobiernos para acelerar la transición y aliviar la penosa situación de los trabajadores desplazados, tanto los que logren emplearse en los nuevos sectores como los que corren el riesgo de pérdidas permanentes? En este capítulo se examina la eficacia de cuatro tipos de políticas: las destinadas a atenuar las rigideces del mercado de trabajo que puedan obstaculizar la recuperación; las encaminadas a prestar asistencia a los trabajadores, dotándoles de lo necesario para adaptarse al cambio; las que prevén transferencias para compensar las pérdidas de ingresos, y las tendientes a hacer frente a los despidos masivos.

Aumento de la adaptabilidad del mercado de trabajo

Para que los trabajadores puedan beneficiarse rápidamente de la recuperación económica es fundamental que los mer-

cados laborales sean adaptables (Cuadro 17.1). La flexibilización del mercado de trabajo —a pesar de la mala reputación que ha adquirido como eufemismo para aludir a las reducciones salariales y los despidos— es esencial en todas las regiones del mundo en las que se efectúan reformas importantes. En los países que antes tenían economías de planificación centralizada hay aún grandes grupos de trabajadores atrapados en empleos no viables; se calcula que estos grupos representan el 20% de la fuerza de trabajo y más. China y los países del Asia meridional tienen sectores públicos rígidos y fuertemente protegidos, aunque pequeños en comparación con la economía en conjunto; en América Latina, así como en el Oriente Medio y el Norte de África, hay numerosas reglamentaciones que restringen los reajustes laborales, y en la mayoría de los países de África al sur del Sahara existen sectores públicos improductivos y agobiados por un exceso de personal mal remunerado. Muchas de las reformas necesarias exigirán el despido de gran número de trabajadores o la liberalización de mercados complementarios, en especial el de la vivienda. Sin embargo, las reformas más importantes consisten en eliminar los obstáculos que impiden la movilidad de la mano de obra y la flexibilidad salarial, así como en romper los vínculos entre los servicios sociales y los contratos laborales.

Facilitar la movilidad de la mano de obra

En muchos países que están efectuando reformas importantes la movilidad de la mano de obra está bastante restringida y ello dificulta el funcionamiento del mercado de trabajo. Muchas de esas restricciones tienen su origen fuera del propio mercado; se deben a trabas jurídicas aún vigentes en muchas regiones de la antigua Unión Soviética, a costumbres muy arraigadas, a las deficiencias del mercado de vivienda o a las peculiaridades de los regímenes de tenencia de la tierra, como ocurre en México, por ejemplo. La eliminación de tales restricciones y la reforma de otros mercados pueden promover la movilidad de la mano de obra. El crecimiento económico de China en los últimos tiempos ha estado impulsado por los movimientos de millones de trabajadores rurales en busca de nuevas oportunidades de empleo. Gracias a la liberalización de las prácticas de contratación y despido en el Perú en los primeros años de la década de 1990, se ha incrementado notablemente la creación de puestos de trabajo.

La mayor movilidad de los trabajadores es también importante para superar desequilibrios geográficos. Por lo general, los mercados de trabajo están geográficamente segmentados, y las distintas regiones tienen experiencias diferentes. Según las regiones, el desempleo en 1993 variaba del 7% al 46% en Hungría y del 3% al 22% incluso en un país pequeño como Letonia. En México en 1992, la tasa de desempleo en la ciudad de Matamoros era el doble de la media nacional y casi cinco veces mayor que en Orizaba.

En casos extremos, si se suma a las disparidades regionales persistentes una crisis regional importante, un alto grado de movilidad puede no ser suficiente, y tal vez se necesiten inversiones públicas para ayudar a la economía regional, especialmente cuando se trata de zonas con un buen potencial pero infraestructuras débiles.

Aumentar la flexibilidad de los salarios relativos

La falta de flexibilidad de los salarios relativos puede socavar la reestructuración del empleo, aun si funcionan bien otros mercados. Cuando los salarios en distintas industrias y ocupaciones y en distintas regiones son inflexibles, las estructuras de remuneración no pueden proporcionar los incentivos adecuados para que los trabajadores se trasladen de los empleos poco productivos a otros mejores. Con anterioridad a la reforma, las economías que eran antes de planificación centralizada tenían estructuras de salarios muy rígidas. La situación está cambiando, pero aun con la mayor liberalización todavía persisten restricciones a la flexibilidad salarial que pueden aminorar gravemente el ritmo de la reestructuración del empleo. Esas restricciones pueden ser resultado de convenios colectivos con los sindicatos, como ocurrió en México a principios de los años ochenta, o de políticas de ingresos basadas en la aplicación de impuestos punitivos, encaminadas a contener el aumento de los salarios nominales en el período de estabilización, como ha sucedido en varios países de Europa central y oriental (por ejemplo, en la antigua Checoslovaquia, Letonia y Polonia). Por lo que se refiere a México, la inflexibilidad salarial probablemente demoró la reestructuración del empleo, a diferencia de lo ocurrido en Chile, que después de la eliminación de la indización generalizada en 1982 estableció un mecanismo de fijación de salarios más flexible. En Europa central y oriental hubo conflicto entre la flexibilidad de los salarios y los objetivos de la estabilización en 1990–92, que se resolvió acertadamente a favor de esta última. Desde entonces, sin embargo, en la mayor parte de los países de Europa central y oriental las políticas de ingresos han sido abolidas, y los impuestos punitivos sobre los excedentes salariales han sido sustituidos por otros mecanismos menos rígidos, como los aumentos negociados del salario medio. La República Checa, en particular, ha logrado mantener la flexibilidad de los salarios relativos dentro de un sistema de negociación completamente centralizado, lo que ha ayudado a mantener baja la tasa de desempleo.

También es importante la política del salario mínimo. Cuando éste es demasiado alto, se pone un tope inferior en la escala de distribución salarial y se impide que los salarios se fijen a niveles de equilibrio del mercado. Así los empleos del sector formal pueden quedar fuera del alcance de los trabajadores jóvenes o poco calificados. En la práctica, sin embargo, casi todos los gobiernos, en particular el de la antigua Unión Soviética, han permitido que los salarios

Los gobiernos pueden facilitar la reestructuración del mercado de trabajo y aliviar las consecuencias del ajuste para los trabajadores.

Cuadro 17.1 Políticas que facilitan la reestructuración del empleo

Políticas	Eficacia y recomendaciones
<i>Aumento de la adaptabilidad del mercado de trabajo</i>	
Medidas para facilitar la movilidad de la mano de obra	Deberían eliminarse los permisos de residencia y las reglamentaciones restrictivas sobre seguridad en el empleo.
Aumento de la flexibilidad salarial	El aumento de la flexibilidad de los salarios relativos es fundamental para el ajuste del empleo sectorial y puede reducir la disminución del empleo global.
Reducción de los desincentivos para cambiar de empleo	Es importante desvincular los servicios sociales de los contratos de trabajo en los países que antes tenían economías de planificación centralizada. La reforma de otros mercados, en especial el de la vivienda, es esencial.
<i>Preparación de los trabajadores para hacer frente al cambio</i>	
Readiestramiento	Se han hecho pocas evaluaciones sólidas de su eficacia, incluso en los países industriales. En algunos casos, es aconsejable que el Estado lo financie (pero rara vez conviene que lo proporcione) para aquellos perjudicados por los cambios, al menos por motivos políticos y en aras del bienestar de la población.
Asistencia en la búsqueda de empleo	Solución poco costosa y a menudo eficaz en los países industriales para acelerar las colocaciones, aunque pertinente sólo para una fracción de los que buscan trabajo. Podría servir en países que antes tenían economías de planificación centralizada.
Subvenciones salariales	Costosas y a menudo arriesgadas; en los países industriales, los efectos netos son de poca monta. Pueden comprometer el éxito de las reformas. Posiblemente tienen sentido si están estrictamente localizadas, por ejemplo, en localidades que dependen de una sola empresa.
Asignaciones (donaciones, préstamos o pago anticipado de prestaciones) para apoyar el establecimiento de pequeñas empresas	Requieren un uso intensivo de personal administrativo. Los efectos netos en el empleo rara vez se han evaluado adecuadamente. Sólo pueden beneficiar a una pequeña minoría de trabajadores.
Empleo público para jóvenes desfavorecidos y apoyo público a programas de aprendizaje	Resultados mixtos. Rara vez se han evaluado adecuadamente. Se han observado algunos efectos positivos en el caso de programas bien focalizados en desertores escolares de grupos minoritarios, combinados con formación en el empleo. Requiere un uso intensivo de personal administrativo y es difícil de aplicar fuera de los países industriales.
<i>Transferencias (políticas pasivas)</i>	
Prestaciones de desempleo	Son útiles en las etapas iniciales de la transición de una economía de planificación centralizada a una de mercado. En los países industriales se ha comprobado que el pago de prestaciones a largo plazo es un desincentivo. Debería simplificarse su administración.
Indemnizaciones por despido	A menudo son parte de los contratos de trabajo del sector formal; pueden ser un factor fundamental en la reducción del sector público.
Pensiones de jubilación e invalidez	Son un importante plan de prestaciones en efectivo en los países que antes tenían economías de planificación centralizada. A menudo se utilizan en vez de las prestaciones de desempleo, con frecuencia requieren la contención inmediata de los costos por motivos fiscales. Es aconsejable la reforma a largo plazo de los planes orientada a los sistemas de capitalización.
Asistencia social y prestaciones familiares	Pueden reducir la pobreza de los perjudicados durante la transición. La comprobación de los medios de vida posiblemente plantea dificultades. Las prestaciones familiares son generosas en los países que antes tenían economías de planificación centralizada, y quizás sea necesario recortarlas por motivos fiscales.
Obras públicas	Son eficaces para combatir la pobreza y como medida de socorro si los salarios se mantienen bajos.

mínimos bajen con mayor rapidez que los salarios medios (Gráfico 17.1)

Romper el vínculo entre los servicios sociales y los contratos laborales

Las empresas de los países con economías que antes eran de planificación centralizada, así como las grandes empresas públicas de otros países, proporcionan sustanciosas prestaciones sociales no salariales, como vivienda y algo de educación y atención de la salud. Algunas, en particular la antigua Unión Soviética y China, suministran también servicios e infraestructura a la comunidad local en general, por ejemplo, sistemas de alcantarillado y hospitales. En casos extremos las prestaciones y servicios no salariales pueden representar un 35% de los costos laborales totales de una empresa. Este tipo de prestaciones puede impedir la movilidad de los trabajadores, ya que cambiar de empleo supone pérdida de acceso a muchas de ellas, al menos temporalmente. Las empresas, por su parte, se muestran renuentes a contratar a ciertas clases de trabajadores, como las mujeres con hijos. Además, debido a que la carga neta de los servicios recae en medida diferente en las distintas empresas, la competencia se distorsiona.

Los gobiernos pueden ayudar a resolver el problema transfiriendo a las administraciones locales los servicios y prestaciones sociales que proporcionan las empresas. El aumento de la eficiencia del mercado de trabajo que así se logre dependerá en gran medida de la reforma de los mercados complementarios, en especial el de la vivienda. Sin

esas reformas, las empresas tendrán que pagar al gobierno en impuestos locales tanto como pagaban antes en costos directos.

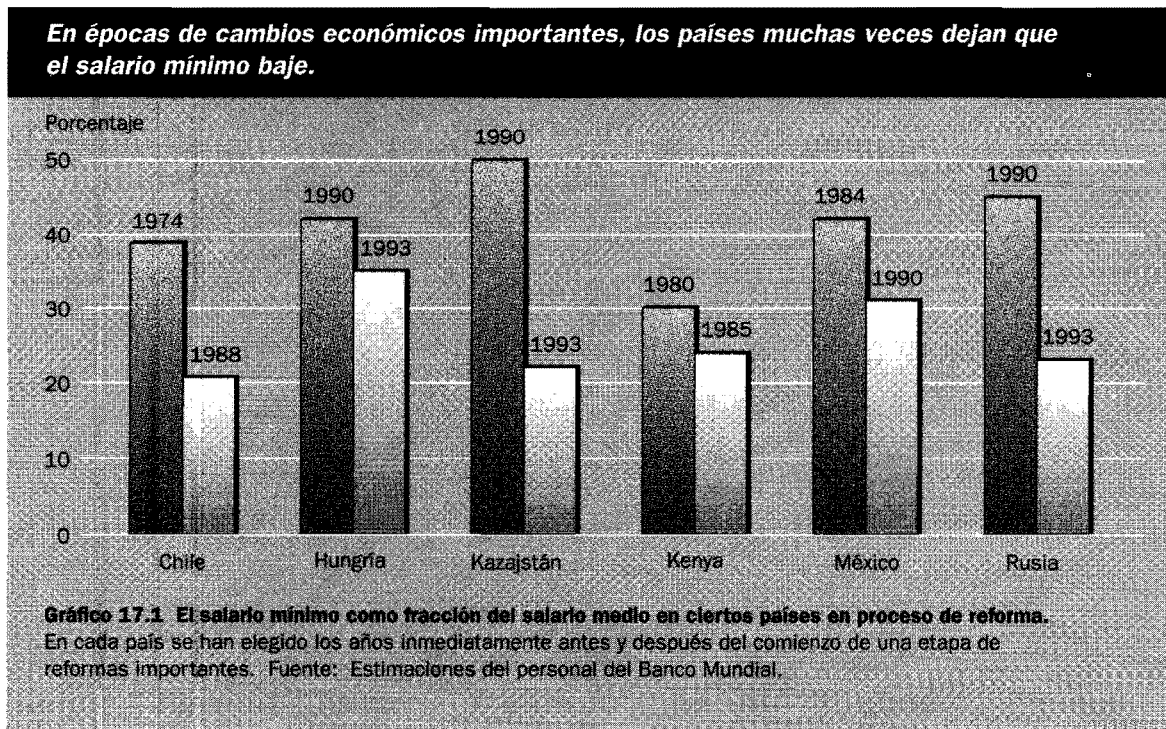
Las medidas encaminadas a incrementar la flexibilidad pueden influir en la trayectoria y la celeridad generales de la recuperación. Por consiguiente, son muy útiles para aquellos trabajadores que tienen la posibilidad de obtener un nuevo empleo y que seguramente sufrirán pérdidas permanentes a largo plazo. Sin embargo, es probable que sean insuficientes en el caso de los trabajadores que no estén preparados para el cambio debido a sus conocimientos insuficientes o a costumbres muy arraigadas, o simplemente debido a que la rapidez con que cambian sus niveles de capacitación y sus costumbres es menor que la celeridad del cambio en la demanda de mano de obra.

Preparar a los trabajadores para el cambio

Para que los mercados de trabajo sean eficientes y adaptables se requiere algo más que la simple eliminación de las barreras sistémicas a la movilidad y el rápido ajuste de los salarios. En mercados laborales en proceso de cambio rápido, los trabajadores deben también contar con los recursos —conocimientos y hábitos de trabajo adecuados— necesarios para aprovechar nuevas oportunidades.

Desequilibrios en lo que respecta a conocimientos

Hay diferencias importantes en los conocimientos que se requieren para distintos empleos. A menudo los trabajadores cuyos empleos desaparecen descubren que no



tienen las aptitudes adecuadas para los puestos de trabajo que se crean, o carecen de la educación básica necesaria para adquirir nuevos conocimientos con rapidez. Es frecuente que los trabajadores con un bajo nivel de instrucción se queden atrapados en una situación de desempleo o deban competir por empleos cada vez más escasos para mano de obra poco calificada, incluso cuando hay vacantes en otros sectores.

La demanda de trabajo en todos los países se ha ido inclinando hacia los trabajadores con un nivel de educación más alto y conocimientos generales más amplios. Esa tendencia se acentúa durante las grandes transformaciones. Esto significa que los trabajadores no calificados tienen aun menos probabilidades de escapar al desempleo. Para algunos —por ejemplo, los campesinos mexicanos desplazados que se trasladan a Ciudad de México— los conocimientos necesarios para encontrar un nuevo empleo son simplemente los básicos: deben saber leer y escribir y tener algunas nociones de aritmética. Sin eso, el inmigrante tiene pocas posibilidades de conseguir trabajo, como no sea en el sector informal. Este modelo es el que prima en gran parte de América Latina, donde los trabajadores no calificados constituyen el grueso de los desempleados. En los países que antes tenían economías de planificación centralizada el problema radica en la especialización prematura y restringida y en la incapacidad del antiguo sistema de formación profesional para adaptarse rápidamente a los cambios de los mercados laborales. El desempleo es ya mayor entre los trabajadores semicalificados que entre los profesionales y los empleados administrativos.

En la mayoría de los países industriales, así como en muchos de los que antes tenían economía de planificación centralizada, existen programas públicos de readiestramiento. Los datos disponibles sobre su eficacia deben interpretarse con cautela, ya que se han realizado sólo unas pocas evaluaciones a fondo, ya sea basadas en experimentos controlados con una selección aleatoria de participantes, o en grupos de comparación cuidadosamente estructurados (Recuadro 17.1). En general, los datos recogidos sobre estos programas son ambiguos. Los resultados deben interpretarse como muy específicos de cada país, ya que los programas parecen dar resultados diferentes en distintos países y según los grupos de trabajadores de que se trate. La evaluación continua de estos programas —preferiblemente mediante experimentos controlados— es fundamental para asegurarse de que sean eficaces en función de los costos. Se debería evaluar tanto su eficiencia relativa —es decir, si contribuyen a incrementar los ingresos o las probabilidades de empleo— como su eficiencia global, o sea si los beneficios superan a los costos.

La eficacia del readiestramiento se puede mejorar fortaleciendo al sector privado como proveedor de este servicio. Como demuestra el caso de Chile, los sistemas

basados en la distribución de cupones a grupos escogidos, a fin de que éstos puedan utilizarlos luego para obtener servicios de capacitación en un mercado competitivo, pueden dar buen resultado. Sin embargo, tal vez este sistema no sea tan útil inicialmente en las antiguas economías de planificación centralizada que no tienen experiencia en programas de readiestramiento a cargo del sector privado. De cualquier modo, la participación gubernamental puede ser aconsejable para mantener el respaldo a la reforma y la estabilidad social. En los casos en que el readiestramiento sea necesario debido a una conmoción global de la economía, puede también haber un argumento de política pública a favor de que el gobierno asuma parte del costo. Allí donde los sistemas bancarios y los mercados de capital sean ineficientes, quizás las unidades familiares y los productores no puedan financiar el readiestramiento de la mano de obra; también en este caso tal vez sea necesario el apoyo gubernamental.

El readiestramiento de los trabajadores desfavorecidos es un campo en el que es poco probable que sean suficientes los servicios y el financiamiento proporcionados por el sector privado. La rentabilidad de esa capacitación puede ser baja, aun cuando los beneficios para la sociedad —el aumento de la cohesión social— sean altos. Los gobiernos deberían limitarse a apoyar y reglamentar los mercados privados que ofrecen readiestramiento a trabajadores desplazados para quienes el rendimiento puede ser elevado, y concentrar su participación directa (y subvenciones importantes) en los grupos desfavorecidos, como las mujeres solteras con hijos y las personas con discapacidades.

Falta de información

Los trabajadores no pueden aprovechar las nuevas oportunidades a menos que se enteren de que hay puestos de trabajo disponibles y de los sueldos ofrecidos. En los países en desarrollo, los trabajadores dependen casi por completo del intercambio informal de noticias para encontrar nuevos empleos. Sin embargo, en los países industriales y en los que tenían economías de planificación centralizada, la asistencia para la búsqueda de empleo la proporciona a menudo una red estructurada de oficinas públicas, y a veces privadas. Según una serie limitada de evaluaciones de la asistencia de ese tipo prestada en los países industriales, parece que ésta es muy eficaz. En los Estados Unidos, por ejemplo, ha resultado ser tan eficaz como el readiestramiento —y mucho menos costosa— para ayudar a los trabajadores desplazados a encontrar empleos.

Sin embargo, la asistencia en la búsqueda de empleo es una actividad que requiere un uso intensivo de personal administrativo, y es poco probable que sea una solución para los países de ingreso bajo y muchos de ingreso mediano. Incluso en los países industriales con economía de mercado, sólo un pequeño porcentaje de los que buscan

Recuadro 17.1 ¿Son útiles los programas públicos de readiestramiento?

Muchos países tienen programas públicos de readiestramiento, pero son pocos los que se han evaluado adecuadamente. Los resultados son mixtos. La mayor parte de los datos procedentes de países industriales, en particular el Canadá y los Estados Unidos, parecen indicar que los programas de readiestramiento pueden ser medianamente útiles para algunos grupos, como las mujeres adultas desfavorecidas en los Estados Unidos, pero son totalmente ineficaces para otros, como los varones jóvenes. Las evaluaciones recientes de los planes de readiestramiento para trabajadores desplazados en México y Hungría son también ambiguas.

En México se ha proporcionado capacitación a corto plazo a los trabajadores desempleados sin arreglo al programa PROBECAI desde 1984. Este programa, inicialmente destinado a los trabajadores desplazados, también ha atraído a gran número de personas que buscan trabajo por primera vez. En una evaluación realizada hace poco se comprobó que el programa servía para acortar la duración del desempleo de los participantes que tenían experiencia laboral previa, también había servido para aumentar los ingresos de los varones adultos, como todo los que tenían de 6 a 12 años de instrucción formal, pero había resultado ser totalmente inútil para las personas sin experiencia previa de trabajo y para las mujeres que habían vuelto a incorporarse a la fuerza de trabajo.

El programa de readiestramiento de Hungría aparentemente no ha tenido ningún efecto significativo en las probabilidades de reemplen o los ingresos del trabajador medio, una vez que se tienen en cuenta las diferencias en las características observables de las personas que han participado o no en el programa. Sin embargo, parece haber sido más útil para ayudar a ciertos grupos problemáticos, como los trabajadores de más edad o menos instrucción, a encontrar empleo fijo. De esta experiencia se podría sacar la conclusión de que los programas públicos deberían centrarse en los grupos desfavorecidos y que el sector privado debería entonces ocuparse del readiestramiento de los trabajadores desplazados que podrían sacar más provecho de su readiestramiento.

Consideradas en conjunto, estas evaluaciones indican que gracias a los programas públicos de readiestramiento se ha ayudado en algunos países que otros grupos de trabajadores se quedan sin empleo. No obstante, es improbable que, con una ayuda para la mayoría de los trabajadores. La focalización, la rigurosidad y la evaluación cuidadosa de esos planes son esenciales para garantizar su eficacia y evitar el desperdicio innecesario de los escasos recursos de que dispone el Estado.

empleo —normalmente no más del 10% al 15%— consiguen trabajo a través de las oficinas públicas de empleo; en Polonia, esa proporción es tan sólo del 3% al 5%. Pero aun cuando las oficinas de empleo *públicas* sólo fueran una solución apropiada en los países industriales, permitir que funcionaran servicios de empleo privados sería una buena idea en todos los casos.

Respaldo a la iniciativa privada

Con frecuencia se ha tratado de ayudar a los que pierden sus empleos proporcionando asistencia a quienes desean trabajar por su cuenta. Muchos países han hecho experimentos con sistemas especiales de crédito y otros programas para fomentar la creación de microempresas. Rara vez se ha hecho una evaluación rigurosa de esos planes, pero lo ocurrido con los programas especiales de crédito administrados por el Estado en países de África al sur del Sahara y América Latina indica que pocas veces han sido beneficiosos. Los planes privados de microcrédito han resultado ser más eficaces, sobre todo en las comunidades rurales. En Polonia se inició con carácter experimental un programa de préstamos para cubrir costos de puesta en marcha, que parece estar

funcionando bien. No obstante, se ha comprobado que esos planes revisten interés sólo para un subgrupo muy pequeño de desocupados (alrededor del 3% en los países industriales y del 1% en Polonia, por ejemplo).

Subvenciones salariales

Esta ayuda debe ser limitada y estar bien controlada para que tenga un efecto positivo. En los países industriales han resultado ser ineficaces para acelerar el proceso de ajuste, si bien pueden ayudar a los desempleados por períodos prolongados. Hay efectos de sustitución, por los cuales los trabajadores cuyos salarios están subvencionados reemplazan a aquellos cuyos salarios no lo están. Además, las subvenciones salariales, al mantener a flote a empresas que no son rentables, pueden fácilmente socavar el proceso de reforma. Estas subvenciones deben considerarse sólo en casos especiales en los que la focalización es fácil, como ocurre por ejemplo en las localidades que dependen de una sola empresa (véase más abajo). Cuando están bien controladas, pueden ser una alternativa menos costosa que las transferencias, y lograr mejores resultados que éstas en términos de cohesión social en zonas aisladas.

Alivio de la inseguridad mediante programas de transferencias

Los trabajadores enfrentan considerables riesgos en épocas de transformaciones importantes, siendo el mayor de ellos el de perder su empleo y su fuente de ingresos. Incluso en países industriales con economías estables, es muy difícil asegurarse contra el riesgo de desempleo (véase el Capítulo 13). En períodos de grandes cambios, el funcionamiento de los planes privados de seguros es aún más difícil, porque la disminución de la demanda de trabajo afecta a toda la economía, lo que significa que aumenta simultáneamente para todos la probabilidad de perder el empleo. Por consiguiente, hay argumentos a favor de que el Estado intervenga para proporcionar alguna forma de seguro y de seguridad de ingresos.

Los mecanismos que permitan asegurar un ingreso permanente, como los examinados en el Capítulo 13, pueden resultar insuficientes con suma rapidez en las etapas de transición debido a los enormes aumentos —si bien temporales— del número de personas desocupadas o de unidades familiares sumidas en la pobreza. Además, si los ingresos bajan demasiado, en especial en los grupos que tienen influencia política, la pérdida de apoyo político a las reformas puede ser un motivo de preocupación para los gobiernos. Ambas consideraciones pueden llevar a un aumento de las transferencias. En las economías que eran antes de planificación centralizada y que ahora han reducido radicalmente las subvenciones a las empresas, los aumentos de las transferencias tienen por objetivo compensar en parte esas reducciones. En casos extremos —como Bulgaria y Polonia— las subvenciones bajaron del equivalente del 12%–15% del PIB al 1%–2%. Entretanto, las transferencias aumentaron de un 5% a un 8% del PIB.

Es probable que los países pongan en vigor distintas estrategias, ya que desde un comienzo hay enormes diferencias en lo que respecta a la importancia de los mecanismos de ayuda para las familias, el tamaño del sector informal y las expectativas acerca de la intervención estatal. En general, cuanto más industrializado está un país, más fuertes son los argumentos a favor del uso de prestaciones públicas, debido a la mayor disponibilidad de recursos y a la debilidad de los mecanismos informales de apoyo. No debe sorprender que las transferencias en Eslovenia y la Argentina sean mayores que en Uzbekistán y Bolivia.

Para aliviar la pobreza, lo mejor es utilizar mecanismos sencillos de focalización que permitan ayudar a los más desfavorecidos. Puesto que es muy probable que el desempleo y la situación de pobreza familiar estén relacionados, los países en transición que antes tenían economías de planificación centralizada usan ambos indicadores extensamente para aliviar los efectos adversos del cambio. Otros países en transición con economías más industrializadas tratan de complementar ese mecanismo de focalización con un sis-

tema formal de asistencia social basado en la comprobación de los medios de vida. Sin embargo, este procedimiento es difícil de aplicar y requiere un uso intensivo de personal administrativo, por lo que no es probable que funcione bien fuera del mundo industrializado. Algunos países usan distintas formas de “autofocalización”, por ejemplo supeditando las prestaciones a la participación en programas públicos de empleo. Aunque estos programas no mejoran las perspectivas de trabajo a largo plazo de los participantes, sí pueden resultar útiles durante las etapas de transición, no sólo como mecanismo eficaz de autoselección que permite llegar a los más pobres, sino también como puente entre empleos. Por ejemplo, la focalización de las prestaciones de desempleo en Estonia mejoró mucho cuando para recibirlas se exigió la participación en planes de empleo público de jornada parcial. Sólo los verdaderamente pobres acudieron a reclamar las prestaciones. En Albania, los programas públicos de empleo se están usando mucho para facilitar la transición de un empleo a otro. Como se señala en el Capítulo 13, hay numerosos ejemplos de otros sistemas de empleo público que están dando buenos resultados en los países en desarrollo.

Una segunda razón para incrementar las transferencias es la de conseguir que las reformas sigan teniendo apoyo popular, lo que por lo general significa asegurarse el respaldo de los grupos más influyentes. En gran número de países —y en particular en los industriales que antes tenían economías de planificación centralizada— los pensionistas son un grupo mucho más influyente que los desempleados. Por consiguiente, los planes de seguro social han desempeñado un papel importante como mecanismos de transferencia en Europa central y oriental, y en la mayoría de esos países las estrategias de reforma han tenido que mantener un equilibrio entre los objetivos a corto plazo del alivio de la pobreza durante la transición —que requieren indemnizaciones por despido y prestaciones de desempleo— y los objetivos a más largo plazo y las transferencias permanentes, como las pensiones.

Las políticas de transferencias para mitigar las pérdidas de ingresos y de empleo, en especial las prestaciones de desempleo, suelen llamarse políticas laborales “pasivas”, en tanto que las destinadas a dotar a los trabajadores de lo necesario para hacer frente al cambio se denominan “activas”. En los países industriales, ambas clases de medidas se consideran con frecuencia intercambiables, aunque en algunos estudios se afirma que el aumento del gasto en medidas “activas” es más eficiente porque, al fomentar que la gente se reincorpore al mundo del trabajo, permite ahorrar en transferencias. Sin embargo, no es probable que las medidas activas y pasivas puedan intercambiarse en las economías en transición, ya que lo más seguro es que la gente no tenga trabajo debido a la escasa demanda de mano de obra, y no a una oferta ineficaz.

Despidos en masa

La reducción masiva y la reestructuración del sector público son algo común durante las grandes transformaciones. Los despidos masivos son costosos a corto plazo. Si las empresas son potencialmente viables y tarde o temprano se las puede privatizar, las reformas pueden resultar bastante fáciles. Sin embargo, en la mayoría de los casos hay grandes empresas estatales, e incluso industrias enteras, que es necesario reducir de tamaño o eliminar. Cabe mencionar, a este respecto, la contracción del sector público chileno, la reducción gradual de la plantilla en la empresa siderúrgica estatal de España y los ajustes del empleo en las empresas públicas de México antes de su privatización. Otro ejemplo es el actual proceso de la reestructuración del sector de la minería de carbón en Rusia; se calcula que allí una industria viable emplearía sólo el 50% de los empleados que ahora tiene, que suman casi 800.000. El denominador común de estos ejemplos es que grandes números de trabajadores resultan afectados, a menudo en una sola ciudad o región, lo que hace difícil para los desplazados incorporarse a nuevas ocupaciones.

En lo que respecta a los despidos en masa, las prácticas óptimas varían según el nivel de desarrollo del país y el tipo de empresa y de fuerza laboral de que se trate. En algunos casos —como ocurrió, por ejemplo, en España— los gobiernos deberían eliminar el exceso de trabajadores antes de la privatización, a fin dar a los nuevos propietarios el máximo de flexibilidad para reestructurar la empresa. La solución opuesta consiste en efectuar primero la privatización y dejar la reestructuración en manos de los nuevos propietarios. Con frecuencia, las restricciones relativas a los despidos o los niveles salariales perduran; así sucede generalmente en Europa central y oriental. En los países de ingreso bajo y mediano, los sindicatos rara vez participan en el proceso; como excepciones cabe mencionar el servicio público de autobuses de Ghana y la preparación de los planes del sector de transportes en Mauricio y Yugoslavia, donde la participación sindical fue fundamental para el éxito del plan. En cambio, en los países industriales, como el Canadá y Suecia, se efectuaron numerosas reducciones de plantillas en las que colaboraron estrechamente los sindicatos, los trabajadores y las comunidades locales. Esto parece dar mejor resultado en los países más industrializados que cuentan con fuerzas de trabajo estables y de alto nivel de educación.

El preaviso, el ofrecimiento de opciones a los trabajadores que pierden sus empleos y la reestructuración de los sistemas de remuneración para los que se quedan, han sido elementos esenciales para asegurar la eficiencia inmediatamente después de los despidos. La oposición se puede reducir cuando los planes son parte de una reforma estructural más amplia. En los países que antes tenían economías de planificación centralizada y que ya han efectuado algunos

despidos masivos, el proceso consiste en la transformación radical de una economía socialista en una de mercado. En el sector de transportes de Ghana, fue parte de una reducción general del exceso de personal en la administración pública, en los servicios de educación y en algunas empresas estatales. Para el servicio de autobuses de Sri Lanka, fue parte de una reducción general del sector público.

No se sabe en definitiva si la indemnización óptima por despido debe consistir en el pago de una suma fija con la que los trabajadores despedidos pueden iniciar un negocio propio, o pagos periódicos a largo plazo, que proporcionan ingresos durante más tiempo. Lo primero es mejor para las personas emprendedoras y lo segundo para los que huyen del riesgo. En general, lo más acertado sería permitir que los propios trabajadores eligieran uno u otro de esos planes.

Los planes de reducción del empleo deberían guiarse por los principios básicos siguientes. Cuanto menor sea el desarrollo económico de un país, más sencillos y transparentes deberían ser los mecanismos empleados. Un plan de indemnizaciones especiales que complemente los planes de indemnización por despido de alcance nacional es mejor que la prolongación de las prestaciones de desempleo, ya que es más sencillo desde el punto de vista administrativo. A fin de evitar sesgos contra la demanda de trabajo, esos planes especiales no deben financiarse mediante impuestos sobre las nóminas. Por razones de equidad y eficiencia, se deberían ofrecer varias opciones a los trabajadores que van a ser despedidos. Para reducir el riesgo de que se marchen los mejores, las estructuras salariales deberían reformarse en coordinación con los despidos, a fin de reforzar el vínculo entre el desempeño y la remuneración. Por último, la adopción de reglas que requieran la notificación anticipada de los despidos puede ayudar a los trabajadores a adaptarse a la situación; sin embargo, dado que esa notificación puede demorar las separaciones voluntarias e inducir a los trabajadores a esperar “paquetes” compensatorios, quizás resulte apropiado acompañar las notificaciones anticipadas con una reducción de la remuneración de los trabajadores que se queden. Otros componentes de estos planes que son populares en los países industriales, como las oficinas de empleo en la propia empresa, solamente son viables cuando existe la necesaria capacidad administrativa. Es poco probable que resulten útiles en la mayoría de los países en desarrollo, pero podrían serlo en algunos de los que antes tenían economía de planificación centralizada.

Los pueblos que dependen de una sola empresa plantean problemas especiales a causa de la falta de otras oportunidades para los trabajadores. En el sector del carbón de Rusia, varias minas están ubicadas en zonas aisladas y con frecuencia son la principal fuente de empleo en esos lugares. De ser posible, los gobiernos deberían promover el cambio, es decir, la migración y la creación de nuevos empleos y empresas, pero esto rara vez resuelve el problema

a corto plazo. Cuando las perspectivas de cambio son limitadas, o cuando es muy probable que el ajuste sea lento, quizás las medidas de índole temporal destinadas a sostener las empresas existentes tengan sentido en determinadas condiciones. En primer lugar, si los costos sociales o políticos de la eliminación de empleos son considerables, el mantenimiento de las subvenciones puede de hecho acelerar la transición en su sentido más amplio, en vez de impedirla. Segundo, si el valor del producto de la empresa sobrepasa el valor de los insumos usados, el plan puede servir para ahorrar costos si de otro modo habría que pagar prestaciones de desempleo o de asistencia social. El principal problema a la hora de elaborar planes para el sostenimiento de empresas en zonas aisladas es evitar incentivos contraproducentes, es decir, los que alienten a más trabajadores o empresas a trasladarse a ellas. Todo plan de ayuda a una industria debe ser de duración limitada, a fin de asegurar que las empresas usen la ayuda para reestructurar sus actividades y no para perpetuar la ineficiencia.

•••

La adaptabilidad de los mercados de trabajo es esencial para el éxito de la transición. Las reformas orientadas a fomentar la movilidad de la mano de obra, los programas de transferencias y las medidas encaminadas a dotar a los trabajadores de lo necesario para el cambio son todos ellos elementos indispensables para aumentar esa adaptabilidad. El apoyo a la movilidad de la mano de obra es fundamental, en tanto que las transferencias cumplen el doble propósito de amortiguar los efectos de la disminución del consumo y reducir los riesgos inherentes a la eliminación de empleos. Las políticas laborales activas encaminadas a fomentar la búsqueda de nuevos empleos no son muy útiles en las etapas iniciales del cambio, pero una vez superadas las conmociones graves, es probable que parte de los recursos antes utilizados en transferencias se asignen a políticas activas, en particular en los países que cuentan con la capacidad administrativa necesaria para aplicarlas con éxito.

QUINTA PARTE

Perspectivas de los trabajadores en el siglo XXI

EN ESTE SIGLO QUE YA TOCA A SU FIN, las condiciones de vida de los trabajadores en distintas partes del mundo se han caracterizado más por la divergencia que por la convergencia. ¿Podrá ser diferente el siglo XXI? ¿Marcará el comienzo de una era de inclusión, en la que continuará y se afianzará la integración económica y en la que aumentarán en todas partes los ingresos de los trabajadores, especialmente los de los más pobres? En el Capítulo 18 se esbozan las perspectivas de los trabajadores en las principales regiones del mundo en el contexto de los temas tratados en los capítulos precedentes. Se proponen dos hipótesis para el futuro: una pesimista, según la cual las diferencias en los niveles de vida de los trabajadores se acentúan aún más, y una optimista, en la que los países aprovechan las oportunidades que ofrece la integración de la economía mundial para asegurar a quienes trabajan una vida mejor.

Políticas para mejorar las perspectivas de los trabajadores

EL AUMENTO DE LA DESIGUALDAD DE LOS ingresos ha sido una característica dominante de la economía mundial en los últimos 100 años. El grupo más próspero de trabajadores del mundo —los trabajadores calificados de los países industriales— actualmente ganan en promedio alrededor de 60 veces más que el grupo más pobre, constituido por los agricultores de los países del África subsahariana. En los últimos 15 ó 20 años, un vasto número de trabajadores asiáticos ha progresado rápidamente, pero para muchos de los países del Oriente Medio, América Latina y África al sur del Sahara y, en los últimos tiempos las economías de Europa y Asia central que antes eran de planificación centralizada, la situación se ha estancado o ha empeorado. ¿Marcará el siglo XXI el comienzo de una era de convergencia en los ingresos? Los riesgos son muy grandes, pero también lo son los posibles beneficios. Se pueden hacer progresos significativos en todos los frentes: creación sostenida de empleos, aumento de la productividad y mejoras en la calidad del empleo. Pero se corre también el riesgo de que algunos queden relegados —desde los trabajadores desocupados de los países industriales hasta gran parte de la población de África al sur del Sahara— y de que no se reduzcan las grandes desigualdades existentes en América Latina y otras regiones.

El resultado depende en buena parte de la situación en que se encuentran las distintas economías y del ámbito económico internacional. La posibilidad de que se intensifique la integración internacional de las economías ofrece mayores oportunidades a los países y a los grupos de trabajadores capaces de aprovecharlas. Las medidas que adopten los países prósperos, sobre todo con respecto a la política comercial y a los déficit presupuestarios, serán un factor determinante. Si no se reducen los déficit, todos pagarán las consecuencias porque la productividad no aumentará y el crecimiento se hará más lento. La asistencia internacional también tiene importancia crítica para integrar a todos los grupos de trabajadores en la economía mundial. Pero probablemente lo más importante sean las condiciones que existirán en las economías en desarrollo y en transición, en particular en las cuatro esferas examinadas en las partes precedentes de este Informe. Así pues, se trata de determinar:

- Si los países lograrán adoptar modelos de desarrollo con orientación de mercado que permitan generar una rápida demanda de trabajo y aumentar la productividad de los trabajadores;
- Si los países podrán sacar partido de los cambios que ocurran a nivel internacional, ya sea aprovechando las nuevas oportunidades que ofrezca el mercado o atrayendo capitales, o si lograrán hacer frente a las dislocaciones inherentes a la evolución del comercio;
- Si los gobiernos adoptarán políticas laborales que complementen el mercado de trabajo informal y rural, promuevan en el sector formal un régimen eficaz de relaciones entre trabajadores y empleadores, protejan a los vulnerables y eviten distorsiones que favorezcan a los trabajadores ya integrados y en situación relativamente aventajada, y
- Si los países que están luchando por superar las dificultades de la transición hacia un modelo de desarrollo más acorde con las leyes del mercado y mejor integrado lograrán hacerlo sin que ello entrañe un costo excesivo o permanente para los trabajadores.

El trabajo en el mundo: dos hipótesis

En este Informe se presentan dos hipótesis que dan una idea de la magnitud de las posibilidades y de los peligros que pueden enfrentar los trabajadores en cada una de las principales regiones del mundo. En la primera se parte del supuesto de que las economías saldrán del paso a duras penas y de que persistirán las tendencias observadas hasta ahora. Como es muy posible que de este modo se acentúen las diferencias entre algunas regiones y la desigualdad en los ingresos o la renta del trabajo en algunos países, hemos llamado a esta hipótesis “divergente”, es decir, una hipótesis basada en un crecimiento lento y en la divergencia de ingresos. En la segunda se examinan las consecuencias posibles de la adopción de firmes medidas de política interna en todas partes del mundo y de una mayor integración internacional. Esta es la hipótesis “convergente”, basada en la inclusión y la convergencia de ingresos. Ambas tienen sólo carácter ilustrativo; las cifras son proyecciones basadas en muchos supuestos y ciertamente no son predicciones. No

obstante, dan una idea aproximada de las consecuencias del éxito y del fracaso y tienen en cuenta las tendencias que probablemente se observen en el futuro tanto en las economías como en el proceso de integración internacional.

El principal factor que determina las perspectivas de los trabajadores es la inversión interna —en capital, educación, infraestructura y tecnología. En la hipótesis divergente se parte del supuesto de que las tendencias observadas últimamente en materia de inversiones continúan o empeoran, que un número considerable de los alumnos ya matriculados en la escuela abandonan prematuramente los estudios y que la productividad general de los trabajadores no aumenta rápidamente (Cuadro 18.1). La hipótesis convergente se basa en el supuesto de que las tasas de inversión aumentan, las de escolaridad se estabilizan a los niveles actuales y las de deserción disminuyen, y que las inversiones en infraestructura, transferencia de tecnología y mejoramiento de la calidad de la gestión contribuyen a aumentar la productividad de los trabajadores. Para que esta hipótesis se convierta en realidad, es preciso que las tasas de ahorro aumenten al menos ligeramente, que los déficit presupuestarios de los países ricos disminuyan y que el volumen de flujos internacionales de capital, incluida la asistencia para el desarrollo, continúe a un nivel razonable. En África al sur del Sahara se deben hacer esfuerzos particularmente decididos.

También tiene suma importancia la forma en que evolucione la situación internacional. En la hipótesis divergente, damos por sentado que no desaparece el proteccionismo y

que los países se demoran en poner en práctica el acuerdo negociado en la Ronda Uruguay o adoptan en una esfera medidas proteccionistas que socavan los progresos logrados en otra. En la hipótesis convergente, las disposiciones del acuerdo se aplican plenamente y continúa el proceso de liberalización del comercio, incluso en la agricultura, tanto en el plano regional como multilateral. En la hipótesis divergente, las exportaciones aumentan con lentitud y la división internacional del trabajo prácticamente no cambia. En cambio, en la hipótesis convergente, la integración de la economía mundial se suma a las inversiones internas en capital físico y humano para producir importantes beneficios netos (Cuadro 18.2). Las regiones en desarrollo donde ha mejorado la capacitación de los trabajadores recogen los beneficios que ello representa en un mercado mundial en expansión, y el progreso tecnológico continúa su marcha en beneficio de todos: los trabajadores de los países industriales con economía de mercado continúan trasladándose de los sectores que requieren un nivel medio de capacitación a los que producen bienes y servicios tecnológicamente avanzados; los países asiáticos recién industrializados y los países que antes tenían economías de planificación centralizada pasan a ser productores eficientes de productos que requieren un nivel medio de capacitación y comienzan a producir bienes de alto coeficiente de tecnología; los países de América Latina y el Oriente Medio consolidan su posición preeminente en la minería y la agricultura y comienzan a dedicarse a la producción de bienes de nivel tecnológico más alto; China y la

La hipótesis convergente exigirá tasas elevadas de inversión en capital físico y humano y aumentos generales de la productividad.

Cuadro 18.1. Supuestos en que se basan las proyecciones

Región	Inversión como porcentaje del PIB			Préstamo de tasas de interés			Aumento anual de la tasa de los precios (proyección)		
	Porcentaje objetivo 1992	1994-2010		Número objetivo 1992	2010		Porcentaje objetivo 1992-93	1994-2010	
		hipótesis divergente	hipótesis convergente		hipótesis divergente	hipótesis convergente		hipótesis divergente	hipótesis convergente
África al sur del Sahara	17	16	25	2,5	2,5	2,5	0,0	0,5	0,5
América Latina	20	22	18	4,9	5,5	4,1	0,0	0,6	0,6
Asia meridional	23	23	26	3,4	4,2	5,1	0,6	0,7	0,7
Asia oriental	28	23	28	6,0	7,3	7,9	0,9	1,0	1,0
China ^a	30	22	26	5,0	6,4	6,1	—	0,7	0,7
Ex miembros del CAEM	19	18	22	8,2	9,1	10,5	—	0,3	0,3
OCDE ^b	20	20	22	9,6	10,5	11,1	1,1	0,9	0,9
Oriente Medio y Norte de África	23	20	25	3,5	4,5	5,5	1,4	0,5	0,5

— No hay datos disponibles.

a. Incluye a Hong Kong.

b. Incluye a Australia, el Canadá, los Estados Unidos, el Japón, Nueva Zelanda y la Unión Europea únicamente.

Fuente: Estimaciones del personal del Banco Mundial.

En la hipótesis de convergencia e inclusión, tanto el ingreso per cápita como las exportaciones aumentan a un ritmo mucho más rápido.

Cuadro 18.2 Proyecciones del aumento del PIB per cápita y de las exportaciones por región (porcentaje)

Región	Aumento anual medio del PIB per cápita			Aumento anual medio de las exportaciones		
	Porcentaje efectivo 1970-90	1994-2010		Porcentaje efectivo 1990-90	1994-2010	
		Hipótesis divergente	Hipótesis convergente		Hipótesis divergente	Hipótesis convergente
África al sur del Sahara	0.3	0.3	3.7	3.1	3.6	6.7
América Latina	1.7	1.4	3.3	2.4	3.8	7.0
Asia meridional	2.0	2.4	4.0	6.3	6.6	8.9
Asia oriental	5.5	3.0	4.4	10.2	5.3	6.3
China ^a	4.0	2.3	3.9	11.3	4.7	6.6
Ex miembros del CAGM	3.0	0.0	3.5	2.1	2.2	5.6
OCDE	1.9	1.6	2.3	1.5	2.3	3.7
Oriento Medio y Norte de África	0.8	1.4	3.4	4.2	3.3	5.5

a. Incluye a Hong Kong.

b. Incluye a Australia, el Canadá, los Estados Unidos, el Japón, Nueva Zelanda y la Unión Europea únicamente.

Fuente: Estimaciones del personal del Banco Mundial.

India aumentan gradualmente sus exportaciones de productos que requieren un uso intensivo de mano de obra y los países de África al sur del Sahara recuperan las ventajas perdidas en la explotación de recursos naturales y se convierten en exportadores importantes de productos agrícolas.

¿Qué consecuencias tiene todo esto para los trabajadores? En ambas hipótesis partimos del supuesto de que persiste la disparidad tecnológica que ha favorecido a los trabajadores calificados en los últimos 20 años. En la hipótesis

divergente, esta disparidad se combina con la lenta acumulación del capital y el estancamiento del comercio mundial. En consecuencia, el PIB crece lentamente en gran parte del mundo y aumenta la desigualdad entre las regiones y dentro de cada una de ellas. En cambio, en la hipótesis convergente los ingresos aumentan y la desigualdad disminuye en la mayoría de los países y en casi todas las regiones (Cuadro 18.3). En los países en desarrollo más pobres, la demanda de trabajadores poco calificados aumenta a medida que

En la hipótesis convergente, los aumentos salariales de los trabajadores no calificados son mucho más altos, lo cual reduce la desigualdad.

Cuadro 18.3 Proyecciones de los salarios de los trabajadores calificados y no calificados por región (cambio porcentual de 1994 al año 2010)

Región	Hipótesis divergente		Hipótesis convergente	
	Trabajadores no calificados	Trabajadores calificados	Trabajadores no calificados	Trabajadores calificados
África al sur del Sahara	6	9	44	49
América Latina	-3	45	58	62
Asia meridional	15	49	81	86
Asia oriental	41	54	63	81
China ^a	19	38	65	72
Ex miembros del CAGM	3	29	61	74
OCDE	15	47	47	45
Oriento Medio y Norte de África	-2	27	63	39

a. Incluye a Hong Kong.

b. Incluye a Australia, el Canadá, los Estados Unidos, el Japón, Nueva Zelanda y la Unión Europea únicamente.

Fuente: Estimaciones del personal del Banco Mundial.

avanza el proceso de globalización de las economías. En los países de ingreso mediano y alto, el mejoramiento del nivel de capacitación de la fuerza de trabajo —que reduce el número de trabajadores no calificados y en consecuencia incrementa la demanda relativa de sus servicios— contrarresta los efectos negativos de la globalización.

En cualquier hipótesis realista, la desigualdad en el plano internacional disminuirá sólo gradualmente, pero el proceso de convergencia e inclusión podría empezar a atenuar las enormes diferencias que existen hoy día. La relación entre los salarios de los grupos de trabajadores más

ricos y los más pobres del mundo —los trabajadores calificados de los países industriales y los campesinos africanos— que según algunas estimaciones era de 60 a 1 en 1992, podría llegar a ser de 50 a 1 en el año 2010 (Gráfico 18.1). Así podría comenzar a estrecharse la enorme brecha surgida en el curso de los últimos 100 años a medida que los trabajadores de los países industriales —pero no los de África al sur del Sahara— recogieron los beneficios del despegue de la economía. En la hipótesis divergente, la situación en realidad podría empeorar; la relación entre los ingresos laborales de estos dos grupos podría llegar a ser de 70 a 1. A

Las políticas laborales acertadas beneficiarán a todos los trabajadores, pero a nivel internacional los salarios no se emparejarán rápidamente.

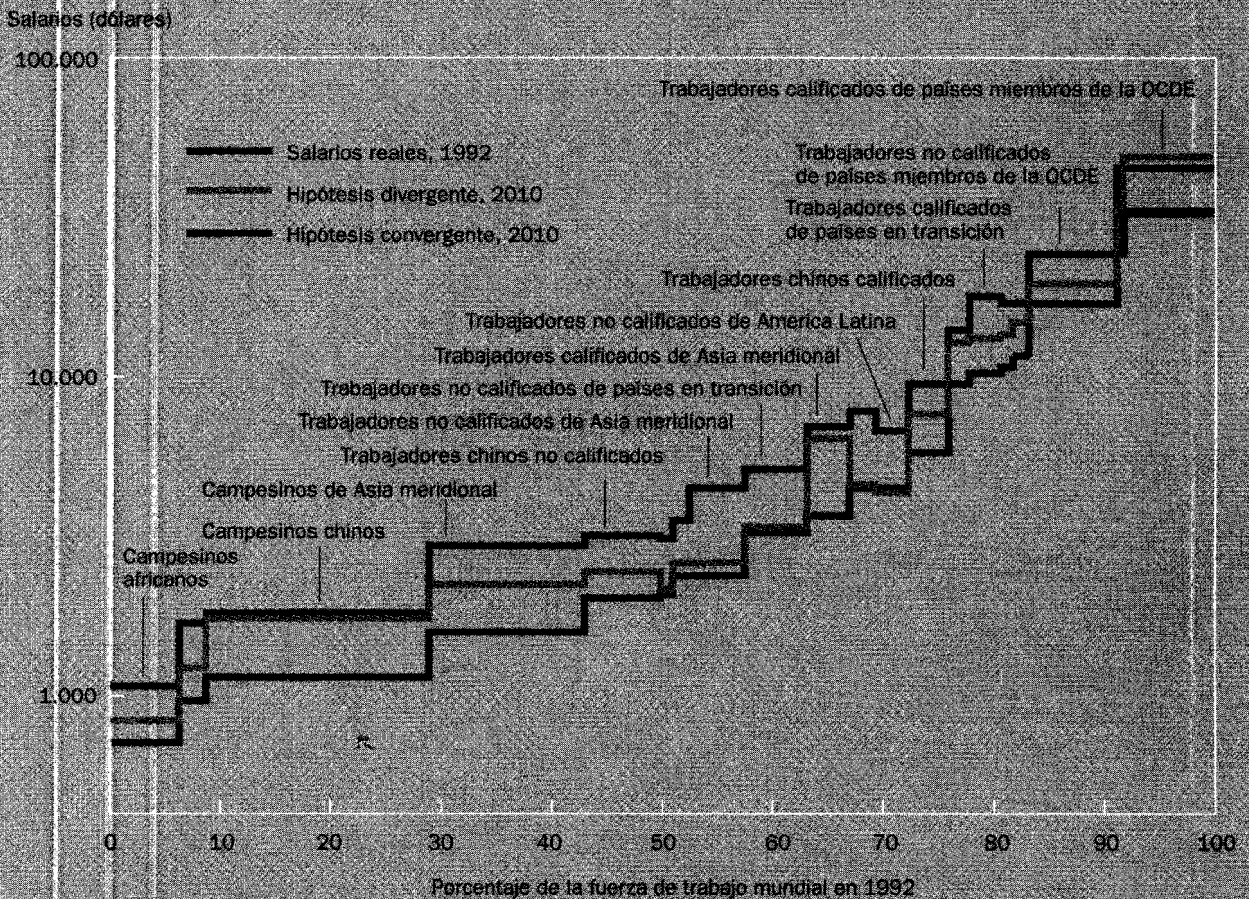


Gráfico 18.1 Salarios reales y previstos y empleo por región y nivel de capacitación. Los salarios están expresados en precios internacionales de 1992, ordenados en una escala logarítmica. El porcentaje de la fuerza de trabajo mundial que representa cada grupo se indica mediante la longitud del segmento que le corresponde. Los segmentos sin leyenda corresponden a grupos que individualmente representan menos del 2,5% de la fuerza de trabajo del mundo (10% en total). En las hipótesis no se han utilizado los porcentajes de la fuerza de trabajo previstos para el año 2010, sino los registrados en 1992. Los países "en transición" son los países de Europa y Asia central que antes tenían una economía de planificación centralizada. Fuente: Lewis, Robinson y Wang, documento de antecedentes; estimaciones del personal del Banco Mundial.

continuación se examinan los principales obstáculos que habría que superar para que mejorara la situación de los trabajadores en cada región.

Países industriales

Los países industriales han estado luchando con el problema del desempleo desde hace unos 15 años. Sus características principales son el aumento de la desigualdad en América del Norte y el Reino Unido, la persistencia de altas tasas de desocupación en los demás países europeos y, en ambos casos, un creciente número de trabajadores relegados con pocas oportunidades de empleo. Pese a que tanto los gobiernos como los organismos internacionales y la comunidad académica han prestado constante atención a este problema, todavía no se sabe muy bien cómo resolverlo. Es evidente que ha disminuido la demanda de trabajadores manuales y no calificados y ha aumentado la de los graduados universitarios y empleados de cuello blanco y que el empleo a jornada completa dominado por trabajadores del sexo masculino ha tendido a disminuir y en cambio han surgido modalidades de trabajo más flexibles o de carácter temporal y ha aumentado la participación de la mujer. Como se señala en la segunda parte del Informe, el comercio internacional, las corrientes migratorias y los movimientos de capital han tenido cierta influencia —que posiblemente aumentará a medida que grupos mucho más grandes de población se integran en los mercados mundiales; pero es probable que los adelantos tecnológicos, en particular los relacionados con la revolución de la información, hayan sido más importantes.

En un mercado de trabajo más flexible como el de los Estados Unidos, un problema importante que se plantea es determinar si la reacción de la oferta al aumento de la demanda de trabajadores con un nivel más alto de capacitación —que ya está ocurriendo, como indica el reciente aumento de la matriculación de adultos en establecimientos de enseñanza superior— bastará para evitar que continúe aumentando la desigualdad y para ayudar a los que en los años ochenta se quedaron atrás. En Europa se trata más bien de saber cómo aumentar la competencia en las industrias de servicios para lograr que aumente más la demanda de trabajo y, en algunos países, en particular España, cómo pasar de un sistema de negociación colectiva que favorece a ciertos grupos de trabajadores privilegiados a expensas de los que quedan excluidos. Pero una mayor flexibilidad de la estructura de la remuneración solo reducirá apreciablemente la desocupación si se registra un firme crecimiento general de la demanda de trabajo.

Habida cuenta de cómo ha evolucionado la situación en los últimos diez años, resulta difícil ser optimistas y pensar que se encontrará rápidamente una solución para los problemas del empleo en los países industriales. Las consecuencias que puedan tener para el resto del mundo las medidas

que se tomen en los países industriales tienen por supuesto importancia crítica. Según la hipótesis divergente, es bastante probable que los problemas del empleo y el temor a la competencia impidan aprovechar plenamente los beneficios de una mayor apertura de las economías. Como se señala en el Capítulo 8, el acuerdo negociado en la Ronda Uruguay es demasiado limitado para generar por sí solo beneficios importantes, y los que sí produzca pueden quedar anulados por medidas de protección, ya sea en forma de medidas antidumping o de explotación de las normas laborales y de protección del medio ambiente por los partidarios del proteccionismo. En cambio, según la hipótesis convergente, los progresos que se logren en el plano interno contribuyen a acelerar el proceso de integración, aunque se siguen tomando medidas para contener las corrientes migratorias a fin de limitar la presión de los inmigrantes en los mercados internos de mano de obra calificada.

Asia meridional, China y Viet Nam

¿Están las economías de China, Viet Nam y los países de Asia meridional a punto de despegar e integrarse en la economía mundial, como ocurrió con los países de Asia oriental, o cabrá la posibilidad de que fracasen en la empresa? Su éxito o su fracaso tendrá una influencia decisiva en dos de los grupos de trabajadores pobres más numerosos del mundo: los campesinos y trabajadores manuales del subcontinente indio y de China. Actualmente, los países de esta región no están muy integrados en el comercio internacional; el auge actual de las exportaciones de productos que requieren un uso intensivo de mano de obra ofrece las mejores posibilidades de aumentar los ingresos de estos trabajadores. Su creciente participación tendrá un efecto de cascada en todo el mundo, que se reflejará en el aumento de la demanda procedente de los mercados mundiales, pero también se intensificará la competencia para los trabajadores no calificados de otras partes, lo cual puede suscitar la tenaz oposición de las fuerzas del proteccionismo.

En estos países, el ingreso medio y la productividad de los trabajadores han ido aumentando constantemente. También ha sido sostenida la acumulación de capital y de conocimientos especializados, aunque fuera de China el proceso ha sido relativamente lento. Hay buenas perspectivas de que esa acumulación se acelere en el futuro. Los éxitos se deben en buena parte a los resultados obtenidos en la agricultura. Pero en el subcontinente la absorción de trabajadores en la industria no ha avanzado a paso firme y la agricultura sigue muy protegida. En el futuro, la liberalización del sector agrícola y el despegue de las industrias manufactureras debe ocurrir en forma simultánea. Si en esas industrias la demanda de mano de obra no aumenta en forma sostenida, se corre verdaderamente el riesgo de que aumente la desigualdad y se frene el proceso de reforma. En la hipótesis convergente, los ingresos aumentan en forma

progresiva y la pobreza se reduce. Pero es probable que la desigualdad disminuya poco, sobre todo en China y Viet Nam, donde el incremento de los salarios agrícolas podría quedar anulado por un aumento de las disparidades en otros sectores de la economía. Ese incremento sería deseable en parte porque se debería a la descompresión de las escalas de sueldos en las empresas estatales; no lo sería si afectara a trabajadores atrapados en regiones estancadas.

Tanto en Asia meridional como en China sigue siendo necesario reformar la política laboral. En ambos casos hay un pequeño grupo de trabajadores relativamente bien remunerados que tienen empleo seguro y, sobre todo en China, generosas prestaciones no salariales, pero que siguen dedicados a actividades que deben ser reestructuradas. La reglamentación es excesiva y los trabajadores gozan de un considerable poder político, que se manifiesta, en Asia meridional, en la existencia de sindicatos independientes y muy politizados y, en China, en las posibilidades de acción sindical. La resistencia al cambio podría obstaculizar la transición a una economía abierta y la integración del mercado interno del trabajo. Se debe mantener y promover la firme tradición de apoyo a la estabilización de los ingresos de los trabajadores del sector informal y las zonas rurales, sobre todo mediante obras públicas y redes básicas de protección social.

Si bien es cierto que el proceso de transición hacia nuevas formas de gestión pública avanza aceleradamente, China y la India, los dos gigantes de la región, enfrentan dificultades internas. El problema clave en esta etapa es cómo hacer frente a la declinación de las empresas públicas y del sector privado protegido. En China, en última instancia se debe liberar a las empresas estatales de las responsabilidades de orden social. En la India habrá que aumentar los ingresos de los trabajadores rurales para reducir la pobreza y reestructurar las empresas ineficientes dominadas por sindicatos poderosos. En la hipótesis divergente, la reestructuración del sector público pierde impulso y agrava el riesgo de que el crecimiento se haga más lento y que la integración en la economía internacional sea insuficiente, de que persista el dualismo y aumente poco la demanda de trabajadores no calificados; también aumenta la desigualdad, sobre todo en el subcontinente. En la hipótesis convergente, el rápido crecimiento impulsado por la migración rural-urbana tiene un efecto igualador y aumenta la acumulación de conocimientos especializados y la productividad de los trabajadores rurales.

Africa al sur del Sahara

En el nuevo orden mundial que se está perfilando actualmente, la situación del continente africano sigue siendo el problema más grave. Las perspectivas de África en el plano internacional no son muy claras. Como consecuencia del acuerdo de la Ronda Uruguay aumentarán los precios de

los alimentos, lo cual a corto plazo perjudicará a los pobres de las zonas urbanas pero más adelante creará grandes oportunidades para los campesinos. Como resultado de ese acuerdo también disminuirán las preferencias comerciales de que disfruta el continente en algunos Estados europeos, y la intensificación de la competencia mundial reducirá el rendimiento de las actividades industriales que requieren un bajo nivel de capacitación. Incluso en el sector de los productos primarios, donde poseen una ventaja relativa, los países de África al sur del Sahara deberán aumentar su productividad para competir con los países de Asia sudoriental y América Latina que poseen grandes riquezas naturales.

El progreso forzosamente dependerá, ante todo, de una mayor acumulación de capital y del mejoramiento de la eficiencia. Las tasas de inversión se han reducido a menos del 16% del PIB. Si no aumentan en forma drástica, las condiciones de vida no mejorarán debido a la elevada tasa de crecimiento demográfico. Mientras no ocurra esto, las tasas de escolarización probablemente no plantearán problemas graves, pero es sumamente importante mejorar la calidad de la educación. De hecho, en la hipótesis divergente, se parte del supuesto de que esas tasas continuarán disminuyendo, como ocurrió en los años ochenta en muchos países. Las inversiones probablemente no aumentarán en medida suficiente si no se reducen los riesgos estratégicos que enfrentan los inversionistas, sobre todo la posibilidad de cambios radicales de política. Para lograr el drástico y muy necesario aumento de la eficiencia general, será necesario hacer grandes esfuerzos en muchos frentes, que abarcan desde la aceleración del programa de reforma, todavía inconcluso, hasta el mejoramiento de la infraestructura básica y de la gestión pública en general. Para la gran mayoría de los campesinos pobres, la reforma de la agricultura es el problema más apremiante. El aumento de los precios internacionales de los alimentos ofrece oportunidades que deberían poder aprovechar los pequeños agricultores; para ello es necesario que en algunos países como Sudáfrica y Zimbabwe se introduzcan reformas agrarias bien estructuradas y se facilite el acceso de los agricultores a las fuentes de financiamiento.

La intervención del Estado en los mercados de trabajo debe limitarse fundamentalmente a reducir las distorsiones que perjudican a las pequeñas empresas, las empresas del sector informal y la agricultura. La reforma del sector público —que debería consistir en la reducción simultánea del empleo y la introducción de una estructura de salarios más competitiva— es esencial para aumentar la calidad de los servicios ofrecidos.

Los riesgos son grandes y la globalización de las economías contribuye a agravarlos. En la hipótesis divergente, África continúa sumida en la pobreza y se ve cada vez más excluida de la economía mundial. La estrategia que se adopte no tendrá éxito si no aumenta la demanda mundial

de productos de la agricultura y la minería, y si no se adoptan en el plano internacional medidas audaces que estén a la altura de la situación. Se debe considerar seriamente la adopción de medidas para aumentar y acelerar el acceso de esos países a los mercados agrícolas de los países industriales, imponer firmes condiciones para la reducción de la deuda y establecer vínculos más sólidos con el resto del mundo, tal vez en el contexto de acuerdos de libre comercio con Europa. El objetivo debería ser, en parte, conseguir mercados donde los países pudieran disfrutar temporalmente de ciertas preferencias para contrarrestar las pérdidas resultantes de la Ronda Uruguay. Mucho más importante, empero, es la necesidad de que en esos acuerdos se insista en las reformas internas y se establezca un plazo bien definido para introducirlos. Esto podría reforzar la confianza en las medidas de reforma y reducir la incertidumbre, ya que los gobiernos se comprometerían a iniciar un proceso que no podrían permitirse abandonar. Si se aplica esta estrategia, Sudáfrica, los países de habla francesa de África occidental e incluso Nigeria podrían convertirse en importantes polos de crecimiento regional.

Asia oriental

Con pocas excepciones, la región de Asia oriental ha sido un verdadero modelo de inversión y participación en la economía internacional. Sus trabajadores han progresado mucho, por lo menos en lo que respecta a los ingresos salariales. El crecimiento de la región, impulsado por las exportaciones, probablemente continuará; también continuará su integración en la economía internacional a niveles más altos de especialización y se estrecharán los vínculos intrarregionales. Sin embargo, existe el riesgo de una reacción negativa de los países industriales, posiblemente debido a la preocupación por asegurar el respeto de normas laborales mínimas; para los miembros más pobres del grupo, puede aumentar la competencia con China, Viet Nam y los países de Asia meridional, y, para los más ricos, puede aumentar la competencia con Europa central y oriental. Agrava esos riesgos la apertura prevista de la agricultura, que es un sector muy protegido; esto probablemente perjudicará a los trabajadores agrícolas y aumentará la desigualdad.

Es muy probable que las inversiones en capital físico continúen a paso firme, pero en los países de ingreso mediano de la región está comenzando a plantearse el problema de la escasez de trabajadores calificados. En algunos, en particular Tailandia, los sistemas de educación no se han mantenido a la par del crecimiento de la demanda. Para hacer frente a estos incipientes problemas que pueden obstaculizar el desarrollo, es necesario acelerar la expansión de la enseñanza superior, promover el regreso de trabajadores especializados que han emigrado a los países industriales y utilizar mano de obra importada altamente calificada. Todo esto ya está ocurriendo en distinta medida y es un impor-

tante componente de la estrategia para impedir que la desigualdad aumente rápidamente a medida que disminuye la protección del sector agrícola.

La política laboral se encuentra en una etapa de transición. Hasta ahora, muchos países de la región habían reprimido a los sindicatos independientes y preferían la imposición de normas obligatorias a las soluciones negociadas, aunque a un nivel relativamente moderado y en forma acorde con las leyes del mercado. Pero a medida que los ingresos continúan aumentando y estos países se convierten en economías de ingreso mediano, se plantearán cada vez con más frecuencia cuestiones importantes relativas a la adopción de métodos de gestión más modernos y el desarrollo de sistemas democráticos. Los éxitos del desarrollo han creado la necesidad de modernizar las normas laborales y en particular idear sistemas racionales de seguridad del empleo en el sector formal. Corea ya ha dado los primeros pasos por este camino con una revisión de fondo, en 1995, de su código del trabajo y de las leyes de desempleo.

Europa central y oriental y antigua Unión Soviética

El legado del antiguo modelo de desarrollo a esta región ha sido una abundante reserva de capital humano y una infraestructura que, aunque desarrollada, está deteriorándose. Pero la transición a una economía de mercado ha comenzado con el colapso de la producción, lo cual ha causado un gran aumento del desempleo. La clave para reactivar el crecimiento es la reorganización eficiente de la fuerza de trabajo, que consistirá en trasladarla del sector público a actividades más productivas. Para ello será necesario privatizar en masa ese sector, reducir el proteccionismo del comercio y establecer un sistema financiero más viable. Los cambios estructurales que esto implica perjudicarán a algunos trabajadores, ya sea temporalmente cuando sea necesario reasignarlos, o en forma permanente si los salarios, vinculados a la productividad del trabajo, resultan ser más bajos que antes. Lo más difícil será permitir que continúe el proceso de transición a una economía de mercado y reducir al mínimo los trastornos sociales y el desempleo que cause este proceso.

Los salarios, que han demostrado ser bastante flexibles, se han reducido; se trata ahora de aumentar la movilidad de los trabajadores entre sectores. Los costos no salariales del trabajo son altos y deberían reducirse en el marco de una reforma global de los sistemas de seguridad social. Se prevé que los sindicatos continuarán desempeñando una función positiva a nivel de las empresas. Sin embargo, es probable que continúen oponiéndose a la introducción de reformas rápidas si los trabajadores que salgan perdiendo no reciben apoyo e indemnización adecuados.

Las condiciones externas parecen favorables, sobre todo para los países de Europa oriental y central y los Estados bálticos, que recientemente han obtenido acceso preferencial a los mercados de la Unión Europea. Esto ofrece nuevas

oportunidades y una buena base para la aplicación de políticas y reformas macroeconómicas. La afluencia de capitales complementarios será importante para el crecimiento, porque permitirá que siga adelante sin tropiezos el doble proceso de creación y eliminación de empleos y el readiestramiento de los recursos humanos existentes.

Existe sin embargo el grave riesgo de que el proceso de transición se detenga o quede inconcluso si no se logran disipar las tensiones sociales. Uno de los principales peligros es que resulte difícil reformar las estructuras internas y que por ello el proceso de integración general en la economía internacional sea demasiado lento; otro es que se agraven los desequilibrios macroeconómicos debido al alto costo de las transferencias sociales y los subsidios, y otro más es que surja una nueva clase de desfavorecidos, que podría comprender hasta un 10% o un 20% de la población —que se vea perjudicada por la desocupación durante largos períodos y el aumento de las disparidades regionales. Reducir el costo social de la transición, mantener la calidad de los servicios sociales, establecer condiciones propicias para la rápida creación de empleos y evitar la agudización de la pobreza son todas metas de suma importancia pero, en los esfuerzos por alcanzarlas, también es indispensable tener presente la necesidad de mantener la disciplina presupuestaria para garantizar la estabilidad tanto social como macroeconómica. El éxito probablemente tendrá un efecto catalizador, porque atraerá capitales extranjeros. Pero si no se encararan simultáneamente estos problemas económicos y sociales se corre el riesgo de prolongar el proceso de transición a un precio muy alto, que se reflejará en las privaciones de la población y en las oportunidades perdidas.

Oriente Medio y Norte de África

La evolución de la situación internacional en esta región hace que sea aún más apremiante la conversión de una economía centralizada y cerrada a otra de mercado más orientada al exterior. Como es poco probable que aumenten las fuentes tradicionales de divisas, es decir, la ayuda y las remesas de los trabajadores, la clave del progreso es el aumento de las exportaciones. La globalización de las economías ofrece oportunidades pero también agrava los riesgos. Se necesita más que nunca una estrategia realista y que inspire confianza para vincular a la región con la economía mundial. La perspectiva de que disminuya allí la tirantez y se establezcan vínculos más estrechos con la Unión Europea ofrece buenas oportunidades. Pero no será fácil ingresar a ese mercado dado los débiles antecedentes industriales de la región; por lo tanto, habrá que tomar firmes medidas de liberalización interna.

Bajo la influencia del sector petrolero y del poderoso sector público, los países del Oriente Medio y el Norte de África han experimentado períodos de gran prosperidad alternados con otros de recesión. El antiguo pacto social ha

dejado de ser viable a causa de la disminución de los ingresos del sector público y el aumento de la urbanización y la educación; ahora se deben crear las condiciones necesarias para que el sector privado pueda ser la fuerza que impulse el crecimiento. Es poco probable, sin embargo, que los empresarios privados estén dispuestos a arriesgarse mientras no se reduzca el riesgo estratégico, para lo cual será necesario consolidar la paz en la región y resolver los conflictos internos, así como adoptar medidas decididas en el campo de la política económica.

El empleo en el sector público continúa siendo un importante factor de distorsión; es causa de fragilidad macroeconómica y afecta a la credibilidad de otras reformas. A ello se suma la extensa red de reglamentaciones que trava al sector moderno. Debido a esto, se ha abierto una brecha cada vez mayor entre el sector reglamentado, que está en declinación, y una economía informal poco productiva pero en proceso de expansión; además, sigue existiendo un reducido grupo de trabajadores favorecidos que se aferra a sus privilegios a expensas de la mayoría. Esta situación puede fomentar la inestabilidad social. Es urgente reconsiderar el pacto social y redefinir la función del Estado para que éste, en lugar de ser el motor que impulsa el crecimiento, se concentre en la tarea de reglamentar los mercados para que funcionen debidamente y produzcan resultados socialmente aceptables. También es necesario introducir reformas de fondo en la política laboral: los sindicatos son objeto de medidas represivas y no desempeñan activamente la función que les corresponde o lo hacen en forma muy politizada. Así pues, será menester racionalizar sus funciones.

Las perspectivas de la región podrían ser sombrías según la hipótesis divergente. La falta de reformas decididas conducirá a un aumento de la pobreza y a la polarización social. El comportamiento errático del capital privado y el ajetreado proceso de restablecimiento de la paz agravan los riesgos, y el rápido aumento de la oferta de trabajo complica la transición. La hipótesis convergente, en cambio, ofrece perspectivas más optimistas: la afluencia de capitales permite aprovechar mejor los recursos humanos existentes en la región. La crisis de confianza y las políticas internas son los principales problemas. Los mecanismos para facilitar la reintegración de los trabajadores despedidos, el pago de indemnizaciones a los perjudicados por la transición y el establecimiento de un marco normativo general que contribuya a reducir la pobreza serán factores importantes del éxito de la transición.

América Latina y el Caribe

El proceso de integración de esta región en la economía mundial continúa su marcha, sobre todo en la esfera del comercio y los mercados de capital; en América Central lo impulsan las migraciones internacionales. El entorno internacional es favorable, porque, dada su base de recursos natu-

rales, la región está menos expuesta a la competencia internacional en las actividades de producción que requieren un uso intensivo de mano de obra. La economía regional tiene la posibilidad de crecer rápidamente. Se espera poder diversificar las exportaciones reduciendo las de recursos naturales y aumentando las de productos cuya fabricación requiere un nivel medio de especialización. Una cuestión importante para el futuro de la región es si el Tratado de Libre Comercio de América del Norte se hará extensivo al resto del hemisferio o se verá paralizado por el debate sobre las normas de trabajo.

La mayoría de las economías latinoamericanas han comenzado a despegar y los salarios han aumentado un tanto. Aunque no se justifica una preocupación excesiva ante las recientes dificultades financieras de México, existe el peligro más general de que el despegue no resuelva los problemas de la desigualdad y de que los países se vean abrumados por la competencia de los bajos salarios de Asia y no logren una tasa de acumulación de capital humano apropiada para el nivel de ingreso de la región. Esa acumulación ya está aumentando rápidamente en los países que, como Chile, han introducido enérgicas reformas. Los principales problemas que es necesario resolver son las deficiencias de la formación profesional y las distorsiones desfavorables para los trabajadores que aún persisten en países donde la distribución de la tierra es muy desigual, como Colombia y el Brasil. Será necesario introducir la reforma agraria y eliminar las distorsiones de política que obstaculizan la utilización de mano de obra en la agricultura.

La política laboral es un elemento importante del programa de reformas, todavía inconcluso. Si bien se ha conseguido desreglamentar hasta cierto punto los mercados de trabajo, las distorsiones existentes continúan promoviendo sectores informales excesivamente grandes en países como el Ecuador y el Perú. Los sindicatos se han debilitado, salvo en el sector público, pero los sindicatos independientes tienen una importante función que desempeñar y en algunos países se debe reforzar esa función, sobre todo en la descentralización de las negociaciones colectivas. También es necesario enmendar las normas sobre contratación y despido, encarar los problemas del sector público y acelerar la reforma de los sistemas de seguridad social.

Persisten algunos problemas relacionados con la transición: el despido de trabajadores de las empresas estatales en la Argentina, la flexibilidad relativa de los salarios en México y el establecimiento de redes especiales de protección social. La hipótesis divergente prevé claramente la posibilidad de que el crecimiento sea apenas moderado y que se acentúen las disparidades existentes. Esto podría sacudir la sociedad hasta sus cimientos. Pero una acción concertada podría conducir a un aumento de la demanda de trabajo en la agricultura, estrechar la brecha entre el sector formal y el informal e impedir que continuara aumentando la desigualdad.

¿Crecimiento lento o inclusión?

Los gobiernos se ven constreñidos por las políticas y estructuras de desarrollo que han heredado; por su parte, los trabajadores deben conformarse con las oportunidades que se les ofrecen. Estas oportunidades están determinadas por la estructura de las economías y las sociedades en que viven y por los recursos y conocimientos que han acumulado a lo largo de la vida, es decir, lo que han recibido de sus padres y lo que se les ha inculcado en su educación formal. Pero tanto para los gobiernos como para los trabajadores, esto no es más que el punto de partida. Tanto unos como otros contribuyen al proceso de cambio. Si los gobiernos adoptan políticas acertadas en el plano nacional e internacional, podrán mejorar las condiciones de vida de todos los trabajadores del mundo y será posible ayudar a los que quedaron relegados o no pudieron adaptarse por sus propios medios al cambio de circunstancias. Si la coyuntura internacional es favorable y los gobiernos cumplen la función que les corresponde para crear condiciones propicias, los trabajadores podrán elegir su empleo, negociar sus condiciones de trabajo y decidir la educación que darán a sus hijos de manera tal que mejorará el bienestar de todas las categorías de trabajadores. De este modo se podrá comenzar a invertir la persistente tendencia que ha caracterizado al siglo XX —el aumento de la desigualdad internacional entre los trabajadores— y ofrecer nuevas esperanzas y oportunidades a los millones de personas que actualmente siguen sumidas en la pobreza. Así se preparará el terreno para el surgimiento en el mundo de una verdadera edad de oro en el siglo XXI.

Nota bibliográfica

EN LA PREPARACION DE ESTE INFORME SE HA recurrido a una gran variedad de fuentes, tanto del Banco Mundial como de otra procedencia. Entre las del Banco Mundial figuran investigaciones en curso, así como estudios económicos y sectoriales de países y de proyectos. La enumeración se hace por orden alfabético del autor u organización y se divide en dos grupos: los documentos de antecedentes encargados para este Informe y una bibliografía seleccionada. Los primeros, algunos de los cuales pueden encontrarse en la serie de Documentos de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo o solicitarse a la oficina a cargo de la preparación del Informe sobre el desarrollo mundial, sintetizan el contenido de las publicaciones pertinentes y de los estudios del Banco. Las opiniones en ellos expresadas no son necesariamente las del Banco Mundial ni las de este Informe.

Además de las fuentes principales que se enumeran a continuación, este Informe ha contado con la colaboración de numerosas personas, tanto del Banco Mundial como ajenas a la institución. En especial, el grupo a cargo del Informe desea expresar su agradecimiento a Paul Collier, Richard Freeman, John Pencavel, Christopher Pissarides, Lyn Squire, David Turnham y Adrian Wood por su constante apoyo.

También se recibieron valiosas aportaciones u observaciones de Arvil V. Adams, Nisha Agrawal, Jane Armitage, Jere Behrman, Hans Binswanger, Peter Fallon, Keith Griffin, Stephan Haggard, James Harrison, Shigeru Ishikawa, Ravi Kanbur, Homi Kharas, Dipak Mazumdar, Guy Pfefferman, Lant Pritchett, Martin Rama, Richard Sabot y Paulo Vieira da Cunha. Bruce Ross-Larson y Meta de Coquereaumont prestaron su valiosa asistencia y asesoramiento editorial en diversos puntos. A continuación se señalan los nombres de quienes ofrecieron observaciones sobre partes concretas del Informe.

Merecen agradecimiento especial Katherine Hagen y otros funcionarios de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) por las observaciones formuladas en diversas fases, así como Stephen Pursey, de la Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres, y Eddy Peeters, de la Confederación Mundial del Trabajo, por sus observaciones a lo largo de todo el proceso, así como por haber organizado una reunión de consulta con representantes sindicales.

Entre los colaboradores y participantes en esa consulta con representantes sindicales figuraban Alan Abraham, Gemma Adaba, Victor Baez-Mosqueira, Ching Chabo,

Jorgen Eckeroth, Hans Engelberts, Seyhan Erdogdu, John Evans, David Fowler, Reynaldo Gerónimo, Ronald Hansen, Robert Harris, Craig Hill, Anne Knipper, David Lambert, Janusz Michalski, Agnes Mukupa, Eddy Peeters, Stephen Pursey, Markley Roberts, Michael Sebastian, Alione Sow, Peter Unterweger, Dirk Uyttenhove, Nazaryo Vivero y Mike Waghorne.

Entre los colaboradores y participantes en la consulta con representantes de organismos gubernamentales, multilaterales y no gubernamentales cabe mencionar a Rolf Alter, Philip Barry, Joan Boer, Jacques Bugnicourt, Marion Crawshaw, Rudy Delarue, Walter Dhondt, Georg Fischer, Jean-Baptiste de Foucault, Sakiko Fukuda-Parr, Katherine Hagen, Anne Kristin Hermansen, Roy Jones, Nicholas Karavitis, Martin Khor, Horst Kleinschmidt, Marc de Lamotte, Anna Lekwall, John Martin, Ruth Mayne, Merje Mikkola, Christopher Moir, Guy de Monchy, John Morley, Jorgen Ohlsson, David Ould, Anders Serup Rasmussen, Anne Richards, Fabrice Ritchie, John Roberts, Gregory Schoepfle, Takemichi Shirai, Rudiger Stelaff, Matti Sihto, Naresh C. Singh, James F. Steel, Arne Strom, Stanley Taylor, Christine Toetzke, Kazuto Tsuji, David Turnham, Roberto Urmeneta, Jan Vandemoortle, Laurent Vernière, Philip R. Wall, Thomas Weiss, Dominique Welcomme y Peter Whitney.

Se formaron grupos de control oficiosos, encargados de hacer comentarios sobre el Informe, en los siguientes países: Bangladesh, Belarús, Ghana, Hungría, Indonesia, Polonia, Sudáfrica y Venezuela.

Los datos en que se basa este Informe proceden de una gran variedad de fuentes. Se han utilizado en forma especial las bases de datos de la OIT, una compilación de datos que se está preparando en el Banco Mundial (véase Topel, Levy y Rama, 1994), datos de encuestas sobre hogares, en especial del proyecto de Estudio de medición de los niveles de vida, y fuentes nacionales.

Las personas y acontecimientos descritos en las breves semblanzas biográficas del Panorama general y en otras partes del Informe son ficticios. Los personajes son invenciones basadas en datos tomados de las encuestas por hogares y, por ello, pueden considerarse como representativos de las personas que se encuentran en sus mismas circunstancias.

En la primera parte han resultado especialmente valiosos los comentarios de Arvil V. Adams, Harold Alderman, Jere Behrman, Alan Berg, Hans Binswanger, William Easterly, Alison Evans, Richard Freeman, David Fretwell, James Harrison, Stephen Heyneman, Keith Hinchcliffe, Emmanuel Jimenez, Robert Lalonde, Matthew McMahan, Tom

Merrick, John Middleton, Minh Chau Nguyen, Harry Anthony Patrinos, Guy Pfefferman, Lant Pritchett, George Psacharopoulos, Martin Ravallion, David Turnham y Zafiris Tzannatos.

En la segunda parte han sido de gran utilidad las aportaciones de Jean Baneth, Barry Chiswick, Stijn Claessens, Daniel Cohen, Paul Collier, Richard Freeman, Will Martin, Guy Pfefferman, Christopher Pissarides, Lant Pritchett, Dani Rodrik, Sharon Russell, Frances Stewart, David Turnham y Adrian Wood.

La tercera parte está basada en documentos de antecedentes y en una gran variedad de obras académicas. Los comentarios más valiosos se deben a Richard Freeman y John Pencavel. Se recibieron también materiales y observaciones útiles de Arvil V. Adams, Mark Blackden, Daniel Cohen, Paul Collier, Alison Evans, Peter Fallon, Homi Kharas, Elizabeth Morris-Hughes, Stephen Pursey, Martin Ravallion, Martin Rama y Dominique Van de Walle.

Para la cuarta parte se recibieron aportaciones valiosas de numerosas fuentes, tanto del Banco como ajenas al mismo, en particular, Christine Allison, Nicholas Barr, Maurice Boissiere, Jeanine Braithwaite, Mary Cannings, Carlos Cavalcanti, Simon Commander, Saul Estrin, Monica Fong, David Fretwell, Alan Gelb, Marek Góra, Ralph W. Harbison, Christine Kessides, Timothy King, Kathie Krumm, Robert Liebenthal, Dipak Mazumdar, Michael Mertaugh, Branko Milanovic, Michael Mills, Caroline Moser, Kyle Peters, Martin Rama, Paolo Roberti, Jan Rutkowski, Martin Schrenk, Mark Sundberg y Milan Vodopivec.

Capítulo 1

El perfil empírico de la situación del mercado de trabajo está tomado de numerosas fuentes. La estimación de la creciente desigualdad de los ingresos desde el siglo XIX procede de Pritchett, 1994. La distribución de la población en edad de trabajar por actividad económica está basada en estimaciones de las tasas de actividad registradas en OIT, 1986 y en actualizaciones de los datos de la OIT aplicadas a estimaciones recientes de las Naciones Unidas sobre la población, desglosadas por edades. Estas se combinan con los datos sobre el empleo, por sector económico, de OIT, diversas ediciones, complementados con información de fuentes nacionales. Para más detalles, véase el documento de antecedentes de Filmer.

La comparación internacional de los salarios está basada en datos publicados en Union Bank of Switzerland, 1994. Las tasas de crecimiento del PIB en las diferentes regiones proceden de estimaciones del Banco Mundial sobre el crecimiento del PIB a precios de mercado, una vez descontadas las estimaciones sobre el crecimiento de la población activa aparecidas en OIT, 1986 y en ulteriores actualizaciones de

sus datos. Las tasas de crecimiento regionales están basadas en las específicas de cada país, ponderadas por las estimaciones de la OIT sobre la población en edad de trabajar en 1995. Los datos sobre la antigua Unión Soviética y de otros países de la región proceden de BERF, 1994 y Kornai, 1992.

El examen de las distintas estrategias de desarrollo y de sus consecuencias para los trabajadores está basado en numerosas fuentes, en particular Easterly y Fisher, 1994; Lindauer y Roemer, 1994 y Banco Mundial, 1993.

Capítulo 2

La sección sobre crecimiento económico y situación de los trabajadores está inspirada en los datos del Estudio de medición de los niveles de vida de 1989 referente a Ghana y en la encuesta de población activa en Malasia de 1989, así como en datos de varias publicaciones oficiales.

Son numerosas las obras sobre los determinantes del crecimiento económico. Este capítulo se basa en el documento de antecedentes de Spiegel, así como en los detallados estudios econométricos que pueden verse en Barro, 1991; Levine y Renelt, 1992 y Mankiw, Romer y Weil, 1992.

Las obras sobre crecimiento demográfico y desarrollo económico son igualmente abundantes. La exposición de este capítulo está inspirada en Kelley, 1994; Pritchett, 1994 y Banco Mundial, 1994d.

Capítulo 3

La sección sobre las decisiones de los hogares está inspirada en el modelo de distribución del tiempo de Becker, 1965. El análisis de la tasa de actividad según la edad y el sexo está basado en el documento de antecedentes de Behrman y Zhang; Goldin, 1990; Horton, 1994b; Horton, Kanbur y Mazumdar, 1994a y 1994b; Psacharopoulos y Tzannatos, 1992 y Schultz, 1990. La información sobre las horas trabajadas procede de la encuesta de la población activa en Malasia de 1989 y el Estudio de medición de los niveles de vida de 1989 relativo a Ghana. Las tendencias sobre las horas trabajadas en los países de alto ingreso de la OCDE están tomadas de Maddison, 1989.

La sección sobre desempleo se basa en Commander y Coricelli, 1994; OCDE, 1994a y Turnham 1993. Los datos sobre el desempleo están tomados de diversas fuentes, en particular, BERF, 1994; OIT, 1994b; OCDE, 1994a y Topel, Levy y Rama, 1994, así como fuentes nacionales.

Capítulo 4

La sección sobre las cambiantes estructuras del empleo por sector está inspirada en Krueger, 1983; Schiff y Valdés, 1992 y Syrquin y Chenery, 1989. La relativa al empleo rural no agrícola está basada en el documento de antecedentes de Lanjouw y Lanjouw y en Turnham, 1993. El examen del sector informal se basa en los documentos de

antecedentes de Banerji y Banerji, Campos y Sabot. El Recuadro 4.1 ha sido preparado por Hans Binswanger.

Capítulo 5

Entre los estudios relativos a publicaciones sobre nutrición y productividad figuran Behrman, 1993 y Pinstrop-Andersen y colaboradores, 1993. Los datos específicos sobre el estado nutricional y la producción agrícola en el sur de la India están tomados de Deolalikar, 1988; los referentes a Filipinas, de Haddad y Bouis, 1991.

Los datos sobre educación y utilización de variedades de arroz de elevado rendimiento son los presentados en Lin, 1994, en el caso de China, y en Foster y colaboradores, 1994, en el de la India.

La información sobre la capacitación en Taiwan (China) procede de Aw y Tan, 1993. Los efectos del mejoramiento de la nutrición en la educación en Guatemala han sido señalados por Pollitt y colaboradores, 1995. La complementariedad entre educación y capacitación en el Perú ha sido puesta de manifiesto por Arriagada, 1989. Los datos sobre Eslovenia están tomados de Orazem y Vodopivec, 1994. En la exposición sobre educación y capital humano, los datos sobre las tendencias mundiales de la escolarización son los registrados en Barro y Lee, 1993 y en Tilak, 1989. Pueden encontrarse valiosas observaciones sobre la educación como inversión en Banco Mundial, 1995a; Becker, 1995 y Schultz, 1994.

Alida Castillo-Freeman aportó los resultados sobre los Estados Unidos que aparecen en el gráfico del Recuadro 5.1. Se ha procurado garantizar la comparabilidad entre los estudios mencionados en el gráfico pero, como cada estudio emplea una especificación diferente en la función relativa a los ingresos, resulta imposible hacerlo. Partiendo de las ecuaciones logarítmicas de los salarios, que en su mayor parte se refieren a la selección del empleo asalariado y a las características individuales, las primas correspondientes a cada nivel de educación se deducen o bien i) de la rentabilidad implícita de un determinado nivel obtenida multiplicando la rentabilidad de un año de escolaridad a ese nivel por el número de años que abarca dicho nivel en el sistema escolar del país, o bien ii) de la rentabilidad implícita de un nivel de educación obtenida convirtiendo una variable ficticia del nivel escolar en su efecto porcentual sobre los ingresos.

La capacitación en cuanto a inversión en capital humano se describe en Banco Mundial 1991 y en Middleton, Adams y Ziderman, 1993. Los datos sobre capacitación relativos a México proceden de documentos internos del Banco Mundial, lo mismo que el análisis del programa CIMO de ese país. Los datos sobre la capacitación en el Japón son los de Lynch, 1994. Las tasas de renovación de las manufacturas coreanas se han tomado de República de Corea, 1987. El análisis de los programas de aprendizaje de Ghana figura en

Velenchik, de próxima aparición. El sistema de capacitación de Chile se describe en King y Hill, 1993.

Capítulo 6

El examen sobre el crecimiento y la desigualdad de los ingresos está basado en Banco Mundial, 1990; Dickens y Katz, 1987; Freeman 1993b; Krueger y Summers, 1987 y Rutkowski, 1993 y 1994. La sección sobre desigualdad y escolarización se basa en Gindling y Robbins, 1994; Park, Ross y Sabot, 1992 y Psacharopoulos y colaboradores, 1993; Robbins, 1994 y los documentos de antecedentes de Robbins. El debate relativo a México está basado en el documento de antecedentes de Hanson y Harrison y en Revenga, 1994.

En el estudio de la diferencia entre zonas rurales y urbanas se han tenido muy en cuenta las observaciones de Hans Binswanger, así como parte del material presentado en el Capítulo 4. En el examen de la función niveladora del mercado de trabajo formal se utilizan cifras tomadas de Bell, 1994. La sección sobre las desigualdades entre grupos étnicos está basada en Psacharopoulos y Patrinos, 1994 y en el documento de antecedentes de Banerji. El análisis de las políticas preferenciales en Malasia está tomado en gran parte de Tzannatos, 1994.

Los datos sobre la desigualdad en México proceden de Banco Mundial, 1994c; mientras que la referencia a Gansu (China) procede de Banco Mundial, 1992b. La referencia a la población de las montañas septentrionales de Tailandia está tomada de Oomen, 1992. El debate sobre la desigualdad regional en la Argentina tiene como base la obra de Estache y Fay, 1995.

El análisis de las diferencias salariales entre hombres y mujeres está inspirado en Horton, 1994b; Newel y Reilly, 1995 y Tzannatos, 1995. El Recuadro 6.1 también se basa en Oaxaca, 1973 y Psacharopoulos y Tzannatos, 1992. Algunas de las referencias a países proceden de Birdsall y Sabot, 1991.

Capítulo 7

El debate sobre la globalización está basado en Banco Mundial, 1992a y Rodrik, 1994. El examen de la convergencia está inspirado en Berry, Bourguignon y Morisson, 1989 y en la obra reciente de Ben-David, 1994, el documento de antecedentes de Pritchett y Quah, 1994. Puede verse información adicional sobre la edad de oro del capitalismo en Maddison, 1982; Neal, 1985 y Zevin, 1989; sobre la historia de las migraciones véanse Hatton y Williamson, 1994 y Stalker, 1994.

Capítulo 8

El análisis de la Ronda Uruguay está basado en Goldin y van der Mensbrugge, 1995; Harrison, Rutherford y Tarr,

1995; Hathaway e Ingco, 1995; Hertel y colaboradores, 1995 y Rodrik, 1994. El debate sobre el comercio y los salarios en las economías industriales de mercado está inspirado en Bhagwati y Koster, 1994; Cooper, 1994; Freeman, 1995; Krugman y Lawrence, 1993; Lawrence y Slaughter, 1993; Neven y Wyplosz, 1994; Sachs y Shatz, 1994; Stolper y Samuelson, 1941; Wood, 1994a y Wood y Berge, 1994. El estudio de los efectos en los países en desarrollo se basa en los resultados de Davis, 1992; Feenstra y Hanson, 1994; Krueger, 1978, los documentos de antecedentes de Robbins y Wood, 1994a. Las proyecciones demográficas sobre los países ricos están tomadas de McKinsey Global Institute, 1994. En el gráfico del Recuadro 8.2 se ha seguido la metodología de Wood, 1994b.

Capítulo 9

El material sobre las correlaciones ahorro-inversión se basa en Montiel, 1993 y Schmidt-Hebbel, Servén y Solimano, 1994, y el relativo a las corporaciones multinacionales y la inversión extranjera directa en Feldstein, 1994; Lawrence, 1994; Lipsey, 1994 y Naciones Unidas, 1994a. El efecto de los flujos privados y la inestabilidad está inspirado en Calvo, Leiderman y Reinhart, 1992; Chuhan, Claessens y Mamingi, 1993; Claessens, Dooley y Warner, 1995; Dadush, Phraeshwan y Johannes, 1994 y Schadler y colaboradores, 1993.

Capítulo 10

Sobre la teoría de la migración, véanse Bhagwati, 1991; Massey, 1990; Massey y colaboradores, 1993; Razin y Sadka, 1994 y Stark, 1991. Sobre los problemas generales de la migración, véanse Russell y Teitelbaum, 1992; Stalker, 1994 y Zlotnik, 1993. El tratamiento del efecto de las migraciones en los países que envían trabajadores al extranjero está basado en Abella y Mori, 1994; Adams, 1989 y 1992; Findley, 1994 y Rodríguez y Horton, 1994, y el del efecto en los países receptores en Borjas, 1994; Borjas y Freeman, 1993; Overbeek, 1994 y Zimmerman, 1995. Kwong, 1994 señala las prácticas ilegales en la inmigración de trabajadores chinos a los Estados Unidos.

Capítulo 11

Solow, 1980 examina por qué los mercados de trabajo se distinguen de otros mercados y por qué los gobiernos intervienen en los primeros. Puede verse un estudio de las razones de la intervención gubernamental en los mercados de trabajo en Kaufman, 1991. Mazumdar, 1989 examina los problemas de los mercados de trabajo en los países en desarrollo y las políticas adoptadas para solucionarlos.

En OIT, 1994a y en el documento de antecedentes de Robinson puede verse una exposición de las normas básicas relativas al lugar de trabajo y su utilidad y objetivos. Del documento de antecedentes de Grootaert y Kanbur se han

tomado la estructura organizativa de la sección sobre el trabajo de menores y muchos de los argumentos empíricos. En Rodgers y Standing, 1981 puede verse una tipología del trabajo de menores. Galbi, 1994 presenta el problema desde una perspectiva histórica; Nichols, 1993 ofrece ejemplos de la vida real en Asia meridional y expone el dilema ante el que se encuentran las empresas extranjeras, y Boyden, 1988 describe la situación de Lima (Perú). El estudio de la experiencia en el estado indio de Kerala y en la isla filipina de Cebú está tomado de Boyden y Myers, 1994. El análisis de Patrinos y Psacharopoulos, 1995 demuestra que el tamaño de la familia influye de forma considerable en el trabajo de menores, y Siddiqi y Patrinos, 1994 demuestra la influencia de los problemas de escolarización. La relación entre el fracaso del sistema educativo en África y el trabajo de menores se examina en Bonnet, 1993 y en Rivera-Batiz 1985 se exponen nuevas pruebas sobre la correlación negativa entre trabajo de menores y educación. Los datos sobre Egipto están tomados de Levy, 1985 y el debate sobre la India de Rosenzweig, 1981 y Rosenzweig y Evenson, 1977. Puede verse un examen de la relación entre la incertidumbre de los ingresos familiares y el trabajo de menores en Jacoby y Skoufias, 1994. Salazar, 1988 contiene una descripción del trabajo de menores en las canteras de Bogotá.

En el documento de antecedentes de Behrman y Zhang se describen las pautas del empleo femenino en varios países. Goldin, 1990 ofrece una perspectiva histórica sobre la mujer y el mercado de trabajo en América. Horton, 1994b aborda el mismo tema pero en Asia. El estudio de la licencia de maternidad está tomado del documento de antecedentes de Robinson; en Tzannatos, 1995 se exponen las razones por las que las prestaciones no deberían ser financiadas por los empleadores. Las referencias al empleo femenino en Bangladesh están tomadas de Chaudhuri y Paul-Majumder 1991 y el documento de antecedentes de Rahman. El análisis sobre el impacto de las políticas de empleo público de Egipto en las trabajadoras se basa en el documento de antecedentes de Assaad. En Patrinos, 1994 se argumenta que la educación de los miembros de las minorías indígenas, étnicas, raciales y lingüísticas tiene como consecuencia la eliminación de la mayor parte de las diferencias salariales observadas. El examen de la discriminación en los países industriales y de las medidas adoptadas para combatirla está basado en Becker, 1957; Beller, 1979; Bergmann, 1989; Brown, 1982; Edwards, 1994; Gold, 1983; Goldstein y Smith, 1976; Hill, 1984; Leonard, 1984a, 1984b y 1989 y Smith y Welch, 1984.

En el documento de antecedentes de Azam se presenta una selección de los argumentos sobre el efecto de los salarios mínimos y algunas pruebas empíricas. La demostración de que los salarios mínimos quizá no tengan demasiado impacto en el empleo, así como algunos datos sobre los países industriales, están tomados de Card y Krueger, 1995 y

Krueger, 1994. En Rama y Tabellini, 1995 se presenta un modelo en que los salarios mínimos se utilizan para crear rentas en favor de algunos grupos de trabajadores, y en Freeman, 1993c se describe cómo los salarios mínimos se pueden considerar como instrumento de redistribución de ingresos, sin incidencia en los presupuestos. El ejemplo de Mauricio está tomado del documento de antecedentes de Robinson. Las pruebas sobre el escaso cumplimiento de las normas sobre el salario mínimo en los países en desarrollo están tomadas del documento de antecedentes de Squire y Suthiwart-Narueput. Las pruebas sobre el incumplimiento de los reglamentos laborales en las pequeñas empresas de los países en desarrollo proceden de Morrisson, Solignac Lecomte y Oudin, 1994. Los datos sobre México son de Bell, 1994; los de Marruecos de Harrison, 1993 y los de Kenya de Freeman, 1993b.

La exposición sobre los reglamentos de seguridad e higiene en el trabajo está basada en varias fuentes. Los datos comparativos sobre los peligros para la salud y las lesiones en el lugar de trabajo están tomados de fuentes de la Oficina Internacional del Trabajo y de la Organización Mundial de la Salud. La descripción del efecto de la exposición a los plaguicidas en la salud de los trabajadores agrícolas procede de *Boston Globe*, 1994. La descripción de algunos incendios ocurridos en fábricas es de Foner y Garraty, 1991 y varios periódicos. Los detalles sobre la aplicación de los reglamentos de seguridad en Filipinas proceden de Laboj, 1988. La descripción de las repercusiones del programa sobre la oncocercosis en el mercado de trabajo está tomada de Cooley y Benton, 1995. Puede encontrarse un examen de los estudios sobre reglamentos de seguridad e higiene en el trabajo en Currington, 1988 y en Viscusi, 1986. Las pruebas de que la presencia de sindicatos puede cambiar la situación están tomadas de Weil, 1991.

Se ha debatido mucho sobre la conveniencia de vincular o no las normas laborales a los acuerdos comerciales. En U.S. Department of Labor, 1994 se presentan los diferentes puntos de vista y los argumentos en favor de los mismos.

Capítulo 12

Este capítulo está basado en los documentos de antecedentes que definen el marco analítico y ofrecen pruebas empíricas: Banerji y Ghanem, Ghanem, Devarajan y Thierfelder y Pencavel. Para el análisis se han utilizado también las aportaciones de Freeman, 1992; Freeman y Medoff, 1984; Katz, Kuruvilla y Turner, 1993; Pencavel, 1991 y Rees, 1989. En Sugeno, 1994 puede verse una descripción de las funciones de los sindicatos.

Los datos y ejemplos sobre países se han tomado de numerosas fuentes. Las pruebas sobre las primas salariales de los trabajadores afiliados a sindicatos están tomadas de Blanchflower y Freeman, 1990; Moll, 1993; Panagides y Patrinos, 1994; Park, 1991; Standing, 1992 y Teal, 1994.

Los datos sobre afiliación sindical en la India proceden de Joshi y Little, 1994; los de Asia oriental de Frenkel, 1993 y los de España de Jimeno y Toharia, 1993 y OIT, 1985. Los argumentos y datos sobre el efecto positivo de los sindicatos en la distribución de los ingresos están tomados de Freeman, 1980; Lee y Nam, 1994 y Panagides y Patrinos, 1994. Los datos sobre el efecto positivo de los sindicatos de Malasia son de Standing, 1992. El ejemplo de los sindicatos industriales del Brasil se ha tomado de Fleury y Humphrey, 1993 y el de los trabajadores de las minas de carbón en la India de Banerji y Sabot, 1993. El análisis sobre el nivel en que se produce la negociación colectiva puede verse en Calmfors y Driffil, 1988 y Freeman, 1988. Freeman, 1993a describe y analiza las relaciones laborales en Asia oriental y Krause y Park, 1993 ofrecen un análisis detallado del caso coreano. El análisis de los sindicatos del sector público está basado en el documento de antecedentes de Pencavel y ha recibido también importantes aportaciones a través de los debates mantenidos con representantes sindicales. Las citas sobre las respuestas de los países a las consultas de la OIT sobre la libertad de asociación proceden de la Botswana Federation of Trade Unions y de la Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales, 1991.

En este capítulo se han utilizado también otros estudios monográficos sobre la función de los sindicatos en países en desarrollo, en particular Bhattacharjee, 1987 y Bhattacharjee y Chaudhuri, 1994 sobre la India; Manning, 1993 sobre Indonesia; McCoy, 1989 sobre Venezuela y Mondal, 1992 sobre Bangladesh.

Capítulo 13

Al examinar la seguridad de los ingresos de los trabajadores del sector informal se tratan temas como el apoyo comunitario y las transferencias privadas, los programas de obras públicas y las redes de protección social de la población rural pobre. Puede verse un estudio de las publicaciones sobre apoyo comunitario y transferencias privadas en Cox y Jiménez, 1990. El ejemplo específico del Perú está tomado de Cox y Jiménez, 1989. Puede verse un examen de los problemas relacionados con los programas de obras públicas en el documento de antecedentes de Mukherjee. Von Braun, 1994 presenta muchos estudios monográficos, resume las enseñanzas de la experiencia y es la fuente de las referencias a los programas aplicados en Bolivia, China, Etiopía, Níger, Senegal, Zimbabwe y Maharashtra (India). Datt y Ravallion, 1994 ofrece también un análisis empírico detallado del efecto del plan del estado de Maharashtra. En Edwards y Cox Edwards, 1991 y Hudson, 1994 figura una reseña del programa de obras públicas de Chile.

Puede verse una descripción de la experiencia en materia de evaluación de los sistemas de prestaciones por desempleo de los Estados Unidos en Hamermesh, 1991 o Topel y Welch, 1980, y un análisis de la relación entre duración del

desempleo y prestaciones por ese concepto en Pujol, 1994. El debate sobre la relación entre seguridad en el empleo y desempleo se inspira en gran parte en Freeman, 1993b, y también en Bertola, 1990; Blank y Freeman, 1993 y Lazear, 1990. El estudio sobre la industria siderúrgica europea está basado en Houseman, 1991 y la referencia a España está tomada de Alba-Ramírez, 1991. Schaffner, 1993 presenta un análisis de los reglamentos sobre seguridad de los ingresos en el noreste del Brasil, y Marshall, 1991 estudia el caso del Perú. Todas las demás referencias a casos concretos de América Latina proceden de Cox Edwards, 1993 y 1994. La referencia a Sri Lanka está basada en la obra de Rama, 1994, y los ejemplos de Malasia son de Standing, 1989. El análisis de los reglamentos de seguridad en el empleo en la India y Zimbabwe está tomado de Fallon y Lucas, 1991. El examen de los planes de asistencia social se basa en la obra de Milanovic, 1995.

Capítulo 14

Los argumentos económicos de este capítulo se basan en gran parte en Lindauer y Nunberg, 1994 y en Wade, 1994. Esta última obra es la fuente de donde se ha tomado el argumento basado en la relación entre el principal y el agente y es la fuente del Recuadro 14.1 y de la comparación entre los servicios de riego en la India y Corea. El análisis de los temas que deben ser abordados por las autoridades públicas que emprenden reformas de la administración pública se presenta en Dia, 1993; Gregory y Perlman, 1994; Lindauer y Nunberg, 1994; Nunberg, 1993; Reid, 1992 y Reid y Scott, 1994. En Kraay y van Rijckeghem, 1994 se presenta un análisis empírico sobre los determinantes de los salarios y el empleo en el sector público en diversos países.

La descripción de las políticas de contratación y remuneración en el sector público de Egipto procede del documento de antecedentes de Assaad, y los datos de la comparación entre Egipto y Ghana son de Banerji y Sabot, de próxima aparición. Algunos de los datos de Ghana se han tomado también de Lindauer, Meesook y Suebsaeng, 1988. La cita sobre la administración pública en Uganda procede de República de Uganda, 1992. El análisis sobre Tanzania está basado en parte en Lindauer y Sabot, 1983, y algunos de los datos de Kenya se han tomado de Johnson, 1971. La exposición sobre Zambia se basa en parte en la obra de Colclough, 1989 y algunos de los datos sobre El Salvador son de Gregory, 1991. En Knight y Sabot, 1987; Terrell, 1993 y van der Gaag, Stelcner y Vijverberg, 1989 se presentan estimaciones sobre la diferencia de salarios entre los sectores público y privado. La descripción de las reformas en el sector educativo de Chile está tomada de Castaneda, 1992.

La sección sobre la economía política de las reformas de la administración pública se ha inspirado en el análisis de Kenya que puede verse en Cohen, 1993 así como obras recientes sobre el sistema de gobierno y la economía del

desarrollo, en particular, Boeninger, 1991; Landell-Mills y Serageldin, 1992; Martin, 1991; Nelson, 1994 y Rodrik, 1992.

Capítulo 15

La exposición sobre el fracaso de diferentes estrategias de desarrollo y la búsqueda de un nuevo camino hacia el crecimiento está basada en Banco Mundial, 1994a; Estrin, 1994; Hierro y Sanginés, 1991; Lustig, 1992 y documentos internos del Banco Mundial. El análisis de las principales características de la reforma está tomado de una combinación de documentos internos del Banco y de fuentes externas, en particular, Banco Mundial, 1994a; Bosworth, Dornbusch y Laban, 1994; Chamley y Ghanem, 1994; Cooper, 1994; Gelb y Gray, 1991; Husain y Faruqee, 1994 y Larraín y Selowsky, 1991. El estudio de las reformas parciales en los países con economía de planificación centralizada se basa en Kornai, 1992.

Las estimaciones sobre las pautas del declive macroeconómico y los índices de turbulencia del empleo proceden de estimaciones del personal del Banco Mundial, fuentes gubernamentales y documentos internos del Banco Mundial, así como del documento de antecedentes de Jackman. Las estimaciones sobre el número de trabajadores asociado a cada pauta regional de reforma estructural están basadas en datos sobre la fuerza de trabajo procedentes de la OIT, diversas ediciones (en el Apéndice pueden verse las referencias a países concretos).

El examen de los salarios reales y el desempleo se basa en gran parte en Horton, Kanbur y Mazumdar, 1994a y 1994b. El material sobre el ajuste en el África al sur del Sahara está también tomado del documento de antecedentes de Mazumdar y de Banco Mundial, 1994a.

La sección sobre los salarios relativos y la redistribución de la fuerza de trabajo está basada en Beaudry y Sowa, 1994; Gindling y Berry, 1994; Horton, 1994a; Horton, Kanbur y Mazumdar, 1994b; Mazumdar, 1994; Riveros, 1994 y en Revenga y Montenegro, 1995 en lo tocante a la experiencia de las economías de mercado en desarrollo, y en Beleva, Jackman y Nenova-Amar, 1994; Commander, McHale y Yemtsov, 1994; Ham, Svejnar y Terrell, 1994 y Rutkowski, 1994 en la exposición sobre las antiguas economías de planificación centralizada.

El examen de la influencia de las condiciones iniciales en la evolución de la reforma en Rusia y China está tomado de Sachs y Woo, 1994 y en él se tienen en cuenta los argumentos formulados por McKinnon, 1994.

La sección sobre política macroeconómica está inspirada en Banco Mundial, 1994a; Bruno, 1988; Chamley y Ghanem, 1994; Easterly y Schmidt-Hebbel, 1994. La exposición sobre la importancia de la rapidez y credibilidad en la reforma de las economías de planificación centralizada está basada en Balcerowicz y Gelb, 1995 y Kornai, 1995.

Capítulo 16

En este capítulo se utilizan abundantemente varias evaluaciones sobre los programas de ajuste aplicados en todo el mundo. El análisis de los resultados de dichos programas en África al sur del Sahara, América Latina y el Oriente Medio y el Norte de África está basado en gran parte en Banco Mundial, 1944a; Horton, Kanbur y Mazumdar, 1994a y 1994b y Mazumdar, 1994. Los datos sobre la desigualdad de los ingresos en América Latina proceden de Psacharopoulos y colaboradores, 1993, mientras que los de África y Asia se han tomado de Sen, 1994. Esta sección se basa también en Banco Mundial, 1990; Fox y Morley, 1990 y en evaluaciones de la pobreza en Indonesia, México, Perú y Viet Nam.

Los datos sobre la desigualdad de los ingresos en las economías en transición están tomados de Atkinson y Micklewright, 1992 y Kornai, 1992 donde se describen las condiciones iniciales, y Milanovic, 1994 y 1995, que examinan los efectos de la transición. Los datos sobre las diferencias salariales en Polonia están basados en Rutkowski, 1994; los de Alemania oriental en el documento de antecedentes de Lehman y los de la República Checa en Chase, 1994. Los cambios en la incidencia de la pobreza se describen en Milanovic, de próxima aparición.

El Recuadro 16.1 está basado en Lustig, 1992; Moser, 1994 y Moser y colaboradores 1994, así como en Berg y Sachs, 1992, que contiene un análisis de los problemas de medición del bienestar en las economías en transición. La información sobre los trabajadores que dejan de pertenecer a la población activa está tomada de Flanagan, 1995. La sección sobre las probabilidades de caer en la pobreza para los diferentes grupos de población está basada en gran parte en documentos internos del Banco Mundial, sobre todo evaluaciones de la pobreza y estudios sobre la mujer en el desarrollo, y en Milanovic, de próxima aparición. En esta sección se han utilizado también Banco Mundial, 1990; Fox y Morley, 1990 y Horton, Kanbur y Mazumdar, 1994a y 1994b. Los datos sobre la proporción del mercado de trabajo informal se han tomado del documento de antecedentes de Banerji, Braithwaite, 1994; Dallago, 1995 y fuentes nacionales.

La sección sobre la calificación de los trabajadores está inspirada en gran parte en estudios sobre las tasas de rentabilidad de la educación: Robbins, 1994 en el caso de Chile; el documento de antecedentes de Hanson y Harrison y Revenga, 1994 en lo referente a México; Banco Mundial, 1994e; Chase, 1994; Orazem y Vodopivec, 1994 en lo tocante a los países de Europa oriental y memorandos económicos nacionales en los casos de Viet Nam y Mongolia.

Capítulo 17

La exposición sobre la contratación y la terminación del empleo está basada en Roberts, de próxima aparición, y en

el documento de antecedentes de Rutkowski y Sinha. El análisis del descenso de los salarios reales está inspirado en anuarios estadísticos nacionales, el documento de antecedentes de Commander y McHale y en Horton, Kanbur y Mazumdar, 1994a y 1994b. La evaluación de las condiciones iniciales de los trabajadores y de su respuesta a las conmociones está tomada de Jackman y Rutkowski, 1994.

La sección sobre la adaptabilidad del mercado de trabajo y la movilidad de los trabajadores está inspirada en el documento de antecedentes de Knight y Song. La exposición sobre el Perú se basa en la evaluación de la pobreza del Banco y en conversaciones con Edgardo Favaro. El análisis de las tasas de desempleo regionales está basado en cifras tomadas de documentos del Banco Mundial y en Boeri y Scarpetta, 1994; Commander y Coricelli, 1994; Erbenova, 1994; Góra y Lehmann, 1995 y Scarpetta, 1994. Los datos sobre las disparidades salariales proceden de Rutkowski, 1993 y 1994. Las observaciones sobre el mantenimiento preventivo de personal se basa en el documento de antecedentes de Commander y McHale y en Rutkowski, 1990. La información sobre los impuestos salariales excesivos procede de numerosos documentos del Banco y del análisis de Commander, Coricelli y Staehr, 1991; Coricelli y Revenga, 1992 y Rostowski, 1994. Los datos sobre los salarios mínimos están tomados de CIS, 1994 y de anuarios estadísticos con información sobre Chile y México. En el análisis de los servicios sociales prestados por las empresas públicas se han aprovechado las observaciones de numerosos funcionarios del Banco Mundial y se basa en los resultados de investigaciones empíricas publicadas en Commander y Jackman, 1993 y Estrin, Schaffer y Singh, 1994, así como en documentos internos del Banco Mundial sobre China.

La sección sobre la preparación de los trabajadores al cambio, incluido el Recuadro 17.1, está basada en diversas fuentes, sobre todo Burda, 1993; Fretwell y Goldberg, 1993; Fretwell y Jackman, 1994; Ham, Svejnar y Terrell, 1993 y 1994; Jacobson, 1994; Johnson, Dickinson y West, 1985; el documento de antecedentes de Lehmann; Leigh, 1992; Micklewright y Nagy, 1995; OCDE, 1993 y 1994b; O'Leary, 1995; Orr y colaboradores, 1994; Revenga, Riboud y Tan, 1994; Sohlman y Turnham, 1994 y Wilson y Adams, 1994. El Recuadro 17.1 está basado en Fretwell y Jackman, 1994 y en el análisis de OCDE, 1993.

La mayor parte del debate sobre la reducción de la inseguridad mediante programas de transferencia se basa en Barr, 1994 y Krumm, Milanovic y Walton, 1994. Los datos sobre la proporción de los gastos sociales en el PIB proceden de documentos internos del Banco. La exposición de las dificultades de los mecanismos de comprobación de recursos y de focalización está inspirada en Barr, de próxima aparición, y en Sipós, 1994. El estudio del papel de los trabajadores de edad avanzada está basado en Jimeno y Toharia, 1994 y Revenga y Riboud, 1993.

La mayor parte de los ejemplos de planes de despido masivos están tomados de Chaudhry, Reid y Malik, 1994; Hess, 1994 y Svejnar y Terrell, 1991. Los conceptos teóricos utilizados en la exposición de los principios básicos que regulan los planes de reducción de plantilla y de las políticas relativas a las ciudades con una sola empresa se basan en Diwan, 1994 y Jackman y Rutkowski, 1994, así como en documentos internos del Banco Mundial y en proyectos relacionados con el carbón en Rusia y Sri Lanka.

Capítulo 18

Las proyecciones aquí presentadas se basan en un modelo de simulación elaborado por Sherman Robinson y Jeff Lewis, con asistencia de Zhi Wang. Adrian Wood aportó valiosas sugerencias.

Documentos de antecedentes

Agrawal, Nisha. "Indonesia Labor Market Policies and International Competitiveness."

Ahuja, Vinod y Deon Filmer. "Educational Attainment in Developing Countries: New Estimates and Projections Disaggregated by Gender."

Appleton, Simon, John Hoddinott, Pramila Krishnan y Kerry Max. "Gender Differences in the Returns to Schooling in Three African Countries."

Assaad, Ragui. "The Effects of Public Sector Hiring and Compensation Policies on the Egyptian Labor Market."

Azam, Jean-Paul. "Effects of Minimum Wages in Developing Countries: An Exploration."

Banerji, Arup. "Workers in the 'Informal Sector' in Developing Countries."

Banerji, Arup, J. Edgardo Campos y Richard Sabot. "The Political Economy of Formal Sector Pay and Employment in Developing Countries."

Banerji, Arup y Hafez Ghanem. "Political Regimes and Labor Policies in Developing Countries."

Behrman, Jere y Zheng Zhang. "Women's Employment: Patterns Across Countries and Over Time."

Collier, Paul, John Hoddinott y Francis Teal. "African Labor Markets."

Commander, Simon y John McHale. "Labor Markets in the Transition in East Europe and Russia: A Review of Experience."

Filmer, Deon. "Estimating the World at Work."

Ghanem, Hafez, Shantayanan Devarajan y Karen Thierfelder. "Trade Reform and Labor Unions: A General-Equilibrium Analysis Applied to Bangladesh and Indonesia."

Grootaert, Christian y Ravi Kanbur. "Child Labor."

Hanson, Gordon y Ann Harrison. "Trade, Technology, and Wage Inequality: Evidence from Mexico."

Jackman, Richard. "Coping with Job Destruction in Economies in Transition."

Knight, John y Lina Song. "Towards a Labor Market in China."

Lanjouw, Peter y Jean O. Lanjouw. "Rural Nonfarm Employment: A Survey."

Lehmann, Hartmut. "Active Labour Market Policies in the OECD and in Selected Transition Economies."

Lewis, Jeffrey, Sherman Robinson y Zhi Wang. "General Equilibrium Analysis of Effects of Human Capital and Trade on the International Distribution of Labor."

Mazumdar, Dipak. "The Structure of Wages in African Manufacturing."

Mukherjee, Anindita. "Public Work Programs: A Review."

Pencavel, John. "The Role of Labor Unions in Fostering Economic Development."

Pissarides, Christopher. "Trade and the Returns to Human Capital in Developing Economies."

Pritchett, Lant. "Divergence, Big Time."

Rahman, Rushidan Islam. "Formal Sector Employment Among Women in Bangladesh and Gender Composition of Industrial Workers."

Ravallion, Martin y Gaurav Datt. "Growth and Poverty in Rural India."

Revenga, Ana y Adrian Wood. "International Trade, Inequality, and Human Capital: A Review and Synthesis of Theoretical and Empirical Work."

Robbins, Donald. "Earnings Inequality, Structural Adjustment, and Trade Liberalization in Costa Rica."

_____. "Summary of Preliminary Analysis of Malaysia Wage Structure 1973-1989."

_____. "Wage Dispersion in Argentina 1986-1993."

_____. "Wage Dispersion and Trade in Colombia—An Analysis of Greater Bogota 1976-1989."

Robinson, Derek. "Do Standards for the Workplace Help or Hurt?"

Rutkowski, Michal y Sarbajit Sinha. "Employment Flows and Sectoral Shifts during the Transition Shock in Post-Socialist Countries."

Spiegel, Mark. "Determinants of Long-Run Labor Productivity Growth: Selective Survey with Some New Empirical Results."

Squire, Lyn y Sethapat Suthiwart-Narueput. "The Impact of Labor Market Regulations."

Tan, Hong y Geeta Batra. "Technology and Industry Wage Differentials: Evidence from Three Developing Countries."

Turnham, David. "What Can We Learn from Past Efforts to Encourage Employment-Intensive Development?"

Vashishtha, Prem. "Informal Sector Workers in India."

Bibliografía

Abella, Manolo y Hiromi Mori. 1994. "Structural Change and Labor Migration in East Asia." Documento presentado en la Conferencia de la OCDE sobre estrategias de desarrollo, empleo y migraciones internacionales, París, 11-13 de julio.

Adams, Richard, Jr. 1989. "Worker Remittances and Inequality in Rural Egypt," *Economic Development and Cultural Change* 38 (octubre): 45-71

_____. 1992. "The Effects of Migration and Remittances on Inequality in Rural Pakistan." *The Pakistan Development Review* 31 (primer trimestre): 1189-1203.

Alba-Ramírez, Alfonso. 1991. "Fixed-Term Employment Contracts in Spain: Labor Market Flexibility or Segmentation?" Documento presentado en la Conferencia de European Association of Labor Economists (EALE), España, septiembre.

Appleton, Simon, Paul Collier y Paul Horsnell. 1990. *Gender, Education, and Employment in Cote d'Ivoire*. Documento de trabajo No. 8. Aspectos sociales del ajuste. Washington, D.C.: Banco Mundial.

Arriagada, Ana-María. 1989. "Occupational Training Among Peruvian Men: Does It Make a Difference?" Documento de trabajo No. 207 sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo. Banco Mundial, Washington, D.C.

- Atkinson, Anthony B. y John Micklewright. 1992. *Economic Transformation in Eastern Europe and the Distribution of Income*. Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.
- Aw, Bee-Yan y Hong Tan. 1993. "Training, Technology, and Firm-Level Productivity." Documento de trabajo del Departamento de Promoción del Sector Privado. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Balcerowicz, Leszek y Alan Gelb. 1995. "Macropolicies in Transition to a Market Economy: A Three-Year Perspective." En *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1994*. Washington, D.C.
- Banco Mundial. 1990. *Informe sobre el Desarrollo Mundial 1990: La pobreza*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- _____. 1992. *Educación técnica y formación profesional*. Documento de política del Banco Mundial. Washington, D.C.
- _____. 1992a. *Global Economic Prospects and the Developing Countries*. Washington, D.C. (Resumen disponible en español.)
- _____. 1992b. *Poverty Reduction Handbook*. Washington, D.C.
- _____. 1992c. *Informe sobre el Desarrollo Mundial 1992: Desarrollo y medio ambiente*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- _____. 1993. *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*. Informe del Banco Mundial sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo. Nueva York: Oxford University Press. (Resumen disponible en español.)
- _____. 1994a. *Adjustment in Africa: Reforms, Results, and the Road Ahead*. Informe del Banco Mundial sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo. Nueva York: Oxford University Press.
- _____. 1994b. *Envejecimiento sin crisis: Políticas para la protección de los ancianos y la promoción del crecimiento*. Informe del Banco Mundial sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- _____. 1994c. "Mexico: Second Decentralization and Regional Development Report." Informe de evaluación inicial preparado por el personal del Banco Mundial No. 13032-ME. Oficina Regional de América Latina y el Caribe, Washington, D.C.
- _____. 1994d. *Population and Development: Implications for the World Bank*. El desarrollo en la práctica. Washington, D.C.
- _____. 1994e. "Poverty in Poland." Banco Mundial, Departamento de Europa central, Washington, D.C.
- _____. 1995a. "Priorities and Strategies for Education." Estudio sectorial del Banco Mundial. Departamento de Educación y Políticas Sociales, Washington, D.C.
- _____. 1995b. *Social Indicators of Development 1995*. Baltimore, Md.: Johns Hopkins University Press.
- _____. Diversas ediciones. *World Debt Tables*. Washington, D.C.
- _____. Diversas ediciones. *World Tables*. Baltimore, Md.: Johns Hopkins University Press.
- Banerji, Arup y Richard H. Sabot. 1993. "Wage Distortions, Overmanning, and Reform in Developing Country Public Enterprises." Banco Mundial, Departamento de Investigaciones sobre Políticas de Desarrollo. Washington, D.C.
- _____. De próxima aparición. "Barriers to Labor Reform in Developing Country Public Enterprises." *World Development*.
- Barr, Nicholas. 1994. "Income Transfers: Social Insurance." En Nicholas Barr, comp., *Labor Markets and Social Policy in Central and Eastern Europe: The Transition and Beyond*. Nueva York: Oxford University Press.
- _____. De próxima aparición. "On the Design of Social Safety Nets." Documento de trabajo. Perfeccionamiento de recursos humanos y políticas de operaciones. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Barro, Robert J. 1991. "Economic Growth in a Cross Section of Countries." *The Quarterly Journal of Economics* 106 (2): 407-43.
- Barro, Robert J. y Jong-Wha Lee. 1993. "International Comparisons of Educational Attainment." *Journal of Monetary Economics* 32 (3): 363-94.
- Beaudry, P. y N. K. Sowa. 1994. "Ghana." En Susan Horton, Ravi Kanbur y Dipak Mazumdar, comps., *Labor Markets in an Era of Adjustment*. Vol. 2: Case Studies. Estudios del IDE sobre el desarrollo. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Becker, Gary S. 1957. *The Economics of Discrimination*. Chicago, Ill.: University of Chicago Press.
- _____. 1965. "A Theory of the Allocation of Time." *Economic Journal* 75 (299): 493-517.
- _____. 1995. "Human Capital and Poverty Alleviation." Documento de trabajo No. 52, Perfeccionamiento de recursos humanos y políticas de operaciones. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Behrman, Jere R. 1993. "The Economic Rationale for Investing in Nutrition in Developing Countries." *World Development* 21 (11): 1749-71.
- Behrman, Jere R. y Anil B. Deolalikar. 1994. "Are There Differential Returns to Schooling by Gender? The Case of Indonesian Labor Markets." University of Pennsylvania, Filadelfia.
- Beleva, Iskra, Richard Jackman y Mariela Nenova-Amar. 1994. "Bulgaria." En Simon Commander y Fabrizio Coricelli, comps., *Unemployment, Restructuring, and the Labor Market in Eastern Europe and Russia*. Estudios del IDE sobre el desarrollo. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Bell, Linda A. 1994. "The Impact of Minimum Wages in Mexico and Colombia." Documento presentado en el cursillo del Banco Mundial sobre los mercados de trabajo en los países en desarrollo. Washington, D.C., 6-8 de julio.
- Beller, Andrea H. 1979. "The Economics of Enforcement of an Antidiscrimination Law: Title VII of the Civil Rights Act of 1964." *Journal of Law and Economics*.
- Ben-David, Dan. 1994. "Convergence Clubs and Diverging Economies." University of Houston, Department of Economics, Houston, Texas.
- BERF (Banco Europeo de Reconstrucción y Fomento). 1994. "Economic Transition in Eastern Europe and the Former Soviet Union." *Transition Report* (octubre). Londres.
- Berg, Andrew y Jeffrey Sachs. 1992. "Structural Adjustment and International Trade in Eastern Europe: The Case of Poland." *Economic Policy: A European Forum* 14 (abril): 117-73.
- Bergmann, Barbara. 1989. "Does the Market for Women's Labor Need Fixing?" *Journal of Economic Perspectives* 3 (primer trimestre): 43-60.
- Berry, Albert, Francois Bourguignon y Christian Morrisson. 1989. "The World Distribution of Income: Evolution over the Recent Period and Effects of Population Growth." Documento preparado para la Conferencia sobre las consecuencias del rápido crecimiento de la población en los países en desarrollo. Naciones Unidas, Nueva York, 23-25 de agosto.
- Bertola, Giuseppe. 1990. "Job Security, Employment and Wages." *European Economic Review*, 34 (junio): 851-86.
- Bhagwati, Jagdish. 1991. "Free Traders and Free Immigration: Strangers or Friends?" Russell Sage Foundation Working Paper No. 20. Nueva York.

- Bhagwati, Jagdish y Marvin Kostos. 1994. *Trade and Wages*. Washington, D.C.: American Enterprise Institute.
- Bhattacharjee, Debashish. 1987. "Union-Type Effects on Bargaining Outcomes in Indian Manufacturing." *British Journal of Industrial Relations*.
- Bhattacharjee, Debashish y Tamal Datta Chaudhuri. 1994. "Unions, Wages and Labour Markets in Indian Industry, 1960-86." *Journal of Development Studies* 30 (2): 443-65.
- Birdsall, Nancy y Richard Sabot, comps. 1991. *Unfair Advantage: Labor Market Discrimination in Developing Countries*. Estudios regionales y sectoriales del Banco Mundial. Washington, D.C.
- Blanchflower, David G. y Richard B. Freeman. 1990. "Going Different Ways: Unionism in the U.S. and Other Advanced OECD Countries." NBER Working Paper No. 3342. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- Blank, Rebecca M. y Richard B. Freeman. 1993. "Evaluating the Connection Between Social Protection and Economic Flexibility." NBER Working Paper No. 4338. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- Boeninger, Edgardo. 1991. "Governance and Development: Issues, Challenges, Opportunities, and Constraints." En *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1991*. Washington, D.C.
- Boeri, Tito y Stefano Scarpetta. 1994. "Convergence and Divergence of Regional Labour Market Dynamics in Central and Eastern Europe." Documento presentado en el cursillo técnico sobre desempleo regional en Europa central y oriental. Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos. Instituto de Estudios Superiores, Viena, Austria, 3-5 de noviembre.
- Bonnet, M. 1993. "Trabajo infantil en Africa." *Revista Internacional del Trabajo* 112(4).
- Borjas, George J. 1994. "The Economics of Immigration." *Journal of Economic Literature* 32 (diciembre): 1667-1717.
- Borjas, George J. y Richard B. Freeman. 1993. *Immigration and the Work Force: Economic Consequences for the United States and Source Areas*. Chicago, Ill.: University of Chicago Press.
- Boston Globe*. 1994. "Harvesting Bananas, and Poison, from the Rain Forest." 11 de julio (pág. 7).
- Bosworth, Barry, Rudiger Dornbusch y Raúl Labán. 1994. *The Chilean Economy: Policy Lessons and Challenges*. Washington, D.C.: Brookings Institution.
- Botswana Federation of Trade Unions y Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres. 1991. *Democracy Development and the Defence of Human and Trade Union Rights in Africa*. Bruselas: CIOSL.
- Boyden, Jocelyn. 1990. "Orientaciones y programas nacionales en materia de trabajo infantil en el Perú." En Asesfa Bequely y Jo Boyden, comps., *La lucha contra el trabajo infantil*. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.
- Boyden, Jo y William Myers. 1994. "Exploring Alternative Approaches to Combating Child Labour: Case Studies from Developing Countries." Innocenti Occasional Papers, Child Rights Series No. 8. Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra, y Centro Internacional para el Desarrollo del Niño, UNICEF, Florencia.
- Braithwaite, Jeanine. 1994. "From Second Economy to Informal Sector: The Russian Labor Market in Transition." Banco Mundial, Departamento de Educación y Políticas Sociales. Washington, D.C.
- Brown, Charles. 1982. "The Federal Attack on Labor Market Discrimination: The Mouse that Roared?" En R.G. Ehrenberg, comp., *Research in Labor Economics* 5. Greenwich, Conn.: JAI Press.
- Bruno, Michael. 1988. "Opening Up: Liberalization and Stabilization." En Rudiger Dornbusch, F. Leslie y C.H. Helmers, comps., *The Open Economy: Tools for Policymakers in Developing Countries*. Nueva York: Oxford University Press.
- Burda, Michael. 1993. "Unemployment, Labour Market Institutions and Structural Change in Eastern Europe." *Economic Policy: A European Forum* 8 (abril): 101-37.
- Calmfors, Lars y John Driffil. 1988. "Centralization of Wage Bargaining and Macroeconomic Performance." *Economic Policy* (abril).
- Calvo, Guillermo A., Leonardo Leiderman y Carmen M. Reinhart. 1992. "Capital Inflows and Exchange Rate Appreciation in Latin America: The Role of External Factors." *International Monetary Fund Staff Papers* 40 (marzo): 108-51.
- Card, David y Alan Krueger. 1995. *Myth and Measurement: The New Economics of the Minimum Wages*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Castañeda, Tarsicio. 1992. *Combatiendo la pobreza: innovadoras reformas sociales en Chile en los años 80*. San Francisco, Calif.: Centro Internacional para el Desarrollo Económico (CINDE).
- CFI (Corporación Financiera Internacional). *Emerging Stock Markets Factbook 1992*. Washington, D.C.
- Chamley, Christophe y Hafez Ghanem. 1994. "Côte d'Ivoire: Fiscal Policy with Fixed Nominal Exchange Rates." En William Easterly, Carlos Alfredo Rodríguez y Klaus Schmidt-Hebbel, comps., *Public Sector Deficits and Macroeconomic Performance*. Nueva York: Oxford University Press.
- Chase, Robert S. 1994. "Returns to Education and Experience in Transition Czech Republic and Slovakia: Research in Progress." Yale University, Department of Economics, New Haven, Conn.
- Chaudhry, Shahid Amjad, Gary James Reid y Waleed Haider Malik, comps. 1994. *Civil Service Reform in Latin America and the Caribbean: Proceedings of a Conference*. Documento técnico No. 259 del Banco Mundial, Washington, D.C.
- Chaudhuri, Salma y Pratima Paul-Majumder. 1991. "The Conditions of Garment Workers in Bangladesh—An Appraisal." Bangladesh Institute of Development Studies, Dacca.
- Chuhan, Punam, Stijn Claessens y Nlandes Mamingi. 1993. "Equity and Bond Flows to Latin American and Asia: The Role of Global and Country Factors." Documento de trabajo No. 1160 sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo. Banco Mundial, Washington, D.C.
- CIS (Commonwealth of Independent States). 1994. *Statistical Year Book*. Moscú: Statistical Committee of the CIS.
- Claessens, Stijn, Michael Dooley y Andrew Warner. 1995. "Portfolio Capital Flows: Hot or Cold." *World Bank Economic Review* 9 (1): 153-74.
- Cohen, John M. 1993. "Importance of Public Service Reform: the Case of Kenya." *Journal of Modern African Studies* 31 (3; septiembre): 449-76.
- Colclough, Christopher. 1989. "The Labor Market and Economic Stabilization in Zambia." Serie de documentos de trabajo No. 222. Banco Mundial, Departamento de Economías Nacionales, Washington, D.C.
- Commander, Simon y Fabrizio Coricelli, comps. 1994. *Unemployment, Restructuring, and the Labor Market in Eastern Europe and Russia*. Estudios del IDE sobre el desarrollo. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Commander, Simon, Fabrizio Coricelli y Karsten Staehr. 1991. "Wages and Employment in the Transition to a Market Economy." Documento de trabajo No. 736 sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo. Banco Mundial, Washington, D.C.

- Commander, Simon y Richard Jackman. 1993. "Providing Social Benefits in Russia: Redefining the Roles of Firms and Government." Documento de trabajo No. 1184 sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Commander, Simon, John McHale y Ruslan Yemtsov. 1994. "Russia." En Simon Commander y Fabrizio Coricelli, comps. *Unemployment, Restructuring, and the Labor Market in Eastern Europe and Russia*. Estudios del IDE sobre el desarrollo. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Cooley, Laura y Bruce Benton. 1995. "Controlling Riverblindness in West Africa." En *Investing in People: The World Bank in Action*. Tendencias del desarrollo. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Cooper, Richard N. 1994. "Foreign Trade, Wages, and Unemployment." Harvard University, Department of Economics, Cambridge, Mass.
- Coricelli, Fabrizio y Ana Revenga, comps. 1992. "Wage Policy during the Transition to a Market Economy: Poland 1990-91." Documento para discusión No. 158 del Banco Mundial, Washington, D.C.
- Cox, Donald y Emmanuel Jiménez. 1989. "Private Transfers and Public Policy in Developing Countries: A Case Study for Peru." Documento de trabajo No. 345, Políticas, planificación e investigaciones. Banco Mundial, Washington, D.C.
- _____. 1990. "Achieving Social Objectives Through Private Transfers: A Review." *The World Bank Research Observer* 5 (2): 205-18.
- Cox Edwards, Alejandra. 1993. "Labor Market Legislation in Latin America and the Caribbean." Programa de estudios regionales del Banco Mundial. Washington, D.C.
- _____. 1994. "Poverty Alleviation and the Labor Market in Ecuador." Banco Mundial, Washington, D.C.
- Currington, W. P. 1988. "Federal vs. State Regulation: The Early Years of OSHA." *Social Science Quarterly* 69 (2).
- Dadush, Uri, Ashok Phareswan y Ronald Johannes. 1994. "Are Private Capital Flows to Developing Countries Sustainable?" Documento de trabajo No. 1397 sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Dallago, Bruno. 1995. "The Irregular Economy in Transition: Features, Measurement and Scope." En Robert Holzman, Janos Gacs y Georg Windkler, comps., *Output Decline in Eastern Europe: Unavoidable, External Influence, or Homemade*. *International Studies in Economics and Econometrics* 34: 31-60.
- Datt, Gaurav y Martin Ravallion. 1994. "Transfer Benefits from Public-Works Employment: Evidence for Rural India." *Economic Journal: The Journal of the Royal Economic Society* 104 (noviembre): 1346-69.
- Davis, Steven J. 1992. "Cross-Country Patterns of Change in Relative Wages." En *NBER Macroeconomics Annual 1992*. Londres: MIT Press.
- Deolalikar, Anil B. 1988. "Nutrition and Labor Productivity in Agriculture: Estimates for Rural South India." *The Review of Economics and Statistics* 70 (3): 406-13.
- Dia, Mamadou. 1993. *A Governance Approach to Civil Service Reform in Sub-Saharan Africa*. Documento técnico No. 225 del Banco Mundial. Washington, D.C.
- Dickens, William T. y Lawrence F. Katz. 1987. "Inter-Industry Wage Differences and Industry Characteristics." NBER Working Paper Reprint No. 894. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- Diwan, Ishac. 1994. "Public Sector Retrenchment and Severance Pay: Nine Propositions." Documento técnico No. 259 del Banco Mundial. Washington, D.C.
- Easterly, William y Stanley Fischer. 1994. "The Soviet Economic Decline: Historical and Republican Data." NBER Working Paper Series No. 4735. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass. De próxima aparición en *World Bank Economic Review*.
- Easterly, William y Klaus Schmidt-Hebbel. 1994. "Fiscal Adjustment and Macroeconomic Performance: A Synthesis." En William Easterly, Carlos Alfredo Rodríguez y Klaus Schmidt-Hebbel, comps., *Public Sector Deficits and Macroeconomic Performance*. Nueva York: Oxford University Press.
- Edwards, Linda N. 1994. "The Status of Women in Japan: Has the Equal Employment Opportunity Law Made a Difference?" *Journal of Asian Economics* 5 (2; tercer trimestre): 217-40.
- Edwards, Sebastian y Alejandra Cox Edwards. 1991. *Monetarism and Liberalization: The Chilean Experience*. Chicago, Ill.: The University of Chicago Press.
- Ehrenberg, Ronald G. y Robert S. Smith. 1994. *Modern Labor Economics: Theory and Public Policy*, 5a. edición. Nueva York: Harper Collins College Publishers.
- Erbenova, Michaela. 1994. "Regional Unemployment and Geographical Labour Mobility: A Case Study of the Czech Republic." Documento presentado en el cursillo técnico sobre desempleo regional en Europa central y oriental." Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, Instituto de Estudios Superiores, Viena, Austria, 3-5 de noviembre.
- Estache, Antonio y Marianne Fay. 1995. "What Should Regional Policy in Argentina Focus On?" Banco Mundial, Departamento Geográfico I, Oficina Regional de América Latina y el Caribe, Washington, D.C.
- Estrin, Saul. 1994. "The Inheritance." En Nicholas Barr, comp., *Labor Markets and Social Policy in Central and Eastern Europe: The Transition and Beyond*. Nueva York: Oxford University Press.
- Estrin, Saul, Mark Schaffer y Inderjit Singh. 1994. "The Provision of Social Benefits in State-Owned, Privatized and Private Firms in Poland." Documento presentado en el cursillo sobre ajuste de empresas en Europa oriental, Banco Mundial, Departamento de Investigaciones sobre Políticas de Desarrollo, Washington, D.C., 22-23 de septiembre.
- Fallon, Peter R. y Robert E. B. Lucas. 1991. "The Impact of Changes in Job Security Regulations in India and Zimbabwe." *World Bank Economic Review* 5(3): 395-413.
- Feenstra, Robert C. y Gordon H. Hanson. 1994. "Foreign Direct Investment and Relative Wages: Evidence from Mexico's Maquiladoras." University of Texas, Department of Economics, Austin.
- Feldstein, Martin. 1994. "The Effects of Outbound Foreign Direct Investment on the Domestic Capital Stock." NBER Working Paper No. 4668. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- Fields, Gary S. 1994. "Changing Labor Market Conditions and Economic Development." Cornell University, Economics Department, Ithaca, N.Y.
- Findley, Sally E. 1994. *To Go But Not to Go: Migration and Family Interactions in Africa*. Nueva York: Columbia University.
- Flanagan, Robert J. 1995. "Labor Market Responses to a Change in Economic System." En *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1994*. Washington, D.C.

- Patrinos, Harry Anthony y George Psacharopoulos. 1995. "Schooling and Non-Schooling Activities of Peruvian Youth: Indigenous Background, Family Composition and Child Labor." Banco Mundial, Departamento de Educación y Políticas Sociales, Washington, D.C.
- Pencavel, John. 1991. *Labor Markets under Trade Unionism: Employment, Wages, and Hours*. Cambridge, Mass.: Basil Blackwell.
- Pinstrup-Andersen, Per, Susan Burger, Jean-Pierre Habicht y Karen Peterson. 1993. "Protein-Energy Malnutrition." En Dean Jamison y colaboradores, comps., *Disease Control Priorities in Developing Countries*. Nueva York: Oxford University Press. (Resumen disponible en español.)
- PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo). 1990. *Desarrollo humano: informe 1990*. Bogotá: Tercer Mundo Editores.
- Pollitt, Ernesto, Kathleen S. Gorman, Patrice L. Engle, Juan A. Rivera y Reynaldo Martorell. 1995. "Nutrition in Early Life and the Fulfillment of Intellectual Potential." *Journal of Nutrition* 125 (4S): 1111S-1118S.
- Pritchett, Lant. 1994. "Population, Factor Accumulation, and Productivity." Banco Mundial, Departamento de Investigaciones sobre Políticas de Desarrollo, Washington, D.C.
- Psacharopoulos, George, Samuel Morley, Ariel Fiszbein, Haeduck Lee y Bill Wood. 1993. "La pobreza y la distribución de los ingresos en América Latina: historia del decenio de 1980." Programa de estudios regionales, Informe No. 27. Banco Mundial, Departamento Técnico, Oficina Regional de América Latina y el Caribe, Washington, D.C.
- Psacharopoulos, George y Harry Anthony Patrinos, comps. 1994. *Indigenous People and Poverty in Latin America: An Empirical Analysis*. Estudio regional y sectorial del Banco Mundial, Washington, D.C.
- Psacharopoulos, George y P. Zafiris Tzannatos, comps. 1992. *Women's Employment and Pay in Latin America: Overview and Methodology*. Estudio regional y sectorial del Banco Mundial, Washington, D.C.
- Pujol, Thierry. 1994. "Unemployment Duration and the Welfare Impact of Unemployment Benefits." Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Quah, Danny. 1994. "Empirics for Economic Growth and Convergence." *Centre for Economic Policy Research Discussion Paper Series* 954 (mayo): 1-50.
- Rama, Martin. 1994. "Flexibility in Sri Lanka's Labor Market." Documento de trabajo No. 1262 sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo. Banco Mundial, Departamento de Investigaciones sobre Políticas de Desarrollo, Washington, D.C.
- Rama, Martin y Guido Tabellini. 1995. "Endogenous Distortions in Product and Labor Markets." Banco Mundial, División de Pobreza y Recursos Humanos, Washington, D.C.
- Razin, Assaf y Efraim Sadka. 1994. *Population Economics*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Rees, Albert. 1989. *The Economics of Trade Unions*, 3a. ed. Chicago, Ill.: University of Chicago Press.
- Reid, Gary. 1992. "Civil Service Reform in Latin America: Lessons from Experience." Serie de documentos ocasionales LATPS. Banco Mundial, Departamento Técnico, Oficina Regional de América Latina y el Caribe, Washington, D.C.
- Reid, Gary J. y Graham Scott. 1994. "Public Sector Human Resource Management: Experience in Latin America and the Caribbean and Strategies for Reform." Informe No.12839, Banco Mundial, Departamento Técnico, Oficina Regional de América Latina y el Caribe, Washington, D.C.
- República de Corea. 1987. *Yearbook of Labor Statistics*. Seúl: Ministerio de Trabajo.
- _____. Diversas ediciones. *Report on Mining and Manufacturing Survey*. Seúl: Oficina Nacional de Estadísticas.
- República de Uganda. 1982. *Report of the Public Service Salaries Review Commission 1980-82*. Kampala.
- Revenga, Ana. 1994. "Employment and Wage Effects of Trade Liberalization: The Case of Mexican Manufacturing." Documento presentado en el cursillo del Banco Mundial sobre los mercados de trabajo en los países en desarrollo. Washington, D.C., 6-8 de julio.
- Revenga, Ana y Claudio Montenegro. 1995. "North American Integration and Factor Price Equalization: Is there Evidence of Wage Convergence between Mexico and the U.S.?" Documento preparado para la conferencia sobre "Imports, Exports, and the American Worker," Brookings Institution, Washington, D.C., 2-3 de febrero.
- Revenga, Ana y Michelle Riboud. 1993. "Unemployment in Mexico: Its Characteristics and Determinants." Documento de trabajo No. 1230 sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo. Banco Mundial, Departamento Geográfico II, Oficina Regional de América Latina y el Caribe, Washington, D.C.
- Revenga, Ana, Michelle Riboud y Hong Tan. 1994. "The Impact of Mexico's Retraining Program on Employment and Wages." *World Bank Economic Review* 8 (2): 247-77.
- Rivera-Batiz, T. L. 1985. "Child Pattern and Legislation in Relation to Fertility." Indiana University, Department of Economics, Bloomington, Ind.
- Riveros, Luis A. 1994. "Chile." En Susan Horton, Ravi Kanbur y Dipak Mazumdar, comps., *Labor Markets in an Era of Adjustment*. Vol. 2: Case Studies. Estudios del IDE sobre el desarrollo. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Robbins, Donald J. 1994. "Worsening Relative Wage Dispersion in Chile During Trade Liberalization, and Its Causes: Is Supply at Fault?" *Harvard Institute for International Development Discussion Papers* 1 (abril): 60.
- Roberts, Mark J. De próxima aparición. "Employment Flows and Producer Turnover in Three Developing Countries." En Mark J. Roberts y James R. Tybout, comps., *Producer Heterogeneity and Performance in Semi-Industrialized Countries*.
- Rodgers, Gerry y Guy Standing, comps. 1981. *Child Work, Poverty and Underdevelopment*. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.
- Rodríguez, Edgar y Susan Horton. 1994. "International Return Migration and Remittances in the Philippines." Universidad de Toronto, Departamento de Economía, Toronto.
- Rodrik, Dani. 1992. "Political Economy and Development Policy." *European Economic Review* 36 (abril): 329-36.
- _____. 1994. "Developing Countries After the Uruguay Round." Columbia University, Department of Economics, Nueva York.
- Rosenzweig, Mark R. 1981. "Household and Nonhousehold Activities of Youths: Issues of Modeling, Data and Estimation Strategies." En Gerry Rodgers y Guy Standing, comps., *Child Work, Poverty and Underdevelopment*. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.
- Rosenzweig, Mark R. y R. Evenson. 1977. "Fertility, Schooling, and the Economic Contribution of Children in Rural India: An Economic Analysis." *Econometrica* 45 (5).
- Rostowski, Jacek. 1994. "Labour Markets and Wages Policies During Economic Transition." Center for Social and Economic Research, Varsovia.

- Russell, Sharon Stanton y Michael S. Teitelbaum. 1992. "International Migration and International Trade." Documento para discusión No. 160 del Banco Mundial, Washington, D.C.
- Rutkowski, Jan. 1993. "Wage Determination in Historically Planned Economies: The Case of Poland." Centre for Economic Performance Discussion Paper No. 164. London School of Economics, Londres.
- _____. 1994. "Labor Market Transition and Changes in the Wage Structure: The Case of Poland." Polish Policy Research Group Discussion Paper No. 32. Universidad de Varsovia, Varsovia.
- Rutkowski, Michal. 1990. "Labour Hoarding and Future Open Unemployment in Eastern Europe: The Case of Polish Industry." Centre for Economic Performance Discussion Paper No. 6. London School of Economics, Londres.
- Sachs, Jeffrey D. y Howard J. Shatz. 1994. "Trade and Jobs in U.S. Manufacturing." *Brookings Papers on Economic Activity* 1: 1-84.
- Sachs, Jeffrey D. y Wing Thye Woo. 1994. "Experiences in the Transition to a Market Economy." *Journal of Comparative Economic*: 18 (junio): 271-75.
- Salazar, M. C. 1990. "El trabajo infantil en Colombia: Canteras y hornos de ladrillos de Bogotá." En Assefa Bequele y Jo Boyden, comps., *La lucha contra el trabajo infantil*. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.
- Scarpetta, Stefano. 1994. "Spatial Variations in Unemployment in Central and Eastern Europe: Underlying Reasons and Labour Market Policy Options." Documento presentado en el cursillo técnico sobre desempleo regional en Europa central y oriental. Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, Instituto de Estudios Superiores, Viena, Austria. 3-5 de noviembre.
- Schadler, Susan, Maria Carkovic, Adam Benet y Robert Kahn. 1993. "Recent Experiences with Surges in Capital Inflows." Estudio No. 108, Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Schaffner, Julie Anderson. 1993. "Rural Labor Legislation and Permanent Agricultural Employment in Northeastern Brazil." *World Development* 21(5): 705-19.
- Schiff, Maurice y Alberto Valdés. 1992. *The Plundering of Agriculture in Developing Countries*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Schmidt-Hebbel, Klaus, Luis Servén y Andrés Solimano. 1994. "Saving, Investment and Growth in Developing Countries: An Overview." Documento de trabajo No. 1382 sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo. Banco Mundial, Departamento de Investigaciones sobre Políticas de Desarrollo. Washington, D.C. De próxima aparición en *World Bank Research Observer*.
- Schultz, T. Paul. 1990. "Women's Changing Participation in the Labor Force: A World Perspective." *Economic Development and Cultural Change* 38 (abril): 457-88.
- _____. 1993. "Investments in the Schooling and Health of Women and Men." *Journal of Human Resources* 28 (4): 694-734.
- _____. 1994. "Integrated Approaches to Human Resources Development." Documento de trabajo No. 44, Perfeccionamiento de recursos humanos y políticas de operaciones. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Sen, Binayak. 1994. "Adjustment, Poverty and Inequality: Insights from a Cross-Country Analysis with Household Expenditure Survey Data." Banco Mundial, Departamento de Evaluación de Operaciones, Washington D.C.
- Siddiqi, Faraaz y Harry Anthony Patrinos. 1994. "Child Labor: Issues, Causes and Interventions." Banco Mundial, Washington, D.C.
- Sipós, Sándor. 1994. "Income Transfer: Family Support and Poverty Relief." En Nicholas Barr, comp., *Labor Markets and Social Policy in Central and Eastern Europe: The Transition and Beyond*. Nueva York: Oxford University Press.
- Smith, James y Finnis Welch. 1984. "Affirmative Action and Labor Markets." *Journal of Labor Economics*, abril (2).
- Sohlman, Asa y David Turnham. 1994. "What Can Developing Countries Learn from OECD Labour Market Programmes and Policies?" OECD Technical Paper No. 9. Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, París.
- Solow, R. M. 1980. "On Theories of Unemployment." *American Economic Review* 70 (1).
- Stalker, Peter. 1994. *The Work of Strangers: A Survey of International Labour Migration*. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.
- Standing, Guy. 1989. "The Growth of External Labor Flexibility in a Nascent NIC: A Malaysian Labor Flexibility Survey." Documento de trabajo de la OIT 35. Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra.
- _____. 1992. "Do Unions Impede or Accelerate Structural Adjustment? Industrial Versus Company Unions in an Industrialising Labour Market." *Cambridge Journal of Economics* 16 (sept.): 327-54.
- Stark, Oded. 1991. *The Migration of Labor*. Cambridge, Mass.: Basil Blackwell.
- Statistical Yearbook for Poland*. 1993. Varsovia: Oficina Central de Estadística. (En polaco.)
- Stolper, Wolfgang y Paul A. Samuelson. 1941. "Protection and Real Wages." *Review of Economic Studies* 9: 58-73.
- Sugeno, Kazuo. 1994. "Sindicatos como instituciones sociales en la economía de mercado democrática." *Revista internacional del trabajo* 113(4): 511-22.
- Summers, Robert y Alan Heston. 1991. "The Penn World Table (Mark 5): An Expanded Set of International Comparisons, 1950-1988." *Quarterly Journal of Economics* 106 (mayo): 327-68.
- Svejnar, Jan y Katherine Terrell. 1991. "Reducing Labor Redundancy in State-Owned Enterprises." Documento de trabajo No. 792 sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo. Banco Mundial, Departamento de Infraestructura y Desarrollo Urbano. Washington, D.C.
- Syrquin, Moshe y Hollis B. Chenery. 1989. *Patterns of Development, 1950 to 1983*. Documento para discusión No. 41 del Banco Mundial. Washington, D.C.
- Teal, Francis. 1994. "The Size and Sources of Economic Rents in a Developing Country Manufacturing Labor Market." St. John's College, Oxford, Center for the Study of African Economics, Oxford, Reino Unido.
- Terrel, Katherine. 1993. "Public-Private Wage Differentials in Haiti: Do Public Servants Earn a Rent?" *Journal of Development Economics* 42.
- Tilak, Jandhyala B.G. 1989. *Education and Its Relation to Economic Growth, Poverty, and Income Distribution: Past Evidence and Further Analysis*. Documento para discusión No. 46 del Banco Mundial. Washington, D.C.
- Topel, Robert y Finnis Welch. 1980. "Unemployment Insurance: Survey and Extensions." *Economica* 47: 351-79.
- Topel, Robert, Anat Levy y Martin Rama. 1994. "A Labor Market Cross-Country Database." Documento presentado en el cursillo del Banco Mundial sobre los mercados de trabajo en los países en desarrollo. Washington, D.C., 6-8 de julio.

- Turnham, David. 1993. *Employment and Development: A New Review of Evidence*. París: OCDE.
- Tzannatos, P. Zafiris. 1994. "Reverse Discrimination in Higher Education: A Framework of Analysis and Country Experience." Banco Mundial, Departamento de Educación y Políticas Sociales, Washington, D.C.
- _____. 1995. "Economic Growth and Gender Equity in the Labor Market." Banco Mundial, Departamento de Educación y Políticas Sociales, Washington, D.C.
- Union Bank of Switzerland. 1994. *Prices and Earnings Around the Globe*. Zurich.
- U.S. Department of Labor. 1994. *Proceedings of the Labor Department Symposium on International Labor Standards*, Yale University, 25 de abril, New Haven, Conn.
- van der Gaag, Jacob, Morton Stelcner y Wim Vijverberg. 1989. "Wage Differentials and Moonlighting by Civil Servants: Evidence from Côte d'Ivoire and Peru." *World Bank Economic Review* 3 (1; enero): 67-95.
- Velenchik, Ann D. De próxima aparición. "Apprenticeship Contracts, Small Enterprises and Credit Markets in Africa." *World Bank Economic Review*.
- Viscusi, W. K. 1986. "The Impact of Occupational Safety and Health Regulation 1973-83." *Journal of Economics* 17 (4).
- Von Braun, Joachim. 1994. "Employment for Poverty Reduction and Food Security." Instituto Internacional de Investigaciones sobre Política Alimentaria, Washington, D.C.
- Wade, Robert. 1994. "Organizational Determinants of a 'High-Quality Civil Service': Bureaucratic and Technological Incentives in Canal Irrigation in India and Korea." Sussex University, Institute of Development Studies, Brighton, Reino Unido.
- Weil, David. 1991. "Enforcing OSHA: The Role of Labor Unions." *Industrial Relations* 30 (1; primer trimestre) 20-36.
- Wilson, Sandra y Arvil V. Adams. 1994. "Promotion of Self-Employment for the Unemployed: Experience in OECD and Transitional Economies." Banco Mundial, Departamento de Educación y Políticas Sociales, Washington, D.C.
- Wood, Adrian. 1994a. *North-South Trade, Employment and Inequality: Changing Fortunes in a Skill-Driven World*. Oxford, Reino Unido. Clarendon Press.
- _____. 1994b. "Skill, Land, and Trade: A Simple Analytical Framework." Working Paper No. 1. Institute of Development Studies, University of Sussex, Brighton, Reino Unido.
- Wood, Adrian y Kersti Berge. 1994. "Export Manufactures: Trade Policy or Human Resources?" Institute of Development Studies Working Paper No. 4. University of Sussex, Brighton, Reino Unido.
- Zaytoun, Mohaya A. 1991. Earnings and the Cost of Living: An Analysis of Recent Developments in the Egyptian Economy." En Heba Jandouss y Gillian Potters, comps., *Employment and Structural Adjustment: Egypt in the 1990s*. El Cairo: American University in Cairo Press.
- Zevin, Robert B. 1989. "Are World Financial Markets more Open? If So, Why and with What Effects?" WIDER Working Paper No. 75. Instituto Mundial de Investigaciones sobre Economía del Desarrollo, Universidad de las Naciones Unidas, Helsinki.
- Zimmermann, Klaus F. 1995. "European Migration: Push and Pull." En *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1994*. Washington, D.C.
- Zlotnik, Hania. 1993. "International Migration: Causes and Effects." En Laurie Ann Mazur, comp., *Beyond the Numbers: A Reader on Population, Consumption, and the Environment*. Covelo, Calif: Island Press.

Estadísticas internacionales del trabajo

Cuadro A-1 Oferta de trabajo

En el Cuadro A-1 se presentan datos sobre la oferta de trabajo en los países con una población activa estimada en más de 400.000 personas. Los datos se han derivado de OIT, 1986 y de actualizaciones de los datos de la OIT hasta el año 1994. La población activa equivale al número de personas económicamente activas notificado por la OIT, menos aquellas de entre 10 y 14 años de edad y las mayores de 65. En OIT, 1986 se define a la población económicamente activa como todas las personas en el empleo (empleados, trabajadores independientes, empleados asalariados y a jornal, trabajadores familiares no remunerados, miembros de cooperativas de productores y miembros de las fuerzas armadas) y todos los desempleados (tanto los que tienen experiencia laboral como los que buscan trabajo por primera vez). Las tasas de actividad de los adultos en edad de trabajar (entre 15 y 64 años) y de los jóvenes (entre 10 y 19 años) corresponde a los porcentajes de las personas de esos grupos de edad que son económicamente activas.

Cuadro A-2 Distribución de la fuerza de trabajo

El Cuadro A-2 contiene datos sobre la distribución de la fuerza de trabajo en seis categorías: empleo asalariado y no asalariado en los sectores de agricultura, industria y servicios. Los datos están tomados principalmente de OIT, diversas ediciones. Los datos correspondientes a China, India e Indonesia provienen de fuentes nacionales (oficinas de estadística del gobierno). Se incluyen en el cuadro los países respecto de los cuales se dispone de datos sobre cualquier año a partir de 1980. Los datos de la OIT por sector son cifras agregadas conforme a las siguientes categorías: agricultura, industria (minería y explotación de canteras, manufacturas, gas, electricidad y agua, y construcción), servicios (comercio, transporte, servicios bancarios,

servicios comerciales, y servicios insuficientemente definidos/descritos). En cada sector, el porcentaje clasificado por la OIT como empleados se incluye en este cuadro en el empleo asalariado. El empleo no asalariado se refiere a las personas clasificadas como empleadores o trabajadores independientes, trabajadores familiares no remunerados y trabajadores que no pueden ser clasificados según la categoría en el empleo.

Cuadro A-3 Crecimiento del producto per cápita y aumento de los salarios

En el Cuadro A-3 se presentan los datos en los que se basa el Gráfico 2.2. Puesto que los años a lo largo de los cuales se han observado los salarios varían según el país y la rama de actividad, la tasa de aumento de los salarios correspondiente a cada país se ha aparejado a la tasa de crecimiento real del PIB per cápita en el período correspondiente, la cual se ha extraído de una base de datos compilada por Nehru y Dhareshwar (Nehru y Dhareshwar, 1991). Los datos sobre los salarios en la agricultura por lo general provienen de fuentes nacionales. Los correspondientes a los salarios en la industria manufacturera representan el ingreso medio y están tomados de ONUDI, diversas ediciones. Los datos se han reajustado para tener en cuenta la inflación utilizando índices de precios al consumidor tomados del FMI, diversas ediciones.

Cuadro A-4 Ratificación de los convenios básicos de la OIT

En el Cuadro A-4 se enumeran los países que han ratificado los convenios básicos de la OIT relativos a la libertad sindical, el trabajo forzoso, la discriminación, el trabajo de menores y la política del empleo. La reproducción de los datos ha sido autorizada por la OIT.

Cuadro A-1 Oferta de trabajo

País	Población activa en 1995				Tasa de actividad en 1995 (porcentajes)			
	Miles de trabajadores de 15 a 64 años		Tasa media de crecimiento anual (porcentajes)		15 a 64 años		10 a 19 años	
	Hombres	Mujeres	1965-95	1995-2025	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Asia oriental y el Pacífico								
Camboya	2.319	1.395	1,32	2,28	95	50	31	36
China	406.660	316.623	2,60	0,41	96	80	45	43
Corea, Rep. de	12.413	6.505	2,48	0,55	76	41	14	16
Corea, Rep. Pop. Dem. de	5.945	5.140	2,61	1,65	75	65	21	21
Filipinas	17.426	7.644	2,85	1,91	85	38	25	16
Hong Kong	1.905	995	2,55	-0,17	86	50	24	23
Indonesia	52.766	24.161	2,48	1,50	85	38	29	16
Malasia	5.365	3.004	3,49	2,01	91	52	20	13
Mongolia	630	526	2,81	2,63	89	75	31	26
Myanmar	12.529	6.983	2,33	1,90	93	51	38	32
Papua Nueva Guinea	1.156	691	2,08	2,22	89	58	44	36
Rep. Dem. Pop. Lao	1.228	981	2,00	2,54	98	76	41	37
* Singapur	812	500	1,82	..	84	53	15	15
Tailandia	16.542	13.084	2,66	0,63	86	67	39	37
Viet Nam	19.299	16.996	2,53	2,05	92	77	37	33
Europa y Asia central								
* Albania	908	623	2,78	..	86	63	27	15
* Armenia	837	754	2,71	..	79	69	13	12
* Azerbaiyán	1.670	1.278	2,23	..	78	56	15	14
* Belarús	2.671	2.551	1,42	..	82	73	13	12
* Bosnia y Herzegovina	1.183	717	0,83	..	79	47	12	9
Bulgaria	2.225	2.007	0,00	-0,07	76	68	11	14
* Croacia	1.177	874	0,54	..	77	56	11	9
* Eslovenia	500	424	1,06	..	77	65	13	10
Estonia	394	372	0,76	0,09	78	71	17	15
* Federación de Rusia	39.212	36.613	1,04	..	82	72	15	12
* Georgia	1.381	1.179	1,13	..	80	64	14	13
Grecia	2.711	1.021	0,56	-0,03	79	30	21	11
Hungría	2.878	2.398	0,34	-0,15	82	67	31	24
* Kazajstán	4.192	3.608	2,30	..	82	68	16	12
Letonia	660	631	0,62	0,02	79	71	17	15
Lituania	953	888	0,87	0,20	79	70	18	15
* Macedonia, ex Rep. Yugoslava de	535	357	1,64	..	78	53	11	9
* Moldova	1.081	1.025	1,13	..	81	70	13	14
Polonia	10.583	9.081	0,88	0,34	84	71	21	14
Portugal	2.736	1.616	1,03	0,08	84	48	38	21
* República Checa	2.784	2.530	0,54	..	82	74	17	17
* República Eslovaca	1.372	1.208	1,13	..	82	71	17	16
* República Kirguisia	962	827	2,41	..	78	65	13	12
Rumania	6.112	5.373	0,43	0,42	78	69	20	18
* Tayikistán	1.082	792	2,70	..	78	56	14	15
Turquía	17.067	8.856	2,36	1,65	87	48	37	26
* Turkmenistán	816	663	2,95	..	81	64	17	16
* Ucrania	13.060	12.496	0,66	..	80	70	14	13
* Uzbekistán	4.240	3.644	2,83	..	76	64	14	15
* Yugoslavia, Rep. Federativa de	2.625	1.868	0,88	..	77	55	12	9
América Latina y el Caribe								
Argentina	8.472	3.442	1,25	1,28	80	32	25	13
Bolivia	1.734	589	2,37	2,36	78	25	26	12
Brasil	41.470	16.551	2,90	1,31	82	33	31	14
Chile	3.682	1.508	2,37	1,11	83	33	13	6
Colombia	8.788	2.553	2,72	1,52	81	23	18	9
Costa Rica	908	263	3,59	1,99	87	26	28	8
Cuba	3.153	1.591	2,32	0,40	84	42	15	7
Ecuador	2.774	686	2,96	1,99	79	20	24	7

País	Población activa en 1995				Tasa de actividad en 1995 (porcentajes)			
	Miles de trabajadores de 15 a 64 años		Tasa media de crecimiento anual (porcentajes)		15 a 64 años		10 a 19 años	
	Hombres	Mujeres	1965-95	1995-2025	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
El Salvador	1.322	486	2,44	2,29	87	29	33	13
Guatemala	2.359	525	2,83	3,46	85	19	34	8
Haití	1.536	1.059	1,12	2,07	79	51	33	29
Honduras	1.400	385	3,52	3,07	87	24	41	8
Jamaica	682	596	2,19	1,45	86	75	23	17
México	23.132	8.937	3,58	1,83	83	32	26	12
Nicaragua	942	384	3,48	3,33	88	32	32	12
Panamá	691	276	2,90	1,62	83	34	22	8
Paraguay	1.257	328	3,27	2,49	89	24	36	10
Perú	5.656	1.833	2,80	2,16	78	26	17	9
Puerto Rico	867	365	1,75	0,93	75	29	13	4
República Dominicana	2.113	411	3,24	1,93	87	18	27	5
Trinidad y Tabago	358	157	1,90	1,21	92	39	22	8
Uruguay	826	397	0,59	0,74	83	39	28	12
Venezuela	5.351	2.154	3,73	1,75	81	33	21	6
Oriente Medio y Norte de África								
Arabia Saudita	4.625	385	4,78	3,25	81	10	23	4
Argelia	5.926	676	3,06	3,32	76	8	15	3
Egipto, Rep. Arabe de	14.430	1.687	2,70	2,35	84	10	22	4
Emiratos Arabes Unidos	799	64	9,89	0,45	90	19	23	4
Irán, Rep Islámica del	15.765	3.737	3,86	3,74	93	23	24	11
Iraq	4.495	1.327	3,84	3,61	78	24	17	8
Israel	1.503	799	3,23	1,28	84	44	17	9
Jordania	954	123	2,82	3,90	72	10	18	2
Kuwait	439	114	4,03	1,90	94	25	16	3
Libano	676	256	1,88	1,81	77	27	17	10
Libia	1.177	132	3,95	3,88	79	10	15	3
Marruecos	7.100	1.893	3,39	2,52	88	23	28	15
Omán	434	44	4,02	3,99	87	10	23	3
República Arabe Siria	2.911	634	3,69	4,46	79	17	18	10
Túnez	2.237	747	3,26	1,90	83	28	25	14
Yemen, Rep. del	2.877	419	2,52	4,25	90	12	36	8
Países miembros de la OCDE de ingreso alto								
Alemania	24.381	15.493	0,52	-0,31	87	57	27	24
Australia	5.333	3.318	2,15	0,94	86	55	28	25
Austria	2.108	1.436	0,55	..	80	55	28	24
Bélgica	2.760	1.393	0,59	-0,44	82	42	12	11
Canadá	8.353	5.607	2,24	0,65	87	58	27	21
Dinamarca	1.589	1.294	0,99	-0,36	89	75	34	26
España	10.741	3.527	0,84	0,08	80	26	23	15
Estados Unidos	73.443	52.242	1,70	0,44	86	60	24	20
Finlandia	1.359	1.219	0,71	-0,31	80	73	17	13
Francia	15.641	10.721	0,95	-0,07	83	57	19	14
Irlanda	920	397	0,90	0,36	82	36	22	17
Italia	15.653	7.469	0,45	-0,41	79	37	26	20
Japón	36.799	23.025	0,83	-0,35	84	53	10	10
Noruega	1.280	930	1,48	0,19	90	68	20	17
Nueva Zelanda	1.040	571	1,67	0,49	89	49	27	23
Países Bajos	4.497	1.976	1,38	-0,06	83	38	11	13
Reino Unido	17.290	10.941	0,45	-0,04	91	59	28	25
Suecia	2.538	2.066	1,04	0,02	89	75	19	18
Suiza	2.176	1.233	0,92	-0,06	91	53	27	25
Asia meridional								
Afganistán	5.791	612	2,15	3,07	85	9	39	6
Bangladesh	31.458	2.723	2,57	2,75	84	8	45	4

(El cuadro continúa en la página siguiente.)

Cuadro A-1 (continuación)

País	Población activa en 1995				Tasa de actividad en 1995 (porcentajes)			
	Miles de trabajadores de 15 a 64 años		Tasa media de crecimiento anual (porcentajes)		15 a 64 años		10 a 19 años	
	Hombres	Mujeres	1965-95	1995-2025	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Bhután	468	207	1,96	2,64	96	43	54	38
India	260.802	83.502	2,09	1,61	90	31	30	16
Nepal	5.532	2.516	2,18	2,52	91	43	46	37
Pakistán	34.008	5.344	3,29	3,21	90	16	34	5
Sri Lanka	4.763	1.806	1,93	1,35	82	30	20	10
Africa al sur del Sahara								
Angola	2.466	1.512	2,06	3,32	91	54	41	28
Benin	1.166	1.051	2,21	3,24	88	77	44	40
Botswana	274	156	2,68	2,97	79	39	37	19
Burkina Faso	2.504	2.107	2,05	2,63	94	77	60	53
Burundi	1.487	1.316	1,81	2,93	96	79	62	54
Camerún	2.999	1.431	2,09	3,10	87	41	43	20
Chad	1.500	399	1,81	2,98	90	23	51	13
Congo	560	364	2,53	3,32	88	53	29	18
Côte d'Ivoire	3.314	1.718	2,98	3,91	93	51	40	25
Etiopía	13.425	7.777	2,17	2,86	91	53	53	35
Gabón	310	181	2,71	2,72	78	45	30	23
Ghana	3.491	2.254	2,15	3,18	78	49	21	16
Guinea	1.616	991	1,77	2,84	96	59	51	34
Guinea-Bissau	259	169	1,87	2,10	91	57	51	35
Kenya	5.631	3.546	3,16	3,45	82	51	53	36
Lesotho	468	339	1,96	2,27	89	60	47	15
Liberia	660	273	2,58	3,30	85	36	46	19
Madagascar	3.242	2.023	2,34	3,27	90	55	48	33
Malawi	2.479	1.604	3,05	3,00	94	57	45	34
Malí	2.417	434	2,28	3,56	92	16	65	14
Mauricio	322	120	2,46	0,74	85	31	28	8
Mauritania	506	158	4,68	3,16	85	26	39	13
Mozambique	3.877	3.381	1,79	2,92	93	78	51	47
Namibia	369	114	2,61	3,35	85	26	24	11
Niger	2.096	1.825	2,54	3,02	95	80	62	55
Nigeria	26.686	13.993	2,73	3,19	85	43	44	22
República Centroafricana	771	635	1,69	2,76	92	70	46	42
Rwanda	1.879	1.623	2,81	3,34	96	80	56	54
Senegal	1.901	1.157	2,45	2,56	87	52	54	35
Sierra Leona	1.075	503	1,80	2,87	89	40	29	16
Somalia	2.302	1.407	2,47	3,10	92	55	43	29
Sudáfrica	9.275	5.250	2,56	2,40	75	42	16	12
Sudán	6.630	2.045	2,87	3,42	87	27	38	9
Tanzanía	6.430	5.680	2,65	3,21	86	73	49	46
Togo	922	495	2,72	3,17	88	46	48	31
Uganda	4.553	3.029	2,75	2,97	92	60	58	40
Zaire	9.530	5.128	2,45	3,54	90	47	36	21
Zambia	1.997	867	3,11	3,45	89	36	36	22
Zimbabwe	2.464	1.257	2,74	2,66	82	41	45	28

.. No se dispone de datos.

Nota: El asterisco ubicado delante del nombre del país indica que la población activa y las tasas de actividad corresponden a 1990 y las tasas de crecimiento al período de 1960-90. No se dispone de datos comparables para 1995-2025, pero se estiman en 0,28 en la antigua Checoslovaquia, 0,48 en la antigua Unión Soviética y 0,18 en la antigua Yugoslavia.

Fuente: OIT, 1986 y actualizaciones de los datos de la OIT.

Cuadro A-2 Distribución de la fuerza de trabajo

(porcentajes)

País	Año	Agricultura		Industria		Servicios		Grupo de ingreso
		Asalariados	No asalariados	Asalariados	No asalariados	Asalariados	No asalariados	
Asia oriental y el Pacífico								
Brunei	1981	2,5	2,5	29,9	1,3	59,3	4,5	Alto
China	1993	1,0	60,0	4,0	14,0	11,0	10,0	Bajo
Corea, Rep. de	1991	1,2	15,5	30,5	5,1	29,0	18,7	Mediano
Filipinas	1991	9,6	35,7	12,3	3,7	23,6	15,1	Mediano
Guam	1980	0,8	0,1	14,7	0,3	81,3	2,9	Mediano
Hong Kong	1991	0,3	0,5	32,1	2,8	55,8	8,5	Alto
Indonesia	1993	6,5	43,9	10,0	5,8	14,3	19,5	Mediano
Macao	1990	0,0	0,2	39,9	2,5	47,3	10,0	Mediano
Malasia	1988	8,8	21,8	19,0	3,6	34,0	12,7	Mediano
Polinesia francesa	1988	1,3	11,5	8,8	1,4	56,1	21,0	Alto
Singapur	1991	0,2	0,1	32,6	2,6	53,9	10,7	Alto
Tailandia	1989	6,6	59,7	8,7	3,2	11,6	10,2	Mediano
Europa y Asia central								
Bulgaria	1985	26,4	0,2	13,9	0,0	59,2	0,3	Mediano
Checoslovaquia (antigua)	1980	9,5	12,1	15,4	0,2	62,2	0,6	Mediano
Chipre	1989	2,2	11,8	24,1	3,9	47,7	10,2	Alto
Grecia	1990	1,0	22,2	19,6	8,1	32,0	17,0	Mediano
Hungría	1991	17,1	21,4	11,6	3,9	37,3	8,6	Mediano
Malta	1983	0,8	4,1	34,8	3,5	49,0	7,8	Mediano
Polonia	1988	6,0	21,9	34,5	1,8	34,7	1,2	Mediano
Portugal	1990	3,4	14,5	30,0	4,5	37,3	10,4	Mediano
Rumania	1990	5,2	23,3	41,1	2,0	26,6	1,8	Mediano
Turquía	1991	1,4	47,4	15,3	4,8	19,5	11,5	Mediano
Yugoslavia ^a	1981	4,8	36,1	9,9	0,6	45,5	3,2	Mediano
América Latina y el Caribe								
Argentina	1980	6,4	5,7	23,6	7,9	41,6	14,9	Mediano
Bahamas	1980	3,3	2,4	13,2	3,3	71,3	6,6	Alto
Barbados	1982	8,6	1,5	9,1	1,8	71,1	8,0	Mediano
Bolivia	1991	0,5	0,7	15,2	9,6	34,1	39,9	Mediano
Brasil	1988	9,4	14,8	19,4	4,0	37,3	15,1	Mediano
Chile	1991	10,5	8,6	20,5	5,8	38,0	16,6	Mediano
Costa Rica	1991	14,5	10,5	20,0	6,9	36,3	11,7	Mediano
Cuba	1981	25,2	7,0	39,6	0,4	27,0	0,9	Mediano
Ecuador	1990	8,2	23,0	8,4	9,7	26,4	24,4	Mediano
El Salvador	1991	7,0	3,7	19,6	9,6	38,0	22,2	Mediano
Guatemala	1989	17,2	32,7	11,1	7,2	20,3	11,5	Mediano
Haití	1990	4,1	61,6	4,7	4,1	10,2	15,4	Bajo
Honduras	1991	11,9	25,0	13,5	7,4	21,0	21,3	Bajo
Islas Malvinas	1986	14,3	5,6	17,2	1,2	58,9	2,8	Mediano
México	1990	9,3	13,3	23,2	4,6	35,6	14,0	Mediano
Panamá	1989	7,9	19,1	11,3	4,7	44,8	12,3	Mediano
Puerto Rico	1992	2,1	1,5	24,6	1,7	58,4	11,8	Mediano
República Dominicana	1981	4,6	19,0	14,1	4,0	36,4	21,9	Mediano
Suriname	1980	5,8	3,5	19,1	2,7	58,1	10,9	Mediano
Trinidad y Tabago	1991	5,5	4,9	29,9	2,6	43,8	13,3	Mediano
Uruguay	1985	8,3	6,3	20,1	5,7	43,5	16,1	Mediano
Venezuela	1991	4,7	6,7	18,7	9,0	38,4	22,6	Mediano
Oriente Medio y Norte de África								
Argelia	1987	6,2	11,1	27,2	4,0	40,4	11,1	Mediano
Bahrein	1981	1,2	1,5	32,7	2,2	54,6	7,8	Mediano
Egipto, Rep. Arabe de	1989	6,3	36,2	15,6	5,1	27,2	9,6	Bajo
Emiratos Arabes Unidos	1980	3,9	0,7	37,3	0,9	51,9	5,4	Alto
Irán, Rep. Islámica del	1986	3,0	26,1	15,0	10,3	30,3	15,3	Mediano
Israel	1990	1,5	3,8	6,1	2,2	67,1	19,3	Alto
Kuwait	1985	1,7	0,2	26,2	2,4	65,6	3,9	Alto

(El cuadro continúa en la página siguiente.)

Cuadro A-2 (continuación)

País	Año	Agricultura		Industria		Servicios		Grupo de ingreso
		Asalariados	No asalariados	Asalariados	No asalariados	Asalariados	No asalariados	
Qatar	1986	3,1	0,1	31,8	0,4	63,3	1,4	Alto
República Árabe Siria	1989	3,5	19,3	20,6	8,3	32,2	16,1	Mediano
Túnez	1989	9,2	16,6	26,0	7,7	30,7	9,9	Mediano
Países miembros de la OCDE de ingreso alto								
Australia	1991	1,8	3,5	18,6	5,8	57,0	13,4	Alto
Austria	1990	1,0	6,7	35,2	1,9	49,7	5,5	Alto
Bélgica	1990	0,5	2,2	25,1	2,6	55,4	14,3	Alto
Canadá	1991	1,5	2,0	22,9	1,5	66,2	5,9	Alto
Dinamarca	1990	2,0	3,4	25,5	2,2	61,6	5,3	Alto
España	1991	4,5	6,2	28,3	4,4	41,9	14,7	Alto
Estados Unidos	1991	1,6	1,3	24,2	1,6	65,5	5,8	Alto
Finlandia	1991	2,3	5,9	27,7	2,5	56,2	5,5	Alto
Francia	1991	1,2	4,5	26,4	2,4	57,5	8,0	Alto
Irlanda	1990	2,1	12,8	25,2	3,2	48,2	8,6	Alto
Italia	1991	3,4	5,0	26,5	5,5	41,7	17,8	Alto
Japón	1991	0,7	6,0	29,5	5,0	48,4	10,4	Alto
Luxemburgo	1991	0,5	3,0	27,5	1,5	61,2	6,4	Alto
Noruega	1991	1,4	4,3	21,0	2,7	64,0	6,6	Alto
Nueva Zelanda	1991	4,1	6,0	19,1	4,6	55,1	11,1	Alto
Países Bajos	1991	1,6	2,9	24,2	1,1	63,1	7,2	Alto
Reino Unido	1990	1,1	1,0	24,9	3,8	60,2	9,1	Alto
Suecia	1991	1,3	1,9	26,3	1,9	63,5	5,0	Alto
Suiza	1980	3,5	2,8	36,8	2,2	50,0	4,8	Alto
Asia meridional								
Bangladesh	1989	0,6	64,9	2,0	13,5	7,0	12,6	Bajo
India	1991	1,5	61,7	3,7	10,5	9,4	13,2	Bajo
Maldivas	1990	3,6	21,6	7,3	15,1	38,8	13,5	Mediano
Pakistán	1992	4,5	42,9	13,8	6,1	16,2	16,5	Bajo
Sri Lanka	1986	21,5	27,6	13,2	4,9	23,8	9,1	Bajo
África al sur del Sahara								
Botswana	1981	2,9	51,1	12,0	0,4	30,7	2,9	Mediano
Cabo Verde	1990	9,1	15,7	21,7	2,8	22,9	27,8	Mediano
Camerún	1982	2,5	74,2	2,6	4,2	10,3	6,3	Mediano
Comoras	1980	9,4	43,9	3,5	3,9	12,7	26,5	Bajo
Ghana	1984	3,2	57,8	3,2	9,6	9,7	16,5	Bajo
Liberia	1984	6,7	72,7	3,7	2,1	5,0	9,8	Bajo
Malawi	1987	5,3	81,2	3,6	1,4	5,2	3,3	Bajo
Nigeria	1986	1,1	43,9	1,4	5,2	17,0	31,4	Bajo
República Centroafricana	1988	0,7	79,5	1,2	2,1	6,8	9,7	Bajo
Reunión	1982	6,5	9,1	9,5	1,1	65,7	8,0	Mediano
Santo Tomé y Príncipe	1981	52,7	7,1	6,4	1,2	25,8	6,8	Bajo
Seychelles	1981	7,2	2,8	17,1	3,4	54,6	14,8	Mediano
Togo	1981	0,7	65,8	1,9	7,3	8,2	16,1	Bajo
Zambia	1980	22,5	29,8	11,9	1,6	24,2	10,0	Bajo

Nota: Los grupos de ingreso están tomados de Banco Mundial, 1995.

a. Los datos se refieren al período previo a la formación de la federación en 1991.

Fuente: OIT, diversas ediciones; fuentes nacionales.

Cuadro A-3 Crecimiento del producto per cápita y aumento de los salarios

(porcentajes anuales)

País	Período	PIB		Salarios en		
		per cápita	la agricultura	per cápita	la industria manufacturera	
Bangladesh	1960-91	0,81	-0,73	1967-89	0,74	-1,05
Brasil	1963-91	3,19	1,64
Chile	1963-92	1,17	2,10
Colombia	1960-88	2,32	2,17	1968-92	2,45	0,35
Corea, Rep. de	1960-78	6,90	7,06	1966-91	7,44	9,09
Cote d'Ivoire	1966-82	2,27	0,66
Egipto, Rep. Arabe de	1970-88	4,45	5,20	1970-87	4,62	0,85
Filipinas	1960-77	2,37	-1,10	1963-91	1,20	0,89
Ghana	1969-88	-1,20	-4,03	1964-87	-1,27	-3,55
India	1960-90	1,93	1,82	1963-90	1,94	1,74
Indonesia	1976-88	3,96	3,74	1970-91	4,21	5,52
Jordania	1983-91	-1,64	-4,34
Kenya	1964-92	2,13	-0,92	1963-91	2,11	-0,98
Malasia	1971-92	4,35	3,96	1968-92	4,14	2,18
Malawi	1968-89	0,98	-3,68	1968-86	1,18	0,20
México	1962-85	2,93	1,25	1970-91	1,56	-1,20
Nigeria	1963-85	-0,04	-1,40
Pakistán	1970-92	2,32	2,94	1963-88	3,00	4,89
Perú	1960-86	1,00	-2,03	1963-86	0,68	-0,97
Sri Lanka	1980-90	2,76	-1,06	1966-90	2,91	1,03
Tailandia	1970-90	4,89	3,00
Turquía	1960-85	2,75	2,64

.. No se dispone de datos.

Nota: Los datos son promedios correspondientes al período indicado.

Fuente: Datos de la ONUDI; fuentes nacionales; Nehru y Dhareshwar, 1991.

Cuadro A-4 Ratificación de los convenios básicos de la OIT

País	Número total de ratificaciones	Libertad sindical		Trabajo forzoso		Discriminación		Política del empleo	Edad mínima para trabajar (No. 138)	Consulta tripartita (Normas) (No. 144)
		Derecho de sindicación (No. 87)	Derecho de negociación colectiva (No. 98)	Trabajo forzoso (No. 29)	Abolición (No. 105)	Empleo y ocupación (No. 111)	Igualdad de remuneración (No. 100)			
Asia oriental y el Pacífico										
Camboya	5			x				x		
China	17						x			x
Corea, Rep. de	4							x		
Filipinas	26	x	x		x	x	x	x		x
Indonesia	10		x	x			x			x
Malasia	11		x	x	x					
Mongolia	8	x	x				x	x		
Myanmar	21	x		x						
Papua Nueva Guinea	19		x	x	x			x		
Rep. Dem. Pop. Lao	4			x						
Singapur	21		x	x	x					
Tailandia	11			x	x			x		
Viet Nam	22		x	x		x		x		
Europa y Asia central										
Albania	17	x	x	x			x	x		
Armenia	5					x	x	x		
Azerbaiyán	50	x	x	x		x	x	x	x	x
Belarús	40	x	x	x		x	x	x	x	x
Bosnia y Herzegovina	66	x	x	x		x	x	x	x	
Bulgaria	80	x	x	x		x	x		x	
Croacia	34	x	x	x		x		x	x	
Eslovenia	66	x	x	x		x	x	x	x	
Estonia	24	x	x							x
Federación de Rusia	50	x	x	x		x	x	x	x	
Grecia	66	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Hungría	63	x	x	x	x	x	x	x		x
Letonia	43	x	x		x	x	x	x		
Lituania	30	x	x	x	x	x	x			x
Moldova	1				x					
Polonia	78	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Portugal	68	x	x	x	x	x	x	x		x
República Checa	57	x	x	x		x	x	x		
República Eslovaca	57	x	x	x		x	x	x		
República Kirguisia	42	x	x	x		x	x	x	x	
Rumania	42	x	x	x		x	x	x	x	x
Tayikistán	42	x	x	x		x	x	x	x	
Turquía	35	x	x		x	x	x			x
Ucrania	50	x	x	x		x	x	x	x	x
Yugoslavia, Rep. Federativa de	76	x	x	x		x	x	x	x	
América Latina y el Caribe										
Argentina	67	x	x	x	x	x	x			x
Bolivia	43	x	x		x	x	x	x		
Brasil	76		x	x	x	x	x	x		x
Chile	41			x		x	x			x
Colombia	52	x	x	x	x	x	x			
Costa Rica	48	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Cuba	86	x	x	x	x	x	x	x	x	
Ecuador	56	x	x	x	x	x	x	x		x
El Salvador	6				x					
Guatemala	67	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Haití	23	x	x	x	x	x	x			
Honduras	20	x	x	x	x	x	x	x	x	
Jamaica	25	x	x	x	x	x	x	x		
México	76	x		x	x	x	x			x

País	Número total de ratificaciones	Libertad sindical		Trabajo forzoso		Discriminación		Política del empleo	Edad mínima para trabajar (No. 138)	Consulta tripartita (Normas) (No. 144)
		Derecho de sindicación (No. 87)	Derecho de negociación colectiva (No. 98)	Trabajo forzoso (No. 29)	Abolición (No. 105)	Empleo y ocupación (No. 111)	Igualdad de remuneración (No. 100)			
Nicaragua	58	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Panamá	70	x	x	x	x	x	x	x		
Paraguay	35	x	x	x	x	x	x	x		
Perú	67	x	x	x	x	x	x	x		
República Dominicana	28	x	x	x	x	x	x			
Trinidad y Tabago	12	x	x	x	x	x				
Uruguay	97	x	x		x	x	x	x	x	x
Venezuela	52	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Oriente Medio y Norte de Africa										
Arabia Saucita	13			x	x	x	x			
Argelia	53	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Egipto, Rep. Arabe de	60	x	x	x	x	x	x			x
Emiratos Arabes Unidos	4			x						
Irán, Rep. Islámica del	11			x	x	x	x	x		
Iraq	64		x	x	x	x	x	x	x	x
Israel	44	x	x	x	x	x	x	x	x	
Jordania	17		x	x	x	x	x	x		
Kuwait	14	x		x	x	x				
Libano	37		x	x	x	x	x	x		
Libia	27		x	x	x	x	x	x	x	
Marruecos	41		x	x	x	x	x	x		
República Arabe Siria	46	x	x	x	x	x	x			x
Túnaz	55	x	x	x	x	x	x	x		
Yerren, Rep. del	26	x	x	x	x	x	x	x		
Países miembros de la OCDE de ingreso alto										
Alemania	75	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Australia	54	x	x	x	x	x	x	x		x
Austria	48	x	x	x	x	x	x	x		x
Bélgica	85	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Canadá	28	x			x	x	x	x		
Dinamarca	62	x	x	x	x	x	x	x		x
España	124	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Estados Unidos	11				x					x
Finlandia	86	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Francia	115	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Irlanda	60	x	x	x	x		x	x	x	x
Italia	102	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Japón	41	x	x	x			x	x		
Noruega	99	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Nueva Zelandia	56			x	x	x	x	x		x
Países Bajos	94	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Reino Unido	80	x	x	x	x		x	x		x
Suecia	84	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Suiza	51	x		x	x	x	x			
Asia meridional										
Afganistán	15				x	x	x			
Bangladesh	31	x	x	x	x	x				x
India	36			x		x	x			x
Nepal	4					x	x			
Pakistán	31	x	x	x	x	x				x
Sri Lanka	33		x	x			x			x
Africa al sur del Sahara										
Angola	30		x	x	x	x	x			
Benin	18	x	x	x	x	x	x			

(El cuadro continúa en la página siguiente.)

Cuadro A-4 (continuación)

País	Número total de ratificaciones	Libertad sindical		Trabajo forzoso		Discriminación		Edad		Consulta tripartita (Normas)
		Derecho de sindicación (No. 87)	Derecho de negociación colectiva (No. 98)	Trabajo forzoso (No. 29)	Abolición (No. 105)	Empleo y ocupación (No. 111)	Igualdad de remuneración (No. 100)	Política del empleo (No. 122)	mínima para trabajar (No. 138)	
Botswana	2									
Burkina Faso	31	x	x	x		x	x			
Burundi	26	x		x	x	x	x			
Camerún	47	x	x	x	x	x	x	x		
Chad	19	x	x	x	x	x	x			
Congo	17	x		x						
Côte d'Ivoire	31	x	x	x	x	x	x			x
Etiopía	15	x	x			x				
Gabón	34	x	x	x	x	x	x			x
Ghana	45	x	x	x	x	x	x			
Guinea	53	x	x	x	x	x	x	x		
Kenya	46		x	x	x				x	x
Lesotho	11	x	x	x						
Liberia	20	x	x	x	x	x				
Madagascar	30	x		x		x	x	x		
Malawi	23		x			x	x			x
Malí	21	x	x	x	x	x	x			
Mauricio	34		x	x	x			x		x
Mauritania	37	x		x		x		x		
Mozambique	11				x	x	x			
Niger	32	x	x	x	x	x	x		x	
Nigeria	30	x	x	x	x		x			x
República Centroafricana	35	x	x	x	x	x	x			
Rwanda	25	x	x		x	x	x		x	
Senegal	34	x	x	x	x	x	x	x		
Sierra Leona	33	x	x	x	x	x	x			x
Somalia	14			x	x	x				
Sudáfrica	12									
Sudán	12		x	x	x	x	x	x		
Tanzania	28		x	x	x					x
Togo	18	x	x	x		x	x		x	x
Uganda	26		x	x	x			x		x
Zaire	30		x	x			x			
Zambia	38			x	x	x	x	x	x	x
Zimbabwe	9									x

Nota: Ratificaciones efectuadas hasta el 31 octubre de 1994.

Fuente: *El Trabajo en el Mundo 1995* (OIT, 1995b). Copyright © 1995, Organización Internacional del Trabajo, Ginebra.

INDICADORES
DEL DESARROLLO
MUNDIAL

Índice

Clave	176
Introducción a los Indicadores del desarrollo mundial	177
Cuadros	
1	Indicadores básicos 182
	Producción
2	Crecimiento de la producción 184
3	Estructura de la producción 186
4	Agricultura y alimentos 188
5	Energía comercial 190
6	Estructura de la industria manufacturera 192
7	Ingresos y producción de la industria manufacturera 194
	Absorción interna
8	Crecimiento del consumo y la inversión 196
9	Estructura de la demanda 198
	Cuentas fiscales y monetarias
10	Gastos del gobierno central 200
11	Ingresos corrientes del gobierno central 202
12	Dinero y tasas de interés 204
	Transacciones internacionales básicas
13	Crecimiento del comercio de mercancías 206
14	Estructura de las importaciones de mercancías 208
15	Estructura de las exportaciones de mercancías 210
16	Importaciones de manufacturas de la OCDE 212
17	Balanza de pagos y reservas 214
	Financiamiento externo
18	Asistencia oficial para el desarrollo (AOD) facilitada por países miembros de la OCDE y de la OPEP 216
19	Asistencia oficial para el desarrollo (AOD): montos recibidos 218
20	Deuda externa total 220
21	Flujos de capital externo público y privado 222
22	Flujos netos de recursos y transferencias netas: montos agregados 224
23	Relaciones de deuda externa total 226
24	Condiciones de los empréstitos públicos externos 228
	Perfeccionamiento de los recursos humanos
25	Población y población activa 230
26	Demografía y fecundidad 232
27	Salud y nutrición 234
28	Educación 236
29	Comparaciones entre hombres mujeres 238
30	Distribución del ingreso y estimaciones del PNB según la PPA 240
	Desarrollo ecológicamente sostenible
31	Urbanización 242
32	Infraestructura 244
33	Recursos naturales 246
	Cuadro 1a Indicadores básicos de otros países 248
	Notas técnicas 249
	Fuentes de los datos 271
	Clasificación de los países 272

Clave

En todos los cuadros se enumeran los países, dentro de su grupo, en orden ascendente del PNB per cápita, excepto aquellos para los que no puede calcularse el PNB per cápita; dichos países aparecen en bastardilla, en orden alfabético, al final de su grupo. El número de orden que aparece en la segunda columna es el que corresponde a cada país en los cuadros.

Las cifras que aparecen en las franjas de color son medidas de resumen correspondientes a los grupos de países. La letra *p* después de la cifra indica que es el promedio ponderado; la letra *m* que es la mediana y la letra *t* que es el total.

Todas las tasas de crecimiento se dan en cifras reales.

La fecha límite de los datos es el 30 de abril de 1995.

El símbolo . . significa que no se dispone de datos.

Los números 0 y 0,0 significan cero o menos de la mitad de la unidad indicada.

Un espacio en blanco significa no aplicable.

Las cifras que aparecen en bastardilla indican que los datos corresponden a años o períodos distintos de los indicados.

El símbolo † indica países clasificados por las Naciones Unidas como economías en desarrollo, o considerados como tales por las autoridades respectivas.

<i>País</i>	<i>Número de orden en los cuadros</i>	<i>País</i>	<i>Número de orden en los cuadros</i>	<i>País</i>	<i>Número de orden en los cuadros</i>
<i>Albania</i>	22	<i>Gambia</i>	25	<i>Nueva Zelandia</i>	109
<i>Alemania^a</i>	126	<i>Georgia</i>	37	<i>Omán</i>	99
<i>Arabia Saudita</i>	107	<i>Ghana</i>	30	<i>Países Bajos</i>	121
<i>Argelia</i>	73	<i>Grecia</i>	104	<i>Pakistán</i>	31
<i>Argentina</i>	103	<i>Guatemala</i>	58	<i>Panamá</i>	82
<i>Armenia</i>	42	<i>Guinea</i>	34	<i>Papua Nueva Guinea</i>	59
<i>Australia</i>	113	<i>Guinea-Bissau</i>	14	<i>Paraguay</i>	70
<i>Austria</i>	125	<i>Honduras</i>	38	<i>Perú</i>	69
<i>Azerbaián</i>	46	† <i>Hong Kong</i>	114	<i>Polonia</i>	80
<i>Bangladesh</i>	12	<i>Hungría</i>	95	<i>Portugal</i>	106
<i>Belarús</i>	88	<i>India</i>	20	<i>Puerto Rico</i>	102
<i>Bélgica</i>	123	<i>Indonesia</i>	47	<i>Reino Unido</i>	115
<i>Benin</i>	29	<i>Irán, Rep. Islámica del</i>	86	<i>República Centroafricana</i>	28
<i>Bolivia</i>	49	<i>Irlanda</i>	110	<i>República Checa</i>	83
<i>Botswana</i>	84	† <i>Israel</i>	112	<i>Rep. Dem. Pop. Lao</i>	18
<i>Brasil</i>	89	<i>Italia</i>	118	<i>República Dominicana</i>	64
<i>Bulgaria</i>	60	<i>Jamaica</i>	68	<i>República Eslovaca</i>	75
<i>Burkina Faso</i>	19	<i>Japón</i>	131	<i>República Kirguisia</i>	52
<i>Burundi</i>	6	<i>Jordania</i>	62	<i>Rumania</i>	61
<i>Camerún</i>	50	<i>Kazajstán</i>	71	<i>Rwanda</i>	11
<i>Canadá</i>	120	<i>Kenya</i>	15	<i>Senegal</i>	48
<i>Chad</i>	10	† <i>Kuwait</i>	117	<i>Sierra Leona</i>	4
<i>Chile</i>	94	<i>Lesotho</i>	41	† <i>Singapur</i>	119
<i>China</i>	33	<i>Letonia</i>	76	<i>Sri Lanka</i>	39
<i>Colombia</i>	67	<i>Lituania</i>	66	<i>Sudáfrica</i>	90
<i>Congo</i>	54	<i>Macedonia, ex Rep. Yugoslava de</i>	51	<i>Suecia</i>	127
<i>Corea, Rep. de</i>	105	<i>Madagascar</i>	13	<i>Suiza</i>	132
<i>Costa Rica</i>	78	<i>Malasia</i>	93	<i>Tailandia</i>	77
<i>Côte d'Ivoire</i>	40	<i>Malawi</i>	9	<i>Tanzania</i>	2
<i>Dinamarca</i>	130	<i>Malí</i>	16	<i>Tayikistán</i>	32
<i>Ecuador</i>	63	<i>Marruecos</i>	56	<i>Togo</i>	24
<i>Egipto, República Árabe de</i>	43	<i>Mauricio</i>	91	<i>Trinidad y Tabago</i>	97
† <i>Emiratos Árabes Unidos</i>	122	<i>Mauritania</i>	35	<i>Túnez</i>	72
<i>El Salvador</i>	65	<i>México</i>	96	<i>Turkmenistán^c</i>	108
<i>Eslovenia</i>	101	<i>Moldova</i>	57	<i>Turquía</i>	85
<i>España</i>	111	<i>Mongolia</i>	27	<i>Ucrania</i>	79
<i>Estados Unidos</i>	128	<i>Mozambique</i>	1	<i>Uganda</i>	7
<i>Estonia</i>	92	<i>Myanmar</i>	44	<i>Uruguay</i>	98
<i>Etiopía^b</i>	3	<i>Namibia</i>	74	<i>Uzbekistán</i>	55
<i>Federación de Rusia</i>	81	<i>Nepal</i>	8	<i>Venezuela</i>	87
<i>Filipinas</i>	53	<i>Nicaragua</i>	23	<i>Viet Nam</i>	5
<i>Finlandia</i>	116	<i>Níger</i>	17	<i>Yemen, Rep. del</i>	45
<i>Francia</i>	124	<i>Nigeria</i>	21	<i>Zambia</i>	26
<i>Gabón</i>	100	<i>Noruega</i>	129	<i>Zimbabwe</i>	33

Nota: Los países respecto de los cuales se cuenta con datos escasos y aquellos que tienen una población de más de 30.000 pero menos de 1 millón de habitantes aparecen en el Cuadro 1a; sin embargo, los datos correspondientes a esos países se incluyen en los cálculos de los totales y promedios ponderados del grupo pertinente en los cuadros principales. Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos en todos los cuadros, véanse las notas técnicas.

a. En todos los cuadros, los datos se refieren a Alemania unificada, a menos que se indique lo contrario.

b. En todos los cuadros, los datos no incluyen a Eritrea, a menos que se indique lo contrario.

c. En todos los cuadros, Turkmenistán debería clasificarse como país de ingreso mediano bajo.

Introducción a los Indicadores del desarrollo mundial

EN ESTA DECIMOCTAVA EDICIÓN DE LOS INDICADORES del desarrollo mundial se proporcionan datos económicos, sociales y de recursos naturales correspondientes a determinados períodos o años acerca de 209 países y de diversas agrupaciones analíticas y geográficas de países. Si bien en su mayor parte los datos recopilados por el Banco Mundial corresponden a países de ingreso bajo y mediano, en los cuadros se incluyen también datos comparables correspondientes a países de ingreso alto, que pueden obtenerse fácilmente. En el *World Bank Atlas* (Atlas del Banco Mundial), *World Tables* (Cuadros sobre la economía mundial), *World Debt Tables* (Cuadros de la deuda en el mundo) y *Social Indicators of Development* (Indicadores sociales del desarrollo), hay información adicional. Todos estos datos están ahora disponibles en disquetes, en el sistema de acceso y recuperación de series cronológicas de datos socioeconómicos ☆STARS☆ del Banco Mundial.

Cambios introducidos en esta edición

A diferencia de años anteriores, en la presente edición los datos demográficos se obtuvieron de la División de Población de las Naciones Unidas, complementados en algunos casos con datos de fuentes nacionales. Dado que en estos datos no se incluyen los correspondientes al *tamaño hipotético de la población estacionaria ni al año en que se supone que se alcanzará la tasa de reproducción neta de 1*, dichas columnas fueron suprimidas de los Cuadros 25 y 26, respectivamente. En el Cuadro 32, la columna en que aparece el *porcentaje de familias que disponen de electricidad* se ha reemplazado por otra en la que se indica la *producción de electricidad per cápita en kwh*. Los datos sobre comercio que aparecen en los Cuadros 13 a 15 se obtuvieron de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD); en consecuencia, la cobertura, tasas de crecimiento, participaciones porcentuales, etc. difieren de las indicadas en ediciones anteriores.

Clasificación de los países

Al igual que en el texto principal del Informe, el PNB per cápita es el criterio principal que se utiliza para clasificar a

los países y distinguir las diferentes etapas de desarrollo económico en que se encuentra cada uno de ellos. Este año los grupos de países basados en el nivel del ingreso per cápita son los siguientes: de ingreso bajo, de \$695 o menos en 1993 (45 países); de ingreso mediano, de \$696 a \$8.625 (63 países), y de ingreso alto, de \$8.626 o más (24 países). Los países con una población de menos de 1 millón de habitantes y aquellos respecto de los que se cuenta con datos escasos no aparecen por separado en los cuadros principales, pero están incluidos en las cifras globales del grupo pertinente. En el Cuadro 1a se presentan los indicadores básicos correspondientes a estos países.

También se ha clasificado a los países por ubicación geográfica. La lista de países de cada grupo puede verse en los cuadros sobre clasificación de los países al final de esta publicación. Asimismo, los países gravemente endeudados de ingreso mediano se incluyen como grupo.

Metodología

El Banco revisa constantemente los métodos utilizados con miras a mejorar la comparabilidad internacional y el significado analítico de los indicadores. Las diferencias entre las cifras que aparecen este año y en la edición del año pasado reflejan no sólo actualizaciones, sino también revisiones en las series históricas y cambios realizados en la metodología.

Todas las cantidades en dólares se dan en dólares corrientes de los Estados Unidos salvo indicación en contrario. Los distintos métodos empleados para convertir a esa moneda las cifras expresadas en monedas nacionales se describen en las notas técnicas.

Medidas de resumen

Las medidas de resumen que figuran en las franjas de color son totales (marcados con la letra *t*), promedios ponderados (letra *p*) o medianas (letra *m*) calculados para grupos de países. Se incluyen en ellas los países para los que no se presentan datos individuales debido a su tamaño, a que no son declarantes, o a insuficiencia de antecedentes, en el supuesto de que han seguido la misma tendencia de los países declarantes durante los períodos respectivos. Esta estandarización de la cobertura de los países en cada período

indicado permite obtener datos agregados más coherentes. Las cifras por grupos abarcan también a países para los cuales no figuran datos individuales en los cuadros. Ahora bien, en los casos en que la información que falta representa un tercio o más de la estimación total, se indica que no hay datos disponibles. Las ponderaciones empleadas para calcular las medidas de resumen se dan en cada una de las notas técnicas.

Terminología y cobertura de los datos

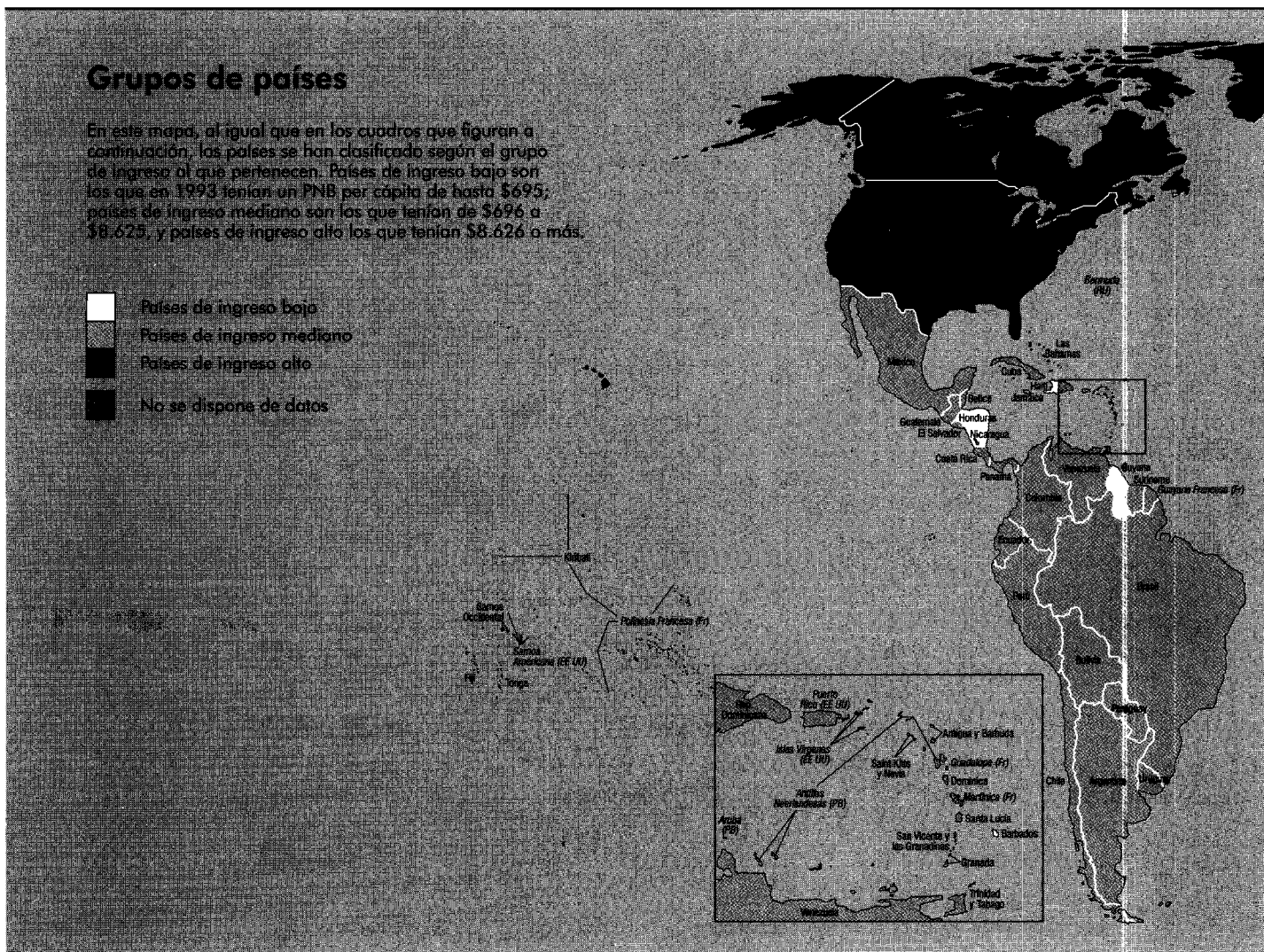
El término "país" en este trabajo no supone independencia política, sino que puede incluir cualquier territorio para el cual las autoridades respectivas presentan estadísticas sociales o económicas por separado.

Alemania unificada no cuenta todavía con un sistema de estadística completamente fusionado. En los cuadros aparece una nota al pie relativa a los datos correspondientes a Alemania en la que se aclara la cobertura de los mismos. La

mayor parte de los datos económicos anteriores a 1990 se refieren a la antigua República Federal de Alemania, pero los datos demográficos y sociales por lo general se refieren a Alemania unificada. Los datos correspondientes a China no incluyen a Taiwan, China, pero en notas al pie de los Cuadros 13, 14, 15 y 17 se presentan estimaciones de las transacciones internacionales de Taiwan, China. En los datos sobre Etiopía no se incluye a Eritrea, a menos que se indique lo contrario.

Contenido de los cuadros

En los Cuadros 1 y 1a se presentan indicadores que proporcionan una descripción resumida de los países. Los datos que figuran en los demás cuadros corresponden a las grandes categorías siguientes: producción, absorción interna, cuentas fiscales y monetarias, transacciones internacionales básicas, financiamiento externo, perfeccionamiento de los recursos humanos y desarrollo ecológicamente sostenible.

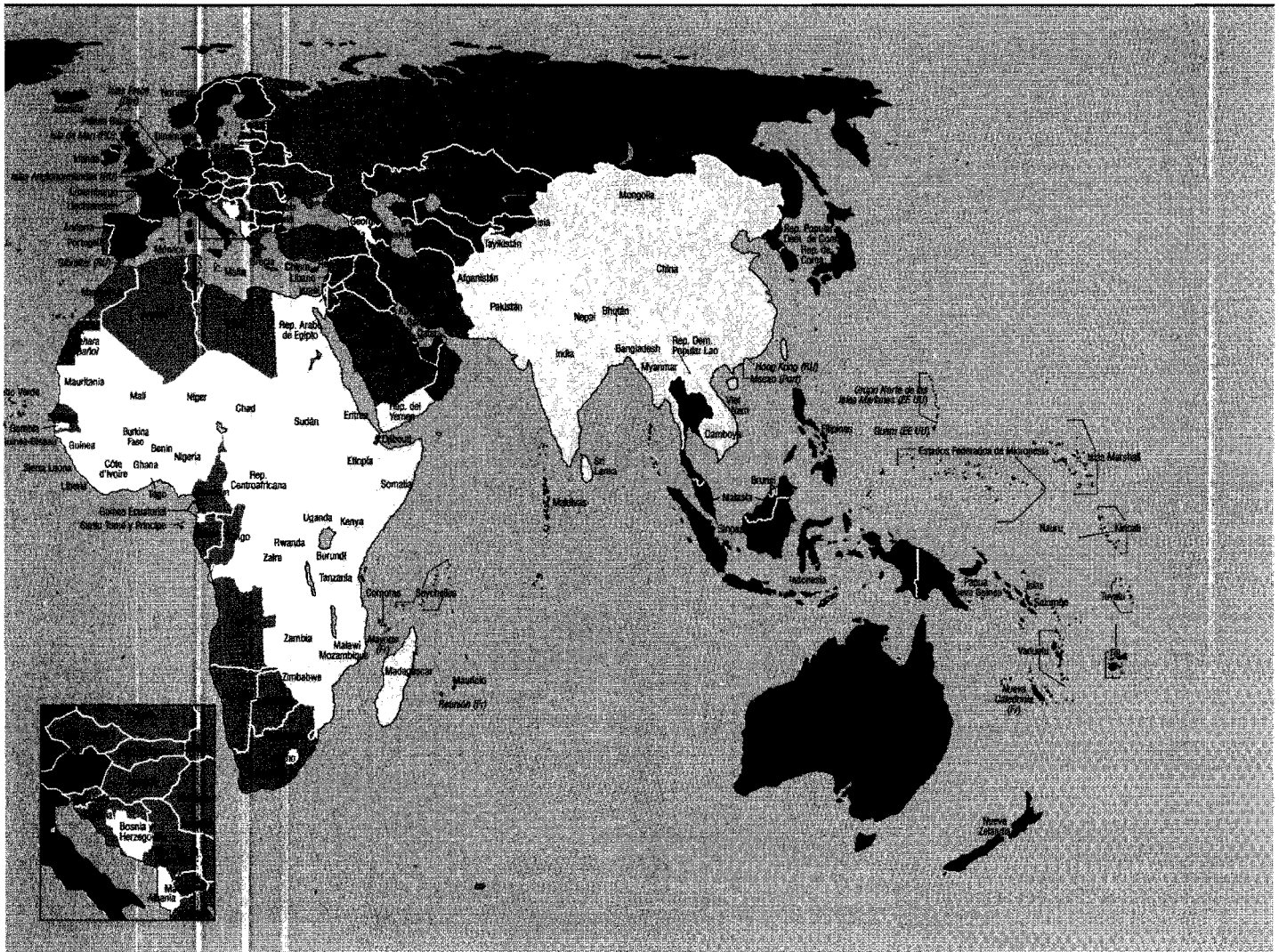


El formato de los cuadros de esta edición es el mismo que se empleó en años anteriores. En cada grupo, los países se enumeran en orden ascendente del PNB per cápita, con la salvedad de que aquellos para los que no se ha podido calcular ese dato aparecen en bastardilla y en orden alfabético al final del grupo apropiado. Esta ordenación se emplea en todos los cuadros con excepción del Cuadro 18, que abarca únicamente a los miembros de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) de ingreso alto y a los miembros de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE). En la lista alfabética que aparece en la Clave se da el número de referencia de cada país, y también figuran en bastardilla los países para los que no hay estimaciones actualizadas del PNB per cápita. Los países del grupo de ingreso alto marcados con el signo † son los clasificados por las Naciones Unidas como países en desarrollo o considerados como tales por las autoridades respectivas.

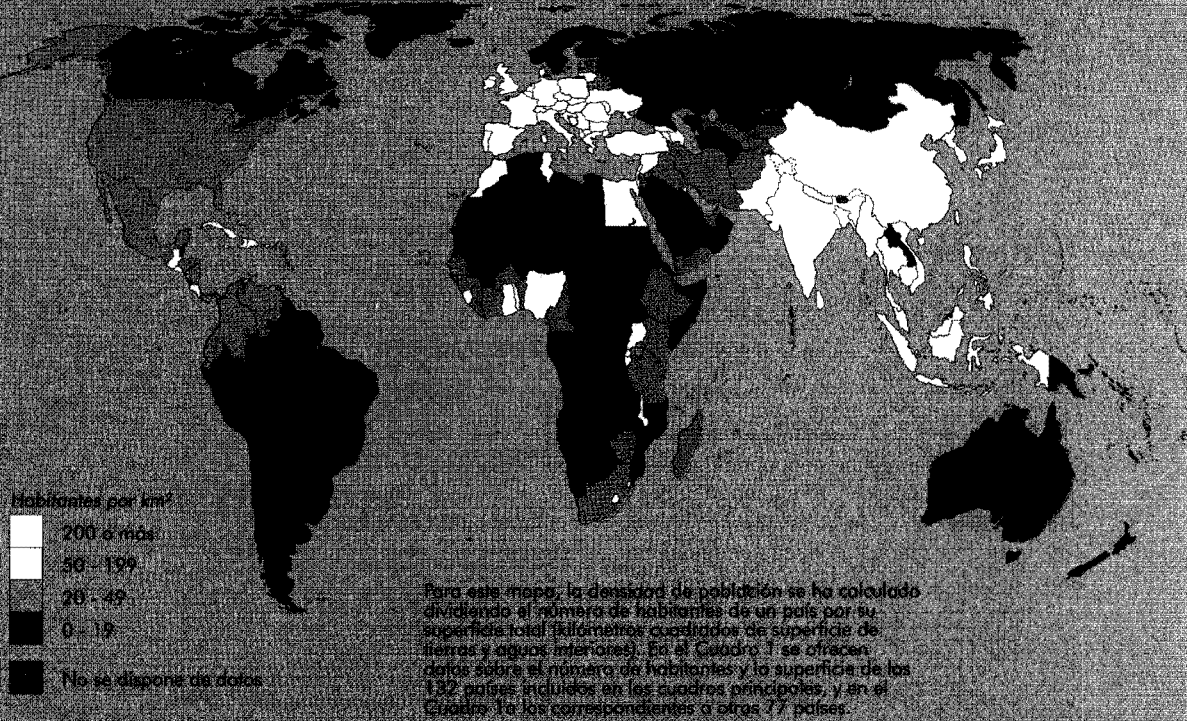
Notas técnicas

Al utilizar los datos, es preciso remitirse a las notas técnicas y a las notas al pie. En ellas se describen los métodos, conceptos, definiciones y fuentes de los datos empleados en la preparación de los cuadros. En una sección separada al final de las notas se consignan las fuentes de los datos, en las que hay algunas definiciones y descripciones completas de los conceptos utilizados. En las notas relativas a los países que aparecen en *World Tables* se proporcionan más explicaciones sobre las fuentes empleadas, los problemas de comparabilidad y otras excepciones a las normas estadísticas usuales que los funcionarios del Banco Mundial han observado en las cuentas nacionales y en las transacciones internacionales.

Los comentarios y preguntas sobre los Indicadores del desarrollo mundial deberán dirigirse a: Development Data Group, International Economics Department, The World Bank, 1818 H Street, N.W., Washington, D.C. 20433, Estados Unidos de América.



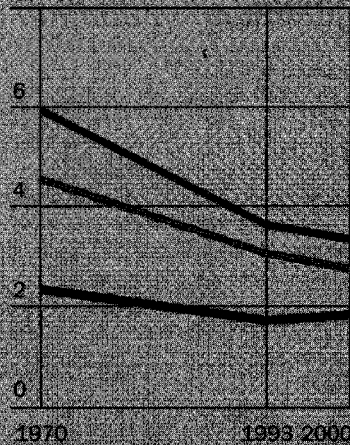
Densidad de población



Fecundidad, mortalidad y esperanza de vida

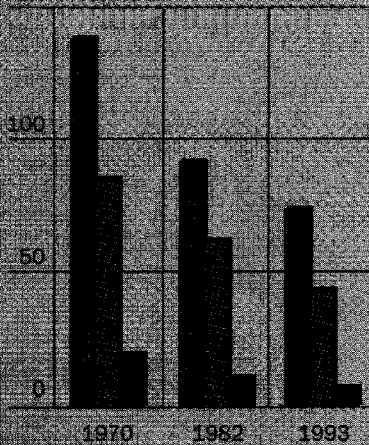
Fecundidad total

Nacimientos por mujer
6



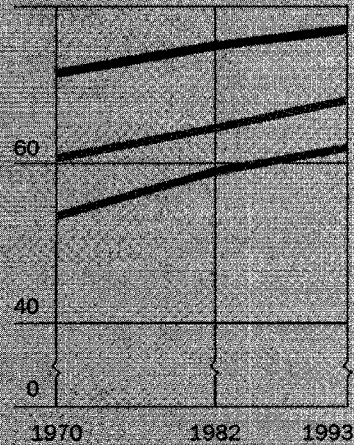
Mortalidad infantil

Defunciones por 1.000 nacidos vivos
150



Esperanza de vida

Años
80

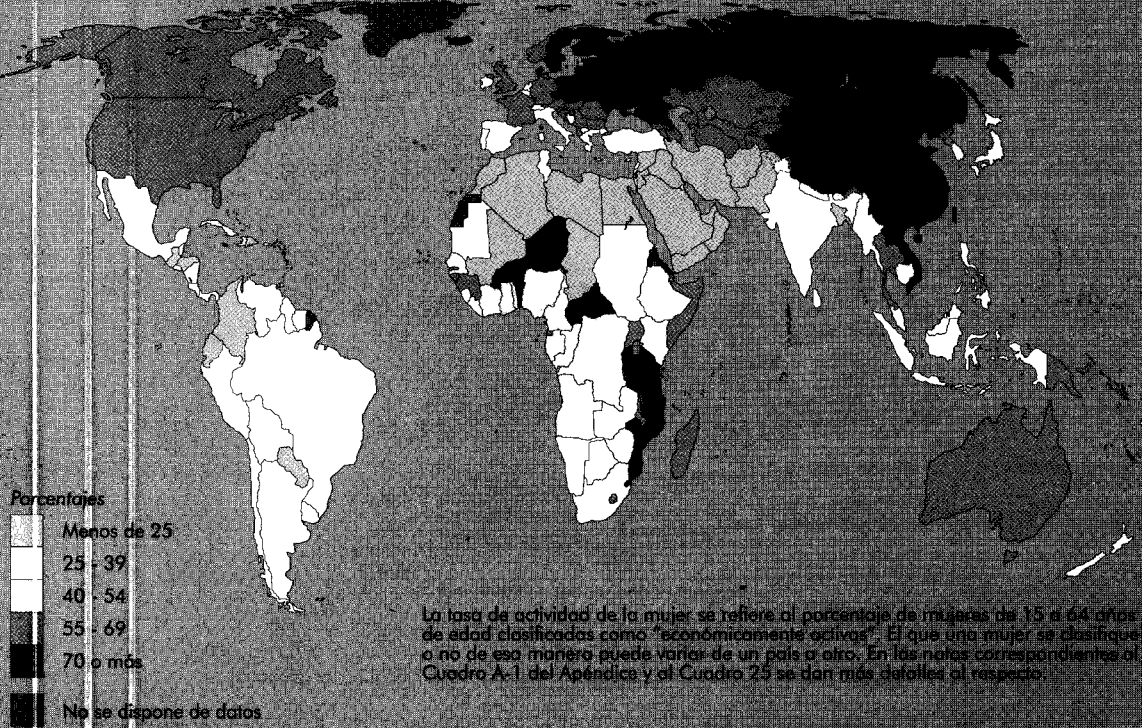


— Países de ingreso bajo
— Países de ingreso mediano

— Países de ingreso alto

Nota: La explicación de los términos o métodos utilizados figura en las notas técnicas correspondientes a los Cuadros 26, 27 y 29.

Tasa de actividad de la mujer



Fuerza de trabajo en el empleo en el sector moderno



Cuadro 2. Crecimiento de la producción

	Tasa media de crecimiento anual (%)									
	PIB		Agricultura		Industria		Manufacturas ^a		Servicios, etc. ^b	
	1970-80	1980-93	1970-80	1980-93	1970-80	1980-93	1970-80	1980-93	1970-80	1980-93
Países de ingreso bajo	4,3 p	5,7 p	2,0 p	3,4 p	6,3 p	7,6 p	7,3 p	8,6 p	5,5 p	6,3 p
Excluidos China e India	4,4 p	2,9 p	..	2,2 p	5,3 p	2,2 p	6,5 p	3,8 p
1 Mozambique	..	1,0	..	1,4	..	-4,4	3,4
2 Tanzania	3,0	3,6	0,7	4,9	2,6	2,5	3,7	0,9	9,0	1,6
3 Eriopía	..	1,8
4 Sierra Leona	1,6	1,1	6,0	2,8	-3,2	-1,5	-2,1	-4,2	2,3	1,3
5 Viet Nam ^c
6 Burundi	3,1	3,6	2,2	2,7	10,5	4,4	2,7	0,5	2,5	4,9
7 Uganda	..	3,8
8 Nepal	2,0	5,0	0,5	3,6
9 Malawi	5,8	3,0	4,4	2,1	6,3	3,3	..	3,6	7,1	3,5
10 Chad ^c	0,1	4,8	-0,4	4,0	-2,1	5,0	2,2	5,3
11 Rwanda	..	1,1	..	-0,2	..	0,6	..	1,7	..	3,5
12 Bangladesh ^c	2,3	4,2	0,6	2,6	5,2	5,2	5,1	3,4	3,8	5,4
13 Madagascar	0,5	0,9	0,4	2,4	0,6	1,0	0,6	0,3
14 Guinea-Bissau	2,4	4,8	-1,2	6,1	2,1	0,0	11,8	4,9
15 Kenya	6,4	3,8	4,8	2,6	8,6	3,8	9,9	4,7	6,8	4,7
16 Mali ^c	4,7	1,9	4,2	4,2	2,0	2,8	5,9	-0,3
17 Níger ^c	0,6	-0,6	3,7	..	11,3	1,4	..
18 República Dem. Pop. Lao ^c	..	4,8
19 Burkina Faso	4,4	3,7	1,0	2,8	2,5	3,8	4,1	3,1	19,7	4,8
20 India	3,4	5,2	1,8	3,0	4,5	6,2	4,6	6,3	4,6	6,4
21 Nigeria	4,6	2,7	-0,1	3,6	7,3	0,8	5,2	..	9,6	4,2
22 Albania	..	-1,8	..	-0,2	..	-4,0	-0,4
23 Nicaragua ^c	1,2	-1,8	1,9	-1,8	1,1	-2,9	2,8	-3,1	0,6	-1,4
24 Togo ^c	4,0	0,7	1,9	4,9	7,7	0,0	..	1,2	3,6	-2,2
25 Gambia	4,5	2,4	1,6	0,8	6,7	5,5	6,4	3,0
26 Zambia ^c	1,4	0,9	2,1	2,5	1,5	1,3	2,4	4,2	1,2	0,0
27 Mongolia ^c	..	3,8
28 República Centroafricana	2,4	1,0	1,9	2,0	4,1	2,4	2,4	-0,5
29 Benin ^c	2,2	2,7	1,8	4,9	1,4	1,7	..	5,1	2,8	1,5
30 Ghana ^c	-0,1	3,5	-0,3	1,3	-1,0	4,2	-0,5	4,1	1,1	6,8
31 Pakistán	4,9	6,0	2,3	4,4	6,1	7,2	5,4	7,3	6,3	6,3
32 Tayikistán	-5,1	-0,8
33 China ^c	5,5	9,6	2,6	5,3	8,9	11,5	10,8	11,1	5,3	11,1
34 Guinea ^c	..	3,7	0,4
35 Mauritania	1,3	2,0	-1,0	1,7	0,5	3,6	3,6	1,3
36 Zimbabue	1,6	2,7	0,6	1,5	1,1	2,8	2,8	2,2	2,5	3,0
37 Georgia ^c	6,5	-6,1	..	0,8	..	-1,8	..	-2,2	..	-2,3
38 Honduras	5,8	2,9	2,2	3,1	6,7	3,6	6,9	3,6	7,1	2,5
39 Sri Lanka	4,1	4,0	2,8	2,1	3,4	5,0	1,9	6,7	5,7	4,6
40 Côte d'Ivoire	6,8	0,1	2,7	-0,1	9,1	2,5	10,3	-1,3
41 Lesoto	8,6	5,5	0,2	-0,5	27,8	9,3	18,0	12,2	13,6	5,0
42 Armenia ^c	7,3	-2,8	..	-5,2	..	3,0	5,4
43 Egipto, Rep. Arabe de	9,5	4,3	2,8	1,3	9,4	1,6	17,5	6,9
44 Myanmar	4,7	0,8	4,3	0,6	4,7	1,4	4,2	0,1	5,4	0,9
45 Yemen, Rep. del
Países de ingreso mediano	5,5 p	2,1 p	..	1,6 p	..	2,0 p	2,8 p
De ingreso mediano bajo	5,1 p	1,6 p	..	1,4 p	..	1,8 p	2,9 p
46 Azerbaiyán ^c	6,9	-2,2
47 Indonesia ^c	7,2	5,8	4,1	3,2	9,6	6,3	14,0	11,8	7,7	6,9
48 Senegal ^c	2,3	2,8	1,3	2,1	5,3	3,6	2,4	4,2	2,0	2,7
49 Bolivia ^c	4,5	1,1	3,9	..	2,6	..	6,0	..	7,6	..
50 Camerún ^c	8,0	0,0	4,0	-1,1	10,9	-0,3	7,0	9,0	9,9	1,0
51 Macedonia, ex Rep. Yugoslava de
52 República Kirguisia ^c	4,4	1,9
53 Filipinas ^c	6,0	1,4	4,0	1,2	8,2	-0,1	6,1	0,8	5,1	2,9
54 Congo ^c	5,8	2,7	2,5	2,6	10,3	4,3	..	5,1	4,5	1,6
55 Uzbekistán ^c	6,3	2,2	..	0,2	..	4,3	..	5,6	..	5,1
56 Marruecos ^c	5,6	3,7	1,1	4,1	6,5	2,8	..	3,9	7,0	4,1
57 Moldova ^c	5,1	-1,3	..	-5,1	..	-1,3	3,9
58 Guatemala ^c	5,8	1,7	4,6	1,8	7,7	1,0	6,2	-1,1	5,6	1,9
59 Papua Nueva Guinea ^c	2,2	3,1	2,8	1,9	..	5,1	..	0,7	..	2,1
60 Bulgaria	..	0,9	..	-2,0	..	1,1	2,4
61 Rumania	..	-2,5	..	0,6	..	-4,4	1,1
62 Jordania	..	1,2
63 Ecuador ^c	9,5	2,4	2,8	4,5	13,9	1,4	10,5	0,3	9,4	2,4
64 República Dominicana ^c	6,5	2,8	3,1	0,4	8,3	1,6	6,5	1,0	7,2	4,1
65 El Salvador ^c	4,2	1,6	3,4	0,4	5,2	1,9	4,1	2,1	4,0	1,7
66 Lituania ^c	4,9	-2,2
67 Colombia	5,4	3,7	4,6	3,2	5,1	4,5	5,8
68 Jamaica ^c	-1,3	2,3	0,3	1,5	-3,4	2,7	-2,1	3,5	5,9	3,4
69 Perú ^c	3,5	-0,5	2,0	1,2	2,1
70 Paraguay ^c	8,5	2,8
71 Kazajistán ^c	4,6	-0,6	..	0,7	11,2	0,7
72 Túnez	6,8	3,7	..	4,8	..	1,2	7,9	2,3
			4,1	4,8	8,7	3,4	10,4	0,1	8,6	3,6
								7,3	6,6	5,5
										3,5

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicadores.

		Tasa media de crecimiento anual (%)									
		PIB		Agricultura		Industria		Manufacturas ^a		Servicios, etc. ^b	
		1970-80	1980-93	1970-80	1980-93	1970-80	1980-93	1970-80	1980-93	1970-80	1980-93
73	Argelia	4,6	2,1	7,5	4,5	3,8	0,8	7,6	-2,2	4,8	2,7
74	Namibia	..	1,3	..	-0,1	..	-0,5	..	5,4	2,6	3,5
75	República Eslovaca ^c
76	Letonia	..	-0,3	..	-0,9	..	-1,7	..	-2,4	..	0,9
77	Tailandia ^c	7,1	8,2	4,4	3,8	9,7	11,0	10,5	10,8	7,0	7,7
78	Costa Rica ^c	5,7	3,6	2,5	3,6	8,2	3,3	..	3,6	5,8	3,7
79	Ucrania ^c	4,5	0,5	..	-0,9	..	0,5	..	3,4	..	1,3
80	Polonia	..	0,7	..	-0,5	..	-3,2	2,7
81	Federación de Rusia ^c	5,6	-0,5	..	-0,9	..	0,2	2,0
82	Panamá ^c	4,4	1,3	1,8	2,6	3,9	0,3	2,8	0,7	5,0	1,5
83	República Checa ^c
84	Botswana ^c	14,5	9,6	8,3	3,5	17,6	9,2	22,9	8,6	14,8	11,6
85	Turquía	5,7	4,6	3,4	2,6	6,6	5,9	6,1	7,0	6,3	4,6
86	<i>Irán, Rep. Islámica del</i>	..	2,6	..	4,6	..	4,6	..	6,0	..	0,9
De ingreso mediano alto		5,9 p	2,7 p	3,2 p	1,8 p	6,1 p	2,3 p	6,6 p	2,5 p	6,3 p	2,9 p
87	Venezuela ^c	3,5	2,1	3,4	2,3	0,5	2,5	5,7	1,3	6,3	1,6
88	Belarús ^c	6,9	2,9	..	-0,8	..	4,7	..	5,0	..	2,7
89	Brasil	8,1	2,1	4,2	2,5	9,4	0,7	9,0	0,2	7,8	3,3
90	Sudáfrica	3,2	0,9	3,2	1,8	2,7	-0,2	4,7	-0,4	3,7	1,9
91	Mauricio	6,8	6,0	-3,3	1,9	10,4	8,8	7,1	9,8	10,9	5,5
92	Estonia ^c	..	-2,6	..	-2,9	..	-0,6	-2,6
93	Malasia ^c	7,9	6,2	5,0	3,5	8,7	8,2	11,7	10,3	9,1	5,5
94	Chile ^c	1,8	5,1	3,1	5,5	0,2	4,5	-0,8	4,4	2,9	5,4
95	Hungría ^c	4,6	-0,1	2,8	-0,8	4,5	-1,6	5,3	1,5
96	México ^c	6,3	1,6	3,2	0,6	7,2	1,7	7,0	2,1	6,3	1,6
97	Trinidad y Tabago	5,9	-3,6	-1,4	-3,0	5,6	-4,1	1,7	-6,7	7,3	-3,3
98	Uruguay ^c	3,1	1,3	0,8	1,0	4,1	0,2	..	0,3	3,0	2,1
99	Omán ^c	6,2	7,6	..	6,9	..	9,2	..	17,2	..	6,2
100	Gabón ^c	9,0	1,2	..	1,3	..	2,5	..	8,7	..	0,1
101	Eslovenia
102	Puerto Rico ^c	3,9	4,1	2,3	2,2	5,0	3,6	7,9	1,0	3,2	4,7
103	Argentina	2,5	0,8	2,5	1,4	1,9	0,4	1,3	0,4	2,9	1,0
104	Grecia	4,9	1,3	1,9	0,2	5,0	1,2	6,0	0,3	6,4	2,0
105	Cyprus, Rep. de ^c	10,1	9,1	2,7	2,0	16,4	12,1	17,7	12,3	10,4	8,3
106	Portugal ^c	4,3	3,0
107	Arabia Saudita ^c	9,0	0,4	5,7	..	8,6	..	6,9	..	9,7	..
108	Turkmenistán	4,1	2,6	..	1,0	..	1,6	6,9
Países de ingreso bajo y mediano		5,2 p	2,9 p	..	2,2 p	..	3,0 p	..	4,6 p	..	3,4 p
Africa al sur del Sahara		3,8 p	1,6 p	1,7 p	1,7 p	3,8 p	0,9 p	4,3 p	0,9 p	4,9 p	2,2 p
Asia oriental y el Pacífico		6,9 p	7,8 p	3,1 p	4,0 p	10,1 p	10,0 p	11,3 p	10,6 p	7,5 p	8,2 p
Asia meridional		3,5 p	5,2 p	1,8 p	3,1 p	4,6 p	6,3 p	4,6 p	6,3 p	4,7 p	6,3 p
Europa y Asia central		5,4 p	0,4 p	..	-0,2 p	..	0,7 p	2,5 p
Oriente Medio y Norte de Africa		..	2,2 p	..	4,4 p
América Latina y el Caribe		5,4 p	1,9 p	3,4 p	2,1 p	5,7 p	1,4 p	6,2 p	0,8 p	5,7 p	2,4 p
Gravemente endeudados		5,8 p	1,5 p	3,6 p	1,6 p	..	0,6 p	..	0,5 p	5,9 p	2,5 p
Países de ingreso alto		3,2 p	2,9 p
109	Nueva Zelandia ^c	1,9	1,5	..	3,9	..	0,8	..	0,3	..	1,7
110	Irlanda	4,9	3,8
111	España ^c	3,5	3,1
112	† Israel	4,8	4,1
113	Australia ^c	3,0	3,1	..	2,9	..	2,1	..	1,4	..	3,6
114	† Hong Kong	9,2	6,5
115	Reino Unido	2,0	2,5
116	Finlandia	3,0	2,0	0,0	-0,7	2,6	2,2	3,0	2,3	3,7	2,4
117	† Kuwait ^c	-0,2	..	7,5	..	-2,4	3,9	..
118	India ^c	3,8	2,2	0,9	0,8	3,6	2,2	5,8	2,8	4,0	2,5
119	† Singapur ^c	8,3	6,9	1,4	-6,4	8,6	6,2	9,7	7,2	8,3	7,4
120	Canadá	4,6	2,6	1,2	1,7	3,2	2,2	3,5	2,3	6,1	2,8
121	Países Bajos ^c	2,9	2,3
122	† Emiratos Arabes Unidos	..	0,3	..	9,7	..	-1,5	..	2,7	..	3,6
123	Bélgica ^c	3,0	2,1	..	2,0
124	Francia ^c	3,2	2,1	..	1,8	..	1,2	..	0,9	..	2,7
125	Austria ^c	3,4	2,3	2,6	0,5	3,1	2,2	3,2	2,6	3,6	2,5
126	Alemania ^{c d}	2,6	2,6	1,1	..	1,7	..	2,0	..	3,5	..
127	Suecia	1,9	1,7	..	1,0	..	2,1	..	1,8	..	1,4
128	Estados Unidos ^c	2,8	2,7
129	Noruega	4,8	2,6	1,3	1,2	7,1	5,3	1,2	0,4	4,4	1,5
130	Dinamarca	2,2	2,0	2,3	2,5	1,1	2,3	2,6	1,0	2,6	2,1
131	Japón ^c	4,3	4,0	-0,2	0,6	4,0	5,0	4,7	5,6	4,8	3,7
132	Suiza ^c	0,5	1,9
Todo el mundo		3,6 p	2,9 p

a. Debido a que las manufacturas suelen ser la parte más dinámica del sector industrial, su tasa de crecimiento se presenta por separado. b. El concepto Servicios, etc. incluye renglones no asignados. c. El PIB y sus componentes se expresan en precios al comprador. d. Los datos se refieren a la República Federal de Alemania antes de la unificación.

Cuadro 3. Estructura de la producción

	Distribución del producto interno bruto (%)									
	PIB (millones de \$)		Agricultura		Industria		Manufacturas ^a		Servicios, etc. ^b	
	1970	1993	1970	1993	1970	1993	1970	1993	1970	1993
Países de ingreso bajo	246.551 t	990.262 t	37 p	28 p	28 p	35 p	19 p	25 p	33 p	38 p
Excluidos China e India	96.886 t	339.816 t	31 p	37 p	35 p	22 p	13 p	34 p	42 p	
1 Mozambique	..	1.367	..	33	..	12	55
2 Tanzania	1.174	2.086	41	56	17	14	10	5	42	30
3 Etiopía	..	5.750	..	60	..	10	..	4	..	29
4 Sierra Leona	383	660	28	38	30	16	6	5	42	46
5 Viet Nam ^c	..	12.834	..	29	..	28	..	22	..	42
6 Burundi	225	855	71	52	10	21	7	11	19	27
7 Uganda	..	3.037	..	53	..	12	..	5	..	35
8 Nepal	861	3.551	67	43	12	21	4	9	21	36
9 Malawi	271	1.810	44	39	17	18	..	12	39	45
10 Chad ^c	302	1.133	47	44	18	22	17	16	35	35
11 Rwanda	..	1.359	..	41	..	21	..	14	..	38
12 Bangladesh ^c	6.664	23.977	55	30	9	18	6	10	37	52
13 Madagascar	995	3.126	24	34	16	14	59	52
14 Guinea-Bissau	79	241	47	45	21	19	21	8	31	36
15 Kenia	1.453	4.691	33	29	20	18	12	10	47	56
16 Malí ^c	338	2.662	61	42	11	15	7	9	28	42
17 Níger ^c	647	2.220	65	39	7	18	5	7	28	44
18 República Dem. Pop. Lao ^c	..	1.334	..	51	..	18	..	13	..	31
19 Burkina Faso	335	2.698	42	..	21	..	14	..	37	..
20 India	52.949	225.431	45	31	22	27	15	17	33	41
21 Nigeria	11.594	31.344	41	34	14	43	4	7	45	24
22 Albania	..	692	..	40	..	13	47
23 Nicaragua ^c	786	1.800	25	30	26	20	20	17	49	50
24 Togo ^c	253	1.249	34	49	21	18	10	7	45	33
25 Gambia	49	303	33	28	9	15	3	7	58	58
26 Zambia ^c	1.789	3.685	11	34	55	36	10	23	35	30
27 Mongolia ^c	..	539	..	21	..	46	33
28 República Centroafricana	169	1.172	35	50	26	14	7	..	38	36
29 Benín ^c	332	2.125	36	36	12	13	..	8	52	51
30 Ghana ^c	2.214	6.084	47	48	18	16	11	8	35	36
31 Pakistán	9.102	46.360	37	25	22	25	16	17	41	50
32 Tayikistán	..	2.520	..	33	..	35	32
33 China ^c	93.244	425.611	34	19	38	48	30	38	28	33
34 Guinea ^c	..	3.172	..	24	..	31	..	5	..	45
35 Mauritania	197	859	29	28	38	30	5	12	32	42
36 Zimbabue	1.415	4.986	15	15	36	36	21	30	49	48
37 Georgia ^c	..	2.994	..	58	..	22	..	21	..	20
38 Honduras	654	2.867	32	20	22	30	14	18	45	50
39 Sri Lanka	2.215	9.377	28	25	24	26	17	15	48	50
40 Côte d'Ivoire	1.147	8.087	40	37	23	24	13	..	36	39
41 Lesotho	67	609	35	10	9	47	4	16	56	43
42 Armenia ^c	..	2.190	..	48	..	30	22
43 Egipto, Rep. Árabe de	6.598	35.784	29	18	28	22	..	16	42	60
44 Myanmar	38	63	14	9	10	7	48	28
45 Yemen, Rep. del	..	11.958	..	21	..	24	..	11	..	55
Países de ingreso mediano	..	3.884.168 t
De ingreso mediano bajo	..	1.697.910 t
46 Azerbaiyán ^c	..	4.992	..	22	..	52	26
47 Indonesia ^c	9.657	144.707	45	19	19	39	10	22	36	42
48 Senegal ^c	865	5.770	24	20	20	19	16	13	56	61
49 Bolivia ^c	1.020	5.382	20	..	32	..	13	..	48	..
50 Camerún ^c	1.160	11.082	31	29	19	25	10	11	50	47
51 Macedonia, ex Rep. Yugoslava de	..	1.704
52 República Kirguisia ^c	..	3.915	..	43	..	35	22
53 Filipinas ^c	6.691	54.068	30	22	32	33	25	24	39	45
54 Congo ^c	274	2.385	18	11	24	35	..	8	58	53
55 Uzbekistán ^c	..	20.425	..	23	..	36	41
56 Marruecos ^c	3.956	26.635	20	14	27	32	16	18	53	53
57 Moldova ^c	..	4.292	..	35	..	48	18
58 Guatemala ^c	1.904	11.309	..	25	..	19	55
59 Papua Nueva Guinea ^c	646	5.091	37	26	22	43	5	9	41	31
60 Bulgaria	..	10.369	..	13	..	38	49
61 Rumania	..	25.969	..	21	..	40	..	36	..	40
62 Jordania	..	4.441	..	8	..	26	..	15	..	66
63 Ecuador ^c	1.674	14.421	24	12	25	38	18	22	51	50
64 República Dominicana ^c	1.485	9.510	23	15	26	23	19	12	51	62
65 El Salvador ^c	1.029	7.625	28	9	23	25	19	19	48	66
66 Lituania ^c	..	4.335	..	21	..	41	38
67 Colombia	7.199	54.076	25	16	28	35	21	18	47	56
68 Jamaica ^c	1.405	3.825	7	8	43	41	16	18	51	51
69 Perú	7.234	41.061	19	11	32	43	20	21	50	46
70 Paraguay ^c	595	6.825	32	26	21	21	17	15	47	53
71 Kazajstán ^c	..	24.728	..	29	..	42	30
72 Túnez	1.244	12.784	20	18	24	31	10	19	56	51

Nota: Respeto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

	Distribución del producto interno bruto (%)										
	PIB (millones de \$)		Agricultura		Industria		Manufacturas ^a		Servicios, etc. ^b		
	1970	1993	1970	1993	1970	1993	1970	1993	1970	1993	
73	Argelia	4.541	39.836	11	13	41	43	15	11	48	43
74	Namibia	..	2.109	..	10	..	27	..	9	..	63
75	República Eslovaca ^c	..	11.076	..	7	..	44	49
76	Letonia	..	4.601	..	15	..	32	..	22	..	53
77	Tailandia ^c	7.087	124.862	26	10	25	39	16	28	49	51
78	Costa Rica ^c	985	7.577	23	15	24	26	..	19	53	59
79	Ucrania ^c	..	109.078	..	35	..	47	..	45	..	18
80	Polonia	..	85.853	..	6	..	39	55
81	Federación de Rusia ^c	..	329.432	..	9	..	51	39
82	Panamá ^c	1.016	6.565	14	10	22	18	13	8	64	72
83	República Checa ^c	..	31.613	..	6	..	40	54
84	Boiswana ^c	84	3.813	33	6	28	47	6	4	39	47
85	Turquía	11.400	156.413	30	15	27	30	17	19	43	55
86	<i>Irán, Rep. Islámica del</i>	..	107.335	..	24	..	29	..	14	..	47
De ingreso mediano alto		205.283 t	2.161.066 t	12 p	..	38 p	..	25 p	..	49 p	..
87	Venezuela ^c	13.432	59.995	6	5	39	42	16	14	54	53
88	Belarús ^c	..	27.545	..	17	..	54	..	44	..	29
89	Brasil	35.550	444.205	12	11	38	37	29	20	49	52
90	Sudáfrica	16.293	105.636	8	5	40	39	24	23	52	56
91	Mauricio	184	2.780	16	10	22	33	14	23	62	57
92	Estonia ^c	..	5.092	..	8	..	29	..	19	..	63
93	Malasia ^c	4.200	64.450	29	..	25	..	12	..	46	..
94	Chile ^c	8.426	43.684	7	..	40	..	25	..	53	..
95	Hungría ^c	5.543	38.099	18	6	45	28	..	19	37	66
96	México ^c	38.318	343.472	12	8	29	28	22	20	59	63
97	Trinidad y Tabago	775	4.487	5	3	44	43	26	9	51	55
98	Uruguay ^c	2.313	13.144	16	9	31	27	..	19	53	64
99	Orán ^c	256	11.686	16	3	77	53	0	4	7	44
100	Gabón ^c	322	5.420	19	8	48	45	7	12	34	47
101	Eslovenia	..	10.337	..	6	..	36	..	30	..	58
102	Puerto Rico ^c	5.035	35.834	3	1	34	42	24	39	62	57
103	Argentina	30.660	255.595	10	6	44	31	32	20	47	63
104	Grecia	8.600	63.240	22	18	37	32	23	20	41	50
105	Corea, Rep. de ^c	9.025	330.831	25	7	29	43	21	29	46	50
106	Portugal ^c	7.031	85.665
107	<i>Arabia Saudita^c</i>	5.094	121.530	4	..	69	..	9	..	26	..
108	<i>Turkmenistán</i>	..	5.156	..	32	..	31	37
Países de ingreso bajo y mediano		..	4.865.030 t
Africa al sur del Sahara		57.268 t	269.414 t	27 p	20 p	28 p	33 p	13 p	16 p	46 p	47 p
Asia oriental y el Pacífico		158.653 t	1.285.142 t	34 p	17 p	35 p	41 p	24 p	30 p	31 p	41 p
Asia meridional		73.654 t	313.869 t	44 p	30 p	21 p	26 p	14 p	17 p	34 p	44 p
Europa y Asia central		..	1.094.235 t
Oriente Medio y Norte de África	
América Latina y el Caribe		165.819 t	1.406.254 t	12 p	..	35 p	..	25 p	..	53 p	..
Gravemente endeudados		119.492 t	1.054.063 t	14 p	..	41 p	..	28 p	..	47 p	..
Países de ingreso alto		2.083.094 t	18.247.536 t	4 p	..	38 p	..	28 p	..	60 p	..
109	Nueva Zelandia ^c	6.415	43.699	12	..	33	..	24	..	55	..
110	Irlanda	3.501	42.962	..	8	..	10	..	3	..	82
111	España ^c	37.569	478.582
112	† Israel	5.603	69.739
113	Australia ^c	39.324	289.390	6	3	39	29	24	15	55	67
114	† Hong Kong	3.463	89.997	2	0	36	21	29	13	62	79
115	Reino Unido	106.502	819.038	3	2	45	33	33	25	52	65
116	Firlandia	9.762	74.124	12	5	40	31	27	28	48	64
117	† Kuwait	2.874	22.402	0	0	67	55	4	9	33	45
118	Italia ^c	107.485	991.386	8	3	41	32	27	25	51	65
119	† Singapur ^c	1.896	55.153	2	0	30	37	20	28	68	63
120	Canadá	73.847	477.468	4	..	36	..	23	..	59	..
121	Países Bajos ^c	34.049	309.227	..	4	..	28	..	19	..	68
122	† Emiratos Arabes Unidos	..	34.935	..	2	..	57	..	8	..	40
123	Bélgica ^c	25.242	210.576
124	Francia ^c	142.869	1.251.689	..	3	..	29	..	22	..	69
125	Austria ^c	14.457	182.067	7	2	45	35	34	26	48	62
126	Alemania ^c	184.508 ^d	1.910.760	3 ^d	1	49 ^d	38	38 ^d	27	47 ^d	61
127	Suecia	30.013	166.745	..	2	..	31	..	26	..	67
128	Estados Unidos ^c	1.011.563	6.259.899	3	..	34	..	25	..	63	..
129	Noruega	11.183	103.419	6	3	32	35	22	14	62	62
130	Dinamarca	13.511	117.587	7	4	35	27	22	20	59	69
131	Japón ^c	203.736	4.214.204	6	2	47	41	36	24	47	57
132	Suiza ^c	20.733	232.161
Todo el mundo		..	23.112.566

a. Debido a que las manufacturas suelen ser la parte más dinámica del sector industrial, su tasa de crecimiento se indica por separado. b. El concepto Servicios, etc. incluye renglones no asignados. c. El PIB y sus componentes se expresan en precios al comprador. d. Los datos se refieren a la República Federal de Alemania antes de la unificación.

Cuadro 4. Agricultura y alimentos

	Valor agregado en la agricultura (millones de \$)		Importaciones de cereales (miles de toneladas)		Ayuda alimentaria en cereales (miles de toneladas)		Consumo de fertilizantes (cientos de gramos por hectárea de tierra cultivable)		Producción de alimentos per cápita (tasa media de crecimiento anual, %)	Productos de pescado (% del aporte total diario de proteínas)	
	1980	1993	1980	1993	1979/80	1992/93	1979/80	1992/93	1979-93	1980	1990
Países de ingreso bajo	86.936 t	245.475 t	32.801 t	34.420 t	6.101 t	8.334 t	528 p	1.028 p		4,5 p	4,6 p
Excluidos China e India	30.083 t	124.490 t	19.425 t	26.394 t	5.745 t	7.951 t	196 p	352 p		4,6 p	4,7 p
1 Mozambique	722	453	368	507	151	958	90	15	-2,1	3,9	3,3
2 Tanzania	2.030	1.168	399	215	89	35	125	137	-1,3	6,3	7,3
3 Etiopía	2.617	3.476	397 ^a	..	111 ^a	..	31 ^a	95 ^a	-1,2 ^a	0,0 ^a	0,0 ^a
4 Sierra Leona	334	..	83	136	36	29	36	26	-1,2	15,2	10,3
5 Viet Nam	..	3.759	1.160	289	184	84	236	1.347	2,2	..	6,3
6 Burundi	530	443	18	22	8	4	8	34	-0,3	1,6	1,1
7 Uganda	893	1.599	52	76	17	59	1	1	0,3	7,6	7,1
8 Nepal	1.127	1.532	56	27	21	15	97	391	1,2	0,2	0,3
9 Malawi	413	709	36	514	5	635	250	434	-4,2	4,3	5,1
10 Chad ^b	388	494	16	59	16	3	3	26	0,3	9,4	9,3
11 Rwanda	533	551	16	115	14	82	1	6	-2,5	0,2	0,2
12 Bangladesh ^b	6.429	7.306	2.194	1.175	1.480	719	455	1.032	-0,1	5,0	4,3
13 Madagascar	1.078	1.062	110	111	14	58	29	25	-1,5	2,9	4,1
14 Guinea-Bissau	47	108	21	70	18	9	7	10	0,9	3,1	2,1
15 Kenya	2.019	1.357	387	569	86	287	271	410	-0,4	1,4	2,1
16 Mali ^b	951	1.128	87	83	22	34	69	103	-0,9	6,0	3,3
17 Níger	1.080	855	90	136	9	26	8	4	-1,8	0,9	0,2
18 República Dem. Pop. Lao ^b	..	685	121	8	3	8	58	42	-0,2	2,9	2,1
19 Burkina Faso	548	..	77	121	37	30	15	60	2,5	0,7	0,9
20 India	59.102	70.702	424	694	344	276	329	720	1,5	1,7	1,3
21 Nigeria	24.673	10.505	1.828	1.584	57	175	2,1	7,5	3,5
22 Albania	455	277	44	647	..	513	1.335	338	-2,3	1,2	1,1
23 Nicaragua ^b	497	545	149	125	70	85	435	246	-2,7	0,5	0,4
24 Togo	312	607	41	63	7	3	43	183	-0,6	6,9	8,4
25 Gambia	64	83	47	87	7	6	130	44	-4,0	6,3	8,9
26 Zambia ^b	552	1.242	498	353	167	535	154	160	-0,3	5,0	4,3
27 Mongolia ^b	237	112	70	182	..	9	69	108	-2,5	0,4	0,3
28 República Centroafricana	300	584	12	32	3	5	7	5	-1,0	4,0	3,9
29 Benín ^b	498	760	61	134	5	19	5	82	1,9	7,5	4,8
30 Ghana ^b	2.575	2.893	247	396	110	75	43	38	0,3	17,4	18,7
31 Pakistán	6.279	11.500	613	2.893	146	188	532	1.015	1,2	0,9	0,8
32 Tayikistán	450	..	72	..	1.618
33 China ^b	60.670	82.918	12.952	7.332	12	107	1.497	3.005	3,0	2,2	3,9
34 Guinea ^b	..	759	171	335	24	30	4	47	-0,3	4,2	4,3
35 Mauritania	202	238	166	286	26	42	67	82	-1,6	3,6	3,3
36 Zimbabue	702	757	156	538	..	900	683	481	-3,0	1,4	1,1
37 Georgia ^b	..	1.738	..	500	..	170	..	680
38 Honduras	544	566	139	197	27	64	162	210	-1,3	0,8	1,3
39 Sri Lanka	1.037	2.311	884	1.149	170	248	882	964	-1,8	11,6	9,1
40 Côte d'Ivoire	2.633	3.026	469	590	2	41	172	132	-0,1	9,1	8,7
41 Lesotho	75	61	107	131	29	45	154	178	-2,2	0,9	0,3
42 Armenia ^b	..	1.051	..	350	..	143	..	436
43 Egipto, Rep. Arabe de	3.993	6.396	6.028	7.206	1.758	482	2.714	3.392	1,3	2,0	2,9
44 Myanmar	16	..	11	..	100	69	-1,3	6,7	6,2
45 Yemen, Rep. del	..	2.511	596	1.843	19	21	77	99	-0,5
Países de ingreso mediano	115.228 t	..	6.021 t	682 p	603 p		8,6 p	7,8 p
De ingreso mediano bajo	66.281 t	..	5.477 t	650 p	554 p		8,0 p	7,5 p
46 Azerbaiyán ^b	..	1.304	..	480	..	12	..	395
47 Indonesia ^b	18.701	27.189	3.534	3.105	831	40	600	1.147	2,2	8,1	8,7
48 Senegal ^b	568	1.126	452	579	61	71	83	72	0,0	9,7	9,8
49 Bolivia ^b	564	..	263	298	150	227	14	58	0,7	1,9	0,6
50 Camerún ^b	2.089	3.170	140	281	4	1	46	30	-1,9	6,4	6,7
51 Macedonia, ex Rep. Yugoslava de	117	248
52 República Kirguisia ^b	120	..	91	..	242
53 Filipinas ^b	8.150	11.723	1.053	2.036	95	53	383	540	-1,3	21,6	20,9
54 Congo ^b	199	273	88	148	4	7	35	118	-1,5	21,1	22,8
55 Uzbekistán ^b	..	4.693	..	4.151	1.566
56 Marruecos ^b	3.468	3.809	1.821	3.653	119	234	258	326	2,3	2,8	2,8
57 Moldova ^b	..	1.485	..	200	..	72	..	612
58 Guatemala ^b	..	2.845	204	486	10	109	489	833	-0,5	0,4	0,4
59 Papua Nueva Guinea ^b	844	1.321	152	227	..	0	148	308	-0,2	13,1	11,8
60 Bulgaria	2.889	1.346	693	241	1.986	663	-1,9	2,0	1,7
61 Rumania	..	5.327	2.369	2.649	..	180	1.165	423	-2,4	2,7	3,3
62 Jordania	..	353	505	1.596	72	254	427	398	0,2	1,5	1,2
63 Ecuador ^b	1.423	1.746	387	428	8	14	295	380	0,6	7,6	6,8
64 República Dominicana ^b	1.336	1.473	365	961	120	7	363	694	-0,9	5,4	2,8
65 El Salvador ^b	992	654	144	286	3	131	832	1.073	0,7	1,1	0,7
66 Lituania ^b	..	890	407	..	545
67 Colombia	6.466	7.607	1.068	1.702	3	17	601	1.032	1,0	2,5	1,4
68 Jamaica ^b	220	321	469	429	117	206	729	973	1,0	8,1	8,9
69 Perú ^b	2.113	4.518	1.309	1.920	109	378	336	216	-0,4	8,9	10,6
70 Paraguay ^b	1.311	1.802	75	82	11	..	36	96	1,3	0,4	1,0
71 Kazajistán ^b	100	..	3	..	134
72 Túnez	1.235	2.287	817	1.044	165	100	132	223	1,5	3,1	3,7

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas. Las cifras que aparecen en basardilla corresponden a años distintos de los indicados.

	Valor agregado en la agricultura (millones de \$)		Importaciones de cereales (miles de toneladas)		Ayuda alimentaria en cereales (miles de toneladas)		Consumo de fertilizantes (cientos de gramos por hectárea de tierra cultivable)		Producción de alimentos per cápita (tasa media de crecimiento anual, %)	Productos de pescado (% del aporte total diario de proteínas)	
	1980	1993	1980	1993	1979/80	1992/93	1979/80	1992/93	1979-93	1980	1990
73 Argelia	3.453	5.366	3.414	5.821	19	15	314	123	1,2	1,2	2,1
74 Namibia	237	207	54	141	..	26	-2,0	3,4	3,5
75 República Eslovaca ^b	813	741
76 Letonia	..	685	..	11	..	390	..	982
77 Tailandia ^b	7.519	12.441	213	638	3	60	150	544	0,0	11,1	12,0
78 Costa Rica ^b	860	1.158	180	535	1	95	1.453	2.354	0,7	4,6	2,2
79 Ucrania ^b	..	37.873	..	1.500	..	197	..	841
80 Polonia	..	5.434	7.811	3.142	..	200	2.339	811	0,7	4,8	4,8
81 Federación de Rusia ^b	..	35.553	..	11.238	..	1.124	..	417
82 Panamá ^b	354	667	87	159	2	3	551	476	-1,2	8,4	7,4
83 República Checa ^b	2.104	1.952	..	519
84 Botswana ^b	126	216	68	133	20	10	14	9	-2,1	1,6	1,3
85 Turquía	12.165	23.609	6	2.107	16	2	511	702	0,3	2,9	2,3
86 Irán, Rep. Islámica del	16.268	25.653	2.779	4.840	..	31	447	755	1,0	0,5	1,6
De ingreso mediano alto	23.940 t	..	34.308 t	48.947 t	722 p	728 p	..	9,4 p	8,2 p
87 Venezuela ^b	3.363	3.024	2.484	2.314	642	874	0,2	..	6,7
88 Belarús ^b	..	4.643	..	1.250	..	246	..	2.228
89 Brasil	23.373	..	6.740	7.848	3	11	855	608	1,2	3,1	2,6
90 Sudáfrica	5.027	4.815	159	2.275	803	596	-2,0	3,6	3,8
91 Mauricio	119	274	181	240	22	5	2.492	2.512	0,0	9,7	8,5
92 Eslovenia ^b	..	411	..	46	..	231	..	1.229
93 Malasia ^b	5.365	..	1.336	3.288	..	4	944	1.977	4,3	18,4	13,8
94 Chile ^b	1.992	..	1.264	983	22	3	314	849	1,9	6,0	7,8
95 Hungría ^b	3.796	2.135	155	137	2.624	292	-0,7	1,1	1,3
96 México ^b	16.036	29.037	7.226	6.223	..	45	505	653	-0,9	3,3	3,3
97 Trinidad y Tabago	140	114	252	232	688	801	-0,6	4,8	3,6
98 Uruguay ^b	1.371	1.187	45	110	7	..	558	608	0,3	1,9	1,1
99 Omán ^b	152	374	120	369	259	1.270
100 Gabón ^b	289	447	27	77	2	11	-1,4	19,2	12,9
101 Eslovenia	..	583	..	549	2.306
102 Puerto Rico ^b	380	410	-0,3
103 Argentina	4.890	15.312	8	8	42	78	-0,3	1,5	1,7
104 Grecia	7.224	12.014	1.199	708	1.342	1.309	0,0	4,5	4,8
105 Corea, Rep. de ^b	9.250	23.403	5.143	11.271	184	..	3.657	4.656	0,5	12,4	15,8
106 Portugal ^b	2.950	..	3.372	2.147	267	..	824	813	2,6	10,4	15,0
107 Arabia Saudita ^b	1.675	..	3.061	5.186	209	1.438	9,1	3,1	2,3
108 Turkmenistán	940	..	2	..	1.204
Países de ingreso bajo y mediano	105.595 t	149.648 t	594 p	790 p	..	7,2 p	6,7 p
Africa al sur del Sahara	14.945 t	54.381 t	8.647 t	13.157 t	1.601 t	5.079 t	138 p	149 p	..	6,7 p	6,1 p
Asia oriental y el Pacífico	50.344 t	219.191 t	26.646 t	30.036 t	1.535 t	447 t	1.079 p	2.055 p	..	12,6 p	11,4 p
Asia meridional	32.720 t	94.968 t	4.211 t	6.211 t	2.339 t	1.624 t	346 p	737 p	..	11,5 p	14,4 p
Europa y Asia central	15.752 t	34.452 t	..	4.392 t	1.304 p	570 p	..	4,0 p	4,1 p
Oriente Medio y Norte de Africa	24.557 t	38.092 t	400 p	641 p	..	1,9 p	1,7 p
América Latina y el Caribe	20.444 t	..	25.782 t	27.700 t	..	1.565 t	542 p	524 p	..	7,5 p	6,7 p
Gravemente endeudados	17.265 t	..	26.690 t	24.753 t	681 t	1.747 t	719 p	446 p	..	4,7 p	4,9 p
Países de ingreso alto	88.458 t	..	79.799 t	77.530 t	1.294 p	1.115 p	..	8,4 p	8,6 p
109 Nueva Zelanda ^b	2.425	..	63	282	10.247	12.745	0,0	5,5	8,5
110 Irlanda	2.036	..	553	409	5.414	7.021	1,9	4,0	3,9
111 España ^b	..	20.295	6.073	4.955	811	769	1,1	9,1	9,8
112 Israel	976	..	1.601	2.293	31	..	1.919	2.253	-1,8	4,5	5,0
113 Australia ^b	8.454	9.404	5	32	263	265	0,3	3,7	4,1
114 Hong Kong	223	190	812	640	1,4	16,0	16,9
115 Reino Unido	10.106	16.383	5.498	3.534	2.936	3.205	0,0	4,0	5,1
116 Finlandia	4.523	4.717	367	108	1.908	1.363	-0,3	8,9	8,7
117 Kuwait ^b	52	110	340	251	4.400	1.600	..	3,6	4,5
118 Italia ^b	26.044	38.380	7.629	6.249	1.698	1.560	-0,3	4,1	5,6
119 Singapur ^b	150	103	1.324	798	5.500	56.000	-6,4	9,5	9,2
120 Canadá	10.005	..	1.383	1.095	424	479	0,6	4,6	6,6
121 Países Bajos ^b	..	11.636	5.246	4.431	8.262	5.889	0,4	3,1	2,9
122 Emiratos Arabes Unidos	223	773	426	583	1.328	4.436	..	5,2	6,4
123 Bélgica ^b	2.500	3.644	5.599 ^c	5.291 ^c	5.773 ^c	4.246 ^c	2,2 ^c	4,7 ^c	5,0 ^c
124 Francia ^b	28.168	37.337	1.570	1.188	2.969	2.354	0,1	5,0	5,8
125 Austria ^b	3.423	4.491	131	184	2.491	1.773	0,2	2,0	2,7
126 Alemania ^b	16.791 ^d	23.267	9.500 ^d	3.533	4.126 ^d	2.387	0,5 ^d	..	4,0 ^d
127 Suecia	4.238	5.208	124	202	1.624	1.077	-1,4	9,6	9,3
128 Estados Unidos ^b	70.320	..	199	4.684	1.127	1.011	-0,3	3,5	4,3
129 Noruega	2.221	..	725	302	3.174	2.276	0,2	14,7	15,2
130 Dinamarca	3.161	4.360	355	579	2.364	2.088	2,0	8,3	10,5
131 Japón ^b	39.022	80.528	24.473	28.035	3.721	3.951	-0,3	26,6	28,0
132 Suiza ^b	1.247	455	4.409	3.340	-0,3	3,0	3,7
Todo el mundo	185.394 t	227.178 t	817 p	874 p	..	7,5 p	7,2 p

a. Incluye a Eritrea. b. Los datos del valor agregado en la agricultura se expresan en precios al comprador. c. Incluye a Luxemburgo. d. Los datos se refieren a la República Federal de Alemania antes de la unificación.

Cuadro 5. Energía comercial

	Tasa media de crecimiento anual (%)				Uso de energía (equivalente en petróleo)				Importaciones de energía como % de las exportaciones de mercancías	
	Producción de energía		Consumo de energía		Per cápita (kg)		PIB por kilogramo (\$)		1971	1993
	1971-80	1980-93	1971-80	1980-93	1971	1993	1971	1993		
Países de ingreso bajo	6,6 p	4,9 p	6,6 p	5,4 p	174 p	353 p	0,7 p	0,9 p		
Excluidos China e India	4,6 p	3,9 p	5,0 p	5,2 p	83 p	136 p	2,1 p	2,5 p		
1 Mozambique	22,9	-15,6	-1,7	-3,0	103	43	..	2,2	17	..
2 Tanzania	4,5	5,1	2,2	0,6	53	35	1,9	2,4	11	..
3 Etiopía ^a	6,4	6,5	0,8	6,0	19	23	11	..
4 Sierra Leona	0,4	0,4	133	74	1,2	2,3	5	..
5 Viet Nam	10,9	9,7	-9,2	2,6	165	77	..	2,4
6 Burundi	..	6,9	7,6	7,0	8	24	9,4	6,7	10	..
7 Uganda	-4,0	2,1	-7,0	3,3	58	21	0,0	7,7	1	..
8 Nepal	11,9	14,1	7,3	8,1	6	22	12,6	6,5
9 Malawi	11,4	3,6	7,6	1,5	37	35	2,1	5,4	8	..
10 Chad	4,1	0,5	18	16	5,2	12,1	32	..
11 Rwanda	3,3	3,4	18,2	-0,1	11	27	5,2	7,2	6	..
12 Bangladesh	11,4	12,2	9,0	7,9	18	59	5,2	3,5	..	26
13 Madagascar	-0,8	5,7	-3,7	1,7	64	34	2,7	7,1	9	..
14 Guinea-Bissau	4,1	2,1	35	37	4,1	6,4	47	..
15 Kenya	15,9	15,6	4,2	2,9	114	99	1,3	2,2	15	..
16 Malí	8,4	5,2	7,9	1,9	16	20	4,2	13,1	13	..
17 Niger	..	8,5	11,9	2,2	17	38	9,6	6,8	7	..
18 República Dem. Pop. Lao	40,0	-1,2	-3,4	2,6	55	39	..	7,4
19 Burkina Faso	12,7	1,1	9	16	7,4	17,7	22	..
20 India	5,3	6,6	4,7	6,7	111	242	1,0	1,2	8	36
21 Nigeria	2,5	2,4	18,7	1,9	39	141	6,6	2,1	3	..
22 Albania	5,0	-5,4	10,1	-3,1	604	455
23 Nicaragua	2,8	2,7	3,5	2,4	248	241	1,6	1,8	7	67
24 Togo	8,4	..	9,0	0,9	51	47	2,7	6,9	5	..
25 Gambia	14,5	0,8	35	57	3,4	6,1	4	..
26 Zambia	6,5	-3,0	0,9	-2,5	335	146	1,1	2,8	5	..
27 Mongolia	10,3	4,6	10,4	2,2	632	1.089	..	0,2
28 República Centroafricana	4,8	2,5	-0,5	2,9	40	29	2,5	13,4	2	..
29 Benin	..	11,2	1,6	-3,3	39	20	3,1	20,4	7	..
30 Ghana	7,1	2,1	3,3	2,7	107	96	2,6	3,8	5	..
31 Pakistán	6,9	7,3	5,8	6,8	103	209	1,5	1,9	11	24
32 Tayikistán	634	..	0,7	..	31
33 China	7,8	4,9	7,4	5,1	278	623	0,4	0,6	..	6
34 Guinea	14,1	3,8	2,3	1,4	69	66	..	7,7
35 Mauritania	5,0	0,4	105	105	1,7	4,2	5	..
36 Zimbabue	0,2	7,1	1,1	5,5	442	471	0,7	1,1	..	15
37 Georgia	891	..	0,6
38 Honduras	13,1	3,3	6,3	1,7	185	180	1,5	3,5	8	16
39 Sri Lanka	8,1	6,7	2,1	1,9	80	110	2,3	5,3	..	18
40 Côte d'Ivoire	21,8	-6,1	6,3	0,3	152	109	1,8	6,4	4	..
41 Lesotho
42 Armenia	958	..	0,7
43 Egipto, Rep. Arabe de	14,2	4,1	8,9	5,8	200	539	1,2	1,2	10	6
44 Myanmar	8,0	-1,5	2,7	-0,8	56	39	1,4	..	9	..
45 Yemen, Rep. del	7,6	7,8	111	285	..	3,4	9	..
Países de ingreso mediano	1.563 p	..	1,6 p		
De ingreso mediano bajo	1.531 p	..	1,0 p		
46 Azerbaiyán	2.470	..	0,3	..	8
47 Indonesia	7,7	3,7	12,5	7,5	71	321	1,1	2,3	30	6
48 Senegal	5,3	0,4	121	115	1,7	6,3	6	..
49 Bolivia	3,6	0,8	10,4	0,9	173	310	1,5	2,5	1	8
50 Camerún	46,6	5,3	8,3	1,6	59	87	3,1	10,2	6	..
51 Macedonia, ex Rep. Yugoslava de
52 República Kirguisia	965	..	0,9	..	47
53 Filipinas	30,9	5,6	5,3	3,5	222	328	0,9	2,5	14	19
54 Congo	33,2	6,9	1,4	1,5	176	165	1,4	5,9	4	..
55 Uzbekistán	2.033	..	0,5	..	30
56 Marruecos	2,9	-2,7	8,3	3,8	155	299	1,8	3,4	8	24
57 Moldova	1.345	..	0,7
58 Guatemala	21,4	3,8	6,6	1,8	155	159	2,4	7,1	2	26
59 Papua Nueva Guinea	12,0	20,1	6,7	2,4	136	238	2,1	5,2	9	..
60 Bulgaria	4,2	0,4	5,2	-3,0	2.223	1.954	..	0,6
61 Rumania	2,7	-4,6	5,7	-2,7	1.955	1.765	..	0,6	..	34
62 Jordania	14,2	5,0	228	766	..	1,4	31	37
63 Ecuador	28,6	3,9	16,0	2,8	202	561	1,3	2,3	9	1
64 República Dominicana	22,3	3,7	5,0	1,3	235	340	1,6	3,7	9	..
65 El Salvador	16,7	3,5	7,8	2,3	160	222	1,8	6,2	2	39
66 Lituania	2.596	..	0,4	..	45
67 Colombia	-1,7	11,9	4,0	4,0	444	694	0,8	2,3	1	5
68 Jamaica	0,0	-5,6	-0,2	1,9	996	1.096	0,8	1,4	10	..
69 Perú	12,9	-3,9	3,6	-0,6	429	332	1,4	5,4	1	8
70 Paraguay	14,1	45,5	10,3	5,9	94	214	2,9	6,8	15	30
71 Kazajstán	4.435	..	0,3
72 Túnez	4,5	-0,8	9,5	4,0	262	582	1,2	2,9	8	13

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

	Tasa media de crecimiento anual (%)				Uso de energía (equivalente en petróleo)				Importaciones de energía como % de las exportaciones de mercancías		
	Producción de energía		Consumo de energía		Per cápita (kg)		PIB por kilogramo (\$)		1971	1993	
	1971-80	1980-93	1971-80	1980-93	1971	1993	1971	1993			
73	Argelia	5.0	4.6	14.9	5.0	255	955	1.4	1.9	3	1
74	Namibia
75	República Eslovaca
76	Letonia	1.717	..	1.0
77	Tailandia	10.1	26.0	6.8	10.5	178	678	1.1	3.2	16	9
78	Costa Rica	6.8	5.8	5.8	3.6	443	558	1.4	4.2	5	12
79	Ucrania	3.960	..	0.5
80	Polonia	3.5	-2.2	5.1	-2.0	2.493	2.390	..	0.9	..	20
81	Federación de Rusia	4.438	..	0.5
82	Panamá	17.2	10.4	-0.3	0.3	834	599	0.9	4.3	63	51
83	República Checa
84	Botswana	9.2	-0.2	10.6	2.7	243	388	0.7	7.0
85	Turquía	5.8	3.5	7.7	5.1	377	983	0.9	3.0	11	26
86	<i>Idn. Rep. Islámica del</i>	-7.7	6.8	8.3	6.7	714	1.235
De ingreso mediano alto		4.1 p	2.1 p	6.6 p	4.4 p	831 p	1.632 p	0.9 p	2.8 p		
87	Venezuela	-4.7	1.8	4.8	2.3	2.072	2.369	0.6	1.2	1	1
88	Belarús	3.427	..	0.8	..	11
89	Brasil	6.1	7.5	8.4	3.7	361	666	1.4	4.9	13	11
90	Sudáfrica	8.1	3.1	3.5	3.0	1.993	2.399	0.4	1.2	9	0
91	Nauricio	1.8	7.1	4.6	3.0	225	391	1.3	7.7	8	11
92	Estonia
93	Malasia	19.2	11.6	8.4	9.8	436	1.529	0.9	2.2	10	4
94	Chile	0.3	1.5	0.8	4.7	709	911	1.5	3.5	5	11
95	Hungría	2.4	-0.3	4.6	-0.6	1.872	2.385	0.3	1.6	10	19
96	México	16.6	1.8	10.3	3.1	653	1.439	1.2	2.7	6	4
97	Trinidad y Tabago	5.8	-0.3	4.4	3.4	2.735	4.696	0.3	0.8	60	14
98	Uruguay	0.8	6.5	0.8	1.0	749	715	1.3	5.8	15	12
99	Camán	1.0	8.3	41.2	9.7	119	2.408	3.4	2.4	0	1
100	Cabón	5.7	5.7	4.8	1.8	805	769	0.9	5.6	1	..
101	Eslovenia	1.531	..	4.0
102	Paerto Rico	-3.9	1.9	-2.6	0.7	3.862	2.018	0.5	4.9
103	Argentina	2.7	2.5	2.6	1.1	1.282	1.351	1.1	5.6	4	3
104	Crecia	7.8	6.2	6.0	3.4	1.034	2.160	1.2	3.3	21	24
105	Corea, Rep. de	5.2	7.5	11.1	9.5	507	2.863	0.6	2.6	16	18
106	Portugal	2.3	2.4	5.2	4.8	721	1.781	1.2	4.9	15	13
107	<i>Arabia Saudita</i>	7.5	0.7	21.0	5.3	1.061	4.552	1.0	..	0	69
108	<i>Turkmenistán</i>	2.268
Países de ingreso bajo y mediano		760 p	..	1.4 p		
Africa al sur del Sahara		4.5 p	3.6 p	4.1 p	2.7 p	224 p	250 p	1.0 p	1.9 p		
Asia oriental y el Pacifico		7.6 p	5.0 p	7.2 p	5.6 p	268 p	620 p	0.5 p	1.2 p		
Asia meridional		5.3 p	6.6 p	4.9 p	6.7 p	98 p	213 p	1.2 p	1.3 p		
Europa y Asia central		2.934 p	..	0.8 p		
Oriente Medio y Norte de Africa		2.7 p	2.3 p	11.6 p	5.4 p	404 p	1.098 p	1.3 p	1.9 p		
América Latina y el Caribe		2.0 p	2.8 p	5.8 p	2.6 p	640 p	915 p	1.1 p	3.5 p		
Gravemente endeudados		5.6 p	1.3 p	5.7 p	0.7 p	791 p	871 p	1.2 p	3.4 p		
Países de ingreso alto		1.7 p	1.8 p	2.0 p	1.6 p	4.495 p	5.245 p	0.8 p	4.4 p		
109	Nueva Zelanda	5.4	7.5	2.5	4.6	2.434	4.299	1.1	2.9	7	6
110	Irlanda	1.8	2.7	2.2	2.1	2.357	3.016	0.7	4.5	12	4
111	España	4.5	5.1	5.2	2.9	1.264	2.373	1.0	5.1	26	13
112	† Israel	-46.1	-10.4	2.7	4.4	2.073	2.607	1.0	5.1	9	11
113	Australia	5.0	5.6	3.4	2.3	4.079	5.316	0.9	3.1	5	6
114	† Hong Kong	6.6	6.6	850	2.278	1.2	8.3	3	2
115	Reino Unido	8.4	0.1	-0.3	1.0	3.790	3.718	0.7	4.4	12	6
116	Finlandia	3.2	2.7	2.8	1.7	3.982	5.635	0.7	2.9	13	10
117	† Kuwait	-5.8	-2.3	6.6	-4.2	7.264	4.217	0.7	3.0	0	1
118	Italia	-0.5	2.4	1.8	1.5	2.141	2.697	1.0	6.4	16	9
119	† Singapur	7.7	7.7	1.396	5.563	0.8	3.6	21	13
120	Canadá	2.8	3.7	4.0	1.5	6.233	7.821	0.7	2.4	5	4
121	Países Bajos	6.4	-0.1	2.3	1.3	3.900	4.533	0.8	4.5	12	8
122	† Emiratos Arabes Unidos	6.7	5.9	27.3	10.5	4.151	16.878	..	1.2	2	..
123	Bélgica	2.9	3.0	1.3	1.6	4.127	4.989	0.7	4.2
124	Francia	1.4	6.7	1.9	2.0	3.025	4.031	1.0	5.4	13	9
125	Austria	0.2	1.4	2.0	1.4	2.557	3.277	0.9	7.1	10	6
126	Alemania ^b	0.6	-1.3	1.7	0.0	3.953	4.170	..	5.7	8	7
127	Suecia	9.5	4.5	1.8	1.3	4.521	5.385	1.0	4.0	11	8
128	Estados Unidos	0.7	0.7	1.7	1.4	7.633	7.918	0.7	3.1	7	13
129	Noruega	30.1	9.0	3.7	1.5	3.565	5.096	0.9	4.7	12	2
130	Dinamarca	14.3	24.1	0.7	0.7	3.866	3.861	0.9	6.8	14	5
131	Japón	2.6	4.6	2.5	2.7	2.553	3.642	0.9	9.3	20	14
132	Suiza	8.8	2.6	1.7	1.8	2.742	3.491	1.5	9.4	7	4
Todo el mundo		1.421 p	..	3.1 p		

a. Incluye a Fritrea. b. Los datos se refieren a la República Federal de Alemania antes de la unificación.

Cuadro 6. Estructura de la industria manufacturera

	Valor agregado en la manufacturación (millones de \$)		Distribución del valor agregado en la manufacturación (%)									
			Alimentos, bebidas y tabaco		Textiles y prendas de vestir		Maquinaria y equipo de transporte		Productos químicos		Otras manufacturas ^a	
	1970	1992	1970	1992	1970	1992	1970	1992	1970	1992	1970	1992
Países de ingreso bajo	47.123 t	237.098 t										
Excluidos China e India	..	41.279 t										
1 Mozambique	51	..	13	..	5	..	3	..	28	..
2 Tanzania	118	121	36	..	28	..	5	..	4	..	26	..
3 Etiopía	..	210	..	62 ^b	..	21 ^b	..	7 ^b	..	2 ^b	..	14 ^b
4 Sierra Leona	22	34
5 Viet Nam ^c	..	2.139
6 Burundi	16	93	53	83	25	9	0	0	6	2	16	7
7 Uganda	..	155	40	..	20	..	2	..	4	..	34	..
8 Nepal	32	322	..	31	..	39	..	1	..	4	..	25
9 Malawi	..	244	51	..	17	..	3	..	10	..	20	..
10 Chad ^c	51	198
11 Rwanda	..	180	86	..	0	..	3	..	2	..	8	..
12 Bangladesh ^c	387	2.164	30	24	47	38	3	7	11	17	10	15
13 Madagascar	36	..	28	..	6	..	7	..	23	..
14 Guinea-Bissau	17	19
15 Kenya	174	764	33	39	9	9	16	10	9	9	33	33
16 Malí ^c	25	234	36	..	40	..	4	..	5	..	14	..
17 Níger ^c	30	151
18 República Dem. Pop. Lao ^c	..	149
19 Burkina Faso	47	..	69	..	9	..	2	..	1	..	19	..
20 India	7.928	41.558	13	12	21	15	20	25	14	14	32	35
21 Nigeria	426	2.012	36	..	26	..	1	..	6	..	31	..
22 Albania	24	..	33	8	..	36
23 Nicaragua ^c	159	306	53	..	14	..	2	..	8	..	23	..
24 Togo ^c	25	161
25 Gambia	2	21
26 Zambia ^c	181	1.057	49	45	9	12	5	7	10	11	27	26
27 Mongolia ^c
28 República Centroafricana	12	75	..	3	..	2	..	8	..	12
29 Benín ^c	38	170
30 Ghana ^c	252	598	34	..	16	..	4	..	4	..	41	..
31 Pakistán	1.462	7.538	24	..	38	..	6	..	9	..	23	..
32 Tayikistán
33 China ^c	27.555	147.302	..	13	..	13	..	27	..	12	..	35
34 Guinea ^c	..	135
35 Mauritania	10	115
36 Zimbabwe	293	1.379	24	34	16	14	9	11	11	5	40	36
37 Georgia ^c	..	861
38 Honduras	91	510	58	49	10	9	1	3	4	6	28	32
39 Sri Lanka	369	1.354	26	40	19	29	10	4	11	5	33	22
40 Côte d'Ivoire	149	..	27	..	16	..	10	..	5	..	42	..
41 Lesotho	3	97
42 Armenia	29	..	46	..	16	..	-1	..	10
43 Egipto, Rep. Arabe de	..	5.747	17	15	35	23	9	6	12	9	27	48
44 Myanmar
45 Yemen, Rep. del	..	977
Países de ingreso mediano										
De ingreso mediano bajo										
46 Azerbaiyán ^c	..	2.557
47 Indonesia ^c	994	27.854	65	23	14	16	2	14	6	7	13	40
48 Senegal ^c	141	809	51	..	19	..	2	..	6	..	22	..
49 Bolivia ^c	135	..	47	21	28	3	1	0	6	2	19	73
50 Camerún ^c	119	1.384	50	61	15	-13	4	5	3	5	27	42
51 Macedonia, ex Rep. Yugoslava de	25	..	28	..	15	..	9	..	24
52 República Kirguisia ^c
53 Filipinas ^c	1.665	12.811	39	37	8	13	8	11	13	12	32	27
54 Congo ^c	..	228	65	..	4	..	1	..	8	..	22	..
55 Uzbekistán ^c	..	5.494
56 Marruecos ^c	641	5.118	..	25	..	18	..	6	..	15	..	35
57 Moldova ^c
58 Guatemala ^c	42	42	14	9	4	3	12	16	27	28
59 Papua Nueva Guinea ^c	35	404	23	..	1	..	35	..	4	..	37	..
60 Bulgaria
61 Rumania	..	10.623	..	19	..	15	..	12	..	6	..	47
62 Jordania	..	598	21	20	14	6	7	4	6	20	52	50
63 Ecuador ^c	305	2.790	43	29	14	10	3	7	8	12	32	42
64 República Dominicana ^c	275	1.094	74	..	5	..	1	..	6	..	14	..
65 El Salvador ^c	194	1.238	40	36	30	14	3	4	8	24	18	23
66 Lituania ^c
67 Colombia	1.487	9.618	31	29	20	14	8	10	11	16	29	31
68 Jamaica ^c	221	620	46	44	7	6	11	9	5	7	30	34
69 Perú ^c	1.430	..	25	..	14	..	7	..	7	..	47	..
70 Paraguay ^c	99	1.103	56	55	16	16	1	..	5	12	21	17
71 Kazajistán ^c	..	10.571
72 Túnez	121	2.576	29	..	18	..	4	..	13	..	36	..

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

		Valor agregado en la manufacturación (millones de \$)		Distribución del valor agregado en la manufacturación (%)									
				Alimentos, bebidas y tabaco		Textiles y prendas de vestir		Maquinaria y equipo de transporte		Productos químicos		Otras manufacturas ^a	
		1970	1992	1970	1992	1970	1992	1970	1992	1970	1992	1970	1992
73	Argelia	682	4.010	32	22	20	19	9	11	4	3	35	45
74	Namibia	..	173
75	República Eslovaca ^c
76	Letonia	..	1.738
77	Tailandia ^c	1.130	31.185	23	16	14	16	4	40	25	5	34	23
78	Costa Rica ^c	203	1.380	48	47	12	8	6	8	7	10	28	27
79	Ucrania ^c	..	48.872
80	Polonia	20	21	19	9	24	26	8	7	28	37
81	Federación de Rusia ^c	..	200.237
82	Panamá ^c	127	502	41	51	9	5	1	3	5	9	44	32
83	República Checa ^c
84	Botsuana ^c	5	161
85	Turquía	1.930	27.465	26	18	15	14	8	19	7	9	45	40
86	<i>Iran, Rep. Islámica del</i>	..	15.363	30	14	20	17	18	26	6	6	26	37
De ingreso mediano alto		50.427	..										
87	Venezuela	2.163	8.838	30	22	13	5	9	9	8	12	39	52
88	Belarús ^c	..	12.179
89	Brasil	10.422	90.062	16	15	13	11	22	22	10	14	39	38
90	Sudáfrica	3.892	26.050	15	17	13	8	17	19	10	10	45	47
91	Mauricio	26	602	75	23	6	51	5	3	3	5	12	19
92	Esronia ^c	..	1.265
93	Malasia ^c	500	..	26	10	3	6	8	34	9	11	54	39
94	Chile ^c	2.088	..	17	29	12	7	11	5	5	11	55	49
95	Hungría ^c	..	7.381	12	11	13	9	28	27	8	14	39	40
96	México ^c	8.449	67.157	..	24	..	5	..	25	..	17	..	30
97	Trinidad y Tabago	198	496	18	..	3	..	7	..	2	..	70	..
98	Uruguay ^c	619	2.476	34	33	21	18	7	8	6	9	32	32
99	Omán ^c	0	495
100	Gabón ^c	22	653	37	..	7	..	6	..	6	..	44	..
101	Eslovenia	..	3.670	..	16	..	16	..	23	..	10	..	35
102	Puerto Rico ^c	1.190	13.392	..	16	..	5	..	13	..	50	..	16
103	Argentina	9.963	50.009	18	21	17	10	17	13	8	12	40	44
104	Grecia	1.952	12.398	19	26	19	17	13	12	9	9	41	35
105	Corea, Rep. de ^c	1.880	85.454	26	10	17	12	11	30	11	10	36	37
106	Portugal ^b	18	20	19	23	13	12	10	10	39	35
107	<i>Arabia Saudita</i> ^c	435
108	<i>Tirkeymenistán</i>
Países de ingreso bajo y mediano											
Africa al sur del Sahara		7.233 t	45.698 t										
Asia oriental y el Pacífico		37.886 t	343.419 t										
Asia meridional		10.362 t	53.889 t										
Europa y Asia central											
Oriente Medio y Norte de Africa											
América Latina y el Caribe		41.601 t	..										
Gravemente endeudados		33.568 t	..										
Países de ingreso alto		568.236 t	..										
109	Nueva Zelanda ^c	1.809	..	24	27	13	8	15	14	4	6	43	45
110	Irlanda	786	1.511	31	27	19	3	13	27	7	21	30	22
111	España ^c	..	100.672	13	18	15	8	16	26	11	10	45	38
112	† Israel	15	13	14	9	23	32	7	8	41	38
113	Australia ^c	9.551	43.679	16	18	9	6	24	20	7	8	43	48
114	† Hong Kong	1.013	12.020	4	11	41	35	16	21	2	2	36	32
115	Reino Unido	35.540	201.859	13	15	9	5	31	30	10	13	37	37
116	Finlandia	2.588	20.785	13	14	10	3	20	23	6	8	51	51
117	† Kuwait ^c	120	1.731	5	4	4	3	1	2	4	3	86	88
118	Irlanda ^c	29.093	250.345	10	10	13	14	24	33	13	6	40	38
119	† Singapur ^c	379	13.568	12	4	5	3	28	54	4	9	51	30
120	Canadá	16.782	..	16	17	8	5	23	26	7	10	46	41
121	Países Bajos ^c	..	58.476	17	21	8	3	27	24	13	16	36	36
122	† Emiratos Arabes Unidos	..	2.708
123	Belgica ^c	1.425	..	17	17	13	8	25	22	9	14	37	39
124	Francia ^c	..	271.133	12	14	10	6	26	30	8	9	44	42
125	Austria ^c	4.873	46.739	16	15	13	6	20	28	7	8	45	43
126	Alemania ^c	70.888 ^d	565.603	13 ^d	..	8 ^d	..	31 ^d	..	10 ^d	..	39 ^d	..
127	Suecia	..	43.605	10	11	6	2	30	33	5	10	49	44
128	Estados Unidos ^c	254.115	..	12	13	8	5	31	31	10	12	39	38
129	Noruega	2.416	14.282	15	23	7	2	23	27	7	8	49	40
130	Dinamarca	2.929	23.478	20	23	8	4	24	23	8	12	40	38
131	Japón ^c	73.342	1.023.048	8	10	8	5	34	38	11	10	40	38
132	Suiza ^c	10	..	4	..	14	72
Todo el mundo											

a. Comprende datos no asignables; véanse las notas técnicas. b. Incluye a Eritrea. c. Los datos del valor agregado en la manufacturación se expresan en precios al comprador. d. Los datos se refieren a la República Federal de Alemania antes de la unificación.

Cuadro 7. Ingresos y producción de la industria manufacturera

		Ingresos por empleado				Ingresos totales como % del valor agregado				Producción bruta por empleado (1980=100)				
		Tasa media de crecimiento anual (%)		Indice (1980=100)										
		1970-80	1980-92	1990	1991	1992	1970	1990	1991	1992	1970	1990	1991	1992
Países de ingreso bajo														
Excluidos China e India														
1	Mozambique	29
2	Tanzania	42	122
3	Etiopía ^a	22
4	Sierra Leona
5	Viet Nam
6	Burundi	-7,5	..	129	123	21	19	75	71	..
7	Uganda
8	Nepal	23	25
9	Malawi	36	126
10	Chad
11	Rwanda	22
12	Bangladesh	-3,0	-0,7	86	26	39
13	Madagascar	-0,8	36	106
14	Guinea-Bissau
15	Kenya	-3,4	-2,1	91	83	69	50	43	40	42	43	233	247	235
16	Mali	46	139
17	Níger
18	República Dem. Pop. Lao
19	Burkina Faso
20	India	0,4	2,5	134	130	129	46	39	38	38	83	212	214	217
21	Nigeria	-0,8	18	182
22	Albania	36
23	Nicaragua	-2,0	16	210
24	Togo
25	Gambia
26	Zambia	-3,2	3,8	122	130	..	34	26	26	..	109	129	132	..
27	Mongolia
28	República Centroafricana	41	..	36	..	142	..	122
29	Benin
30	Ghana	-14,8	23	193
31	Pakistán	3,4	21	50
32	Tayikistán
33	China	243	269	318
34	Guinea
35	Mauritania
36	Zimbabwe	1,6	0,1	106	108	106	43	33	29	27	98	127	132	132
37	Georgia
38	Honduras	37	35	36
39	Sri Lanka	..	1,4	95	18	70	138
40	Côte d'Ivoire	-0,9	27	71
41	Lesotho
42	Armenia
43	Egipto, Rep. Arabe de	4,1	-3,6	82	80	73	54	33	30	29	89	215	234	209
44	Myanmar
45	Yemen, Rep. del
Países de ingreso mediano														
De ingreso mediano bajo														
46	Azerbaiján
47	Indonesia	5,2	4,3	164	171	172	26	20	20	19	42	206	214	214
48	Senegal
49	Bolivia	1,7	-0,8	74	78	..	37	9	8	..	50
50	Camerún	88	29	45	80	189
51	Macedonia, ex Rep. Yugoslava de	48	49	28
52	República Kirguista
53	Filipinas	-3,7	5,2	161	180	181	21	27	27	26	104	111	122	128
54	Congo	34
55	Uzbekistán
56	Marruecos	..	-2,5	76	78	78	..	37	37	37	..	91	90	89
57	Moldova
58	Guatemala	-3,2	-1,6	97	20
59	Papua Nueva Guinea	2,9	40
60	Bulgaria	128	138	132
61	Rumania	42	39
62	Jordania	..	-3,3	79	73	70	37	24	26	29
63	Ecuador	3,3	-0,7	91	98	105	27	39	38	38	83	116	123	124
64	República Dominicana	-1,1	35	63
65	El Salvador	2,4	28	..	20	..	71
66	Lituania
67	Colombia	-0,2	1,0	116	115	111	25	15	15	15	86	168	160	167
68	Jamaica	-0,2	-1,5	90	89	87	43	32	33	34	99	76	72	75
69	Perú	80
70	Paraguay	22
71	Kazajstán
72	Túnez	44	94

Nota: Respecto de la compatibilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

		Ingresos por empleado				Ingresos totales como % del valor agregado				Producción bruta por empleado (1980=100)				
		Tasa media de crecimiento anual (%)		Índice (1980=100)										
		1970-80	1980-92	1990	1991	1992	1970	1990	1991	1992	1970	1990	1991	1992
73	Argelia	-1,3	45	121
74	Namibia
75	República Eslovaca
76	Letonia
77	Tailandia	26	16	12
78	Costa Rica	41	38	36
79	Ucrania
80	Polonia	5,6	-0,8	83	78	74	24	16
81	Federación de Rusia
82	Paraná	0,2	2,0	129	134	139	32	36	36	37	67	91	93	95
83	República Checa
84	Botswana
85	Tuvalu	6,1	3,0	122	158	154	26	22	25	25	108	173	200	204
86	<i>Irán, Rep. Islámica del</i>	..	-6,8	45	59	..	25	32	35	110	118	..
De ingreso mediano alto														
87	Venezuela	4,9	-5,4	58	61	57	31	16	21	19	102	121	118	122
88	Belarus
89	Brasil	5,0	-2,4	81	80	..	22	23	23	..	82	95	97	..
90	Sudáfrica	2,7	0,2	107	105	107	46	51	51	51	64	81	78	75
91	Mauricio	1,8	0,4	101	107	..	34	46	48	..	139	76	76	..
92	Estonia
93	Malasia	2,0	2,3	129	135	138	28	27	27	27	96
94	Chile	8,1	-0,3	105	111	116	19	17	18	18	60
95	Hungría	3,6	1,7	122	115	118	28	41	43	..	46	94	106	85
96	México	21
97	Trinidad y Tabago
98	Uruguay	..	-2,3	84	81	74	..	23	23	23	..	109	110	112
99	Orán	2
100	Gabón
101	Eslovenia	76	80	74
102	Puerto Rico
103	Argentina	-2,1	-2,2	82	69	..	28	20	19	..	75	113	120	..
104	Grecia	4,9	0,8	114	114	111	32	43	41	39	55	113	114	110
105	Ciudad del Cabo	10,0	8,4	209	231	237	25	28	26	26	34	223	249	270
106	Portugal	1,8	0,5	103	34	36	125
107	<i>Arabia Saudita</i>
108	<i>Turkmenistán</i>
Países de ingreso bajo y mediano														
Africa al sur del Sahara														
Asia oriental y el Pacífico														
Asia meridional														
Europa y Asia central														
Oriente Medio y Norte de Africa														
América Latina y el Caribe														
Gravemente endeudados														
Países de ingreso alto														
109	Nueva Zelanda	1,2	0,1	95	102	108	62	57	56	56	..	144
110	Irlanda	4,1	2,0	112	116	123	49	27	27	26
111	España	4,1	1,2	111	115	..	52	41	42
112	† Israel	8,8	-1,6	94	91	86	36	60	59
113	Australia	2,9	0,5	104	110	112	52	39	39	35	..	149	164	163
114	† Hong Kong	..	4,8	153	157	158	..	55	52	52
115	Reino Unido	1,7	2,5	125	128	131	52	42	44	44
116	Finlandia	2,6	2,6	130	129	130	47	47	52	48	74	143	144	160
117	† Kuwait	7,0	-1,6	64	12	19
118	Italia	4,1	5,8	177	179	173	41	67	69	69	50	151	152	152
119	† Singapur	3,0	5,1	176	187	200	36	32	33	34	72	130	128	132
120	Canadá	1,8	0,1	101	99	102	53	46	48	47	68	113
121	Países Bajos	2,5	1,7	137	138	..	52	61	60
122	† Emiratos Arabes Unidos
123	Bélgica	4,7	0,5	104	105	108	46	39	42	42	..	166
124	Francia	122	122	124
125	Austria	3,5	2,0	120	126	127	47	53	54	54	62	134	138	139
126	Alemania
127	Suecia	0,4	1,2	106	108	113	52	35	52	53	..	134	150	159
128	Estados Unidos	0,1	0,4	103	103	105	47	36	36	35
129	Noruega	2,6	2,3	112	115	142	50	59	60	71	74	135	133	..
130	Dinamarca	2,5	-0,3	90	92	97	56	61	59	58	69	81	82	85
131	Japón	3,1	1,9	120	122	123	32	33	33	35	48	136	141	138
132	Suiza
Todo el mundo														

a. Incluye a Eritrea.

Cuadro 8. Crecimiento del consumo y la inversión

		Tasa media de crecimiento anual (%)					
		Consumo de las administraciones públicas		Consumo privado, etc.		Inversión interna bruta	
		1970-80	1980-93	1970-80	1980-93	1970-80	1980-93
Países de ingreso bajo		5,1 p	6,0 p	4,1 p	4,7 p	6,4 p	6,1 p
Excluidos China e India		..	2,7 p	..	2,1 p	7,4 p	-0,2 p
1	Mozambique	..	-1,5	..	3,5	..	3,3
2	Tanzania	3,1	5,5
3	Etiopía
4	Sierra Leona	a	-2,4	5,3	-0,1	-1,2	-1,9
5	Viet Nam
6	Burundi	2,0	3,3	3,7	4,1	16,1	3,2
7	Uganda	..	3,9	..	3,2	..	7,1
8	Nepal
9	Malawi	7,9	5,0	3,4	3,0	4,2	-2,3
10	Chad
11	Rwanda	7,5	7,3	5,3	0,9	10,4	0,0
12	Bangladesh	a	a	2,3	2,7	4,8	1,6
13	Madagascar	1,5	-0,1	-0,2	-0,7	0,4	2,5
14	Guinea-Bissau	1,3	5,0	-3,2	2,9	-1,7	9,1
15	Kenya	9,2	3,4	6,4	4,7	2,4	-0,7
16	Malí	4,0	5,4	5,2	1,0	4,9	5,1
17	Níger	3,0	1,7	-1,7	-0,2	7,6	-6,8
18	República Dem. Pop. Lao
19	Burkina Faso	6,6	5,5	4,7	2,5	4,4	7,9
20	India	4,1	6,2	2,8	4,7	4,5	5,7
21	Nigeria	11,4	0,3	7,8	-0,9	11,4	-5,5
22	Albania	..	a	..	4,1	..	-11,8
23	Nicaragua	10,7	-3,0	1,1	-1,2	..	-5,5
24	Togo	10,2	-1,9	2,6	2,5	11,9	-1,4
25	Gambia	8,5	2,4	6,3	5,6	31,4	2,5
26	Zambia	1,4	-0,1	0,2	0,8	-10,9	2,5
27	Mongolia
28	República Centroafricana	-2,4	-6,0	5,2	2,0	-9,7	0,6
29	Benin	-1,9	0,6	3,1	1,5	11,4	-3,0
30	Ghana	5,1	1,1	1,7	3,1	-2,5	9,3
31	Pakistán	4,1	8,0	4,2	4,8	3,7	5,6
32	Tayikistán	..	1,2	..	3,8	..	4,2
33	China	6,3	10,8	5,3	7,9	7,6	11,1
34	Guinea
35	Mauritania	11,4	-2,6	2,7	3,2	8,3	-2,8
36	Zimbabue	12,1	3,4	2,6	2,7	-4,2	3,0
37	Georgia	..	-1,3	..	3,0	..	-9,2
38	Honduras	6,5	2,1	5,9	2,5	9,1	5,5
39	Sri Lanka	0,3	5,6	5,0	3,5	13,8	2,4
40	Côte d'Ivoire	9,6	-1,2	6,6	0,3	10,1	-9,5
41	Lesotho	17,8	2,9	10,6	0,3	23,4	9,4
42	Armenia	..	4,0	..	2,3	..	4,5
43	Egipto, Rep. Arabe de	a	2,8	7,4	2,3	18,7	1,2
44	Myanmar	a	a	4,1	0,5	8,0	-0,7
45	Yemen, Rep. del
Países de ingreso mediano		..	1,4 p	..	2,2 p	..	1,3 p
De ingreso mediano bajo		..	0,2 p	..	1,6 p	..	0,8 p
46	Azerbaián	..	1,5	..	2,9	..	0,7
47	Indonesia	13,1	4,8	6,5	4,4	14,1	7,1
48	Senegal	5,9	1,9	3,0	2,6	0,3	3,4
49	Bolivia	7,9	-1,7	4,5	2,8	2,3	-4,3
50	Camerún	5,2	5,1	7,4	-1,6	11,2	-4,0
51	Macedonia, ex Rep. Yugoslava de
52	República Kirguista	..	1,7	..	1,9	..	4,5
53	Filipinas	6,8	1,0	4,3	2,4	11,3	-0,1
54	Congo	4,1	2,2	1,5	1,8	1,5	-11,1
55	Uzbekistán	..	3,5	..	1,7	..	0,9
56	Marruecos	14,0	5,0	5,5	3,7	9,9	2,6
57	Moldova	..	3,9	..	6,2	..	3,6
58	Guatemala	6,5	3,4	5,3	2,1	7,9	1,7
59	Papua Nueva Guinea	-1,3	0,6	4,5	0,9	-5,4	0,3
60	Bulgaria	..	9,9	..	0,3	..	-2,3
61	Rumania	-3,8
62	Jordania
63	Ecuador	14,5	-1,3	8,1	2,1	11,0	-1,7
64	República Dominicana	2,7	2,0	5,6	0,5	9,4	3,5
65	El Salvador	6,8	2,5	4,2	1,0	7,3	3,9
66	Lituania
67	Colombia	5,4	4,5	5,3	3,1	5,0	2,1
68	Jamaica	6,5	5,0	7,5	4,6	-9,6	0,7
69	Perú	4,0	-0,9	2,2	0,3	6,5	-2,3
70	Paraguay	4,8	4,0	8,7	2,3	18,6	0,8
71	Kazajistán	..	2,2	..	2,4	..	1,9
72	Túnez	7,8	3,7	8,9	3,2	6,1	1,2

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

		Tasa media de crecimiento anual (%)					
		Consumo de las administraciones públicas		Consumo privado, etc.		Inversión interna bruta	
		1970-80	1980-93	1970-80	1980-93	1970-80	1980-93
73	Argelia	11,5	4,9	3,6	2,1	13,6	-3,6
74	Namibia	..	4,5	..	2,6	..	-6,5
75	República Eslovaca
76	Letonia
77	Tailandia	9,8	4,6	6,4	7,0	7,2	11,4
78	Costa Rica	6,6	1,5	4,8	3,7	9,2	5,5
79	Ucrania	..	-0,2	..	1,5	..	-4,4
80	Polonia	..	-0,1	..	1,6	..	-1,1
81	Federación de Rusia	..	-2,0	..	-3,5	..	-0,1
82	Panamá	5,8	-0,4	3,9	1,3	0,3	-1,5
83	República Checa
84	Botswana
85	Turquía	6,3	3,3	4,7	5,1	6,9	5,6
86	<i>Irán. Rep. Islámica del</i>	..	-2,5	..	4,5	..	0,4
De ingreso mediano alto		6,4 p	3,8 p	6,2 p	3,1 p	6,4 p	2,1 p
87	Venezuela	..	2,8	..	2,2	7,1	-1,1
88	Belarús	..	1,9	..	1,1	..	3,3
89	Brasil	6,0	5,2	8,0	1,8	8,9	-0,3
90	Sudáfrica	5,5	3,1	3,4	1,5	0,9	-4,7
91	Mauricio	9,8	3,5	9,2	5,5	10,0	11,1
92	Estonia	..	4,1	..	0,4	..	-6,9
93	Malasia	9,3	3,9	7,5	5,5	10,8	6,3
94	Chile	2,4	0,9	0,7	3,2	-2,1	9,6
95	Hungría	2,5	1,8	3,0	0,0	6,7	-1,6
96	México	8,3	1,9	5,9	2,6	8,3	0,1
97	Trinidad y Tabago	9,0	-4,5	6,4	-0,7	14,2	-8,9
98	Uruguay	4,0	2,1	0,1	1,7	10,7	-3,4
99	Orrán
100	Gabón	10,2	-0,4	7,3	0,5	13,6	-5,3
101	Eslovenia
102	Puerto Rico	..	4,5	..	3,1	..	6,8
103	Argentina	a	a	2,3	1,1	3,1	-1,3
104	Grecia	6,9	2,4	4,5	3,3	2,1	0,4
105	Corea, Rep. de	7,4	6,1	8,2	8,6	14,1	11,8
106	Portugal	8,7	4,5	4,4	2,9	2,7	4,1
107	<i>Arabia Saudita</i>
108	<i>Turkmenistán</i>	..	5,7	..	3,6	..	-0,9
Países de ingreso bajo y mediano		..	2,4 p	..	2,8 p	..	2,4 p
Africa al sur del Sahara		5,8 p	1,9 p	4,5 p	1,2 p	4,3 p	-2,8 p
Asia oriental y el Pacífico		7,7 p	6,8 p	6,2 p	6,9 p	9,8 p	9,6 p
Asia meridional		4,0 p	7,0 p	3,0 p	4,6 p	4,6 p	5,5 p
Europa y Asia central		..	-0,2 p	..	0,3 p	..	-0,1 p
Oriente Medio y Norte de Africa	
América Latina y el Caribe		6,2 p	3,3 p	6,3 p	2,1 p	6,6 p	0,1 p
Gravemente endeudados		..	3,6 p	..	1,7 p	6,7 p	-1,0 p
Países de ingreso alto		2,6 p	2,1 p	3,5 p	3,0 p	2,3 p	3,4 p
109	Nueva Zelandia	3,6	1,0	1,6	1,5	-1,0	2,4
110	Irlanda	6,0	0,2	4,3	3,3	5,2	-0,3
111	España	5,8	5,4	3,8	2,7	1,5	5,1
112	† Israel	3,9	0,9	5,8	5,4	0,6	5,8
113	Australia	5,1	3,4	3,2	3,2	1,9	1,2
114	† Hong Kong	8,3	5,7	9,0	7,1	12,1	5,0
115	Reino Unido	2,4	1,2	2,0	3,3	0,2	4,0
116	Finlandia	5,2	2,7	2,8	3,3	0,6	-1,0
117	† Kuwait	10,7	..	8,7	..	19,4	..
118	Italia	3,0	2,3	4,1	2,7	1,6	1,5
119	† Singapur	6,2	6,3	5,9	6,3	7,8	5,7
120	Canadá	3,8	2,5	5,1	2,8	5,7	3,6
121	Países Bajos	2,9	1,5	3,9	2,0	0,1	2,7
122	† Emiratos Arabes Unidos
123	Bélgica	4,1	0,7	3,5	1,9	2,1	3,7
124	Francia	3,4	2,2	3,3	2,2	1,4	2,1
125	Austria	3,8	1,4	3,7	2,5	2,7	3,0
126	Alemania ^b	3,3	1,3	3,2	2,6	0,5	2,4
127	Suecia	3,3	1,6	1,9	1,5	-0,6	1,8
128	Estados Unidos	1,1	2,4	3,1	2,9	2,8	2,5
129	Noruega	5,4	2,8	4,1	1,6	3,3	-1,0
130	Dinamarca	4,1	0,9	2,0	1,7	-0,8	1,2
131	Japón	4,9	2,3	4,7	3,5	2,5	5,5
132	Suiza	1,8	2,7	1,0	1,4	-1,8	3,1
Todo el mundo		..	2,3 p	..	3,1	..	3,2 p

a. No se dispone de cifras por separado sobre el consumo de las administraciones públicas; se incluyen en los datos sobre consumo privado, etc. b. Los datos se refieren a la República Federal de Alemania antes de la unificación.

Cuadro 9. Estructura de la demanda

Distribución del producto interno bruto (%)

	Consumo de las administraciones públicas		Consumo privado, etc.		Inversión interna bruta		Ahorro interno bruto		Exportaciones de bienes y servicios no atribuibles a factores		Balanza de recursos	
	1970	1993	1970	1993	1970	1993	1970	1993	1970	1993	1970	1993
	9 p	10 p	74 p	63 p	20 p	30 p	19 p	27 p	7 p	20 p	-1 p	-3 p
Países de ingreso bajo												
Excluidos China e India	11 p	12 p	76 p	81 p	14 p	17 p	12 p	10 p	13 p	19 p	-3 p	-8 p
1 Mozambique	..	17	..	94	..	41	..	-11	..	21	..	-53
2 Tanzania	11	9	69	82	23	51	20	10	26	31	-2	-41
3 Etiopía	..	11	..	86	..	12	..	3	-9
4 Sierra Leona	12	11	74	84	17	9	15	5	30	22	-2	-4
5 Viet Nam	..	a	..	84	..	21	28	..	-4
6 Burundi	10	13	87	90	5	18	4	-3	11	9	-1	-21
7 Uganda	a	14	84	89	13	15	..	-2	22	5	3	-18
8 Nepal	a	9	97	80	6	21	3	11	5	18	-3	-10
9 Malawi	16	17	73	81	26	12	11	2	24	17	-15	-10
10 Chad	27	17	64	93	18	9	10	-10	23	13	-8	-19
11 Rwanda	9	22	88	87	7	15	3	-10	12	7	-4	-25
12 Bangladesh	13	14	79	79	11	14	7	8	8	12	-4	-5
13 Madagascar	13	7	79	91	10	12	7	2	19	14	-2	-10
14 Guinea-Bissau	20	7	77	93	30	26	3	0	4	11	-26	-25
15 Kenya	16	13	60	66	24	16	24	21	30	42	-1	5
16 Malí	10	13	80	81	16	22	10	7	13	16	-6	-15
17 Níger	9	17	89	82	10	6	3	1	11	13	-7	-4
18 República Dem. Pop. Lao	21	..	-10
19 Burkina Faso	9	17	92	81	12	22	-1	2	7	12	-12	-20
20 India	9	11	75	66	17	24	16	24	4	11	-1	0
21 Nigeria	8	18	80	63	15	15	12	19	8	36	-3	5
22 Albania	..	a	..	170	..	10	..	-70	..	12	..	-87
23 Nicaragua	9	17	75	91	18	17	16	-8	26	20	-2	-25
24 Togo	16	17	58	86	15	6	26	-2	50	23	11	-8
25 Gambia	11	18	84	74	5	20	5	8	33	53	0	-12
26 Zambia	16	11	39	75	28	15	45	14	54	35	17	-1
27 Mongolia	..	18	..	66	..	19	..	16	..	63	..	-3
28 República Centroafricana	21	10	75	89	19	9	4	1	28	15	-15	-7
29 Benín	10	11	85	85	12	15	5	3	22	22	-6	-12
30 Ghana	13	12	74	90	14	15	13	-1	21	20	-1	-16
31 Pakistán	10	14	81	74	16	21	9	12	8	16	-7	-9
32 Tayikistán
33 China	8	9	64	51	28	41	29	40	3	24	0	-1
34 Guinea	..	7	..	84	..	16	..	9	..	21	..	-7
35 Mauritania	14	10	56	79	22	24	30	11	41	46	8	-14
36 Zimbabue	12	19	67	64	20	22	21	17	..	34	..	-6
37 Georgia	..	9	..	89	..	32	..	2	..	36	..	-30
38 Honduras	11	12	74	70	21	27	15	19	28	32	-6	-8
39 Sri Lanka	12	9	72	75	19	25	16	16	25	33	-3	-9
40 Côte d'Ivoire	14	20	57	63	22	9	29	16	36	34	7	7
41 Lesotho	12	30	120	112	12	76	-32	-42	11	15	-44	-118
42 Armenia	..	22	..	91	..	14	..	-14	-28
43 Egipto, Rep. Arabe de	25	14	66	80	14	17	9	6	14	25	-5	-11
44 Myanmar	a	a	89	89	14	12	11	11	5	2	-4	-1
45 Yemen, Rep. del	..	29	..	68	..	20	..	3	..	15	..	-17
Países de ingreso mediano	23 p	..	22 p	..	22 p	..	-1 p
De ingreso mediano bajo	..	14 p	..	64 p	..	23 p	..	22 p	..	28 p	..	-1 p
46 Azerbaiyán	..	20	..	54	..	14	..	26	12
47 Indonesia	8	10	78	60	16	28	14	31	13	28	-2	2
48 Senegal	15	12	74	80	16	14	11	7	27	22	-5	-7
49 Bolivia	10	13	66	81	24	15	24	6	25	17	0	-9
50 Camerún	12	12	70	73	16	15	18	15	26	19	2	6
51 Macedonia, ex Rep. Yugoslava de
52 República Kirguisia	..	16	..	52	..	25	..	32	7
53 Filipinas	9	9	69	76	21	24	22	16	22	32	1	-9
54 Congo	17	22	82	70	24	14	1	8	35	44	-23	-7
55 Uzbekistán	..	22	..	44	..	29	..	34	5
56 Marruecos	12	18	73	65	18	23	15	17	18	23	-4	-6
57 Moldova	..	a	..	104	..	7	..	-4	..	31	..	-11
58 Guatemala	8	6	78	85	13	17	14	9	19	18	1	-8
59 Papua Nueva Guinea	30	21	64	51	42	20	6	29	18	49	-35	9
60 Bulgaria	..	17	..	66	..	20	..	17	..	50	..	-3
61 Rumania	..	12	..	66	..	27	..	22	..	23	..	-5
62 Jordania	..	24	..	90	..	30	..	-13	..	38	..	-43
63 Ecuador	11	8	75	71	18	21	14	22	14	26	-5	1
64 República Dominicana	12	5	77	77	19	22	12	18	17	24	-7	-4
65 El Salvador	11	10	76	88	13	17	13	2	25	14	0	-14
66 Lituania	..	13	..	76	..	18	..	11	..	71	..	-7
67 Colombia	9	12	72	70	20	22	18	18	14	17	-2	-4
68 Jamaica	12	13	61	61	32	35	27	26	33	60	-4	-8
69 Perú	12	8	70	76	16	19	17	16	18	10	2	-2
70 Paraguay	9	9	77	77	15	22	14	14	15	27	-1	9
71 Kazajstán	..	28	..	62	..	31	..	10	-21
72 Túnez	17	16	66	63	21	29	17	20	22	40	-4	-9

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

Distribución del producto interno bruto (%)

	Distribución del producto interno bruto (%)												
	Consumo de las administraciones públicas		Consumo privado, etc.		Inversión interna bruta		Ahorro interno bruto		Exportaciones de bienes y servicios no atribuibles a factores		Balanza de recursos		
	1970	1993	1970	1993	1970	1993	1970	1993	1970	1993	1970	1993	
73	Argelia	15	17	56	54	36	29	29	28	22	22	-7	-1
74	Namibia	..	33	..	63	..	10	..	4	..	59	..	6
75	República Eslovaca	..	23	..	54	..	25	..	22	..	67	..	-2
76	Letonia	..	19	..	57	..	11	..	24	..	67	..	14
77	Tailandia	11	10	68	54	26	40	21	36	15	37	-4	-4
78	Costa Rica	13	17	74	59	21	30	14	25	28	40	-7	-6
79	Ucrania	..	13	..	80	..	8	..	7	..	17	..	-1
80	Polonia	..	22	..	65	..	16	..	13	..	19	..	-3
81	Federación de Rusia	..	15	..	52	..	26	..	32	..	39	..	7
82	Panamá	15	17	61	59	28	25	24	24	38	37	-4	-1
83	República Checa	..	26	..	54	..	17	..	20	..	55	..	3
84	Botswana	20	..	78	..	42	..	2	..	23	61	-41	-3
85	Turquía	13	13	70	65	20	27	17	22	6	14	-2	-5
86	<i>Irán, Rep. Islámica del</i>	..	15	..	55	..	29	..	30	..	24	..	1
	De ingreso mediano alto	11 p	..	65 p	..	24 p	23 p	23 p	21 p	15 p	21 p	-1 p	-2 p
87	Venezuela	11	9	52	73	33	19	37	18	21	26	4	-1
88	Belarus	..	22	..	51	..	35	..	27	..	46	..	-8
89	Brasil	11	a	69	79	21	19	20	21	7	8	0	2
90	Sudáfrica	12	21	61	60	30	15	27	19	22	23	-4	4
91	Maricico	14	11	75	65	10	29	11	24	43	63	1	-5
92	Estonia	..	19	..	57	..	26	..	23	..	57	..	-3
93	Malasia	16	13	58	49	22	33	27	38	42	80	4	5
94	Chile	12	10	68	66	19	26	20	24	15	28	1	-2
95	Hungría	10	27	58	62	34	20	31	11	30	30	-2	-9
96	México	7	9	75	75	21	22	19	16	6	13	-3	-6
97	Trinidad y Tabago	13	12	60	66	26	13	27	22	43	38	1	9
98	Uruguay	15	14	74	72	11	16	10	14	13	20	-1	-1
99	Omán	13	39	19	34	14	17	68	27	74	..	54	10
100	Gabón	20	16	37	48	32	22	44	36	50	47	12	15
101	Eslovenia	..	23	..	56	..	20	..	21	..	63	..	1
102	Puerto Rico	15	14	74	63	29	17	10	23	44	..	-18	6
103	Argentina	10	a	67	84	25	18	23	..	7	6	a	-2
104	Grecia	13	19	68	71	28	20	20	10	10	22	-8	-10
105	Corea, Rep. de	10	11	76	54	24	34	15	35	14	29	-10	0
106	Portugal	13	17	64	65	28	27	23	18	21	24	-6	-9
107	<i>Arabia Saudita</i>	17	33	28	40	12	24	55	27	66	43	44	3
108	<i>Turkmenistán</i>	..	23	..	44	..	46	..	33	-13
	Países de ingreso bajo y mediano	24 p	..	23 p	..	22 p	..	-1 p	-1 p
	Africa al sur del Sahara	13 p	18 p	69 p	67 p	21 p	16 p	18 p	15 p	20 p	27 p	-3 p	-1 p
	Asia oriental y el Pacífico	8 p	10 p	64 p	55 p	27 p	36 p	28 p	35 p	6 p	30 p	1 p	-1 p
	Asia meridional	9 p	11 p	76 p	68 p	16 p	23 p	15 p	21 p	5 p	13 p	-1 p	-2 p
	Europa y Asia central	..	20 p	..	63 p	..	21 p	..	17 p	..	30 p	..	-4 p
	Oriente Medio y Norte de África	..	22 p	..	51 p	..	28 p	..	27 p	..	32 p	..	-1 p
	América Latina y el Caribe	10 p	..	69 p	..	22 p	20 p	20 p	19 p	13 p	14 p	-2 p	-1 p
	Gravemente endeudados	12 p	..	72 p	..	23 p	18 p	16 p	19 p	..	15 p	-7 p	1 p
	Países de ingreso alto	16 p	17 p	60 p	63 p	23 p	19 p	24 p	20 p	14 p	20 p	1 p	1 p
109	Nueva Zelandia	13	15	65	60	25	21	22	24	23	31	-3	3
110	Irlanda	14	16	70	56	24	14	16	28	35	68	-8	14
111	España	9	18	65	63	27	20	26	19	13	19	-1	-1
112	† Israel	34	27	58	59	27	22	8	14	25	31	-20	-9
113	Australia	14	18	59	63	27	20	27	19	14	19	0	0
114	† Hong Kong	7	9	68	60	21	27	25	31	92	143	4	4
115	Reino Unido	18	22	62	64	20	15	21	14	23	25	1	-1
116	Finlandia	14	23	57	57	30	14	29	20	26	33	-1	6
117	† Kuwait	14	32	39	37	12	23	48	30	60	53	36	7
118	Italia	13	18	60	62	27	17	28	20	16	23	0	4
119	† Singapur	12	9	70	43	39	44	18	47	102	169	-20	4
120	Canadá	19	22	57	61	22	18	24	18	23	30	3	-1
121	Países Bajos	15	15	58	61	28	19	27	24	43	51	-2	5
122	† Emiratos Arabes Unidos	..	18	..	49	..	25	..	33	..	68	..	9
123	Bélgica	13	15	60	62	24	18	27	23	52	69	2	5
124	Francia	15	19	58	61	27	18	27	20	16	23	1	2
125	Austria	15	19	55	55	30	25	31	26	31	38	1	1
126	Alemania	16 ^b	20	55 ^b	58	28 ^b	22	30 ^b	22	21 ^b	22	2 ^b	0
127	Suecia	22	28	53	55	25	13	25	17	24	33	-1	4
128	Estados Unidos	19	17	63	68	18	16	18	15	6	10	0	-1
129	Noruega	17	22	54	52	30	20	29	26	42	43	-1	7
130	Dinamarca	20	26	57	52	26	14	23	21	28	35	-3	8
131	Japón	7	10	52	58	39	30	40	33	11	9	1	2
132	Suiza	10	14	59	59	32	22	31	27	33	36	-2	5
	Todo el mundo	22 p	..	22 p	..	21 p	1 p

a. No se dispone de cifras por separado sobre el consumo de las administraciones públicas; se incluyen en los datos sobre consumo privado, etc. b. Los datos se refieren a la República Federal de Alemania antes de la unificación.

Cuadro 10. Gastos del gobierno central

		Porcentajes del total de gastos														Total de gastos (% del PNB)		Superávit/défi. it global (% del PNB)	
		Defensa		Educación		Salud		Vivienda, etc., seguridad y bienestar social		Servicios económicos		Otros gastos ^a							
		1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993				
Países de ingreso bajo																			
Excluidos China e India																			
1	Mozambique
2	Tanzania	9,2	..	13,3	..	6,0	..	2,5	..	42,9	..	26,1	..	28,8	-8,4	..
3	Etiopía ^b	34,0	..	10,7	..	4,0	..	6,5	..	24,7	..	20,1
4	Sierra Leona ^c	4,1	..	14,9	..	9,1	..	3,6	68,3	..	29,8	23,0	..	-13,2	-5,0	..
5	Viet Nam
6	Burundi
7	Uganda	25,2	..	14,9	..	5,1	..	4,2	..	11,1	..	39,5	..	6,1	-3,9	..
8	Nepal	6,7	5,9	9,9	10,9	3,9	4,7	1,7	6,8	58,8	43,0	19,1	28,8	14,2	18,7	-3,0	-6,3
9	Malawi ^c	12,8	..	9,0	..	5,5	..	1,6	..	43,7	..	27,3	..	37,6	-17,3	..
10	Chad
11	Rwanda
12	Bangladesh ^c	9,4	..	11,5	..	6,4	..	5,3	..	46,9	..	20,4	..	10,0	2,5	..
13	Madagascar	..	7,5	..	17,2	6,6	..	1,5	..	36,0	..	31,2	-5,9
14	Guinea-Bissau
15	Kenya ^c	16,4	6,2	19,6	18,8	7,8	5,4	5,1	1,9	22,7	14,9	28,2	52,8	26,1	28,9	-4,6	-3,3
16	Malí	11,0	..	15,7	..	3,1	..	3,0	..	11,2	..	56,0	..	21,6	-4,7	..
17	Níger	3,8	..	18,0	..	4,1	..	3,8	..	32,4	..	38,0	..	18,7	-4,8	..
18	República Dem. Pop. Lao
19	Burkina Faso	17,0	..	15,5	..	5,8	..	7,6	..	19,3	..	34,8	..	14,1	0,3	..
20	India	19,8	14,5	1,9	2,2	1,6	1,9	4,3	7,1	24,2	16,2	48,3	58,0	13,2	16,9	-6,5	-4,8
21	Nigeria ^c
22	Albania
23	Nicaragua	11,0	6,8	11,6	14,2	14,6	13,0	7,4	15,8	20,6	18,0	34,9	32,2	32,3	39,5	-7,3	0,5
24	Togo	7,1	..	22,9	..	6,1	..	11,0	..	22,2	..	30,8	..	31,9	-2,0	..
25	Gambia	0,0	..	12,3	..	7,4	..	3,3	..	44,9	..	32,2	..	33,7	-4,7	..
26	Zambia	0,0	..	11,4	..	6,1	..	3,4	..	32,6	..	46,6	..	40,0	-20,0	..
27	Mongolia	..	10,7	..	2,7	..	2,3	..	19,1	..	23,8	..	41,3	..	25,3	-2,0	..
28	República Centroafricana	9,7	..	17,6	..	5,1	..	6,3	..	19,6	..	41,7	..	21,9	-3,5	..
29	Benin
30	Ghana ^c	3,7	4,9	22,0	22,0	7,0	7,0	6,8	9,9	20,7	15,9	39,8	40,3	10,9	21,0	-4,2	-2,5
31	Pakistán	30,6	26,9	2,7	1,1	1,5	0,4	4,1	2,8	37,2	6,5	23,9	62,4	17,7	24,0	-5,8	-7,4
32	Tayikistán
33	China ^c	..	16,4	..	2,2	0,4	39,5	..	41,3	-2,3
34	Guinea	-3,3
35	Mauritania
36	Zimbabwe	25,0	..	15,5	..	5,4	..	7,8	..	18,1	..	28,2	..	35,3	36,2	-11,1	-7,0
37	Georgia
38	Honduras
39	Sri Lanka	1,7	11,4	6,7	10,4	4,9	5,2	12,7	16,6	15,9	20,8	58,2	35,5	41,6	26,9	-18,4	-6,4
40	Côte d'Ivoire	3,9	..	16,3	..	3,9	..	4,3	..	13,4	..	58,1	..	33,3	-11,4	..
41	Lesotho	0,0	6,5	15,3	21,9	6,2	11,5	1,3	5,5	35,9	31,6	41,2	23,1	22,7	32,1	-3,7	-0,3
42	Armenia
43	Egipto, Rep. Arabe de	11,4	8,2	8,1	10,3	2,4	2,1	13,1	14,7	7,2	6,7	57,7	57,9	53,7	46,6	-12,5	-4,1
44	Myanmar	21,9	32,7	10,6	17,0	5,3	7,4	10,6	5,5	33,7	18,7	17,9	18,8	15,9	12,1	-3,1	..
45	Yemen, Rep. del	33,2 ^d	30,7	12,6 ^d	19,2	4,0 ^d	4,1	0,0 ^d	2,4	13,0 ^d	6,0	37,2 ^d	37,6	..	50,7	-20,6
Países de ingreso mediano																			
De ingreso mediano bajo																			
46	Azerbaiján
47	Indonesia	13,5	6,2	8,3	10,0	2,5	2,7	1,8	1,6	40,2	27,3	33,7	52,2	23,1	18,9	-2,3	0,7
48	Senegal	16,8	..	23,0	..	4,7	..	9,5	..	14,4	..	31,6	..	23,9	0,9	..
49	Bolivia	..	8,2	..	11,0	6,6	..	13,5	..	32,7	..	28,0	-2,1
50	Camerún	9,1	9,4	12,4	18,0	5,1	4,8	8,0	2,8	24,0	10,2	41,4	54,8	15,5	18,3	0,5	-2,0
51	Macedonia, ex Rep. Yugoslava de
52	República Kirguisa
53	Filipinas ^c	15,7	10,6	13,0	15,9	4,5	3,0	6,6	5,0	56,9	27,8	3,4	37,7	13,4	18,1	-1,4	-1,5
54	Congo	9,7	..	11,0	..	5,1	..	7,0	..	34,2	..	33,0	..	54,6	-5,8	..
55	Uzbekistán
56	Matruecos	17,9	..	17,3	..	3,4	..	6,5	..	27,8	..	27,1	..	34,2	-10,0	..
57	Moldova
58	Guatemala	-3,9
59	Papua Nueva Guinea ^c	4,4	4,2	16,5	15,0	8,6	7,9	2,6	1,4	22,7	21,6	45,1	49,9	35,2	35,8	-2,0	-6,0
60	Bulgaria	..	6,3	..	3,4	..	3,3	..	34,2	..	10,2	..	42,5	..	47,8	-12,9	..
61	Rumania	..	8,1	..	9,0	..	7,9	..	24,5	..	31,9	..	18,6	..	40,4	-4,7	..
62	Jordania ^c	25,3	22,1	7,6	14,3	3,7	6,3	14,5	16,3	28,3	12,8	20,6	28,2	..	36,0	6,0
63	Ecuador ^c	12,5	..	34,7	..	7,8	..	1,3	..	21,1	..	22,6	..	15,0	15,4	-1,5	0,5
64	República Dominicana	7,8	..	12,6	..	9,3	..	13,8	..	37,1	..	19,3	..	17,5	-2,7	..
65	El Salvador ^c	8,8	16,0	19,8	12,8	9,0	7,3	5,5	4,7	21,0	19,4	36,0	39,7	17,6	11,2	-5,9	-0,8
66	Lituania	..	3,5	..	7,2	..	5,0	..	37,0	..	18,2	..	29,2	..	20,4	0,6
67	Colombia	6,7	..	19,1	..	3,9	..	21,4	..	27,1	..	21,8	..	13,5	-1,8	..
68	Jamaica	45,7	-17,1	..
69	Perú ^c	21,0	..	15,6	..	5,6	..	0,0	..	22,1	..	35,7	..	20,4	14,0	-2,5	-1,8
70	Paraguay	12,4	10,7	12,9	22,1														

		Porcentajes del total de gastos															
		Defensa		Educación		Salud		Vivienda, etc., seguridad y bienestar social		Servicios económicos		Otros gastos ^a		Total de gastos (% del PNB)		Superávit/déficit global (% del PNB)	
		1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993
73	Argelia
74	Namibia	..	6,6	..	22,6	..	9,9	..	15,1	..	17,7	..	28,1	..	40,2	..	-4,8
75	República Eslovaca
76	Letonia
77	Tailandia	21,7	17,2	19,8	21,1	4,1	8,2	5,1	6,7	24,2	26,2	25,1	20,7	19,0	16,3	-4,9	2,1
78	Costa Rica	2,6	..	24,6	22,3	28,7	28,5	9,5	10,8	18,2	9,7	16,4	28,7	26,3	26,7	-7,8	-0,2
79	Ucrania
80	Polonia
81	Federación de Rusia
82	Panamá	0,0	4,2	13,4	15,9	12,7	24,5	13,5	23,3	21,9	6,4	38,4	25,7	33,4	32,1	-5,7	4,4
83	República Checa	..	6,3	..	11,0	..	18,1	..	28,3	..	12,5	..	23,8	..	41,7	..	2,6
84	Botswana ^c	9,8	11,9	22,2	20,4	5,4	4,9	7,9	16,2	26,9	15,5	27,9	31,2	36,5	40,2	-0,2	11,2
85	Turquía	15,2	8,9	14,2	16,8	3,6	3,0	6,1	6,0	34,0	18,5	26,9	46,7	26,3	25,9	-3,8	-7,0
86	Irán, Rep. Islámica del	15,9	..	21,3	..	6,4	..	8,6	..	24,0	..	23,7	..	35,5	20,1	-13,7	-1,4
De ingreso mediano alto																	
87	Venezuela	5,8	..	19,9	..	8,8	..	9,5	..	20,2	..	35,7	..	18,7	19,2	0,0	-3,0
88	Bélorus	..	6,2	..	10,1	..	5,6	..	37,2	..	23,7	..	17,3	..	33,1	..	-2,9
89	Brasil	4,0	2,6	4,0	3,6	4,0	5,2	32,0	30,0	20,0	7,5	36,0	51,1	20,9	25,6	-2,6	-1,0
90	Sudáfrica	23,1	32,6	-2,5	-4,4
91	Mauricio	0,8	1,5	17,6	15,0	7,5	9,4	21,4	22,3	11,7	15,5	41,0	36,3	27,4	22,2	-10,4	..
92	Eslovenia	..	2,7	..	9,1	..	18,1	..	35,0	..	11,3	..	23,9	..	26,7	..	-2,0
93	Malasia	14,8	11,8	18,3	20,3	5,1	5,7	7,0	11,4	30,0	18,5	24,7	32,4	29,6	26,7	-6,2	1,7
94	Chile	12,4	9,1	14,5	13,4	7,4	11,5	37,1	39,3	13,8	14,6	14,8	12,2	29,1	22,6	5,6	2,1
95	Hungría	4,4	..	1,8	..	2,7	..	22,3	..	44,0	..	24,7	..	58,3	..	-2,9	..
96	México	2,3	..	18,0	..	2,4	..	18,5	..	31,2	..	27,6	..	17,4	..	-3,1	..
97	Trinidad y Tobago	1,7	..	11,6	..	5,8	..	15,9	..	43,5	..	21,5	..	32,0	..	7,6	..
98	Uruguay	13,4	8,0	8,8	6,6	4,9	5,6	48,5	56,0	11,4	8,2	13,0	15,6	22,7	29,2	0,0	0,6
99	Orán	51,2	34,7	4,8	12,6	2,9	6,3	2,0	11,5	18,4	11,8	20,8	23,1	43,1	63,9	0,5	-17,4
100	Galón ^c	40,5	33,8	6,8	-1,8
101	Eslovenia
102	Puerto Rico
103	Argentina	18,4	..	-2,6	..
104	Grecia	12,6	8,9	10,0	8,5	10,3	7,4	31,3	14,7	16,6	9,4	19,2	51,0	34,4	43,1	-4,8	-15,6
105	Corea, Rep. de	34,3	20,1	17,1	16,8	1,2	1,0	7,5	11,2	15,6	18,8	24,3	32,1	17,6	17,1	-2,3	0,6
106	Portugal	7,4	..	11,2	..	10,3	..	27,0	..	19,9	..	24,2	..	34,1	42,3	-8,7	-2,2
107	Arabia Saudita
108	Túnez
Países de ingreso bajo y mediano																	
Africa al sur del Sahara																	
Asia oriental y el Pacífico																	
Asia meridional																	
Europa y Asia central																	
Oriente Medio y Norte de África																	
América Latina y el Caribe																	
Gravemente endeudados																	
Países de ingreso alto																	
109	Nueva Zelanda	5,1	3,8	14,7	14,1	15,2	12,3	31,1	39,7	15,0	5,8	18,9	24,4	39,0	36,6	-6,8	0,1
110	Irlanda	3,4	3,2	11,4	12,8	13,7	14,0	27,7	30,3	18,4	12,8	25,4	26,9	46,5	47,0	-12,9	-2,3
111	España	4,3	4,2	8,0	4,7	0,7	6,1	60,3	38,8	11,9	8,9	14,8	37,4	27,0	35,1	-4,2	-3,7
112	† Israel	39,8	20,3	9,9	11,9	3,6	4,1	14,4	31,3	13,4	10,6	19,0	21,8	72,4	44,2	-16,1	-1,7
113	Australia	9,4	7,9	8,2	7,2	10,0	12,6	28,5	33,7	8,2	8,0	35,8	30,5	23,1	28,2	-1,5	-2,3
114	† Hong Kong
115	Reino Unido	13,8	9,9	2,4	3,3	13,5	14,0	30,0	32,5	7,5	6,6	32,9	33,7	38,2	43,4	-4,6	-5,1
116	Finlandia	5,6	4,4	14,7	13,2	10,5	0,1	28,2	51,9	27,0	17,6	14,0	12,8	28,6	44,5	-2,2	-15,4
117	† Kuwait	12,2	20,2	9,2	10,4	5,1	5,7	12,2	25,8	20,3	8,6	40,9	29,3	23,7	54,6	50,2	-26,1
118	Italia	3,4	..	8,4	..	12,6	..	29,6	..	7,2	..	38,7	..	41,0	53,4	-10,7	-10,1
119	† Singapur	25,2	24,5	14,6	22,3	7,0	6,1	7,6	9,0	17,7	11,5	27,9	26,6	20,8	19,7	2,2	12,6
120	Canadá	7,7	6,8	3,8	2,7	6,7	4,6	35,1	41,9	19,4	8,7	27,3	35,3	21,8	25,8	-3,6	-3,8
121	Países Bajos	5,6	4,2	13,1	10,2	11,7	13,7	39,5	41,5	10,9	5,6	19,2	24,7	52,7	53,9	-4,5	-0,9
122	† Emiratos Arabes Unidos ^c	47,5	37,8	11,7	16,7	7,9	7,4	3,9	5,3	6,1	4,5	22,9	28,3	11,6	11,4	2,0	-0,2
123	Bélgica	5,7	..	15,0	..	1,6	..	44,7	..	16,0	..	17,0	..	51,3	50,9	-8,2	-7,0
124	Francia	7,4	6,0	8,6	7,0	14,8	16,1	46,8	45,5	6,8	5,0	15,6	20,4	39,3	45,5	-0,1	-3,8
125	Austria	3,0	2,3	9,7	9,4	13,3	13,4	48,7	47,5	11,7	8,9	13,5	18,4	37,7	39,7	-3,4	-3,9
126	Alemania ^c	9,1	6,4	0,9	0,8	19,0	16,8	49,6	45,9	8,7	9,7	12,6	20,4	..	33,6	..	-2,4
127	Suecia	7,7	5,3	10,4	7,3	2,2	0,4	51,5	53,3	10,9	16,2	17,3	17,4	39,5	53,9	-8,1	-12,2
128	Estados Unidos	21,2	19,3	2,6	2,0	10,4	17,1	37,8	31,7	9,7	6,2	18,2	23,7	21,7	23,8	-2,8	-4,0
129	Noruega	7,7	..	8,7	..	10,6	..	34,7	..	22,7	..	15,6	..	39,2	..	-2,0	..
130	Dinamarca	6,5	5,0	10,4	9,8	1,8	1,1	44,7	41,3	6,5	7,2	30,0	35,7	40,4	45,5	-2,7	-2,4
131	Japón ^c	18,4	..	-7,0	..
132	Suiza	10,2	..	3,4	..	11,7	..	49,3	..	14,2	..	11,2	..	19,5	..	-0,2	..
Todo el mundo																	

a. Véanse las notas técnicas. b. Incluye a Eritrea. c. Los datos corresponden a las cuentas presupuestarias solamente. d. Los datos se refieren a la ex República Árabe del Yemen solamente. e. Los datos anteriores a 1991 se refieren a la República Federal de Alemania antes de la unificación.

Cuadro 11. Ingresos corrientes del gobierno central

		Porcentajes del total de ingresos corrientes												Total de ingresos corrientes (% del PNB)	
		Ingresos tributarios													
		Renta, utilidades y ganancias de capital		Seguro social		Bienes y servicios		Comercio y transacciones internacionales		Otros ingresos tributarios ^a		Ingresos no tributarios			
		1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993
Países de ingreso bajo															
Excluidos China e India															
1	Mozambique
2	Tanzania	32,5	..	0,0	..	40,8	..	17,3	..	1,6	..	7,8	..	17,6	..
3	Etiopía ^b	24,6	21,7	0,0	..	22,5	..	28,4	..	3,5	47,4	20,9	30,9
4	Sierra Leona ^c	22,4	24,3	0,0	0,0	16,3	36,2	49,6	34,6	1,5	0,0	10,1	4,9	16,9	15,8
5	Viet Nam
6	Burundi	19,3	..	1,0	..	25,3	..	40,4	..	8,4	..	5,6	..	14,0	..
7	Uganda	11,5	..	0,0	..	41,0	..	44,3	..	0,2	..	3,1	..	3,1	..
8	Nepal	5,5	9,9	0,0	0,0	36,8	36,7	33,2	30,8	8,2	5,5	16,2	17,1	7,8	9,6
9	Malawi ^c	33,9	..	0,0	..	30,9	..	22,0	..	0,3	..	12,9	..	20,7	..
10	Chad	..	22,6	..	0,0	..	33,7	..	15,3	..	6,6	..	21,8	..	9,1
11	Rwanda	17,8	15,6	4,1	2,4	19,3	34,7	42,4	31,1	2,4	4,2	14,0	12,0	12,8	13,2
12	Bangladesh ^c	10,1	..	0,0	..	25,5	..	28,6	..	3,9	..	31,9	..	11,3	..
13	Madagascar	16,6	15,3	11,3	0,0	39,3	19,5	27,6	44,5	2,7	1,1	2,4	19,5	13,4	9,1
14	Guinea-Bissau
15	Kenya ^c	29,1	29,6	0,0	0,0	38,8	47,5	18,5	10,6	1,0	1,1	12,6	11,2	22,6	22,5
16	Mali	17,9	..	0,0	..	36,8	..	17,9	..	19,5	..	8,0	..	11,0	..
17	Níger	23,8	..	4,0	..	18,0	..	36,4	..	2,6	..	15,3	..	14,7	..
18	República Dem. Pop. Lao
19	Burkina Faso	17,8	..	7,8	..	15,9	..	43,7	..	4,3	..	10,5	..	13,6	..
20	India	18,3	18,7	0,0	0,0	42,5	32,1	22,0	24,9	0,6	0,4	16,6	23,9	11,7	14,4
21	Nigeria ^c
22	Albania
23	Nicaragua	7,8	11,3	8,9	10,9	37,3	44,3	25,2	21,1	10,7	5,8	10,1	6,5	24,7	29,8
24	Togo	34,4	..	5,8	..	15,3	..	32,0	..	-1,7	..	14,2	..	31,4	..
25	Gambia	15,5	..	0,0	..	3,2	..	65,3	..	1,5	..	14,5	..	24,5	..
26	Zambia	38,1	..	0,0	..	43,1	..	8,3	..	3,1	..	7,3	..	27,0	..
27	Mongolia	..	48,4	..	5,7	..	24,9	..	14,5	..	0,0	..	6,4	..	25,7
28	República Centroafricana	16,1	..	6,4	..	20,8	..	39,8	..	7,8	..	9,1	..	16,4	..
29	Benin
30	Ghana ^c	20,5	16,8	0,0	0,0	28,2	33,9	44,2	26,8	0,2	0,0	6,9	22,6	6,9	16,9
31	Pakistán	13,8	13,9	0,0	0,0	33,6	29,1	34,4	26,3	0,2	0,5	17,9	30,2	16,4	18,4
32	Tayikistán
33	China ^c	..	36,9	..	0,0	..	15,3	..	16,9	..	0,0	..	30,9	..	5,2
34	Guinea	28,1	14,6	1,0	0,0	6,4	27,2	27,9	47,5	0,7	0,6	35,8	10,0	..	14,0
35	Mauritania
36	Zimbabue	46,2	44,4	0,0	0,0	27,9	26,3	4,4	19,0	1,2	1,0	20,2	9,3	24,4	31,8
37	Georgia
38	Honduras	30,8	..	0,0	..	23,8	..	37,2	..	1,8	..	6,5	..	15,4	..
39	Sri Lanka	15,5	13,9	0,0	0,0	26,8	50,3	50,5	21,0	1,9	3,5	5,3	11,3	20,3	19,7
40	Côte d'Ivoire	13,0	..	5,8	..	24,8	..	42,8	..	6,1	..	7,5	..	24,0	..
41	Lesotho	13,4	16,9	0,0	0,0	10,2	16,7	61,3	51,8	1,2	0,1	13,9	14,5	17,1	27,1
42	Armenia
43	Egipto, Rep. Arabe de	16,2	22,0	9,1	9,8	15,1	14,2	17,3	10,9	7,7	9,5	34,6	33,6	47,1	38,7
44	Myanmar	2,9	16,4	0,0	0,0	42,3	33,3	14,9	15,0	0,0	0,0	39,9	35,3	16,1	8,4
45	Yemen, Rep. del	6,8 ^d	19,3	0,0 ^d	0,0	7,5 ^d	12,4	58,8 ^d	20,5	4,4 ^d	5,1	22,5 ^d	42,7	..	29,9
Países de ingreso mediano															
De ingreso mediano bajo															
46	Azerbaiyán
47	Indonesia	78,0	49,3	0,0	0,0	8,6	26,4	7,2	5,2	1,2	3,2	4,9	15,9	22,2	19,4
48	Senegal	18,4	..	3,7	..	26,0	..	34,2	..	11,4	..	6,3	..	24,9	..
49	Bolivia	..	6,0	..	8,3	..	38,5	..	7,1	..	10,1	..	30,1	..	15,6
50	Camerún	21,7	19,9	8,0	0,0	18,0	19,9	38,4	19,6	5,9	10,5	7,9	30,2	16,2	16,3
51	Macedonia, ex Rep. Yugoslava de
52	República Kirguisa
53	Filipinas ^c	21,1	29,1	0,0	0,0	41,9	27,5	24,2	30,1	2,2	2,8	10,6	10,5	14,0	17,1
54	Congo	48,8	..	4,4	..	7,6	..	13,0	..	2,7	..	23,5	..	39,1	..
55	Uzbekistán
56	Marruecos	19,2	..	5,4	..	34,7	..	20,8	..	7,4	..	12,5	..	24,0	..
57	Moldova
58	Guatemala	11,2	..	11,2	..	26,4	..	30,2	..	11,1	..	9,9	..	11,3	..
59	Papua Nueva Guinea ^c	60,5	49,6	0,0	0,0	12,1	10,0	16,4	24,1	0,6	1,9	10,5	14,3	23,5	25,4
60	Bulgaria	..	12,7	..	29,8	..	18,3	..	9,1	..	5,5	..	24,6	..	35,6
61	Rumania	..	35,6	..	29,5	..	19,2	..	3,6	..	3,7	..	8,4	..	36,5
62	Jordania ^c	13,2	9,7	0,0	0,0	7,3	18,6	47,8	35,9	9,5	9,5	22,2	26,2	..	37,4
63	Ecuador ^c	44,6	..	0,0	..	17,4	..	30,8	..	3,0	..	4,3	..	13,5	15,9
64	República Dominicana	19,3	..	3,9	..	21,6	..	31,2	..	1,7	..	22,4	..	14,7	..
65	El Salvador ^c	23,2	20,4	0,0	0,0	29,8	49,5	37,0	17,0	5,6	6,7	4,5	6,5	11,7	9,7
66	Lituania	..	27,2	..	27,6	..	31,2	..	3,9	..	0,4	..	9,7	..	21,4
67	Colombia	24,9	..	11,3	..	22,6	..	20,6	..	6,8	..	13,9	..	12,1	..
68	Jamaica	33,7	..	3,7	..	49,3	..	3,1	..	6,3	..	4,0	..	31,9	..
69	Perú ^c	25,9	18,3	0,0	0,0	37,2	52,3	27,1	11,0	2,2	4,6	7,7	13,8	17,9	10,8
70	Paraguay	15,2	10,3	13,1	0,0	17,7	35,8	24,8	12,5	20,5	5,9	8,8	35,5	10,6	14,1
71	Kazajstán
72	Túnez	14,6	12,6	9,3	12,4	23,9	23,7	24,7	28,5	5,6	4,5	22,0	18,3	32,3	29,9

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

		Porcentajes del total de ingresos corrientes													
		Ingresos tributarios										Total de ingresos corrientes (% del PNB)			
		Renta, utilidades y ganancias de capital		Seguro social		Bienes y servicios		Comercio y transacciones internacionales		Otros ingresos tributarios ^a		Ingresos no tributarios			
		1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993
73	Argelia
74	Namibia	..	28,6	..	0,0	..	28,7	..	30,5	..	1,3	..	10,9	..	34,9
75	República Eslovaca
76	Leroua
77	Tailandia	17,7	27,9	0,2	1,1	46,0	39,8	26,2	18,2	1,8	3,0	8,1	9,9	14,4	18,3
78	Costa Rica	13,7	9,7	28,9	27,7	30,4	33,2	18,9	15,0	2,3	1,2	5,8	13,2	18,7	26,5
79	Ucrania
80	Polonia
81	Federación de Rusia
82	Panamá	21,2	16,9	21,2	19,0	16,7	15,7	10,3	9,8	3,8	2,9	26,7	35,7	27,7	32,7
83	República Checa	..	18,8	..	34,9	..	31,6	..	3,9	..	3,7	..	7,0	..	41,9
84	Botsuana ^c	33,3	29,0	0,0	0,0	0,7	3,0	39,1	22,3	0,1	0,1	26,7	45,6	36,6	56,1
85	Turquía	49,1	35,6	0,0	0,0	19,7	32,4	6,0	4,3	4,6	2,5	20,7	25,3	22,3	18,7
86	Irán, Rep. Islámica del	3,9	12,4	7,4	6,0	3,6	5,4	11,7	15,0	5,3	4,0	68,2	57,2	21,4	18,3
De ingreso mediano alto															
87	Venezuela	67,4	51,8	4,6	6,6	4,2	12,5	6,8	10,5	1,8	0,7	15,2	17,8	22,2	18,0
88	Belarus	..	12,4	..	27,7	..	31,6	..	17,1	..	8,2	..	3,0	..	30,0
89	Brasil	10,7	16,5	25,0	28,6	32,1	17,6	7,1	1,7	3,6	5,5	21,4	30,0	23,2	26,6
90	Sudáfrica	55,8	52,7	1,1	1,7	23,8	33,2	3,3	3,8	3,2	2,5	12,7	6,0	24,6	28,3
91	Mauricio	15,3	11,8	0,0	5,4	17,2	23,8	51,6	41,4	4,3	6,5	11,6	11,1	21,0	22,6
92	Eslovenia	..	16,5	..	37,7	..	39,1	..	1,9	..	0,5	..	4,3	..	27,6
95	Malasia	37,5	34,5	0,4	0,8	16,8	22,0	33,0	13,8	1,8	3,5	10,5	25,4	27,3	28,7
94	Chile	17,6	19,3	17,4	6,6	35,8	45,8	4,3	9,9	4,9	5,9	19,9	12,4	33,2	24,4
95	Hungría	18,5	..	15,3	..	38,3	..	6,9	..	4,8	..	16,1	..	55,5	..
96	México	36,7	..	14,1	..	28,9	..	27,6	..	-12,6	..	5,3	..	15,6	..
97	Trinidad y Tobago	72,7	..	0,0	..	3,9	..	6,7	..	0,6	..	16,1	..	44,7	..
98	Uruguay	10,9	6,9	23,4	30,2	43,3	35,8	14,2	7,1	2,7	14,8	5,5	5,2	23,1	29,9
99	Omán	26,0	16,8	0,0	0,0	0,5	1,0	1,4	3,2	0,3	0,8	71,8	78,1	42,9	46,1
100	Gabón ^c	39,9	27,6	0,0	0,8	4,8	23,7	19,7	17,4	2,0	1,2	33,7	29,3	39,4	32,0
101	Eslovenia
102	Puerto Rico
103	Argentina	15,8	..
104	Grecia	17,4	29,8	25,8	1,5	31,6	68,3	5,0	0,1	9,6	-5,9	10,6	6,2	29,7	24,3
105	Corea, Rep. de	22,3	31,4	1,1	8,3	45,9	34,2	15,0	5,8	3,2	7,6	12,5	12,6	18,0	18,9
106	Portugal	19,4	26,2	26,0	24,3	33,7	34,3	5,1	0,3	8,7	2,8	7,1	12,2	26,8	34,3
107	Arabia Saudita
108	Turkmenistán
Países de ingreso bajo y mediano															
Africa al sur del Sahara															
Asia oriental y el Pacífico															
Asia meridional															
Europa y Asia central															
Oriente Medio y Norte de África															
América Latina y el Caribe															
Gravemente endeudados															
Países de ingreso alto															
109	Nueva Zelanda	67,3	59,1	0,0	0,0	18,0	27,6	3,2	2,2	1,3	2,3	10,3	8,9	34,9	34,2
110	Irlanda	34,3	37,9	13,4	14,8	30,1	30,5	9,2	6,9	1,9	3,1	11,1	6,7	35,8	42,0
111	España	23,2	32,2	48,0	37,9	12,6	21,7	3,8	1,1	4,4	0,4	8,0	6,8	24,4	31,4
112	† Israel	40,7	37,2	10,1	6,7	24,5	35,3	3,6	1,0	7,0	4,1	14,1	15,7	52,0	38,3
113	Australia	60,8	63,8	0,0	0,0	23,4	19,7	5,4	3,5	0,3	1,4	10,1	11,6	22,1	25,3
114	† Hong Kong
115	Reino Unido	37,7	35,3	15,6	16,4	27,8	32,1	0,1	0,1	5,7	7,6	13,1	8,5	35,2	36,2
116	Finlandia ^d	28,5	32,1	9,7	9,4	49,1	44,3	2,0	0,9	3,0	3,0	7,7	10,2	27,6	34,1
117	† Kuwait	1,9	0,7	0,0	0,0	0,2	0,0	0,8	2,7	0,1	0,1	97,0	96,5	76,4	28,3
118	Italia	30,0	37,6	34,7	30,5	24,7	27,1	0,1	0,0	2,5	2,6	8,1	2,2	31,2	41,8
119	† Singapur	32,5	30,0	0,0	0,0	15,8	16,7	6,9	2,0	13,9	15,1	30,9	36,1	26,3	26,6
120	Canadá	52,6	52,7	10,4	16,7	16,6	17,7	7,0	2,9	-0,2	0,0	13,6	10,0	19,2	22,1
121	Países Bajos	29,6	30,7	36,3	36,8	20,8	21,0	0,0	0,0	2,7	3,2	10,6	8,3	49,3	50,7
122	† Emiratos Arabes Unidos ^c
123	Bélgica	38,5	33,1	30,6	36,8	24,2	23,9	0,0	0,0	2,5	2,6	4,3	3,6	44,0	43,9
124	Francia	17,7	17,3	41,2	44,5	30,9	27,0	0,1	0,0	2,7	4,1	7,4	7,1	39,4	40,7
125	Austria	21,1	20,1	35,0	36,7	25,6	24,5	1,6	1,4	9,1	8,5	7,7	8,8	34,9	36,6
126	Alemania ^d	18,7	15,0	54,2	46,2	23,1	24,5	0,0	0,0	0,1	7,9	3,9	6,4	..	31,6
127	Suecia	18,2	5,8	33,2	36,7	29,1	32,7	1,2	0,9	4,3	6,7	14,1	17,2	35,2	40,1
128	Estados Unidos	56,6	50,7	28,2	34,2	4,4	3,8	1,4	1,6	1,2	1,0	8,2	8,7	19,9	19,7
129	Noruega	27,4	..	22,3	..	39,6	..	0,6	..	1,1	..	8,9	..	42,4	..
130	Dinamarca	35,9	37,8	2,3	3,8	46,9	38,3	0,1	0,1	3,3	4,1	11,6	16,0	36,4	42,1
131	Japón ^e	70,8	..	0,0	..	20,8	..	2,4	..	0,8	..	5,2	..	11,6	..
132	Suiza	14,0	..	48,0	..	19,3	..	9,5	..	2,0	..	7,3	..	18,9	..
Todo el mundo															

a. Véanse las notas técnicas. b. Incluye a Eritrea. c. Los datos corresponden a las cuentas presupuestarias solamente. d. Los datos se refieren a la ex República Árabe del Yemén solamente. e. Los datos anteriores a 1991 se refieren a la República Federal de Alemania antes de la unificación.

Cuadro 12. Dinero y tasas de interés

		Dinero en sentido lato					Inflación anual media (deflactor del PIB) 1980-93	Tasas bancarias de interés nominal (% anuales medios)			
		Tasa nominal media de aumento anual (%)		Promedio en circulación como porcentaje del PIB				Tasa sobre los depósitos		Tasa sobre los préstamos	
		1970-80	1980-93	1970	1980	1993		1980	1993	1980	1993
Países de ingreso bajo											
Excluidos China e India											
1	Mozambique	42,3
2	Tanzania	22,6	..	22,9	37,2	33,2	24,3	4,0	..	11,5	31,0
3	Etiopía*	14,4	13,0	2,8	..	11,5	..	14,0
4	Sierra Leona	19,9	57,2	12,6	20,6	11,7	61,6	9,2	27,0	11,0	62,8
5	Viet Nam
6	Burundi	20,1	..	9,1	13,5	..	4,6	2,5	..	12,0	..
7	Uganda	28,1	..	16,2	12,7	8,3	..	6,8	16,3	10,8	..
8	Nepal	19,9	19,9	10,6	21,9	..	11,5	4,0	..	14,0	..
9	Malawi	14,7	18,6	21,7	20,5	21,8	15,5	7,9	21,8	16,7	2,5
10	Chad	15,2	5,6	9,4	20,0	16,8	0,7	5,5	7,5	11,0	16,3
11	Rwanda	21,5	8,1	10,7	13,6	17,8	3,4	6,3	5,0	13,5	15,0
12	Bangladesh	..	18,0	..	18,4	33,1	8,6	8,3	8,2	11,3	15,0
13	Madagascar	13,8	16,4	17,3	22,3	22,5	16,1	5,6	..	9,5	..
14	Guinea-Bissau	..	59,8	12,5	58,7	..	53,9	..	63,6
15	Kenya	19,8	16,4	31,2	36,8	45,7	9,9	5,8	13,7	10,6	18,8
16	Malí	18,5	7,7	13,8	17,9	21,7	4,4	6,2	7,8	14,5	16,8
17	Níger	23,9	3,9	5,2	13,3	19,2	1,3	6,2	7,8	14,5	16,8
18	República Dem. Pop. Lao	7,2	14,0	4,8	15,0
19	Burkina Faso	21,5	9,8	9,3	15,9	21,8	3,3	6,2	7,8	14,5	16,8
20	India	17,5	16,7	23,6	36,2	44,1	8,7	16,5	16,3
21	Nigeria	34,3	18,0	9,2	23,8	..	20,6	5,3	23,2	8,4	31,7
22	Albania	5,6	2,0	..	2,0	..
23	Nicaragua	19,3	..	14,1	24,5	..	664,6	7,5
24	Togo	22,2	3,2	17,2	29,0	34,9	3,7	6,2	7,8	14,5	17,5
25	Gambia	18,3	19,0	15,6	21,1	23,0	16,2	5,0	13,0	15,0	26,1
26	Zambia	10,7	..	29,9	32,6	..	58,9	7,0	48,5	9,5	11,3
27	Mongolia	13,8
28	República Centroafricana	15,8	3,5	16,3	18,9	17,4	4,2	5,5	7,5	10,5	16,3
29	Benin	19,0	6,3	10,1	17,1	28,8	1,4	6,2	7,8	14,5	16,8
30	Ghana	36,4	42,0	18,0	16,2	15,1	37,0	11,5	23,6	19,0	..
31	Pakistán	17,1	14,2	41,2	38,7	41,9	7,4
32	Tayikistán	26,0
33	China	..	25,7	..	33,5	79,7	7,0	5,4	..	5,0	..
34	Guinea	19,8	..	24,5
35	Mauritania	21,5	10,9	9,5	21,3	24,0	8,2	5,5	5,0	12,0	19,0
36	Zimbabue	35,5	14,4	3,5	29,5	17,5	36,3
37	Georgia	40,7
38	Honduras	16,0	14,3	19,5	22,6	31,2	8,2	7,0	11,6	18,5	22,1
39	Sri Lanka	23,1	15,6	22,0	35,3	36,3	11,1	14,5	18,4	19,0	16,4
40	Côte d'Ivoire	22,6	2,5	24,7	26,7	31,5	1,5	6,2	7,8	14,5	16,8
41	Lesotho	..	16,3	33,5	13,8	..	8,1	11,0	15,8
42	Armenia	26,9
43	Egipto, Rep. Arabe de	26,0	21,4	33,5	52,2	95,6	13,6	8,3	..	13,3	..
44	Myanmar	15,1	15,8	23,9	23,9	27,9	16,5	1,5	..	8,0	..
45	Yemen, Rep. del	..	18,7	9,3
Países de ingreso mediano											
De ingreso mediano bajo											
46	Azerbaiján	28,2
47	Indonesia	35,9	26,3	7,8	13,2	48,2	8,5	6,0	20,4	..	20,2
48	Senegal	19,6	4,7	14,0	26,6	22,1	4,9	6,2	7,8	14,5	16,8
49	Bolivia	29,4	207,1	14,8	16,2	39,0	187,1	18,0	22,2	28,0	53,9
50	Camerún	22,5	3,1	14,2	19,4	19,5	4,0	7,5	8,0	13,0	16,3
51	Macedonia, ex Rep. Yugoslava de
52	República Kirguisa	28,6
53	Filipinas	19,2	17,4	29,9	26,4	37,9	13,6	12,3	9,6	14,0	14,7
54	Congo	15,4	4,9	17,1	14,8	21,7	-0,6	6,5	..	11,0	..
55	Uzbekistán	24,5
56	Marruecos	18,7	13,7	31,1	42,4	64,5	6,6	4,9	8,5	7,0	9,0
57	Moldova	32,4
58	Guatemala	18,6	19,3	17,1	20,5	24,0	16,8	9,0	12,6	11,0	24,7
59	Papua Nueva Guinea	..	8,7	..	32,9	31,3	4,8	6,9	5,0	11,2	1,3
60	Bulgaria	15,9	..	54,5	..	64,1
61	Rumania	..	18,8	..	33,4	16,0	22,4
62	Jordania	24,2	12,4	122,1	3,3	..	9,0
63	Ecuador	24,2	38,8	20,0	20,2	..	40,4	..	33,8	9,0	47,0
64	República Dominicana	18,3	29,3	17,9	22,0	25,5	25,0
65	El Salvador	17,3	18,5	22,5	28,1	32,2	17,0	..	15,3	..	19,4
66	Lituania	35,2
67	Colombia	32,7	..	20,0	23,7	30,1	24,9	..	25,8	..	35,8
68	Jamaica	15,7	27,3	31,4	35,4	48,3	22,4	10,3	36,2	13,0	50,1
69	Perú	33,6	296,6	17,8	16,4	..	316,1	..	44,1	..	97,4
70	Paraguay	27,0	36,9	7,7	10,1	24,7	25,0	..	22,1	..	30,8
71	Kazajstán	35,2
72	Túnez	20,3	15,5	33,0	42,1	..	7,1	2,5	7,4	7,3	9,9

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

	Dinero en sentido lato						Tasas bancarias de interés nominal (% anuales medios)				
	Tasa nominal media de aumento anual (%)		Promedio en circulación como porcentaje del PIB			Inflación anual media (deflactor del PIB) 1980-93	Tasa sobre los depósitos		Tasa sobre los préstamos		
	1970-80	1980-93	1970	1980	1993		1980	1993	1980	1993	
73	Argelia	24,1	..	52,6	58,5	..	13,2
74	Namibia	11,9	..	9,6	..	18,0
75	República Eslovaca	8,0	..	14,4
76	Letonia	23,8
77	Tailandia	19,1	19,2	29,7	37,1	77,3	4,3	12,0	..	18,0	..
78	Costa Rica	30,6	25,5	18,9	38,8	37,1	22,1	..	16,9	..	30,0
79	Ucrania	37,2
80	Polonia	..	64,1	..	57,0	31,1	69,3	..	34,0	8,0	35,3
81	Federación de Rusia	35,4
82	Panamá	2,1	..	5,9	..	10,1
83	República Checa	7,0	..	14,1
84	Botswana	..	25,2	..	28,2	34,2	12,3	5,0	13,5	8,5	14,9
85	Turquía	32,9	60,6	27,9	17,2	21,2	53,5	8,0	64,6	25,7	..
86	<i>Irán, Rep. Islámica del</i>	33,2	18,4	26,1	54,4	39,1	17,1
De ingreso mediano alto											
87	Venezuela	26,4	22,7	24,1	43,0	32,7	23,9	..	53,7	..	48,9
88	Belarús	30,9
89	Brasil	52,7	..	23,0	18,4	..	423,4	115,0	3.293,5
90	Sudáfrica	15,6	16,6	59,9	50,1	56,2	14,7	5,5	13,8	9,5	16,2
91	Mauricio	25,9	21,6	32,5	41,1	69,3	8,8	..	8,4	..	16,6
92	Estonia	29,8
93	Malasia	25,2	12,6	34,4	69,8	107,2	2,2	6,2	7,2	7,8	8,1
94	Chile	194,2	29,1	12,1	21,0	36,9	20,1	37,7	18,2	47,1	24,3
95	Hungría	12,8	3,0	13,4	9,0	25,4
96	México	26,6	57,8	26,9	27,5	31,9	57,9	20,6	15,5	28,1	..
97	Trinidad y Tabago	27,1	5,5	28,2	30,5	49,7	4,8	..	7,1	10,0	15,5
98	Uruguay	80,8	70,1	18,5	31,2	37,2	66,7	50,3	39,4	66,6	97,3
99	Orrón	29,4	9,6	..	13,8	28,8	-2,3	..	4,2	..	8,5
100	Galón	31,3	3,1	14,8	15,3	15,6	1,5	7,5	8,8	12,5	12,5
101	Eslovenia
102	Puerto Rico	3,2
103	Argentina	143,4	356,7	21,6	19,0	15,0	374,3	79,6	11,3	86,9	6,3
104	Grecia	23,9	22,3	42,9	61,6	..	17,3	14,5	19,3	21,3	28,6
105	Corea, Rep. de	30,4	21,9	31,6	31,2	62,7	6,3	19,5	8,6	18,0	8,6
106	Portugal	20,2	18,5	77,0	69,9	73,6	16,4	19,0	11,1	18,8	16,5
107	<i>Arabia Saudita</i>	43,7	7,1	13,3	13,8	..	-2,1
108	<i>Turmenistán</i>	16,5
Países de ingreso bajo y mediano											
Africa al sur del Sahara											
Asia oriental y el Pacífico											
Asia meridional											
Europa y Asia central											
Oriente Medio y Norte de Africa											
América Latina y el Caribe											
Gravemente endeudados											
Países de ingreso alto											
109	Nueva Zelandia	15,1	..	51,4	51,0	..	8,5	..	6,2	12,6	10,3
110	Irlanda	19,1	7,4	60,9	55,2	48,3	4,8	12,0	2,3	16,0	10,6
111	España	20,1	11,6	69,5	75,4	77,7	8,4	13,1	9,3	16,9	12,8
112	† Israel	35,2	78,6	45,1	14,7	62,2	70,4	..	10,4	176,9	16,4
113	Australia	16,8	11,5	43,6	46,5	..	6,1	8,6	..	10,6	12,0
114	† Hong Kong	69,5	..	7,9
115	Reino Unido	15,2	..	49,2	46,0	..	5,6	14,1	3,8	16,2	5,9
116	Finlandia	15,4	11,4	39,8	39,8	61,7	5,8	..	4,8	9,8	9,9
117	† Kuwait	24,3	..	36,1	33,1	80,8	..	4,5	7,1	6,8	7,9
118	Italia	20,4	10,5	79,3	83,1	72,9	8,8	12,7	6,1	19,0	13,9
119	† Singapur	17,1	13,5	66,2	74,4	119,3	2,5	9,4	2,3	11,7	5,4
120	Canadá	17,5	8,1	48,4	65,0	78,6	3,9	12,9	4,9	14,3	5,9
121	Países Bajos	14,6	..	54,3	77,7	..	1,7	6,0	3,1	13,5	10,4
122	† Emiratos Arabes Unidos	..	8,0	..	19,0	53,1	..	9,5	..	12,1	..
123	Bélgica	10,8	..	56,7	57,0	..	4,0	7,7	7,1	..	11,8
124	Francia	15,6	..	57,8	69,7	..	5,1	6,3	..	18,7	..
125	Austria	13,7	7,3	54,0	72,6	89,8	3,6	5,0	3,0
126	Alemania	9,4 ^b	6,8 ^b	52,8 ^b	60,7 ^b	66,1	2,7 ^b	8,0 ^b	6,3	12,0 ^b	12,9
127	Suecia	11,5	6,9	55,2	53,9	48,7	6,9	11,3	5,1	15,2	11,4
128	Estados Unidos	9,9	7,2	61,1	58,7	63,7	3,8	15,3	6,0
129	Noruega	12,8	9,5	54,6	51,6	65,7	4,6	5,0	5,5	12,6	9,2
130	Dinamarca	12,4	9,8	44,8	42,6	62,6	4,6	10,8	6,5	17,2	10,5
131	Japón	16,0	8,2	94,7	134,1	188,8	1,5	5,5	2,1	8,4	4,4
132	Suiza	5,4	6,2	109,8	107,4	117,7	3,8	..	3,5	..	6,4
Todo el mundo											

a. Incluye a Eritrea. b. Los datos se refieren a la República Federal de Alemania antes de la unificación.

Cuadro 14. Estructura de las importaciones de mercancías

		Participación porcentual en las importaciones de mercancías									
		Alimentos		Combustibles		Otros productos primarios		Maquinaria y equipo de transporte		Otras manufacturas	
		1970	1993	1970	1993	1970	1993	1970	1993	1970	1993
Países de ingreso bajo											
Excluidos China e India											
1	Mozambique
2	Tanzania	7	..	9	..	2	..	40	..	42	..
3	Etiopía ^a	9	6	8	11	3	1	35	44	45	38
4	Sierra Leona	26	..	5	..	1	..	26	..	43	..
5	Viet Nam
6	Burundi	21	..	11	..	11	..	19	..	37	..
7	Uganda	7	..	2	..	3	..	34	..	55	..
8	Nepal
9	Malawi	18	..	6	..	2	..	30	..	44	..
10	Chad	21	..	16	..	3	..	23	..	38	..
11	Rwanda	19	..	6	..	9	..	18	..	49	..
12	Bangladesh	..	15	..	14	..	30	..	13	..	28
13	Madagascar	12	11	7	12	3	2	30	41	48	34
14	Guinea-Bissau	31	..	7	..	1	..	16	..	45	..
15	Kenya	6	8	10	33	4	5	34	25	46	29
16	Malí	29	..	9	..	6	..	21	..	36	..
17	Níger	14	..	4	..	4	..	27	..	51	..
18	República Dem. Pop. Lao
19	Burkina Faso	20	..	8	..	7	..	27	..	37	..
20	India	21	4	8	30	19	10	23	14	29	42
21	Nigeria	8	..	3	..	3	..	37	..	48	..
22	Albania
23	Nicaragua	10	23	6	15	3	1	28	26	54	34
24	Togo	23	23	4	10	3	3	22	28	47	36
25	Gambia	32	..	4	..	2	..	15	..	48	..
26	Zambia	11	..	10	..	2	..	39	..	38	..
27	Mongolia
28	República Centroafricana	17	..	1	..	2	..	36	..	44	..
29	Benin	18	..	4	..	3	..	21	..	55	..
30	Ghana	21	..	6	..	4	..	26	..	44	..
31	Pakistán	21	14	7	17	7	6	31	35	35	27
32	Tayikistán ^b	..	1	..	0	..	96	..	0	..	2
33	China ^a	..	3	..	6	..	7	..	42	..	43
34	Guinea
35	Mauritania	23	..	8	..	2	..	38	..	30	..
36	Zimbabue	..	18	..	12	..	4	..	36	..	31
37	Georgia ^b	..	17	..	42	..	15	..	0	..	26
38	Honduras	12	11	7	13	1	3	29	26	51	47
39	Sri Lanka	47	16	3	9	4	3	18	21	29	51
40	Côte d'Ivoire	16	..	5	..	2	..	33	..	44	..
41	Lesotho
42	Armenia ^b	..	0	..	0	..	2	..	0	..	98
43	Egipto, Rep. Arabe de	23	24	9	2	12	10	27	31	29	34
44	Myanmar	7	..	6	..	3	..	29	..	55	..
45	Yemen, Rep. del	63	..	5	..	3	..	9	..	20	..
Países de ingreso mediano											
De ingreso mediano bajo											
46	Azerbaiyán ^b	..	48	..	0	..	14	..	0	..	38
47	Indonesia	9	7	3	8	4	9	40	42	45	34
48	Senegal	29	29	5	11	4	3	25	23	38	34
49	Bolivia	20	9	1	5	2	4	37	48	40	34
50	Camerún	12	16	5	3	1	2	32	27	49	51
51	Macedonia, ex Rep. Yugoslava de
52	República Kirguisa ^b	..	38	..	0	..	15	..	0	..	47
53	Filipinas	11	8	12	12	8	5	35	32	33	43
54	Congo	20	..	2	..	1	..	33	..	44	..
55	Uzbekistán ^b	..	42	..	0	..	38	..	0	..	20
56	Marruecos	21	17	6	14	10	9	32	29	32	31
57	Moldova ^b	..	7	..	0	..	33	..	1	..	60
58	Guatemala	11	11	2	14	3	3	27	32	57	41
59	Papua Nueva Guinea	20	..	3	..	1	..	38	..	38	..
60	Bulgaria
61	Rumania	..	14	..	26	..	7	..	22	..	31
62	Jordania	31	20	6	13	4	3	17	27	42	37
63	Ecuador	8	5	6	2	2	4	35	49	49	41
64	República Dominicana	14	..	7	..	6	..	34	..	40	..
65	El Salvador	14	15	3	14	4	5	23	26	56	41
66	Liruania ^b	..	6	..	2	..	27	..	0	..	65
67	Colombia	8	8	1	4	8	5	47	39	37	44
68	Jamaica	18	14	6	19	3	3	33	23	40	41
69	Perú	20	20	2	8	5	3	35	36	38	34
70	Paraguay	19	11	15	12	1	1	32	40	33	35
71	Kazajistán ^b
72	Túnez	28	8	5	8	9	6	26	32	32	46
*	Los datos de Taiwan, China, son:	15	6	5	8	18	10	35	40	28	36

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

Participación porcentual en las importaciones de mercancías											
		Alimentos		Combustibles		Otros productos primarios		Maquinaria y equipo de transporte		Otras manufacturas	
		1970	1993	1970	1993	1970	1993	1970	1993	1970	1993
73	Argelia	13	29	2	1	6	5	37	31	42	34
74	Namibia
75	República Eslovaca
76	Letonia ^b
77	Tailandia	5	5	9	8	7	7	36	45	43	36
78	Costa Rica	11	8	4	9	3	3	29	26	53	55
79	Ucrania ^b
80	Polonia	..	11	..	17	..	6	..	29	..	36
81	Federación de Rusia ^b
82	Panamá	10 ^c	10	19 ^c	13	2 ^c	2	27 ^c	31	43 ^c	45
83	República Checa
84	Botswana
85	Turquía	8	6	8	14	8	10	41	38	36	33
86	Irán, Rep. Islámica del	7	..	0	..	8	..	41	..	45	..
De ingreso mediano alto											
87	Venezuela	10	11	1	1	5	5	45	50	38	32
88	Belarús ^b	..	24	..	10	..	9	..	28	..	29
89	Brasil	11	10	12	16	8	7	35	33	34	33
90	Sudáfrica	6	6	5	1	6	4	46	44	37	46
91	Mauricio	36	13	7	9	2	3	13	25	41	50
92	Eslovenia ^b
93	Malasia	22	7	12	4	8	4	28	54	31	30
94	Chile	15	6	6	10	7	3	43	43	30	38
95	Hungría	11	6	9	13	19	5	31	37	31	39
96	México	7	8	3	2	9	4	50	48	31	38
97	Trinidad y Tabago	11	15	53	16	1	3	13	33	22	32
98	Uruguay	13	8	15	9	12	4	31	40	29	39
99	Omán	2	19	5	3	1	2	17	44	75	32
100	Gabón	14	..	1	..	1	..	39	..	45	..
101	Eslovenia
102	Puerto Rico
103	Argentina	6	5	5	2	16	4	31	49	42	39
104	Grecia	11	15	7	10	10	4	48	34	25	38
105	Corea, Rep. de	17	6	7	18	21	13	30	34	25	29
106	Portugal	14	12	9	8	13	5	30	38	34	37
107	Arabia Saudita	33	..	1	..	3	..	33	..	31	..
108	Turkmenistán ^b	..	27	..	0	..	10	..	0	..	63
Países de ingreso bajo y mediano											
Africa al sur del Sahara											
Asia oriental y el Pacífico											
Asia meridional											
Europa y Asia central											
Oriente Medio y Norte de Africa											
América Latina y el Caribe											
Gravemente endeudados											
Países de ingreso alto											
109	Nueva Zelanda	7	8	7	6	10	4	34	38	43	44
110	Irlanda	14	10	8	5	8	3	27	37	43	45
111	España	16	14	13	11	17	5	26	35	28	35
112	† Israel	14	7	5	7	8	4	30	33	42	49
113	Australia	6	5	6	6	7	3	41	43	42	43
114	† Hong Kong	20	6	3	2	9	3	17	33	52	56
115	Reino Unido	24	11	10	5	20	6	17	39	29	39
116	Finlandia	10	7	12	13	9	8	33	34	37	39
117	† Kuwait	20	13	1	0	2	3	36	42	42	41
118	Italia	19	13	14	9	21	9	20	29	26	39
119	† Singapur	16	6	14	11	12	3	23	49	35	31
120	Canadá	9	6	6	4	6	4	49	50	31	35
121	Países Bajos	15	15	11	9	10	5	26	30	39	41
122	† Emiratos Arabes Unidos	16	..	3	..	3	..	26	..	52	..
123	Belgica ^d	13	11	9	8	19	7	26	25	33	49
124	Francia	15	11	12	9	15	5	25	34	33	41
125	Austria	10	5	8	5	12	6	31	37	39	47
126	Alemania	19 ^e	10	9 ^e	8	18 ^e	6	19 ^e	33	36 ^e	44
127	Suecia	11	8	11	9	10	5	30	36	39	42
128	Estados Unidos	16	5	8	10	12	4	28	43	36	38
129	Noruega	9	7	8	3	13	7	36	39	36	45
130	Dinamarca	11	13	11	6	9	5	28	29	42	46
131	Japón	17	18	21	21	37	13	11	17	14	32
132	Suiza	13	7	5	4	9	5	27	29	46	55
Todo el mundo											

a. Incluye a Eritrea. b. No se incluye el comercio entre las repúblicas de la antigua Unión Soviética. c. No incluye a la Zona del Canal de Panamá. d. Incluye a Luxemburgo. e. Los datos se refieren a la República Federal de Alemania antes de la unificación.

Cuadro 15. Estructura de las exportaciones de mercancías

		Participación porcentual en las exportaciones de mercancías									
		Combustibles, minerales y metales		Otros productos primarios		Maquinaria y equipo de transporte		Otras manufacturas		Fibras textiles, textiles y prendas de vestir ^a	
		1970	1993	1970	1993	1970	1993	1970	1993	1970	1993
Países de ingreso bajo											
Excluidos China e India											
1	Mozambique	10	14	80	66	5	3	5	18	21	..
2	Tanzania	7	..	80	..	0	..	13	..	27	..
3	Etiopía ^b	2	1	97	95	0	0	2	4	1	3
4	Sierra Leona	21	45	17	28	0	0	61	27	0	..
5	Viet Nam
6	Burundi	4	0	95	70	0	3	1	27	6	..
7	Uganda	9	0	91	100	0	1	0	0	20	..
8	Nepal	..	0	..	16	84
9	Malawi	1	0	96	94	0	0	3	6	8	..
10	Chad	0	..	95	..	1	..	4	..	69	..
11	Rwanda	35	..	64	..	0	..	1	..	0	..
12	Bangladesh	..	0	..	18	..	0	..	81	..	78
13	Madagascar	9	8	84	73	2	2	5	18	3	13
14	Guinea-Bissau
15	Kenya	13	..	75	..	0	..	12	..	6	..
16	Malí	1	..	89	..	0	..	10	..	29	..
17	Níger	0	..	96	..	1	..	2	..	2	..
18	República Dem. Pop. Lao	36	..	33	..	30	..	1	..	3	..
19	Burkina Faso	0	..	96	..	1	..	3	..	26	..
20	India	13	7	35	18	5	7	47	68	27	30
21	Nigeria	62	94	36	4	0	0	1	2	2	..
22	Albania
23	Nicaragua	3	3	81	90	0	0	16	7	23	12
24	Togo	25	52	69	42	2	1	4	5	3	25
25	Gambia	..	0	..	63	..	0	..	37
26	Zambia	99	..	1	..	0	..	0
27	Mongolia
28	República Centroafricana	0	..	56	..	1	..	44	..	23	..
29	Benin	0	..	89	..	3	..	8	..	23	..
30	Ghana	13	25	86	52	0	0	1	23
31	Pakistán	2	1	41	14	0	0	57	85	75	78
32	Tayikistán ^c	..	29	..	0	..	0	..	1
33	China*	..	6	..	13	..	16	..	65	..	31
34	Guinea
35	Mauritania	88	52	11	47	0	0	1	1
36	Zimbabwe	..	16	..	48	..	3	..	33	..	11
37	Georgia ^c	..	4	..	46	..	0	..	50
38	Honduras	10	3	83	83	0	0	8	13	3	3
39	Sri Lanka	1	1	98	27	0	2	1	71	3	52
40	Côte d'Ivoire	2	15	92	68	1	2	5	15	3	..
41	Lesotho
42	Armenia ^c	..	35	..	11	..	0	..	34
43	Egipto, Rep. Arabe de	5	55	68	12	1	1	26	32	65	20
44	Myanmar	7	7	92	82	0	2	2	9	1	..
45	Yemen, Rep. del	10	..	90	..	0	..	0	..	0	..
Países de ingreso mediano											
De ingreso mediano bajo											
46	Azerbaiján ^c	..	19	..	1	..	0	..	80
47	Indonesia	44	32	54	15	0	5	1	48	0	17
48	Senegal	12	25	69	54	4	2	15	19	7	4
49	Bolivia	93	56	4	25	0	2	3	17	1	3
50	Camerún	10	51	82	35	3	8	6	6	9	4
51	Macedonia, ex Rep. Yugoslava de
52	República Kirguisia ^c	..	59	..	3	..	1	..	38
53	Filipinas	23	7	70	17	0	19	8	58	2	9
54	Congo	1	..	70	..	1	..	28	..	0	..
55	Uzbekistán ^c	..	10	..	0	..	0	..	90
56	Marruecos	33	14	57	29	1	6	9	51	5	25
57	Moldova ^c	..	12	..	45	..	1	..	42
58	Guatemala	0	2	72	68	2	2	26	28	18	6
59	Papua Nueva Guinea	1	52	94	37	0	10	6	2	..	0
60	Bulgaria
61	Rumania
62	Jordania	24	27	60	22	3	3	13	48	3	5
63	Ecuador	1	42	97	50	0	2	2	5	1	2
64	República Dominicana	8	6	88	41	0	2	5	50	0	..
65	El Salvador	2	3	70	49	3	3	26	45	22	16
66	Lituania ^c	..	3	..	36	..	1	..	60
67	Colombia	11	26	81	34	1	6	7	34	7	10
68	Jamaica	31	12	23	22	0	0	46	65	2	9
69	Perú	49	50	49	33	0	1	1	16	6	11
70	Paraguay	0	0	91	83	0	1	9	16	7	23
71	Kazajstán ^c
72	Túnez	46	13	35	12	0	10	19	66	2	43
*	Los datos de Taiwan, China, son:	2	2	22	5	17	40	59	53	29	15

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas. Las cifras que aparecen en basardilla corresponden a años distintos de los indicados.

		Participación porcentual en las exportaciones de mercancías									
		Combustibles, minerales y metales		Otros productos primarios		Maquinaria y equipo de transporte		Otras manufacturas		Fibras textiles, textiles y prendas de vestir ^a	
		1970	1993	1970	1993	1970	1993	1970	1993	1970	1993
73	Argelia	73	96	21	1	2	1	5	2	1	0
74	Namibia
75	República Eslovaca
76	Letonia ^c
77	Tailandia	15	2	77	26	0	28	8	45	8	15
78	Costa Rica	1	1	80	66	3	4	17	29	4	5
79	Ucrania ^c
80	Polonia	..	22	..	18	..	19	..	41	..	7
81	Federación de Rusia ^c
82	Panamá	21 ^d	3	75 ^d	81	2 ^d	0	2 ^d	16	0 ^d	5
83	República Checa
84	Botswana
85	Turquía	8	4	83	25	0	8	9	64	35	40
86	Irán, Rep. Islámica del	90	93	6	3	0	0	4	4	5	..
De ingreso mediano alto											
87	Venezuela	97	83	2	3	0	3	1	11	..	0
88	Belarús ^c	..	19	..	4	..	8	..	69
89	Brasil	11	12	75	28	4	21	11	39	9	4
90	Sudáfrica	27	16	32	11	7	8	34	66	6	3
91	Mauricio	0	2	98	32	0	2	2	65	1	54
92	Estonia ^c
93	Malasia	30	14	63	21	2	41	6	24	1	6
94	Chile	88	43	7	38	1	3	4	16	1	2
95	Hungría	7	8	26	24	32	24	35	44	9	12
96	México	19	34	49	13	11	31	22	21	11	3
97	Trinidad y Tabago	78	58	9	8	1	3	12	32	1	1
98	Uruguay	1	0	79	57	1	8	20	35	34	28
99	Omán	100	90	0	2	0	6	0	3	..	1
100	Gabón	56	85	35	12	1	0	8	3
101	Eslovenia
102	Puerto Rico
103	Argentina	1	11	85	57	4	11	10	21	8	3
104	Grecia	15	11	51	36	2	5	33	49	14	28
105	Ceica, Rep. de	7	3	17	4	7	43	69	51	41	19
106	Portugal	5	5	31	12	8	21	56	62	26	30
107	Arabia Saudita	100	90	0	1	0	2	0	7
108	Turkmenistán ^c	..	40	..	5	..	0	..	55
Países de ingreso bajo y mediano											
Africa al sur del Sahara											
Asia oriental y el Pacífico											
Asia meridional											
Europa y Asia central											
Oriente Medio y Norte de Africa											
América Latina y el Caribe											
Gravemente endeudados											
Países de ingreso alto											
109	Nueva Zelanda	1	7	88	66	2	6	10	22	19	7
110	Irlanda	8	2	52	23	7	29	34	46	11	4
111	España	10	5	37	17	20	41	34	36	6	4
112	† Israel	4	2	26	7	5	31	66	60	14	6
113	Australia	28	36	53	29	6	8	13	28	17	9
114	† Hong Kong	2	2	3	5	12	26	84	67	44	..
115	Reino Unido	8	10	9	9	41	41	42	40	8	5
116	Finlandia	4	6	29	11	17	32	50	51	6	2
117	† Kuwait	94	..	1	..	1	..	4	..	0	..
118	Italia	7	3	10	7	37	37	46	52	14	12
119	† Singapur	25	14	45	6	11	55	20	25	6	4
120	Canadá	26	17	22	17	32	40	19	26	1	1
121	Países Bajos	14	11	29	25	20	24	37	40	8	4
122	† Emiratos Arabes Unidos
123	Belgica ^c	13	7	11	12	21	27	55	54	12	8
124	Francia	6	5	19	17	33	38	42	40	9	5
125	Austria	6	4	14	7	24	38	56	52	12	8
126	Alemania	6 ^f	4	5 ^f	6	47 ^f	48	43 ^f	42	6 ^f	5
127	Suecia	8	7	18	8	40	44	35	42	3	2
128	Estados Unidos	9	4	21	14	42	49	28	33	3	3
129	Noruega	25	59	20	10	23	13	32	18	3	1
130	Dinamarca	4	4	42	29	27	27	27	40	6	5
131	Japón	2	2	5	1	41	68	53	29	13	2
132	Suiza	3	2	8	4	32	30	58	65	9	4
Todo el mundo											

a. Las fibras textiles son parte de otros productos primarios; los textiles y las prendas de vestir son parte de otras manufacturas. b. Incluye a Eritrea. c. No se incluye el comercio entre las repúblicas de la antigua Unión Soviética. d. No incluye a la Zona del Canal de Panamá. e. Incluye a Luxemburgo. f. Los datos se refieren a la República Federal de Alemania antes de la unificación.

Cuadro 16. Importaciones de manufacturas de la OCDE

Países de ingreso bajo Excluidos China e India	Valor de las importaciones de manufacturas por país de origen (millones de \$)		Composición de las importaciones de manufacturas en 1993 (%)				
	1970	1993	Textiles y prendas de vestir	Productos químicos	Maquinaria eléctrica y electrónica	Equipo de transporte	Otros productos
	t	t	p	p	p	p	p
1 Mozambique	7	11	65,7	1,0	3,8	0,0	29,5
2 Tanzania	9	51	55,5	0,8	0,8	5,5	37,4
3 Etiopía ^a	4	2	8,3	4,2	0,0	0,0	87,5
4 Sierra Leona	2	104	1,1	1,5	1,1	0,1	96,3
5 Viet Nam	1
6 Burundi	0	2	35,0	5,0	10,0	0,0	50,0
7 Uganda	1	3	10,3	0,0	48,3	3,4	37,9
8 Nepal	1	367	94,2	0,1	0,1	0,1	5,4
9 Malawi	1	14	93,0	0,0	0,7	0,0	6,3
10 Chad	0	3	0,0	..	3,6	..	96,4
11 Rwanda	0	1	0,0	0,0	23,1	0,0	76,9
12 Bangladesh	..	2.017	90,8	0,0	0,3	3,2	5,7
13 Madagascar	7	77	76,9	6,7	0,0	0,1	16,3
14 Guinea-Bissau
15 Kenya	16	133	32,7	5,9	7,6	1,9	51,8
16 Malí	2	45	2,0	0,7	56,6	0,4	40,3
17 Níger	0	158	0,4	97,5	0,2	0,1	1,9
18 República Dem. Pop. Lao	0	60	92,8	0,0	1,2	0,0	6,0
19 Burkina Faso	0	7	1,4	4,3	5,7	1,4	87,1
20 India	534	12.214	46,3	5,4	1,1	1,2	46,0
21 Nigeria	13	199	4,5	20,8	2,3	3,4	69,0
22 Albania	1	71	25,5	1,4	1,1	0,7	71,3
23 Nicaragua	6	32	39,1	3,2	0,3	1,6	55,8
24 Togo	0	12	17,5	2,5	7,5	0,8	71,7
25 Gambia	0	69	0,4	0,0	0,1	0,3	99,1
26 Zambia	4	31	47,3	0,6	0,6	1,0	50,5
27 Mongolia	0	37	68,8	27,2	0,0	0,0	4,1
28 República Centroafricana	12	85	0,0	0,1	0,0	..	99,9
29 Benin	0	8	18,4	64,5	1,3	0,0	15,8
30 Ghana	8	183	0,7	0,9	1,1	0,6	96,7
31 Pakistán	207	3.588	86,8	0,3	0,2	0,1	12,5
32 Tayikistán ^b	..	2	10,0	10,0	5,0	0,0	75,0
33 China	243	72.115	32,2	3,6	11,8	0,8	51,6
34 Guinea	38	215	0,0	8,8	0,6	0,3	90,3
35 Mauritania	0	4	18,6	2,3	9,3	23,3	46,5
36 Zimbabue	0	271	32,7	0,2	0,8	6,9	59,4
37 Georgia ^b	..	9	15,4	38,5	1,1	2,2	42,9
38 Honduras	3	611	88,0	0,6	0,0	0,1	11,3
39 Sri Lanka	9	2.057	73,7	1,0	1,6	0,1	23,6
40 Côte d'Ivoire	7	235	20,4	1,5	0,8	3,0	74,3
41 Lesotho ^c
42 Armenia ^b	..	15	7,1	3,2	0,0	0,0	89,6
43 Egipto, Rep. Árabe de	33	991	59,5	4,7	0,7	12,7	22,4
44 <i>Afghanistan</i>	4	64	68,7	0,8	2,7	0,3	27,6
45 <i>Yemen, Rep. del</i>	..	21	1,9	1,0	6,3	24,3	66,5
Países de ingreso mediano	..	230.097 t	22,7 p	6,2 p	19,2 p	7,1 p	44,8 p
De ingreso mediano bajo	..	86.935 t	33,1 p	7,0 p	10,7 p	3,2 p	46,0 p
46 Azerbaiyán ^b	..	6	47,5	13,1	4,9	1,6	32,8
47 Indonesia	15	12.060	32,6	2,2	5,6	0,7	59,0
48 Senegal	4	19	21,6	3,8	7,6	1,1	65,9
49 Bolivia	1	88	14,5	6,9	0,3	0,5	77,8
50 Camerún	4	38	18,5	3,4	2,6	2,6	72,8
51 Macedonia, ex Rep. Yugoslava de
52 República Kirguisa ^b	..	4	30,2	34,9	4,7	2,3	27,9
53 Filipinas	108	7.614	28,4	1,4	35,8	0,7	33,7
54 Congo	4	357	0,0	0,1	0,1	0,0	99,8
55 Uzbekistán ^b	..	13	20,5	71,2	0,0	0,0	8,3
56 Marruecos	32	2.684	67,3	12,9	9,3	1,1	9,5
57 Moldova ^b	..	22	70,1	1,3	0,4	0,4	27,7
58 Guatemala	5	679	88,8	2,8	0,1	0,1	8,3
59 Papua Nueva Guinea	4	21	7,2	1,0	1,0	8,7	82,1
60 Bulgaria	68	786	38,6	16,6	6,8	0,7	37,3
61 Rumania	188	2.037	42,3	4,1	3,4	2,0	48,2
62 Jordania	1	85	27,6	26,3	5,4	20,2	20,5
63 Ecuador	3	117	19,8	3,1	5,1	15,3	56,6
64 República Dominicana	10	2.547	59,5	0,6	7,8	0,0	32,1
65 El Salvador	2	370	76,5	3,1	12,6	0,0	7,7
66 Lituania ^b	..	249	32,5	34,1	2,4	3,4	27,6
67 Colombia	52	1.253	34,6	5,4	0,4	0,3	59,3
68 Jamaica	117	962	48,2	45,9	0,4	0,1	5,5
69 Perú	12	430	54,8	7,5	0,7	0,3	36,7
70 Paraguay	5	87	5,4	12,6	11,0	0,1	70,9
71 Kazajstán ^b	..	140	0,4	37,0	0,1	0,1	62,3
72 Túnez	19	2.582	70,3	5,2	8,6	4,7	11,3

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años disrinos de los indicados.

	Valor de las importaciones de manufacturas por país de origen (millones de \$)		Composición de las importaciones de manufacturas en 1993 (%)					
	1970	1993	Textiles y prendas de vestir	Productos químicos	Maquinaria eléctrica y electrónica	Equipo de transporte	Otros productos	
73	Argelia	39	1.435	0,3	3,6	0,2	0,2	95,7
74	Namibia ^c
75	República Eslovaca	..	1.452	21,5	11,1	4,4	6,6	56,3
76	Letonia ^b	..	202	22,7	27,1	3,0	1,8	45,3
77	Tailandia	32	16.882	18,5	1,8	19,0	1,0	59,6
78	Costa Rica	5	1.023	69,5	1,9	9,2	0,1	19,3
79	Ucrania ^b	..	803	14,0	32,3	2,2	1,8	49,7
80	Polonia	287	7.066	25,0	8,4	6,9	13,3	46,4
81	Federación de Rusia ^b	..	5.600	3,9	27,5	1,4	5,0	62,2
82	Panamá	18 ^d	365	15,1	3,4	2,6	21,7	57,1
83	República Checa	..	5.800	15,0	9,2	7,8	9,1	59,0
84	Botswana ^c
85	Turquía	47	7.255	72,3	2,8	5,4	2,9	16,6
86	<i>Irán, Rep. Islámica del</i>	133	723	84,9	1,0	1,8	0,6	11,7
De ingreso mediano alto		2.798 t	143.162 t	16,4 p	5,8 p	24,4 p	9,4 p	44,0 p
87	Venezuela	24	865	1,7	23,8	1,7	9,8	63,0
88	Belarús ^b	..	223	17,8	38,5	5,9	2,2	35,6
89	Brasil	197	10.126	7,5	10,5	4,7	8,3	68,9
90	Sudáfrica ^c	325	3.620	8,2	10,5	2,8	4,4	74,2
91	Mauricio	1	868	86,4	0,2	0,6	0,1	12,6
92	Eslovenia ^b	..	237	42,2	11,9	5,4	2,0	38,5
93	Malasia	39	20.571	10,7	2,2	47,1	1,3	38,7
94	Chile	15	774	7,3	27,1	0,7	1,2	63,6
95	Hungría	210	4.710	23,3	13,4	14,2	5,0	44,1
96	México	508	35.317	5,6	3,3	32,3	21,4	37,5
97	Trinidad y Tabago	39	347	1,0	66,9	0,6	0,8	30,8
98	Uruguay	23	241	43,6	3,3	0,1	1,3	51,7
99	Onán	0	236	37,4	0,8	10,8	13,4	37,6
100	Gabón	8	48	0,0	51,9	1,1	0,6	46,4
101	Eslovenia	..	3.721	21,3	3,6	12,7	12,4	50,0
102	Puerto Rico
103	Argentina	104	1.285	4,8	18,7	1,3	11,8	63,4
104	Grecia	185	3.160	57,5	4,9	4,8	0,8	32,0
105	Croacia, Rep. de	524	39.473	19,8	4,0	24,8	6,2	45,2
106	Portugal	396	11.888	34,5	4,8	11,1	7,8	41,7
107	<i>Arabia Saudita</i>	16	2.060	0,5	40,5	9,0	9,4	40,6
108	<i>Turkmenistán^b</i>	..	6	69,0	0,0	1,7	0,0	29,3
Países de ingreso bajo y mediano		..	327.497 t	27,4 p	5,5 p	16,2 p	5,3 p	45,6 p
Africa al sur del Sahara		515 t	7.879 t	17,5 p	8,5 p	2,1 p	3,8 p	68,2 p
Asia oriental y el Pacífico		1.086 t	171.044 t	25,7 p	3,1 p	20,3 p	2,1 p	48,8 p
Asia meridional		760 t	20.299 t	61,6 p	3,4 p	0,9 p	1,1 p	33,0 p
Europa y Asia central		..	58.464 t	31,9 p	9,6 p	8,4 p	6,7 p	43,5 p
Oriente Medio y Norte de Africa		304 t	11.535 t	44,2 p	14,3 p	6,3 p	4,9 p	30,3 p
América Latina y el Caribe		1.294 t	58.275 t	13,8 p	6,9 p	21,2 p	15,1 p	43,0 p
Gravemente endeudados		889 t	24.890 t	22,9 p	11,7 p	5,3 p	8,4 p	51,7 p
Países de ingreso alto		120.190 t	120.190 t	5,5 p	13,1 p	11,8 p	19,0 p	50,6 p
109	Nueva Zelanda	121	2.191	9,5	22,2	6,4	4,2	57,7
110	Irlanda	439	18.112	5,0	33,3	10,4	1,3	50,0
111	España	773	31.153	4,4	9,6	7,8	38,0	40,2
112	† Israel	308	9.234	9,6	13,4	11,0	2,2	63,8
113	Australia	471	6.261	4,3	28,4	5,0	11,2	51,1
114	† Hong Kong	1.861	25.524	40,1	0,6	13,8	0,4	44,9
115	Reino Unido	10.457	103.259	4,8	18,8	10,0	14,6	51,8
116	Finlandia	1.170	14.880	2,2	8,5	10,6	3,6	75,2
117	† Kuwait	6	215	24,3	0,7	12,4	19,3	43,3
118	Italia	7.726	96.742	15,5	8,9	7,8	10,2	57,6
119	† Singapur	112	26.022	3,6	4,3	23,0	1,7	67,4
120	Canadá	8.088	88.067	1,7	7,6	6,8	41,4	42,5
121	Países Bajos	5.678	60.312	6,7	26,2	8,5	8,2	50,3
122	† Emiratos Arabes Unidos	1	990	50,0	2,8	4,2	6,3	36,7
123	Belgica ^c	7.660	68.771	7,9	21,7	5,5	23,0	42,0
124	Francia	9.240	123.610	5,3	17,0	9,0	24,9	43,9
125	Austria	1.637	28.206	8,2	8,8	11,2	7,9	63,9
126	Alemania	23.342 ^f	229.187	4,8	15,7	10,6	21,0	48,0
127	Suecia	4.143	32.918	1,4	12,4	11,3	17,5	57,4
128	Estados Unidos	21.215	220.129	2,4	12,7	14,4	18,6	51,8
129	Noruega	1.059	7.157	1,5	22,8	7,9	6,5	61,4
130	Dinamarca	1.413	16.317	6,7	16,6	10,5	3,2	63,0
131	Japón	8.851	195.574	1,0	4,1	19,5	28,9	46,5
132	Suiza	3.568	48.238	4,5	24,2	9,3	2,7	59,3
Todo el mundo		..	1.832.379 t	9,4 p	11,8 p	12,6 p	16,5 p	49,7 p

Nota: Los datos comprenden sólo las importaciones de los países de la OCDE de ingreso alto, y se fundamentan en la CUCI, Modificada, para el año 1970 y la CUCI, Revisión 2, para el año 1993. a. Incluye a Eritrea. b. No se incluye el comercio entre las repúblicas de la antigua Unión Soviética. c. Las cifras corresponden a la Unión Adnana de Africa Meridional, que comprende a Sudáfrica, Namibia, Lesotho, Botswana y Swazilandia; no se incluye el comercio entre los territorios participantes. d. No incluye a la Zona del Canal de Panamá. e. Incluye a Luxemburgo. f. Los datos se refieren a la República Federal de Alemania antes de la unificación.

Cuadro 17. Balanza de pagos y reservas

	Balanza en cuenta corriente (millones de \$)				Remesas netas de trabajadores (millones de \$)		Reservas internacionales brutas		
	Después de las transferencias oficiales		Antes de las transferencias oficiales		1970	1993	Millones de \$		En meses de importaciones 1993
	1970	1993	1970	1993			1970	1993	
Países de ingreso bajo									
Excluidos China e India							9.722 t	70.632 t	3,8 p
1 Mozambique	..	-317	..	-820	..	60	2,2
2 Tanzania	-36	-408	-37	-935	65	203	2,1
3 Etiopía*	-32	-183	-43	-433	..	248	72	500	2,8
4 Sierra Leona	-16	-89	-20	-128	39	33	0,9
5 Viet Nam	..	-869	..	-1.063	48	7	0,0
6 Burundi	2	-26	-2	-190	15	170	6,3
7 Uganda	20	-107	19	-369	-5	..	57	146	1,5
8 Nepal	-1	-195	-25	-263	94	518	6,8
9 Malawi	-35	-143	-46	-221	-4	..	29	62	0,7
10 Chad	2	-84	-33	-264	-6	-35	2	43	2,0
11 Rwanda	7	-112	-12	-360	-4	4	8	47	2,5
12 Bangladesh	-114	243	-234	-535	..	942	..	2.447	5,5
13 Madagascar	10	-167	-42	-326	-26	..	37	..	1,2
14 Guinea-Bissau	..	-25	..	-80	14	1,7
15 Kenya	-49	153	-86	59	..	-3	220	437	0,4
16 Malí	-2	-103	-22	-374	-1	87	1	340	4,0
17 Níger	0	-29	-32	-165	-3	-34	19	196	6,1
18 República Dem. Pop. Lao	..	-13	..	-117	6	154	3,4
19 Burkina Faso	9	-117	-21	-493	16	71	36	387	4,4
20 India	-385	-315	-591	-685	80	3.050	1.023	14.675	3,6
21 Nigeria	-368	2.268	-412	1.537	..	22	223	1.640	1,2
22 Albania	..	-7	..	-304	..	278	7.075
23 Nicaragua	-40	-457	-43	-853	..	25	49	93	2,1
24 Togo	3	-98	-14	-129	-3	2	35	161	4,9
25 Gambia	0	7	0	-35	8	94	4,5
26 Zambia	108	-471	107	-471	-48	..	515	192	1,3
27 Mongolia	..	31	..	-40	66	0,6
28 República Centroafricana	-12	-21	-24	-139	-4	..	1	116	3,7
29 Benin	-3	-52	-23	-212	..	87	16	248	3,8
30 Ghana	-68	-572	-76	-828	-9	8	43	517	2,5
31 Pakistán	-667	-3.327	-705	-3.688	86	1.562	195	1.995	1,4
32 Tayikistán
33 China*	-81	-11.609	-81	-11.898	..	93	..	27.348	3,8
34 Guinea	..	79	..	-67	..	-20
35 Mauritania	-5	-94	-13	-177	-6	23	3	49	1,2
36 Zimbabue	-14	-116	-26	-295	59	628	1,8
37 Georgia	..	-191	..	-191
38 Honduras	-64	-393	-68	-496	20	106	1,6
39 Sri Lanka	-59	-381	-71	-541	3	632	43	1.686	2,9
40 Côte d'Ivoire	-38	-1.229	-73	-1.402	-56	-394	119	20	0,1
41 Lesotho	18	22	-1	-376	29	253	1,8
42 Armenia	..	-40	..	-184
43 Egipto, Rep. Arabe de	-148	1.566	-452	208	29	4.960	165	13.854	9,3
44 Myanmar	-63	..	-81	98	401	3,5
45 Yemen, Rep. del	..	-1.344	..	-1.441	..	347	..	337	1,3
Países de ingreso mediano									
De ingreso mediano bajo									
46 Azerbaiyán	..	503	..	503
47 Indonesia	-310	-2.016	-376	-2.298	..	346	160	12.474	3,3
48 Senegal	-16	-305	-66	-545	-16	40	22	15	0,1
49 Bolivia	4	-495	2	-693	46	572	3,7
50 Camerún	-30	-638	-47	-794	-11	..	81	120	0,5
51 Macedonia, ex Rep. Yugoslava de
52 República Kirguisa	..	-101	..	-123
53 Filipinas	-48	-3.289	-138	-3.590	..	279	255	5.934	3,3
54 Congo	-45	-507	-53	-532	-3	-78	9	6	0,1
55 Uzbekistán	..	-405	..	-405
56 Marruecos	-124	-525	-161	-679	27	1.945	142	3.930	4,8
57 Moldova	..	-149	..	-164
58 Guatemala	-8	-687	-8	-689	..	199	79	950	3,2
59 Papua Nueva Guinea	-89	495	-239	323	..	69	..	166	1,3
60 Bulgaria	..	-523	..	-523	2.376	6,1
61 Rumania	-23	-1.162	-23	-1.281	1.921	2,9
62 Jordania	-20	-472	-130	-472	..	1.040	258	1.946	2,7
63 Ecuador	-113	-360	-122	-490	76	1.542	3,2
64 República Dominicana	-102	161	-103	-241	25	362	32	658	2,0
65 El Salvador	9	-77	7	-299	..	789	64	720	3,4
66 Lituania	..	-69	..	-81
67 Colombia	-293	-2.220	-333	-2.220	6	455	207	7.670	8,6
68 Jamaica	-153	-182	-149	-247	29	..	139	324	1,5
69 Perú	202	-1.768	146	-2.217	..	220	339	3.918	6,3
70 Paraguay	-16	-492	-19	-492	18	645	2,7
71 Kazajstán	..	-1.479	..	-1.479
72 Túnez	-53	-912	-88	-1.023	20	590	60	938	1,4
* Los datos de Taiwán, China, son:	1	6.714	2	6.741	627	88.869	11,0

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

	Balanza en cuenta corriente (millones de \$)				Remesas netas de trabajadores (millones de \$)		Reservas internacionales brutas				
	Después de las transferencias oficiales		Antes de las transferencias oficiales				Millones de \$		En meses de importaciones		
	1970	1993	1970	1993	1970	1993	1970	1993	1993		
73	Argelia	-125	361	-163	361	178	993	352	3.656	3,2	
74	Namibia	..	201	..	179	134	0,3	
75	República Eslovaca	..	-435	..	-532	920	..	
76	Letonia	
77	Tailandia	-250	-6.928	-296	-6.959	911	25.439	5,1	
78	Costa Rica	-74	-470	-77	-537	16	1.038	3,8	
79	Ucrania	..	-863	..	-970	
80	Polonia	..	-3.698	..	-5.927	4.277	2,2	
81	Federación de Rusia	..	5.300	..	2.700	
82	Panamá	-64	70	-79	-136	16	597	0,8	
83	República Checa	..	-228	..	369	4.551	..	
84	Botswana	-30	..	-35	..	-9	4.153	0,0	
85	Tirol	-44	-6.380	-57	-7.113	273	2.919	440	7.846	3,0	
86	<i>Irán, Rep. Islámica del</i>	-507	-3.765	-511	-3.765	217	
De ingreso mediano alto									11.144 t	211.138 t	4,7 p
87	Venezuela	-104	-2.223	-98	-2.216	-87	-746	1.047	13.693	7,8	
88	Bielorrusia	..	-404	..	-404	
89	Brasil	-837	-637	-861	-608	1.190	31.747	7,6	
90	Sudáfrica	-1.215	1.805	-1.253	1.743	1.057	2.879	1,4	
91	Mauricio	8	-92	5	-96	46	781	4,8	
92	Estonia	..	-62	..	-60	
93	Malasia	8	-2.103	2	-2.100	667	28.183	4,5	
94	Chile	-91	-2.093	-95	-2.418	392	10.369	8,4	
95	Hungría	..	-4.262	..	-4.284	6.816	3,7	
96	México	-1.068	-23.393	-1.098	-23.393	756	25.299	2,7	
97	Trinidad y Tobago	-109	122	-104	123	3	6	43	228	1,1	
98	Uruguay	-45	-227	-55	-252	186	1.423	4,9	
99	Camán	..	-1.069	..	-1.087	..	-1.329	13	1.021	4,8	
00	Gabón	-3	-269	-15	-284	-8	-141	15	6	0,3	
01	Eslavonia	..	932	..	885	141	..	
02	Puerto Rico	
03	Argentina	-163	-7.452	-160	-7.363	682	15.499	5,9	
04	Grecia	-422	-747	-424	-4.832	333	2.360	318	9.135	3,0	
05	Corea, R. p. de	-623	384	-706	526	610	21.455	2,2	
06	Portugal	-158	947	-158	-1.926	504	3.844	1.565	22.115	8,7	
07	<i>Arabia Saudita</i>	71	-14.218	152	-13.278	-183	-15.717	670	9.224	1,4	
08	<i>Turkmenistán</i>	..	927	..	927	
Países de ingreso bajo y mediano								
Africa al sur del Sahara									3.085 t	15.164 t	2,4 p
Asia oriental y el Pacífico									..	122.053 t	3,7 p
Asia meridional									1.404 t	21.425 t	4,3 p
Europa y Asia central								
Oriente Medio y Norte de África									4.477 t	49.511 t	4,3 p
América Latina y el Caribe									5.527 t	118.421 t	5,6 p
Gravemente endeudados									3.691 t	68.277 t	5,7 p
Países de ingreso alto									72.544 t	974.281 t	2,7 p
109	Nueva Zelanda	-232	-932	-222	-885	16	256	258	3.337	2,7	
110	Irlanda	-198	3.848	-228	979	698	6.066	1,2	
111	España	79	-6.258	79	-9.112	469	1.495	1.851	47.146	4,5	
112	† Israel	-562	-1.373	-766	-5.268	452	6.386	2,2	
113	Australia	-785	-10.369	-691	-9.955	1.709	14.189	2,4	
114	† Hong Kong	225	..	225	
115	Reino Unido	1.970	-16.391	2.376	-9.145	2.918	43.982	1,4	
116	Finlandia	-240	-980	-233	-527	455	6.193	2,1	
117	† Kuwait	853	6.344	853	6.474	..	-1.229	209	5.206	6,1	
118	Italia	821	11.176	1.155	17.008	555	432	5.547	53.590	2,1	
119	† Singapur	-572	2.039	-585	2.253	1.012	48.361	5,6	
120	Canadá	1.008	-23.869	960	-23.506	4.733	14.846	1,0	
121	Países Bajos	-485	9.775	-509	13.243	-51	-353	3.362	45.036	2,4	
122	† Emiratos Árabes Unidos	90	..	100	6.415	..	
123	Belgica ^b	716	12.588	904	14.574	38	-365	
124	Francia	-204	10.201	18	15.613	-641	-1.530	5.199	54.624	1,7	
125	Austria	-79	-875	-77	-639	-7	44	1.806	21.878	2,8	
126	Alemania ^c	837	-25.563	1.839	-1.222	-1.366	-4.375	13.879	114.822	2,6	
127	Suecia	-265	-1.835	-160	-244	..	90	775	21.421	3,4	
128	Estados Unidos	2.330	-103.925	4.680	-85.525	-650	-7.660	15.237	164.620	2,3	
129	Noruega	-242	2.453	-200	3.534	..	-234	813	20.085	3,1	
130	Dinamarca	-544	4.711	-510	5.086	488	10.941	2,1	
131	Japón	1.990	131.510	2.170	135.350	4.876	107.989	2,4	
132	Suiza	161	16.697	203	17.329	-313	-2.007	5.317	65.167	6,7	
Todo el mundo								

a. Incluye a Eritrea. b. Incluye a Luxemburgo. c. Los datos anteriores a julio de 1990 se refieren a la República Federal de Alemania antes de la unificación.

Cuadro 18. Asistencia oficial para el desarrollo (AOD) facilitada por países miembros de la OCDE y de la OPEP

OCDE: Total de flujos netos ^a		1970	1975	1980	1985	1989	1990	1991	1992	1993
Millones de dólares										
109	Nueva Zelanda	14	66	72	54	87	95	100	97	98
110	Irlanda	0	8	30	39	49	57	72	70	81
113	Australia	212	552	667	749	1.020	955	1.050	1.015	953
115	Reino Unido	500	904	1.854	1.530	2.587	2.638	3.201	3.243	2.908
116	Finlandia	7	48	110	211	706	846	930	644	355
118	Italia	147	182	683	1.098	3.613	3.395	3.347	4.122	3.043
120	Canadá	337	880	1.075	1.631	2.320	2.470	2.604	2.515	2.373
121	Países Bajos	196	608	1.630	1.136	2.094	2.538	2.517	2.753	2.525
123	Bélgica	120	378	595	440	703	889	831	870	808
124	Francia	971	2.093	4.162	3.995	5.802	7.163	7.386	8.270	7.915
125	Austria	11	79	178	248	282	394	548	556	544
126	Alemania ^b	599	1.689	3.567	2.942	4.948	6.320	6.890	7.583	6.954
127	Suecia	117	566	962	840	1.799	2.007	2.116	2.460	1.769
128	Estados Unidos	3.153	4.161	7.138	9.403	7.677	11.394	11.262	11.709	9.721
129	Noruega	37	184	486	574	917	1.205	1.178	1.273	1.014
130	Dinamarca	59	205	481	440	937	1.171	1.200	1.392	1.340
131	Japón	458	1.148	3.353	3.797	8.965	9.069	10.952	11.151	11.259
132	Suiza	30	104	253	302	558	750	863	1.139	793
	Total	6.986	13.855	27.296	29.429	45.064	53.356	57.047	60.862	54.453
Como porcentaje del PNB de los donantes										
109	Nueva Zelanda	0,23	0,52	0,33	0,25	0,22	0,23	0,25	0,26	0,25
110	Irlanda	0,00	0,09	0,16	0,24	0,17	0,16	0,19	0,16	0,20
113	Australia	0,59	0,65	0,48	0,48	0,38	0,34	0,38	0,37	0,35
115	Reino Unido	0,41	0,39	0,35	0,33	0,31	0,27	0,32	0,31	0,31
116	Finlandia	0,06	0,18	0,22	0,40	0,62	0,63	0,80	0,64	0,46
118	Italia	0,16	0,11	0,15	0,26	0,42	0,31	0,30	0,34	0,31
120	Canadá	0,41	0,54	0,43	0,49	0,44	0,44	0,45	0,46	0,45
121	Países Bajos	0,61	0,75	0,97	0,91	0,94	0,92	0,88	0,86	0,82
123	Bélgica	0,46	0,59	0,50	0,55	0,46	0,46	0,41	0,39	0,39
124	Francia	0,66	0,62	0,63	0,78	0,61	0,60	0,62	0,63	0,63
125	Austria	0,07	0,21	0,23	0,38	0,22	0,25	0,34	0,30	0,30
126	Alemania ^b	0,32	0,40	0,44	0,47	0,41	0,42	0,40	0,39	0,37
127	Suecia	0,38	0,82	0,78	0,86	0,96	0,91	0,90	1,03	0,98
128	Estados Unidos	0,32	0,27	0,27	0,24	0,15	0,21	0,20	0,20	0,15
129	Noruega	0,32	0,66	0,87	1,01	1,05	1,17	1,13	1,16	1,01
130	Dinamarca	0,38	0,58	0,74	0,80	0,93	0,94	0,96	1,02	1,03
131	Japón	0,23	0,23	0,32	0,29	0,31	0,31	0,32	0,30	0,26
132	Suiza	0,15	0,19	0,24	0,31	0,30	0,32	0,36	0,45	0,33
Monedas nacionales										
109	Nueva Zelanda (millones de dólares)	13	55	74	109	145	159	173	180	181
110	Irlanda (millones de libras)	0	4	15	37	35	34	45	41	55
113	Australia (millones de dólares)	189	402	591	966	1.287	1.222	1.348	1.380	1.401
115	Reino Unido (millones de libras)	208	409	798	1.180	1.578	1.478	1.809	1.837	1.936
116	Finlandia (millones de marcos)	29	177	414	1.308	3.025	3.228	3.749	2.873	2.026
118	Italia (miles de millones de liras)	92	119	585	2.097	4.954	4.060	4.138	5.056	4.780
120	Canadá (millones de dólares)	353	895	1.257	2.227	2.747	2.881	2.983	3.037	3.060
121	Países Bajos (millones de florines)	710	1.538	3.241	3.773	4.435	4.610	4.688	4.830	4.687
123	Bélgica (millones de francos)	6.000	13.902	17.399	26.145	27.665	29.625	28.267	27.902	27.914
124	Francia (millones de francos)	5.393	8.971	17.589	35.894	36.973	38.901	41.517	43.673	44.774
125	Austria (millones de chelines)	286	1.376	2.303	5.132	3.726	4.468	6.374	6.095	6.326
126	Alemania (millones de marcos) ^b	2.192	4.155	6.484	8.661	9.290	10.186	11.390	11.812	11.490
127	Suecia (millones de coronas)	605	2.350	4.069	7.226	11.592	11.862	12.764	14.248	13.737
128	Estados Unidos (millones de dólares)	3.153	4.161	7.138	9.403	7.677	11.394	11.262	11.709	9.721
129	Noruega (millones de coronas)	264	962	2.400	4.946	6.327	7.527	7.609	7.787	7.203
130	Dinamarca (millones de coronas)	443	1.178	2.711	4.657	6.840	7.228	7.646	8.380	8.675
131	Japón (miles de millones de yenes)	165	341	760	749	1.234	1.307	1.472	1.411	1.248
132	Suiza (millones de francos)	131	268	424	743	912	1.037	1.232	1.596	1.171
Resumen										
Miles de millones de dólares										
	AOD (precios corrientes)	7,0	13,9	27,3	29,4	45,7	54,5	58,6	62,7	56,0
	AOD (precios de 1992)	35,0	41,0	47,2	55,0	55,9	59,8	62,1	62,7	57,1
	PNB (precios corrientes)	2.079,0	4.001,0	7.488,0	8.550,0	14.349,2	16.073,1	17.073,8	18.294,4	18.604,8
Porcentajes										
	AOD como porcentaje del PNB	0,34	0,35	0,35	0,34	0,32	0,34	0,35	0,35	0,30
Indice (1992 = 100)										
	Deflactor del PIB ^c	19,9	33,8	57,9	53,5	81,8	91,2	94,3	100,0	98,0

OCDE: Corrientes bilaterales netas hacia países de ingreso bajo ^a		1980	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Como porcentaje del PNB de los donantes								
109	Nueva Zelandia	0,01	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,01
110	Irlanda	..	0,00	0,05	0,06	0,07	0,07	0,08
113	Australia	0,05	0,04	0,06	0,06	0,05	0,06	0,06
115	Reino Unido	0,15	0,11	0,11	0,09	0,11	0,10	0,07
116	Finlandia	0,10	0,28	0,28	0,24	0,29	0,24	0,15
118	Italia	0,01	0,20	0,13	0,11	0,09	0,09	0,09
120	Canadá	0,14	0,15	0,11	0,11	0,12	0,12	0,09
121	Países Bajos	0,42	0,38	0,34	0,35	0,23	0,28	0,23
123	Bélgica	0,26	0,17	0,12	0,15	0,10	0,12	0,11
124	Francia	0,11	0,17	0,19	0,20	0,18	0,19	0,19
125	Austria	0,03	0,04	0,07	0,11	0,13	0,04	0,04
126	Alemania ^b	0,12	0,13	0,14	0,15	0,13	0,14	0,11
127	Suecia	0,41	0,36	0,41	0,34	0,36	0,34	0,37
128	Estados Unidos	0,07	0,05	0,05	0,07	0,09	0,06	0,04
129	Noruega	0,34	0,47	0,42	0,49	0,46	0,48	0,38
130	Dinamarca	0,33	0,37	0,39	0,35	0,36	0,33	0,36
131	Japón	0,09	0,11	0,11	0,09	0,12	0,09	0,09
132	Suiza	0,09	0,12	0,12	0,12	0,16	0,13	0,12
	Total	0,11	0,11	0,11	0,12	0,12	0,11	0,09

OPEP: Total de flujos netos ^d		1980	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Millones de dólares								
21	Nigeria	35	14	70	13
	Qatar	277	4	-3	-2	1	1	1
73	Argelia	81	13	42	7	3	7	7
86	<i>Iran, Rep. Islámica del</i>	-72	39	-94	2
87	Venezuela	135	55	52	15
	<i>Iraq</i>	864	-21	36	78	-3	-28	..
	<i>Libia</i>	376	129	174	37	15	40	27
107	<i>Arabia Saudita^e</i>	5.943	2.223	1.441	4.556	1.873	962	811
117	† Kuwait	1.140	108	170	1.295	389	202	381
122	† Emiratos Arabes Unidos	1.118	-17	65	888	558	169	236
	Total OPEP^d	9.897	2.547	1.953	6.889
	Total OPAEP^f	9.799	2.439	1.925	6.859
Como porcentaje del PNB de los donantes								
21	Nigeria	..	0,04	0,25	0,04
	Qatar	4,16	0,06	-0,04	-0,03	0,01	0,01	0,02
73	Argelia	0,20	0,02	0,07	0,01	0,01	0,01	0,01
86	<i>Iran, Rep. Islámica del</i>	-0,02
87	Venezuela	..	0,11	0,13	0,03
	<i>Iraq</i>	2,36	-0,04	0,05	0,11	0,00	-0,04	..
	<i>Libia</i>	1,16	0,62	0,80	0,14	0,05	0,15	0,12
107	<i>Arabia Saudita^e</i>	4,15	2,73	1,64	3,42	1,60	0,80	0,70
117	† Kuwait	3,52	0,39	0,53	5,13	2,45	0,87	1,30
122	† Emiratos Arabes Unidos	4,06	-0,07	0,23	2,64	1,64	0,48	0,66
	Total OPEP^d	0,19
	Total OPAEP^f	3,26	0,85	0,56	1,80

a. Países miembros de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos de ingreso alto. b. Los datos se refieren a la República Federal de Alemania antes de la unificación. c. Véanse las notas técnicas. d. Organización de Países Exportadores de Petróleo. e. Datos proporcionados por las autoridades nacionales. f. Organización de Países Arabes Exportadores de Petróleo.

Cuadro 19. Asistencia oficial para el desarrollo (AOD): montos recibidos

Desembolsos netos de AOD de todas las fuentes										
Países de ingreso bajo Excluidos China e India	Millones de dólares							Per cápita (\$) 1993	Como % del PNB 1993	
	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993			
	16.909 t	18.904 t	20.344 t	23.274 t	23.404 t	29.897 t	31.394 t	9,2 p	2,5 p	
	14.377 t	15.650 t	17.044 t	19.169 t	19.335 t	26.171 t	26.603 t	23,7 p	6,4 p	
1 Mozambique	652	894	805	995	1.031	1.408	1.162	77,0	79,2	
2 Tanzania	879	979	921	1.143	1.080	1.250	949	33,9	40,0	
3 Etiopía*	633	970	753	1.020	1.096	1.143	1.087	21,0	..	
4 Sierra Leona	68	102	100	65	105	137	1.204	269,4	164,4	
5 Viet Nam	111	148	129	194	248	579	319	4,5	2,5	
6 Burundi	202	189	199	266	254	294	244	40,6	25,8	
7 Uganda	280	363	447	552	539	670	616	34,2	19,0	
8 Nepal	347	399	493	430	453	427	364	17,5	9,7	
9 Malawi	280	366	412	481	504	570	503	47,8	25,5	
10 Chad	198	264	244	308	265	241	229	38,1	19,1	
11 Rwanda	245	252	232	294	352	353	361	47,7	24,1	
12 Bangladesh	1.635	1.592	1.800	2.047	1.634	1.719	1.386	12,0	5,8	
13 Madagascar	321	304	321	386	439	362	370	26,7	11,0	
14 Guinea-Bissau	111	103	115	132	118	107	97	94,6	40,3	
15 Kenya	572	808	966	1.053	873	893	894	35,3	16,1	
16 Malí	366	427	454	468	458	424	360	35,5	13,5	
17 Níger	353	371	296	391	377	371	347	40,5	15,6	
18 República Dem. Pop. Lao	58	77	140	152	131	157	199	43,2	14,9	
19 Burkina Faso	281	298	272	336	415	440	457	46,8	16,2	
20 India	1.839	2.097	1.913	1.550	2.750	2.437	1.503	1,7	0,6	
21 Nigeria	69	120	346	250	262	258	284	27,3	0,9	
22 Albania	0	6	10	11	325	390	194	57,3	..	
23 Nicaragua	141	220	244	334	841	658	323	78,5	17,9	
24 Togo	126	199	183	241	202	212	101	25,9	8,1	
25 Gambia	100	82	93	91	98	112	92	88,0	25,5	
26 Zambia	426	475	389	482	880	1.031	870	97,3	23,6	
27 Mongolia	3	3	6	13	70	123	113	48,6	10,3	
28 República Centroafricana	176	196	192	244	175	177	174	55,0	14,1	
29 Benin	138	162	263	271	255	269	267	52,4	12,5	
30 Ghana	373	474	552	502	723	616	633	38,5	10,4	
31 Pakistán	879	1.408	1.129	1.149	1.223	1.072	1.065	8,7	2,1	
32 Tayikistán	
33 China	1.462	2.008	2.156	2.176	2.041	3.058	3.273	2,8	0,8	
34 Guinea	213	262	346	296	370	441	414	65,6	13,0	
35 Mauritania	185	187	244	229	220	183	331	153,2	34,9	
36 Zimbabue	293	272	264	340	393	715	460	42,8	8,1	
37 Georgia	
38 Honduras	258	325	253	456	303	349	324	60,7	9,7	
39 Sri Lanka	502	598	547	674	815	483	551	30,8	5,3	
40 Côte d'Ivoire	254	439	403	694	633	757	766	57,5	8,2	
41 Lesotho	103	105	129	136	120	133	128	65,7	16,8	
42 Armenia	
43 Egipto, Rep. Árabe de	1.773	1.540	1.569	5.446	5.021	3.602	2.304	40,8	5,9	
44 Myanmar	367	451	184	166	179	115	102	2,3	..	
45 Yemen, Rep. del	422	304	370	407	300	248	309	23,4	..	
Países de ingreso mediano	
De ingreso mediano bajo	
46 Azerbaiyán	
47 Indonesia	1.245	1.632	1.840	1.747	1.874	2.095	2.026	10,8	1,4	
48 Senegal	641	570	650	795	581	680	508	64,3	8,8	
49 Bolivia	318	399	445	526	481	628	570	80,6	10,6	
50 Camerún	213	284	458	449	519	715	547	43,7	4,9	
51 Macedonia, ex Rep. Yugoslava de	
52 República Kirguisa	
53 Filipinas	770	855	845	1.284	1.054	1.717	1.490	23,0	2,8	
54 Congo	152	90	93	219	134	113	129	52,9	5,2	
55 Uzbekistán	
56 Marruecos	448	482	464	1.055	1.233	962	751	29,0	2,8	
57 Moldova	
58 Guatemala	241	235	262	203	199	198	212	21,1	1,9	
59 Papua Nueva Guinea	322	380	339	416	397	442	303	73,7	6,0	
60 Bulgaria	
61 Rumania	
62 Jordania	577	417	276	888	921	355	245	59,7	4,4	
63 Ecuador	228	172	161	163	238	244	240	21,9	1,7	
64 República Dominicana	130	118	143	101	67	64	2	0,2	0,0	
65 El Salvador	426	420	446	352	294	409	405	73,4	5,3	
66 Lituania	
67 Colombia	78	63	68	96	122	246	109	3,0	0,2	
68 Jamaica	168	193	262	273	165	126	109	45,0	2,8	
69 Perú	294	276	310	401	614	409	560	24,5	1,4	
70 Paraguay	81	76	93	57	146	102	137	29,1	2,0	
71 Kazajstán	
72 Túnez	277	318	283	393	357	437	250	28,9	1,7	

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas. Las cifras que aparecen en **bastardilla** corresponden a años distintos de los indicados.

Desembolsos netos de AOD de todas las fuentes

	Millones de dólares							Per cápita (\$) 1993	Como % del PNB 1993	
	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993			
73	Argelia	214	172	158	263	340	406	359	13,4	0,7
74	Namibia	17	22	59	123	184	143	154	105,6	6,2
75	República Eslovaca
76	Letonia
77	Tailandia	504	563	739	802	722	776	614	10,6	0,5
78	Costa Rica	228	188	227	230	174	140	99	30,1	1,3
79	Ucrania
80	Polonia
81	Federación de Rusia
82	Panamá	40	22	19	98	102	162	79	31,3	1,2
83	República Checa
84	Botsuana	156	151	160	149	136	115	127	90,4	3,3
85	Turquía	376	268	141	1.219	1.622	326	461	7,7	0,3
86	<i>Irán, Rep. Islámica del</i>	71	82	96	105	194	107	141	2,2	..
De ingreso mediano alto		2.173 t	1.474 t	1.652 t	1.382 t	1.562 t	2.245 t	2.170 t	10,2 p	0,2 p
87	Venezuela	19	23	60	80	31	41	50	2,4	0,1
88	Belarús
89	Bélgica	289	210	206	167	183	-235	238	1,5	0,0
90	Sudáfrica
91	Mauricio	65	59	60	89	67	46	27	24,3	0,8
92	Eslovenia
93	Malasia	363	104	140	469	289	209	100	5,2	0,2
94	Chile	21	45	62	108	126	136	184	13,3	0,4
95	Hungría
96	México	156	174	99	160	278	316	402	4,5	0,1
97	Trinidad y Tabago	34	9	6	18	-2	9	3	2,0	0,1
98	Uruguay	18	41	39	54	51	73	121	38,5	0,9
99	Omán	16	1	18	66	15	54	1.071	538,8	9,2
100	Gabón	82	106	133	132	143	69	102	100,9	1,9
101	Eslovenia
102	Puerto Rico
103	Argentina	100	153	212	184	299	292	283	8,4	0,1
104	Grecia	35	35	30	37	39	47	44	4,2	0,1
105	Corea, Rep. de	11	10	52	52	55	3	965	21,9	0,3
106	Portugal
107	<i>Arabia Saudita</i>	22	19	36	44	45	55	35	2,0	..
108	<i>Turkmenistán</i>
Países de ingreso bajo y mediano	
Africa al sur del Sahara		9.511 t	10.574 t	11.924 t	13.473 t	13.973 t	16.784 t	16.441 t	35,7 p	11,5 p
Asia oriental y el Pacífico		4.722 t	4.722 t	5.749 t	6.736 t	7.095 t	8.068 t	7.700 t	6,1 p	0,8 p
Asia meridional		4.244 t	5.474 t	5.307 t	6.236 t	6.119 t	6.055 t	7.485 t	4,3 p	1,5 p
Europa y Asia central	
Oriente Medio y Norte de Africa		4.710 t	4.474 t	4.704 t	9.831 t	9.560 t	22,9 p	3,2 p
América Latina y el Caribe		3.024 t	3.262 t	3.732 t	3.751 t	4.149 t	4.640 t	5.273 t	8,6 p	0,3 p
Gravemente endeudados		3.324 t	3.473 t	3.788 t	3.118 t	3.310 t	5.543 t	6.189 t	13,4 p	0,4 p
Países de ingreso alto	
109	Nueva Zelanda
110	Irlanda
111	España
112	† Israel	1.251	1.241	1.192	1.372	1.749	2.066	1.266	242,5	1,8
113	Australia
114	† Hong Kong	19	22	40	38	36	-39	30	5,2	0,0
115	Reino Unido
116	Finlandia
117	† Kuwait	3	6	4	7	5	2	3	1,5	0,0
118	Italia
119	† Singapur	23	22	95	-3	8	20	24	8,5	0,0
120	Canadá
121	Países Bajos
122	† Emiratos Arabes Unidos	115	-12	-6	5	-6	-8	-9	-4,8	0,0
123	Bélgica
124	Francia
125	Austria
126	Alemania
127	Suecia
128	Estados Unidos
129	Noruega
130	Dinamarca
131	Japón
132	Suiza
Todo el mundo	

a. Incluye a Eritrea.

Cuadro 20. Deuda externa total

	Deuda a largo plazo (millones de \$)		Utilización del crédito del FMI (millones de \$)		Deuda a corto plazo (millones de \$)		Deuda externa total (millones de \$)		Total de atrasos en la deuda a largo plazo pendiente y desembolsada (millones de \$)		Relación valor actual-valor nominal de la deuda 1993	
	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993		
	Países de ingreso bajo											
Excluidos China e India												
1	Mozambique	..	4.668	..	189	..	407	..	5.264	..	1.549	81
2	Tanzania	2.490	6.746	171	215	311	562	2.972	7.522	42	1.535	73
3	Etiopía ^a	688	4.530	79	49	57	150	824	4.729	1	735	65
4	Sierra Leona	323	728	59	84	53	576	435	1.388	25	248	81
5	Viet Nam	40	21.554	0	100	0	2.570	40	24.224	0	7.610	86
6	Burundi	118	999	36	58	12	5	166	1.063	0	13	44
7	Uganda	549	2.617	89	334	64	105	702	3.056	103	283	58
8	Nepal	156	1.938	42	49	7	23	205	2.009	0	13	49
9	Malawi	625	1.724	80	86	116	12	821	1.821	4	8	45
10	Chad	204	705	14	28	11	25	229	757	35	36	49
11	Rwanda	150	836	14	12	26	62	190	910	0	50	47
12	Bangladesh	3.417	13.048	424	682	212	149	4.053	13.879	0	15	54
13	Madagascar	892	3.920	87	92	244	582	1.223	4.594	20	1.534	76
14	Guinea-Bissau	128	634	1	5	5	53	134	692	6	152	66
15	Kenya	2.499	5.721	254	363	640	909	3.394	6.994	6	690	76
16	Mali	669	2.506	39	71	24	73	732	2.650	76	345	58
17	Niger	687	1.535	16	52	159	118	863	1.704	2	223	67
18	República Dem. Pop. Lao	333	1.948	16	36	1	1	350	1.986	6	0	31
19	Burkina Faso	281	1.093	15	21	35	31	330	1.144	0	52	52
20	India	18.334	83.254	977	4.901	1.271	3.626	20.582	91.781	0	0	78
21	Nigeria	5.381	28.558	0	0	3.553	3.973	8.934	32.531	0	6.784	98
22	Albania	..	174	..	30	..	552	..	755	..	49	93
23	Nicaragua	1.671	8.773	49	23	472	1.648	2.192	10.445	44	4.335	91
24	Togo	899	1.128	33	69	120	95	1.052	1.292	49	85	62
25	Gambia	97	349	16	33	23	4	137	386	0	6	49
26	Zambia	2.227	4.679	447	777	586	1.332	3.261	6.788	39	2.073	81
27	Mongolia	..	344	..	32	..	15	..	391	..	36	72
28	República Centroafricana	147	797	24	29	25	78	195	904	54	117	55
29	Benin	334	1.409	16	43	73	35	424	1.487	19	38	56
30	Ghana	1.162	3.378	105	738	131	474	1.398	4.590	9	155	62
31	Pakistán	8.515	20.429	674	1.122	737	4.500	9.926	26.050	0	0	79
32	Tayikistán	..	41	..	0	..	0	..	42	..	0	68
33	China	4.504	70.254	0	0	0	13.546	4.504	83.800	0	0	91
34	Guinea	1.004	2.675	35	60	78	128	1.117	2.864	129	412	65
35	Mauritania	717	1.960	62	63	65	180	843	2.203	54	379	71
36	Zimbabue	696	3.287	0	282	90	600	786	4.168	0	2	84
37	Georgia	..	568	..	0	..	0	..	568	..	0	95
38	Honduras	1.167	3.568	33	118	272	179	1.472	3.865	3	173	81
39	Sri Lanka	1.231	6.026	391	516	220	241	1.841	6.783	0	0	64
40	Côte d'Ivoire	6.321	13.167	65	219	1.059	5.760	7.445	19.146	0	4.125	92
41	Lesotho	58	472	6	34	8	6	72	512	0	13	53
42	Armenia
43	Egipto, Rep. Arabe de	16.477	37.204	411	202	4.027	3.220	20.915	40.626	457	1.995	68
44	Myanmar	1.390	5.135	106	0	4	343	1.499	5.478	0	1.298	76
45	Yemen, Rep. del	1.453	5.341	48	0	183	582	1.684	5.923	8	2.309	80
Países de ingreso mediano												
De ingreso mediano bajo												
46	Azerbaián	..	36	..	0	..	0	..	36	..	0	96
47	Indonesia	18.169	68.865	0	0	2.775	20.674	20.944	89.539	0	1	91
48	Senegal	1.114	3.060	140	244	219	464	1.473	3.768	0	375	69
49	Bolivia	2.274	3.784	126	221	303	208	2.702	4.213	24	54	76
50	Camerún	2.183	5.683	59	16	271	902	2.513	6.601	6	977	90
51	Macedonia, ex Rep. Yugoslava de	..	738	..	4	..	124	..	866	..	321	101
52	República Kirguisa	..	248	..	60	..	0	..	308	..	0	90
53	Filipinas	8.817	29.025	1.044	1.210	7.556	5.035	17.417	35.269	1	0	94
54	Congo	1.257	4.097	22	5	247	969	1.526	5.071	14	1.907	91
55	Uzbekistán	..	736	..	0	..	3	..	739	..	3	93
56	Marruecos	8.475	20.660	457	285	778	486	9.710	21.430	6	434	89
57	Moldova	..	202	..	87	..	1	..	289	..	6	90
58	Guatemala	831	2.484	0	0	335	471	1.166	2.954	0	335	85
59	Papua Nueva Guinea	624	2.860	31	44	64	264	719	3.168	0	0	86
60	Bulgaria	392	9.746	0	632	0	1.872	392	12.250	0	7.818	99
61	Rumania	7.131	2.326	328	1.031	2.303	1.099	9.762	4.456	0	0	95
62	Jordania	1.490	6.825	0	81	486	66	1.975	6.972	30	301	89
63	Ecuador	4.422	10.176	0	71	1.575	3.863	5.997	14.110	1	5.199	96
64	República Dominicana	1.473	3.813	49	186	480	634	2.002	4.633	20	929	91
65	El Salvador	659	1.905	32	0	220	107	911	2.012	0	9	79
66	Lituania	..	164	..	121	..	7	..	291	..	0	87
67	Colombia	4.604	13.940	0	0	2.337	3.233	6.941	17.173	0	207	96
68	Jamaica	1.496	3.632	309	335	98	311	1.904	4.279	27	474	86
69	Perú	6.828	16.363	474	883	2.084	3.082	9.386	20.328	0	6.246	89
70	Paraguay	780	1.309	0	0	174	290	955	1.599	2	124	88
71	Kazajistán	..	1.552	..	85	..	2	..	1.640	..	2	97
72	Túnez	3.390	7.627	0	285	136	789	3.526	8.701	6	3	88

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

	Deuda a largo plazo (millones de \$)		Utilización del crédito del FMI (millones de \$)		Deuda a corto plazo (millones de \$)		Deuda externa total (millones de \$)		Total de atrasos en la deuda a largo plazo pendiente y desembolsada (millones de \$)		Relación valor actual-valor nominal de la deuda 1993
	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993	
73 Argelia	17.040	24.587	0	471	2.325	700	19.365	25.757	2	1	95
74 Namibia
75 República Eslovaca	..	2.059	..	557	..	715	..	3.330	..	0	94
76 Leronia	..	119	..	107	..	5	..	231	..	2	89
77 Tailandia	5.646	26.079	348	0	2.303	19.740	8.297	45.819	0	0	98
78 Costa Rica	2.112	3.419	57	81	575	372	2.744	3.872	2	130	92
79 Ucrania	..	3.462	..	0	..	122	..	3.584	..	29	96
80 Polonia	6.594	41.966	0	684	2.300	2.656	8.894	45.306	334	2.094	93
81 Federación de Rusia	..	72.769	..	2.469	..	7.851	..	83.089	..	7.729	98
82 Panamá	2.271	3.709	23	113	681	2.980	2.975	6.802	1	3.607	97
83 República Checa	0	5.509	0	1.072	3.318	2.079	3.318	8.660	0	4	97
84 Botswana	143	666	0	0	4	8	147	674	0	15	76
85 Turquía	15.575	49.329	1.054	0	2.502	18.533	19.131	67.862	34	0	97
86 Irán, Rep. Islámica del	4.500	11.666	0	0	0	8.884	4.500	20.550	1	40	109
De ingreso mediano alto											
87 Venezuela	13.795	30.103	0	2.680	15.550	4.682	29.345	37.465	51	1.023	97
88 Belarús	..	864	..	96	..	0	..	961	..	0	75
89 Brasil	57.466	105.283	0	304	13.546	27.162	71.012	132.749	469	15.370	98
90 Sudáfrica
91 Mauricio	318	884	102	0	47	115	467	999	2	34	87
92 Estonia	..	97	..	58	..	0	..	155	..	0	91
93 Malasia	5.256	16.384	0	0	1.355	6.951	6.611	23.335	0	0	97
94 Chile	9.399	16.031	123	476	2.560	4.130	12.081	20.637	0	0	95
95 Hungría	6.416	21.535	0	1.231	3.347	2.005	9.764	24.771	0	0	100
96 México	41.215	85.960	0	4.787	16.163	27.281	57.378	118.028	0	0	99
97 Trinidad y Tabago	713	1.854	0	155	116	129	829	2.137	0	4	97
98 Uruguay	1.338	4.992	0	38	322	2.229	1.660	7.259	0	0	97
99 Ortán	436	2.319	0	0	163	342	599	2.661	0	0	95
100 Galón	1.272	2.889	15	45	228	883	1.514	3.818	0	1.105	96
101 Eslovenia	..	1.794	..	12	..	117	..	1.923	..	125	97
102 Puerto Rico
103 Argentina	16.774	61.534	0	3.520	10.383	9.419	27.157	74.473	0	2.872	97
104 Grecia
105 Corea, Rep. de	18.236	35.003	683	0	10.561	12.200	29.480	47.203	0	0	97
106 Portugal	7.215	26.546	119	0	2.395	10.396	9.729	36.942	0	0	97
107 Arabia Saudita
108 Turkmenistán	..	9	..	0	..	0	..	9	..	0	56
Países de ingreso bajo y mediano											
Africa al sur del Sahara											
Asia oriental y el Pacífico											
Asia meridional											
Europa y Asia central											
Oriente Medio y Norte de Africa											
América Latina y el Caribe											
Gravemente endeudados											
Países de ingreso alto											
109 Nueva Zelanda
110 Irlanda
111 España
112 † Israel
113 Australia
114 † Hong Kong
115 Reino Unido
116 Finlandia
117 † Kuwait
118 Italia
119 † Singapur
120 Canadá
121 Países Bajos
122 † Emiratos Arabes Unidos
123 Bélgica
124 Francia
125 Austria
126 Alemania
127 Suecia
128 Estados Unidos
129 Noruega
130 Dinamarca
131 Japón
132 Suiza
Todo el mundo											

a. Incluye a Eritrea.

Cuadro 21. Flujos de capital externo público y privado

	Desembolsos (millones de \$)				Reembolsos del principal (millones de \$)				Pagos de intereses (millones de \$)				
	Préstamos a largo plazo públicos y con garantía pública		Préstamos privados sin garantía		Préstamos a largo plazo públicos y con garantía pública		Préstamos privados sin garantía		Préstamos a largo plazo públicos y con garantía pública		Préstamos privados sin garantía		
	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993	
Países de ingreso bajo													
Excluidos China e India													
1	Mozambique	..	156	..	4	..	23	..	3	..	41	..	0
2	Tanzania	403	234	31	0	53	78	16	0	59	66	7	0
3	Etiopía ^a	110	379	0	0	17	35	0	0	17	28	0	0
4	Sierra Leona	86	64	0	0	32	3	0	0	8	2	0	0
5	Viet Nam	8	80	0	0	0	264	0	0	1	77	0	0
6	Burundi	39	78	0	0	4	19	0	0	2	12	0	0
7	Uganda	93	342	0	0	32	238	0	0	4	49	0	0
8	Nepal	50	187	0	0	2	39	0	0	2	27	0	0
9	Malawi	153	190	0	0	33	40	0	0	35	27	0	0
10	Chad	6	56	0	0	3	2	0	0	0	8	0	0
11	Rwanda	27	39	0	0	3	3	0	0	2	3	0	0
12	Bangladesh	657	618	0	0	63	274	0	0	47	153	0	0
13	Madagascar	350	120	0	0	30	28	0	0	26	23	0	0
14	Guinea-Bissau	69	19	0	0	3	1	0	0	1	2	0	0
15	Kenya	539	425	87	65	108	276	88	50	124	153	39	54
16	Mali	95	56	0	0	6	7	0	0	3	7	0	0
17	Níger	167	107	113	0	23	35	35	24	16	15	49	7
18	República Dem. Pop. Lao	55	78	0	0	1	24	0	0	1	5	0	0
19	Burkina Faso	65	145	0	0	11	17	0	0	6	16	0	0
20	India	2,166	6,849	285	1,120	664	3,822	91	253	473	3,956	30	139
21	Nigeria	1,187	514	565	0	65	499	177	10	440	1,269	91	2
22	Albania	..	63	..	0	..	0	..	0	..	0	..	0
23	Nicaragua	276	104	0	0	45	53	0	0	42	58	0	0
24	Togo	100	16	0	0	19	6	0	0	19	8	0	0
25	Gambia	51	26	0	0	0	19	0	0	0	6	0	0
26	Zambia	597	281	6	1	181	120	31	2	106	96	10	0
27	Mongolia	..	56	..	0	..	8	..	0	..	6	..	0
28	República Centroafricana	25	54	0	0	1	2	0	0	0	4	0	0
29	Benin	62	78	0	0	6	18	0	0	3	14	0	0
30	Ghana	220	315	0	7	77	96	0	5	31	71	0	3
31	Pakistán	1,054	2,720	9	44	345	1,229	7	42	246	683	2	7
32	Tayikistán	..	14	..	0	..	0	..	0	..	0	..	0
33	China	2,539	19,250	0	230	613	6,683	0	0	318	2,614	0	0
34	Guinea	121	291	0	0	75	41	0	0	23	37	0	0
35	Mauritania	126	178	0	0	17	73	0	0	13	42	0	0
36	Zimbabue	132	623	0	50	40	335	0	80	10	148	0	22
37	Georgia	..	141	..	0	..	5	..	0	..	8	..	0
38	Honduras	264	402	81	16	39	189	48	18	58	140	25	0
39	Sri Lanka	269	417	2	0	51	235	0	4	33	137	0	1
40	Côte d'Ivoire	1,413	458	325	190	517	227	205	189	353	214	237	157
41	Lesotho	13	62	0	0	3	20	0	0	2	12	0	0
42	Armenia	..	130	..	0	..	1	..	0	..	1	..	0
43	Egipto, Rep. Arabe de	2,803	1,437	126	40	368	931	46	140	378	1,126	23	34
44	<i>Myanmar</i>	268	79	0	0	66	25	0	0	45	90	0	0
45	<i>Yemen, Rep. del</i>	566	136	0	0	25	78	0	0	10	21	0	0
Países de ingreso mediano													
De ingreso mediano bajo													
46	Azerbaiyán	..	0	..	0	..	0	..	0	..	0	..	0
47	Indonesia	2,551	5,935	695	3,573	940	5,256	693	3,440	824	2,883	358	879
48	Senegal	327	147	0	1	152	48	4	2	67	20	0	2
49	Bolivia	441	307	16	0	126	301	19	27	164	112	9	8
50	Camerún	562	390	50	65	82	149	32	72	104	129	15	15
51	Macedonia, ex Rep. Yugoslava de	..	1	..	0	..	5	..	0	..	3	..	0
52	República Kirguisia	..	99	..	0	..	0	..	0	..	0	..	0
53	Filipinas	1,382	3,288	472	668	221	2,582	320	121	375	1,661	204	98
54	Congo	522	459	0	0	34	75	0	0	37	20	0	0
55	Uzbekistán	..	512	..	0	..	27	..	0	..	7	..	0
56	Marruecos	1,703	1,439	75	133	565	1,358	25	31	607	1,018	11	2
57	Moldova	..	95	..	0	..	1	..	0	..	0	..	0
58	Guatemala	138	84	32	62	15	138	62	20	30	86	30	7
59	Papua Nueva Guinea	120	103	15	116	32	185	40	497	30	81	22	59
60	Bulgaria	364	3	0	0	25	42	0	0	20	197	0	0
61	Rumania	2,797	932	0	104	824	128	0	20	332	75	0	12
62	Jordania	369	189	0	0	102	309	0	0	79	208	0	1
63	Ecuador	968	497	315	166	272	463	263	25	288	299	78	2
64	República Dominicana	415	112	67	0	62	160	74	16	92	114	29	5
65	El Salvador	110	467	0	0	17	167	18	4	25	117	11	0
66	Lituania	..	157	..	0	..	0	..	0	..	1	..	0
67	Colombia	1,016	1,547	55	150	250	1,890	13	193	279	871	31	63
68	Jamaica	328	199	25	6	91	208	10	6	114	169	7	2
69	Perú	1,248	1,492	60	59	959	960	60	47	547	751	124	16
70	Paraguay	158	87	48	12	44	191	36	6	35	79	9	1
71	Kazajstán	..	290	..	0	..	0	..	0	..	8	..	0
72	Túnez	558	1,088	53	30	216	807	43	35	212	412	16	7

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

	Desembolsos (millones de \$)				Reembolsos del principal (millones de \$)				Pagos de intereses (millones de \$)				
	Préstamos a largo plazo públicos y con garantía pública		Préstamos privados sin garantía		Préstamos a largo plazo públicos y con garantía pública		Préstamos privados sin garantía		Préstamos a largo plazo públicos y con garantía pública		Préstamos privados sin garantía		
	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993	
73	Argelia	3.398	6.555	0	0	2.529	7.034	0	0	1.440	1.706	0	0
74	Namibia
75	República Eslovaca	..	701	..	0	..	424	..	0	..	127	..	0
76	Letonia	..	101	..	0	..	4	..	0	..	4	..	0
77	Tailandia	1.315	1.832	1.288	4.607	172	1.445	610	4.858	269	721	204	1.100
78	Costa Rica	435	197	102	2	76	292	88	56	130	159	41	26
79	Ucrania	..	611	..	34	..	108	..	33	..	53	..	2
80	Polonia	5.058	497	0	185	2.054	492	0	46	704	823	0	37
81	Federación de Rusia	..	4.936	..	0	..	1.558	..	0	..	642	..	0
82	Panamá	404	25	0	0	215	136	0	0	252	82	0	0
83	República Checa	..	2.224	..	99	..	837	..	4	..	243	..	1
84	Botswana	28	104	0	0	6	55	0	0	8	33	0	0
85	Turquía	2.400	6.920	75	3.239	566	3.950	29	662	487	2.959	20	179
86	<i>Irán, Rep. Islámica del</i>	264	1.577	0	300	527	390	0	0	431	172	0	53
De ingreso mediano alto													
87	Venezuela	2.870	1.877	1.891	260	1.737	779	1.235	736	1.218	1.521	257	239
88	Beltrús	..	330	..	0	..	2	..	0	..	11	..	0
89	Brasil	8.335	3.265	3.192	8.930	3.861	3.006	2.970	3.206	4.200	1.973	2.132	1.047
90	Sudáfrica
91	Marrocos	93	58	4	28	15	64	4	14	20	41	3	4
92	Estonia	..	64	..	0	..	10	..	3	..	4	..	1
93	Malasia	1.015	2.465	441	110	127	2.500	218	440	250	831	88	173
94	Chile	857	293	2.694	1.889	891	881	571	592	483	693	435	280
95	Hungría	1.552	5.036	0	821	824	2.584	0	285	636	1.311	0	32
96	México	9.131	7.874	2.450	7.910	4.010	5.653	750	7.075	3.880	4.708	700	827
97	Trinidad y Tobago	363	277	0	0	176	319	0	36	50	100	0	9
98	Uruguay	293	530	63	27	93	310	37	0	105	311	17	25
99	Omán	98	371	0	0	179	425	0	0	44	158	0	0
100	Gabón	171	92	0	0	279	29	0	0	119	32	0	0
101	Eslovenia	..	137	..	187	..	104	..	153	..	83	..	46
102	Porto Rico
103	Argentina	2.839	8.018	1.869	3.355	1.146	3.150	707	50	841	3.371	496	217
104	Grecia
105	Corea, Rep. de	3.429	4.354	551	3.898	1.490	4.620	64	1.650	1.293	1.594	343	521
106	Portugal	1.950	6.955	149	200	538	3.174	126	125	486	1.625	43	39
107	<i>Arabia Saudita</i>
108	<i>Turkmenistán</i>	..	9	..	0	..	0	..	0	..	0	..	0
Países de ingreso bajo y mediano													
Africa al sur del Sahara													
Asia oriental y el Pacífico													
Asia meridional													
Europa y Asia central													
Oriente Medio y Norte de Africa													
América Latina y el Caribe													
Gravemente endeudados													
Países de ingreso alto													
109	Nueva Zelanda
110	Irlanda
111	España
112	† Israel
113	Australia
114	† Hong Kong
115	Reino Unido
116	Finlandia
117	† Kuwait
118	Italia
119	† Singapur
120	Canadá
121	Países Bajos
122	† Emiratos Arabes Unidos
123	Bélgica
124	Francia
125	Austria
126	Alemania
127	Suecia
128	Estados Unidos
129	Noruega
130	Dinamarca
131	Japón
132	Suiza
Todo el mundo													
a. Incluye a Eritrea.													

Cuadro 22. Flujos netos de recursos y transferencias netas: montos agregados

	Total de flujos netos de deuda a largo plazo (millones de \$)		Donaciones oficiales (millones de \$)		Inversión extranjera directa neta por país declarante (millones de \$)		Flujos de inversiones de cartera en capital accionario (millones de \$)		Flujos netos de recursos: montos agregados (millones de \$)		Transferencias netas: montos agregados (millones de \$)		
	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993	
Países de ingreso bajo													
Excluidos China e India													
1	Mozambique	..	134	76	700	0	30	..	0	..	864	76	823
2	Tanzania	365	156	485	749	0	20	0	0	850	924	785	823
3	Etiopía ^a	93	343	125	700	0	6	0	0	218	1,049	201	1,021
4	Sierra Leona	54	62	24	100	-19	35	0	0	59	197	46	193
5	Viet Nam	8	-184	131	177	0	300 ^b	0	65	139	82	138	5
6	Burundi	35	59	39	142	0	1	0	0	74	201	72	187
7	Uganda	61	104	62	300	0	3	0	0	123	407	119	345
8	Nepal	48	149	79	150	0	6	0	0	127	305	125	273
9	Malawi	120	150	49	217	10	0	0	0	178	366	135	339
10	Chad	3	54	22	100	0	6	0	0	25	160	25	153
11	Rwanda	25	37	68	236	16	3	0	0	109	276	98	269
12	Bangladesh	594	344	1,001	720	0	14	0	0	1,595	1,078	1,548	925
13	Madagascar	319	92	30	220	-1	30	0	0	348	342	321	318
14	Guinea-Bissau	66	18	37	53	0	0	0	0	103	71	102	69
15	Kenya	430	164	121	300	79	2	0	0	630	465	316	141
16	Mali	89	49	104	205	2	1	0	0	195	255	192	235
17	Niger	223	49	51	200	49	1	0	0	324	250	248	227
18	República Dem. Pop. Lao	54	54	16	75	0	48	0	0	70	177	69	172
19	Burkina Faso	55	128	88	200	0	0	0	0	142	328	128	313
20	India	1,696	3,894	649	560	79	273	0	1,840	2,423	6,567	1,920	2,472
21	Nigeria	1,510	5	3	100	-740	900	0	0	773	1,005	-1,357	-416
22	Albania	..	63	..	229	..	0	..	0	..	292	..	292
23	Nicaragua	231	52	48	200	0	39	0	0	279	290	217	223
24	Togo	82	9	15	75	42	0	0	0	139	84	119	68
25	Gambia	51	7	27	49	0	10	0	0	78	66	76	60
26	Zambia	391	160	71	500	62	55	0	0	524	715	324	573
27	Mongolia	..	48	..	45	..	8	..	0	..	101	..	96
28	República Centroafricana	24	53	56	93	5	1	0	0	85	147	85	143
29	Benin	56	60	41	139	4	10	0	0	101	209	96	195
30	Ghana	143	221	23	222	16	25	0	0	181	468	135	385
31	Pakistán	711	1,493	482	250	63	347	0	185	1,256	2,275	1,002	1,523
32	Tayikistán	..	14	..	9	..	0	..	0	..	22	..	22
33	China	1,927	12,797	7	360	0	25,800	0	2,278	1,934	41,235	1,616	38,271
34	Guinea	47	250	25	180	34	25	0	0	106	455	43	392
35	Mauritania	109	106	61	145	27	1	0	0	198	252	162	206
36	Zimbabue	93	258	127	200	2	28	0	0	221	486	133	256
37	Georgia	..	136	..	28	..	0	..	0	..	164	..	156
38	Honduras	258	211	20	81	6	65	0	0	283	357	123	127
39	Sri Lanka	221	178	161	141	43	195	0	0	425	513	377	342
40	Côte d'Ivoire	1,016	232	27	248	95	30	0	0	1,138	510	360	78
41	Lesotho	10	42	52	74	5	15	0	0	66	131	59	103
42	Armenia	..	129	..	25	..	0	..	0	..	154	..	153
43	Egipto, Rep. Arabe de	2,515	405	165	1,192	548	493	0	0	3,229	2,090	2,813	917
44	Myanmar	202	54	66	40	0	4	0	0	268	98	223	8
45	Yemen, Rep. del	542	58	368	100	34	0	0	0	944	158	934	138
Países de ingreso mediano													
De ingreso mediano bajo													
46	Azerbaiján	..	0	..	14	..	0	..	0	..	14	..	14
47	Indonesia	1,613	812	109	280	180	2,004	0	1,836	1,902	4,932	-2,514	-1,407
48	Senegal	171	98	78	340	15	0	0	0	263	438	161	378
49	Bolivia	312	-21	48	195	47	150	0	0	407	324	214	178
50	Camerún	498	234	29	200	130	-81	0	0	656	353	422	210
51	Macedonia, ex Rep. Yugoslava de	..	-5	..	0	..	0	..	0	..	-5	..	-7
52	República Kirguisia	..	99	..	25	..	0	..	0	..	124	..	124
53	Filipinas	1,313	1,253	59	249	-106	763	0	1,082	1,266	3,347	488	1,219
54	Congo	488	384	20	60	40	0	0	0	548	444	505	419
55	Uzbekistán	..	485	..	5	..	45	..	0	..	535	..	528
56	Marruecos	1,188	182	75	179	89	522	0	0	1,353	884	685	-239
57	Moldova	..	94	..	22	..	14	..	0	..	130	..	130
58	Guatemala	93	-13	14	82	111	149	0	0	217	218	114	81
59	Papua Nueva Guinea	64	-463	279	290	76	450	0	0	418	277	163	22
60	Bulgaria	339	-39	0	39	0	55	0	0	339	55	319	-141
61	Rumania	1,973	888	0	84	0	94	0	0	1,973	1,066	1,641	975
62	Jordania	267	-120	1,127	155	34	-34	0	0	1,428	2	1,349	-206
63	Ecuador	748	174	7	51	70	115	0	0	825	340	349	-108
64	República Dominicana	347	-64	14	45	93	183	0	0	454	163	267	-64
65	El Salvador	74	296	31	570	6	16	0	0	111	883	34	740
66	Lituania	..	157	..	120	..	12	..	0	..	289	..	289
67	Colombia	808	-386	8	78	157	850	0	128	974	670	553	-1,463
68	Jamaica	251	-9	13	237	28	139	0	0	292	368	57	192
69	Perú	289	544	31	250	27	349	0	1,226	347	2,369	-580	1,541
70	Paraguay	127	-98	10	36	32	150	0	0	168	88	70	-17
71	Kazajstán	..	290	..	10	..	150	..	0	..	450	..	443
72	Túnez	352	276	26	135	235	239	0	0	612	650	232	-6

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

	Total de flujos netos de deuda a largo plazo (millones de \$)		Donaciones oficiales (millones de \$)		Inversión extranjera directa neta por país declarante (millones de \$)		Flujos de inversiones de cartera en capital accionario (millones de \$)		Flujos netos de recursos: montos agregados (millones de \$)		Transferencias netas: montos agregados (millones de \$)		
	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993	
	73	Argelia	869	-479	77	82	349	15	0	0	1.295	-382	-831
74	Namibia
75	República Eslovaca	..	277	..	24	..	0	..	0	..	301	..	174
76	Letonia	..	96	..	50	..	20	..	0	..	166	..	163
77	Tailandia	1.822	137	75	200	190	2.400	0	3.117	2.087	5.854	1.576	3.613
78	Costa Rica	373	-149	0	22	53	280	0	0	425	153	234	-98
79	Ucrania	..	504	..	200	..	200	..	0	..	904	..	849
80	Polonia	3.005	144	128	0	10	1.715	0	0	3.143	1.859	2.439	801
81	Federación de Rusia	..	3.378	..	2.800	..	700	..	0	..	6.878	..	6.236
82	Panamá	189	-111	6	70	-47	-41	0	0	149	-82	-174	-196
83	República Checa	..	1.483	..	10	..	950	..	0	..	2.443	..	2.098
84	Botswana	21	49	51	53	112	55	0	0	184	157	68	-126
85	Turquía	1.880	5.546	185	400	18	636	0	178	2.083	6.761	1.545	3.203
86	<i>Irán, Rep. Islámica del</i>	-263	1.487	1	57	0	-50	0	0	-262	1.494	-1.091	1.269
De ingreso mediano alto													
87	Venezuela	1.789	622	0	18	55	372	0	45	1.844	1.056	47	-1.279
88	Belarús	..	328	..	100	..	10	..	0	..	438	..	427
89	Braíl	4.696	5.983	14	60	1.911	802	0	5.500	6.621	12.345	-665	7.186
90	Sudáfrica
91	Mauricio	79	8	13	20	1	8	0	17	93	53	69	-12
92	Estonia	..	51	..	120	..	160	..	0	..	331	..	327
93	Malasia	1.111	-366	6	60	934	4.351	0	3.700	2.052	7.746	524	3.757
94	Chile	2.089	710	9	75	213	841	0	349	2.312	1.975	1.307	203
95	Hungría	728	2.989	0	71	0	2.349	0	13	728	5.422	92	4.013
96	México	6.821	3.056	14	29	2.156	4.901	0	14.297	8.991	22.283	3.043	14.403
97	Tierrad y Fábago	187	-78	1	10	185	185	0	0	372	118	-157	-232
98	Uruguay	226	247	1	26	290	76	0	0	516	348	395	13
99	Onán	-81	-54	157	10	98	99	0	0	174	55	-156	-561
100	Galón	-109	63	4	64	32	97	0	0	-73	224	-465	-8
101	Eslvenia	..	67	..	0	..	112	..	0	..	179	..	51
102	Puerto Rico
103	Argentina	2.855	8.173	2	45	678	6.305	0	3.604	3.535	18.127	1.593	13.592
104	Grecia
105	Co. ea, Rep. de	2.426	1.982	8	7	6	516	0	6.029	2.440	8.534	740	6.166
106	Portugal	1.434	3.856	28	10	157	1.301	0	1.111	1.620	6.278	1.074	4.431
107	<i>Arabia Saudita</i>
108	<i>Turkmenistán</i>	..	9	..	1	..	0	..	0	..	10	..	10
Países de ingreso bajo y mediano													
África al sur del Sahara													
Asia oriental y el Pacífico													
Asia meridional													
Europa y Asia central													
Oriente Medio y Norte de África													
América Latina y el Caribe													
Gravemente endeudados													
Países de ingreso alto													
109	Nueva Zelandia
110	Irlanda
111	España
112	† Israel
113	Australia
114	† Hong Kong
115	Reino Unido
116	Finlandia
117	† Kuwait
118	Italia
119	† Singapur
120	Canadá
121	Países Bajos
122	† Emiratos Arabes Unidos
123	Bélgica
124	Francia
125	Austria
126	Alemania
127	Suecia
128	Estados Unidos
129	Noruega
130	Dinamarca
131	Japón
132	Suiza
Todo el mundo													

a. Incluye a Eritrea. b. Datos revisados recientemente.

Cuadro 23. Relaciones de deuda externa total

	Valor neto actual del total de deuda externa como porcentaje de				Total del servicio de la deuda como porcentaje de las exportaciones*		Pagos de intereses como porcentaje de las exportaciones*		Deuda en condiciones concesionarias como porcentaje del total de deuda externa		Deuda multilateral como porcentaje del total de deuda externa	
	Exportaciones ^a		PNB		1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993
	1990	1993	1990	1993								
Países de ingreso bajo	183,9 p	170,9 p	30,0 p	37,1 p	10,4 p	16,4 p	5,2 p	7,1 p	45,2 p	41,9 p	16,5 p	23,4 p
Excluidos China e India	269,1 p	270,4 p	63,9 p	75,6 p	12,4 p	18,2 p	6,6 p	7,9 p	40,8 p	47,6 p	14,5 p	24,3 p
1 Mozambique	975,9	1.146,7	288,4	339,4	..	20,6	..	12,0	..	60,2	..	14,8
2 Tanzania	759,9	726,5	175,0	248,7	25,9	20,6	12,7	9,5	59,7	65,4	18,1	31,6
3 Etiopía ^b	285,0	401,1	7,3	9,0	4,5	4,4	71,3	78,7	41,2	38,4
4 Sierra Leona	450,1	680,6	122,5	177,3	23,2	11,9	5,7	5,4	32,8	37,7	14,2	18,9
5 Viet Nam	..	568,5	..	161,8	..	13,6	..	3,7	26,4	80,9	22,1	0,4
6 Burundi	388,9	463,5	34,0	49,6	9,5	36,0	4,8	12,9	62,6	90,4	35,7	77,0
7 Uganda	650,0	844,5	37,2	55,7	17,3	143,6	3,7	25,6	36,3	68,8	11,6	56,9
8 Nepal	183,2	128,7	20,0	25,6	3,2	9,0	2,1	3,6	75,7	92,5	62,0	79,2
9 Malawi	180,1	246,9	46,7	42,6	27,7	22,3	16,7	8,4	33,8	85,2	26,7	78,8
10 Chad	83,9	215,6	19,7	31,7	8,3	7,2	0,7	5,0	50,9	77,1	32,6	72,2
11 Rwanda	208,8	362,6	13,6	28,8	4,2	5,0	2,8	2,8	74,4	91,5	47,8	74,9
12 Bangladesh	202,9	188,9	24,9	31,1	23,2	13,5	6,4	4,3	82,4	92,8	30,3	57,6
13 Madagascar	562,3	723,6	102,4	108,7	17,1	14,3	10,9	5,7	39,3	48,8	14,9	31,9
14 Guinea-Bissau	1.785,8	2.850,9	145,5	192,1	..	22,6	..	13,2	64,3	73,8	21,3	47,8
15 Kenya	234,6	228,7	64,8	103,0	21,0	28,0	11,1	11,3	20,8	43,7	18,6	38,0
16 Malí	224,3	266,8	51,6	58,8	5,1	4,5	2,3	1,8	84,7	92,3	23,7	41,9
17 Níger	279,8	379,3	44,6	52,1	21,7	31,0	12,9	8,4	18,0	55,3	16,5	44,0
18 República Dem. Pop. Lao	444,1	207,4	53,5	46,0	..	9,6	..	1,7	93,3	97,9	5,9	22,5
19 Burkina Faso	94,0	120,7	18,4	21,4	5,9	7,0	3,1	3,6	66,9	84,3	42,9	70,6
20 India	195,4	225,0	17,4	29,1	9,3	28,0	4,2	14,8	75,1	46,7	29,5	30,3
21 Nigeria	222,0	..	112,5	110,0	4,2	..	3,3	..	6,1	3,5	6,4	13,3
22 Albania	9,5	143,5	0,2	..	0,2	..	10,7	..	3,7
23 Nicaragua	2.429,5	2.397,4	741,6	695,4	22,3	29,1	13,4	15,9	21,8	32,9	19,2	11,1
24 Togo	126,4	251,5	46,7	66,2	9,0	8,5	5,8	4,0	24,2	65,4	11,3	48,3
25 Gambia	104,3	91,9	59,6	53,2	6,3	13,5	5,7	3,2	49,9	83,0	29,9	70,3
26 Zambia	430,7	518,5	195,0	160,8	25,3	32,8	8,7	14,8	25,4	42,0	12,2	25,9
27 Mongolia	4,1	71,6	1,0	26,6	..	4,4	..	2,3	..	50,3	..	18,3
28 República Centroafricana	167,8	259,9	28,9	41,4	4,9	4,8	1,6	3,1	30,1	77,2	27,4	59,6
29 Benín	118,2	146,9	32,7	40,0	6,3	5,9	4,5	2,8	39,2	80,0	24,5	45,9
30 Ghana	217,6	234,4	35,2	47,6	13,1	22,8	4,4	9,0	58,3	61,1	19,9	52,0
31 Pakistán	173,1	205,1	34,3	39,1	17,9	24,7	7,6	10,6	73,0	51,4	15,4	38,0
32 Tayikistán	1,0	56,6	..	0,0
33 Chiua	78,8	83,8	13,4	18,0	4,3	11,1	1,5	3,7	0,5	16,1	0,0	12,8
34 Guinea	193,0	211,2	62,3	60,9	19,8	9,5	6,0	4,5	59,4	78,1	11,6	39,2
35 Mauritania	311,4	342,3	158,3	177,9	17,3	27,4	7,9	10,2	60,9	73,0	14,8	34,1
36 Zimbabue	131,5	172,6	41,4	64,6	3,8	31,1	1,5	10,5	2,3	29,3	0,4	31,4
37 Georgia	..	113,1	..	16,4	..	2,7	..	1,8	..	0,0	..	15,8
38 Honduras	272,4	272,2	104,7	101,2	21,4	31,5	12,4	13,1	23,4	42,6	31,2	50,5
39 Sri Lanka	121,2	104,1	42,3	41,9	12,0	10,1	5,7	3,7	56,2	78,2	11,7	34,8
40 Côte d'Ivoire	390,4	533,3	166,1	224,0	38,7	29,2	18,8	15,1	6,0	15,1	7,0	14,8
41 Lesoto	32,8	42,9	17,6	21,9	1,5	5,1	0,6	1,9	61,6	71,5	56,1	71,0
42 Armenia	..	62,3	..	5,6	..	0,9	..	0,7	..	3,7	..	44,0
43 Egipto, Rep. Arabe de	235,5	170,8	93,8	70,5	14,7	14,9	9,1	8,3	46,1	37,5	12,6	8,5
44 Myanmar	455,1	..	11,5	..	25,4	..	9,4	..	72,7	86,4	18,6	24,7
45 Yemen, Rep. del	186,9	295,0	71,6	7,5	..	2,6	72,0	57,0	14,9	18,7
Países de ingreso mediano	..	128,7 p	..	30,8 p	..	18,8 p	..	7,1 p	..	11,2 p	..	12,0 p
De ingreso mediano bajo	..	151,2 p	..	36,8 p	..	18,3 p	..	6,7 p	..	18,1 p	..	13,5 p
46 Azerbaiyán	0,7	0,0	..	0,0
47 Indonesia	192,6	194,6	56,9	58,5	13,9	31,8	6,5	11,0	36,4	27,9	8,8	19,9
48 Senegal	154,8	185,9	44,8	46,7	28,7	8,4	10,5	2,9	27,9	56,5	17,8	44,0
49 Bolivia	288,6	389,0	67,8	61,9	35,0	59,4	21,1	16,0	24,7	51,2	16,5	47,2
50 Camerún	219,0	273,2	47,9	57,7	15,2	20,3	8,1	8,1	33,9	34,7	16,8	21,0
51 Macedonia, ex Rep. Yugoslava de	52,5	4,4	..	26,1
52 República Kirguisia	7,2	9,9	..	18,0
53 Filipinas	204,0	172,9	60,9	59,8	26,6	24,9	18,2	10,5	6,7	29,5	7,5	21,7
54 Congo	253,2	392,8	155,8	215,0	10,6	10,8	6,6	4,3	26,5	33,1	7,7	10,5
55 Uzbekistán	3,1	6,2	..	0,0
56 Marruecos	241,1	231,5	80,4	72,8	32,7	31,7	17,0	13,0	37,6	27,2	7,4	26,2
57 Moldova	..	57,6	..	5,6	..	0,5	..	0,3	..	9,3	..	19,4
58 Guatemala	154,6	109,3	35,2	22,4	7,7	13,2	3,6	4,9	21,6	41,2	30,0	28,3
59 Papua Nueva Guinea	145,8	95,6	73,4	60,0	13,8	30,2	6,6	5,8	12,2	22,9	21,2	26,7
60 Bulgaria	149,3	231,1	55,3	119,4	0,5	5,6	0,2	4,8	..	0,0	..	9,1
61 Rumania	19,1	73,9	3,3	16,4	12,6	6,2	4,9	3,6	1,8	5,3	8,3	20,5
62 Jordania	240,3	156,5	204,6	117,1	8,4	14,4	4,3	5,4	41,6	45,0	8,0	13,0
63 Ecuador	356,2	378,2	118,3	98,8	33,9	25,7	15,9	11,3	5,0	9,7	5,4	16,5
64 República Dominicana	163,6	153,5	53,7	45,1	25,3	12,1	12,0	5,3	20,5	42,2	10,2	19,2
65 El Salvador	123,1	81,1	28,4	21,0	7,5	14,9	4,7	6,2	25,9	47,7	28,3	52,4
66 Lituania	..	11,9	..	5,5	..	0,2	..	0,2	..	11,5	..	34,3
67 Colombia	177,2	153,5	44,4	32,3	16,0	29,4	11,6	10,1	16,3	4,5	19,5	33,1
68 Jamaica	161,5	150,4	104,4	103,5	19,0	20,1	10,8	8,4	20,9	28,8	15,0	27,2
69 Perú	454,0	384,5	64,0	46,1	44,5	58,7	19,9	23,8	15,1	18,1	5,5	13,5
70 Paraguay	96,9	73,0	36,8	20,4	18,6	14,9	8,5	4,6	31,9	44,2	20,2	43,0
71 Kazajstán	6,2	0,0	..	1,6
72 Túnez	110,0	116,5	55,0	54,3	14,8	20,6	6,9	7,7	39,9	34,0	12,3	35,8

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

	Valor neto actual del total de deuda externa como porcentaje de				Total del servicio de la deuda como porcentaje de las exportaciones ^a		Pagos de intereses como porcentaje de las exportaciones ^a		Deuda en condiciones concesionarias como porcentaje del total de deuda externa		Deuda multilateral como porcentaje del total de deuda externa		
	Exportaciones ^a		PNB		1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993	
	1990	1993	1990	1993									
73	Argelia	184,7	206,2	44,4	51,3	27,4	76,9	10,4	15,0	6,5	4,8	1,5	11,1
74	Namibia
75	República Eslovaca	..	41,6	0,0	28,5	..	8,1	..	2,5	..	0,6	..	10,9
76	Lerónia	4,3	34,3	..	28,9
77	Tailandia	81,3	91,7	30,1	36,5	18,9	18,7	9,5	5,8	10,9	13,0	12,0	6,6
78	Costa Rica	156,3	114,9	59,9	48,1	29,1	18,1	14,6	6,8	9,5	24,5	16,4	31,5
79	Ucrania	..	21,6	..	3,1	..	1,3	..	0,4	..	0,5	..	3,9
80	Polonia	245,7	228,9	81,9	49,7	17,9	9,2	5,2	5,5	9,1	17,4	0,0	3,2
81	Federación de Rusia	..	162,1	..	25,4	..	4,6	..	1,5	..	4,5	..	1,5
82	Panamá	117,9	86,5	136,9	101,6	6,3	3,1	3,3	1,2	9,0	6,6	11,0	9,2
83	República Checa	..	46,4	0,0	26,7	..	7,0	..	2,4	0,0	0,7	0,0	8,9
84	Botsvana	19,0	..	14,3	13,6	2,1	..	1,2	..	42,3	42,5	57,5	71,8
85	Turquía	178,2	216,4	30,2	38,2	28,0	28,3	14,9	13,1	23,0	10,3	11,2	13,7
86	Irán, Rep. Islámica del	44,6	106,0	7,5	..	6,8	6,7	3,1	4,7	7,4	0,2	13,8	1,1
	De ingreso mediano alto	96,8 p	110,3 p	24,9 p	26,3 p	32,1 p	19,4 p	17,4 p	7,4 p	3,4 p	3,0 p	4,7 p	10,2 p
87	Venezuela	137,8	210,8	62,7	62,6	27,2	22,8	13,8	12,5	0,4	0,9	0,7	7,7
88	Belarús	..	35,1	..	2,6	..	0,7	..	0,6	..	48,9	..	11,2
89	Brasil	304,9	296,0	23,7	26,3	63,1	24,4	33,7	9,2	2,5	1,9	4,4	7,1
90	Sudafrica
91	Mauricio	44,1	43,7	30,9	26,5	9,1	6,4	5,9	2,5	15,6	38,4	16,6	26,3
92	Eslovenia	..	12,2	..	2,6	..	1,6	..	0,5	..	23,5	..	29,3
93	Malasia	43,6	42,6	36,7	37,0	6,3	7,9	4,0	2,4	10,1	12,3	11,3	7,0
94	Chile	172,9	159,7	64,1	44,7	43,1	23,4	19,0	9,4	6,2	1,5	2,9	21,0
95	Hungría	169,1	216,2	65,8	66,9	..	38,8	..	13,3	5,6	0,8	0,0	13,0
96	México	175,4	175,6	40,0	32,8	48,1	31,5	26,6	10,5	0,9	1,2	5,6	13,6
97	Trinidad y Tabago	88,0	..	44,3	47,6	6,8	..	1,6	..	4,7	2,4	8,6	14,0
98	Uruguay	180,1	243,7	54,2	54,3	18,8	27,7	10,6	16,5	5,2	2,3	11,0	15,0
99	Omán	43,6	43,5	27,6	33,3	6,4	10,4	1,8	3,1	43,6	18,4	5,8	6,1
100	Gabón	131,9	148,8	74,7	77,7	17,7	6,0	6,3	3,3	8,3	10,6	2,7	10,5
101	Eslovenia	15,7	1,1	..	24,1
102	Puerto Rico
103	Argentina	369,7	417,3	45,6	28,6	37,3	46,0	20,8	25,3	1,8	0,7	4,0	9,6
104	Grecia
105	Corea, Rep. de	41,2	46,2	12,7	13,9	19,7	9,2	12,7	2,9	9,7	10,0	8,0	6,8
106	Portugal	83,4	124,2	34,0	41,5	18,3	19,3	10,5	7,8	4,4	3,0	5,5	9,9
107	Arabia Saudita
108	Turmenistán
	Países de ingreso bajo y mediano	..	136,2 p	..	32,1 p	..	18,3 p	..	7,1 p	..	20,1 p	..	15,3 p
	Africa al sur del Sahara	162,2 p	151,4 p	50,0 p	47,4 p	11,6 p	17,1 p	6,1 p	7,1 p	27,0 p	36,4 p	13,0 p	24,5 p
	Asia oriental y el Pacífico	84,0 p	91,0 p	23,1 p	28,5 p	13,4 p	14,4 p	7,6 p	4,8 p	16,6 p	25,0 p	8,6 p	13,1 p
	Asia meridional	185,0 p	206,2 p	20,3 p	31,1 p	11,9 p	24,4 p	5,1 p	12,1 p	74,4 p	54,3 p	25,1 p	35,4 p
	Europa y Asia central	..	128,1 p	..	26,5 p	..	12,4 p	..	5,2 p	..	6,9 p	..	8,2 p
	Oriente Medio y Norte de Africa	78,0 p	97,1 p	26,7 p	57,7 p	16,5 p	23,1 p	7,4 p	7,9 p	30,9 p	30,9 p	8,3 p	12,1 p
	América Latina y el Caribe	221,5 p	227,6 p	38,8 p	34,0 p	36,9 p	28,1 p	19,5 p	11,3 p	4,4 p	5,7 p	5,8 p	13,2 p
	Gravemente endeudados	270,5 p	283,3 p	39,0 p	35,6 p	31,0 p	23,4 p	15,6 p	10,6 p	9,1 p	12,7 p	5,3 p	9,8 p
	Países de ingreso alto												
109	Nueva Zelandia
110	Irlanda
111	España
112	† Islandia
113	Australia
114	† Hong Kong
115	Reino Unido
116	Finlandia
117	† Kuwait
118	Italia
119	† Singapur
120	Canadá
121	Países Bajos
122	† Emiratos Arabes Unidos
123	Bélgica
124	Francia
125	Austria
126	Alemania
127	Suecia
128	Estados Unidos
129	Noruega
130	Dinamarca
131	Japón
132	Suiza
	Todo el mundo												

a. Los datos se refieren a las exportaciones de bienes y servicios. b. Incluye a Eritrea.

Cuadro 24. Condiciones de los empréstitos públicos externos

	Compromisos (millones de \$)		Tasa media de interés (%)		Plazo de vencimiento medio (años)		Período de gracia medio (años)		Préstamos públicos con tasas variables de interés, como porcentaje de la deuda pública	
	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993
Países de ingreso bajo	29.273 t	40.705 t	6,2 p	4,5 p	23 p	20 p	6 p	6 p	16,5 p	17,1 p
Excluidos China e India	20.289 t	13.058 t	5,6 p	2,6 p	22 p	28 p	6 p	7 p	17,0 p	13,1 p
1 Mozambique	479	174	5,2	0,8	14	40	4	10	0,0	11,6
2 Tanzania	718	446	4,1	1,3	24	38	8	9	3,6	6,9
3 Etiopía ^a	194	935	3,6	2,0	19	41	4	9	1,5	1,8
4 Sierra Leona	70	137	5,2	0,7	26	39	7	10	0,0	0,6
5 Viet Nam	1.460	522	3,5	1,9	18	32	1	8	1,2	5,0
6 Burundi	102	99	1,3	0,8	42	34	9	10	0,0	0,0
7 Uganda	209	357	4,6	1,7	25	28	6	8	1,3	5,7
8 Nepal	92	50	0,8	1,0	46	40	10	10	0,0	0,0
9 Malawi	130	146	6,0	1,3	24	38	6	9	23,2	1,7
10 Chad	0	79	0,0	0,8	0	42	0	13	0,2	0,0
11 Rwanda	48	48	1,5	0,6	39	35	9	10	0,0	0,0
12 Bangladesh	1.034	707	1,7	1,1	36	35	9	10	0,1	0,3
13 Madagascar	445	112	5,6	0,8	18	41	5	10	8,3	5,7
14 Guinea-Bissau	38	9	2,4	0,8	18	40	4	10	1,6	2,4
15 Kenya	518	92	3,5	0,8	31	39	8	9	27,6	15,2
16 Malí	145	63	2,2	0,9	23	41	5	10	0,0	0,1
17 Níger	341	94	7,4	2,3	18	28	5	7	56,4	12,2
18 República Dem. Pop. Lao	96	84	0,2	0,9	33	39	26	10	0,0	0,0
19 Burkina Faso	115	97	4,3	1,2	21	34	6	8	4,3	0,5
20 India	5.158	5.848	5,6	5,4	33	26	9	13	4,3	19,2
21 Nigeria	1.904	288	10,5	3,7	11	25	4	7	74,4	18,2
22 Albania	..	100	..	1,1	..	35	..	9	..	51,3
23 Nicaragua	434	255	4,0	5,4	25	25	7	6	47,6	27,1
24 Togo	97	0	4,0	0,0	24	0	7	0	12,0	3,3
25 Gambia	73	12	3,9	0,7	16	40	5	10	7,8	1,5
26 Zambia	645	235	6,7	1,3	19	41	4	10	12,6	9,7
27 Mongolia	..	174	..	1,1	..	34	..	10	..	8,9
28 República Centroafricana	38	25	0,6	0,7	13	50	4	11	1,9	0,0
29 Benin	448	22	8,3	0,1	12	29	4	9	0,4	9,4
30 Ghana	170	269	1,4	0,7	44	40	10	10	0,9	1,9
31 Pakistán	1.115	3.297	4,4	3,5	30	21	7	6	1,5	20,8
32 Tayikistán	..	16	..	0,0	..	38	..	9	..	43,0
33 China	3.826	21.799	10,3	5,5	11	14	3	4	58,8	28,9
34 Guinea	269	76	4,6	2,9	19	31	6	8	0,3	3,5
35 Mauritania	211	197	3,6	1,8	20	30	7	9	2,4	1,4
36 Zimbabue	171	322	7,1	2,9	15	28	6	8	0,4	25,8
37 Georgia	..	142	..	5,0	..	4	..	3	..	87,9
38 Honduras	495	582	6,8	3,1	24	24	7	5	34,2	20,9
39 Sri Lanka	752	583	3,9	2,2	31	32	8	9	6,9	4,9
40 Côte d'Ivoire	1.685	452	11,4	4,9	10	18	4	8	57,0	60,8
41 Lesotho	59	64	5,9	0,8	24	36	6	8	3,5	5,6
42 Armenia	..	163	..	4,5	..	11	..	4	..	64,4
43 Egipto, Rep. Arabe de	2.558	934	5,0	3,5	28	20	9	4	4,5	8,0
44 Myanmar	605	43	3,5	2,3	29	6	7	1	5,0	0,0
45 Yemen, Rep. del	553	49	2,7	0,9	27	32	6	9	0,0	1,5
Países de ingreso mediano	..	92.953 t	..	6,3 p	..	13 p	..	5 p	..	50,6 p
De ingreso mediano bajo	..	48.213 t	..	6,0 p	..	14 p	..	5 p	..	48,7 p
46 Azerbaiyán
47 Indonesia	4.277	7.415	8,1	5,2	19	19	6	5	30,7	43,6
48 Senegal	470	76	5,9	1,5	20	31	6	8	12,7	7,4
49 Bolivia	370	70	8,4	1,5	15	37	5	9	31,6	14,6
50 Camerún	168	269	6,9	5,1	23	18	6	10	22,9	2,3
51 Macedonia, ex Rep. Yugoslava de	62,3
52 República Kirguisia	..	222	..	4,5	..	22	..	7	..	86,2
53 Filipinas	2.143	2.928	9,9	5,5	17	17	5	6	49,9	31,7
54 Congo	966	593	7,6	5,1	11	8	3	2	6,6	29,0
55 Uzbekistán	..	756	..	4,8	..	7	..	2	..	81,1
56 Marruecos	1.686	2.063	8,0	7,0	15	18	5	6	31,0	53,8
57 Moldova	..	182	..	5,1	..	13	..	4	..	84,1
58 Guatemala	247	71	7,9	7,0	15	15	4	4	35,6	18,9
59 Papua Nueva Guinea	184	113	11,2	5,6	18	24	5	6	43,5	58,1
60 Bulgaria	738	178	13,6	6,3	12	17	6	4	96,8	77,4
61 Rumania	1.886	673	14,1	5,7	8	12	4	4	59,2	65,0
62 Jordania	768	218	7,3	6,4	16	18	4	5	13,4	28,0
63 Ecuador	1.148	312	10,7	5,7	14	14	4	4	62,5	60,9
64 República Dominicana	519	86	8,9	4,1	12	25	4	6	47,2	46,8
65 El Salvador	225	522	4,2	6,0	28	21	8	4	27,4	17,7
66 Lituania	..	159	..	5,1	..	13	..	6	..	43,8
67 Colombia	1.566	1.625	12,9	6,1	15	12	4	4	40,8	53,7
68 Jamaica	220	292	7,6	6,8	14	18	5	4	23,0	25,5
69 Perú	1.614	714	9,4	5,7	12	21	4	5	31,2	47,7
70 Paraguay	99	123	7,0	5,1	24	28	7	7	27,3	9,6
71 Kazajstán	..	904	..	6,5	..	10	..	3	..	99,9
72 Túnez	777	1.538	6,7	6,2	18	18	5	5	20,0	26,0

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

	Compromisos (millones de \$)		Tasa media de interés (%)		Plazo de vencimiento medio (años)		Período de gracia medio (años)		Préstamos públicos con tasas variables de interés, como porcentaje de la deuda pública		
	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993	
	73	Argelia	3.538	5.813	8,1	5,7	12	9	4	4	25,0
74	Namibia
75	República Eslovaca	..	789	..	6,0	13	9	8	4	..	42,1
76	Letonia	..	119	..	3,6	..	7	..	7	..	89,5
77	Tailandia	1.877	3.399	9,5	4,3	17	20	5	5	51,4	55,0
78	Costa Rica	621	269	11,2	6,0	13	12	5	3	57,0	28,8
79	Ucrania	..	720	..	6,6	..	8	..	3	..	98,5
80	Polonia	1.715	1.182	9,3	7,3	11	16	4	4	37,8	69,0
81	Federación de Rusia	..	2.800	..	9,5	..	14	..	2	..	65,9
82	Panamá	534	238	11,3	7,9	11	21	5	5	52,7	64,3
83	República Checa	8	1.794	8,2	6,9	12	9	4	3	0,0	48,0
84	Botswana	69	41	6,0	2,7	18	26	4	8	0,0	15,8
85	Turquía	2.925	7.580	8,3	6,0	16	10	5	6	26,5	36,1
86	<i>Irán, Rep. Islámica del</i>	0	226	0,0	6,6	0	14	0	4	37,9	88,2
De ingreso mediano alto		34.898 t	44.739 t	11,8 p	6,7 p	11 p	11 p	4 p	5 p	66,1 p	52,8 p
87	Venezuela	2.769	2.317	12,1	6,8	8	11	3	5	81,4	59,5
88	Belarús	..	361	..	6,8	..	13	..	5	..	52,1
89	Brasil	9.638	3.126	12,5	4,7	10	5	4	3	72,2	74,2
90	Sudáfrica
91	Mauricio	121	67	10,4	4,5	14	17	4	5	47,0	36,5
92	Estonia	..	54	..	4,3	..	10	..	6	..	67,0
93	Malasia	1.423	3.217	11,2	5,2	14	11	5	5	50,7	44,0
94	Chile	835	219	13,9	3,7	8	13	4	5	75,6	80,2
95	Hungría ^b	1.225	5.609	9,8	7,6	13	9	3	8	39,8	42,5
96	México	7.632	9.986	11,3	6,6	10	8	4	5	75,9	46,9
97	Trinidad y Tobago	211	370	10,4	8,4	9	15	4	6	31,9	58,7
98	Uruguay	347	382	10,1	5,1	14	12	6	3	35,4	44,2
99	Omán	454	275	7,9	5,5	9	12	3	4	0,0	50,0
100	Galón	196	394	11,2	7,8	11	20	3	6	39,3	14,7
101	Eslavonia	..	379	..	7,3	..	8	..	2	..	76,0
102	Puerto Rico
103	Argentina	3.023	7.199	13,8	8,5	9	11	4	6	74,0	41,8
104	Grecia
105	Corea, Rep. de	4.928	4.432	11,3	5,7	15	10	4	5	36,4	43,2
106	Portugal	2.015	6.206	10,9	6,7	10	16	3	5	30,6	21,1
107	<i>Arabia Saudita</i>
108	<i>Turkmenistán</i>	..	10	..	3,0	..	37	..	9	..	0,0
Países de ingreso bajo y mediano		..	133.657 t	..	5,8 p	..	15 p	..	5 p	..	40,3 p
Africa al sur del Sahara		13.255 t	6.837 t	7,1 p	2,9 p	17 p	29 p	5 p	8 p	26,2 p	16,5 p
Asia oriental y el Pacífico		20.932 t	44.317 t	9,3 p	5,3 p	16 p	16 p	5 p	5 p	39,8 p	35,5 p
Asia meridional		8.181 t	10.514 t	4,7 p	4,3 p	33 p	25 p	8 p	10 p	3,2 p	16,5 p
Europa y Asia central		..	31.166 t	..	6,8 p	..	12 p	..	5 p	..	55,2 p
Oriente Medio y Norte de África		11.594 t	11.793 t	6,4 p	5,8 p	18 p	14 p	5 p	5 p	18,2 p	28,3 p
América Latina y el Caribe		32.776 t	29.030 t	11,6 p	6,7 p	11 p	11 p	4 p	5 p	68,0 p	54,6 p
Gravemente endeudados		24.316 t	17.319 t	10,8 p	6,9 p	12 p	12 p	4 p	5 p	58,4 p	54,6 p
Países de ingreso alto											
109	Nueva Zelanda
110	Irlanda
111	España
112	† Israel
113	Australia
114	† Hong Kong
115	Reino Unido
116	Finlandia
117	† Kuwait
118	Italia
119	† Singapur
120	Canadá
121	Países Bajos
122	† Emiratos Arabes Unidos
123	Bélgica
124	Francia
125	Austria
126	Alemania
127	Suecia
128	Estados Unidos
129	No-uega
130	Dinamarca
131	Japón
132	Suiza
Todo el mundo											

a. Incluye a Eritrea. b. Comprende solamente la deuda en monedas convertibles.

Cuadro 25. Población y población activa

	Población						Habitantes de entre 15 y 64 años de edad (millones)	Población activa			
	Total (millones)			Crecimiento medio anual (%)				Total (millones)	Crecimiento medio anual (%)		
	1993	2000	2025	1970-80	1980-93	1993-2000			1993	1970-80	1980-93
Países de ingreso bajo	3.092 t	3.518 t	4.987 t	2,1 p	2,0 p	1,8 p	1.738 t	1.434 t	2,3 p	2,1 p	1,6 p
Excluidos China e India	1.015 t	1.241 t	2.123 t	2,5 p	2,5 p	2,9 p	459 t	385 t	2,5 p	2,4 p	2,6 p
1 Mozambique	15	19	35	2,5	1,7	3,3	8	9	3,8	2,0	2,0
2 Tanzania	28	34	63	3,1	3,2	2,8	14	14	2,8	2,8	3,0
3 Etiopía	52	64	127	2,3	2,7	3,0	24	23	2,0	1,9	2,2
4 Sierra Leona	4	2,0	2,5	..	2	2	1,0	1,2	..
5 Viet Nam	71	83	118	2,3	2,2	2,1	39	36	2,1	2,8	2,5
6 Burundi	6	7	13	1,6	2,9	2,8	3	3	1,3	2,2	2,5
7 Uganda	18	2,9	2,4	..	9	9	2,6	2,8	..
8 Nepal	21	25	41	2,6	2,6	2,5	11	8	1,8	2,3	2,2
9 Malawi	11	3,1	5	4	2,2
10 Chad	6	7	13	2,0	2,3	2,8	3	2	1,7	1,9	2,1
11 Rwanda	8	9	16	3,3	2,9	2,6	4	4	3,1	2,8	3,0
12 Bangladesh	115	2,8	2,1	..	60	37	2,0	2,9	..
13 Madagascar	14	17	34	2,8	3,3	3,1	7	5	2,2	2,1	2,3
14 Guinea-Bissau	1	1	2	4,1	2,0	2,1	1	0	3,8	1,3	1,6
15 Kenya	25	30	46	3,6	3,3	2,5	11	11	3,6	3,5	3,7
16 Malí	10	13	25	2,2	3,0	3,1	5	3	1,7	2,6	2,8
17 Níger	9	11	22	2,9	3,3	3,3	4	4	1,9	2,4	2,7
18 República Dem. Pop. Lao	5	6	10	1,7	2,8	2,8	2	2	1,3	2,0	2,1
19 Burkina Faso	10	12	22	2,3	2,6	2,6	5	4	1,7	2,0	2,3
20 India	898	1.022	1.392	2,2	2,0	1,8	506	341	1,7	1,9	1,7
21 Nigeria	105	129	238	2,7	2,9	2,9	50	46	3,1	2,7	2,9
22 Albania	3	4	5	2,2	1,8	1,0	2	2	3,0	2,6	2,2
23 Nicaragua	4	5	9	3,1	3,0	3,3	2	1	2,9	3,8	3,9
24 Togo	4	5	9	2,6	3,0	3,1	2	2	2,0	2,3	2,5
25 Gambia	1	1	2	3,2	3,7	3,1	1	0	1,9	1,4	1,6
26 Zambia	9	11	19	3,1	3,4	2,6	4	3	2,7	3,3	3,5
27 Mongolia	2	3	4	2,8	2,6	2,0	1	1	2,8	2,9	2,8
28 República Centroafricana	3	4	6	2,2	2,4	2,4	2	1	1,2	1,5	1,9
29 Benin	5	6	12	2,5	3,0	3,0	3	2	2,0	2,2	2,6
30 Ghana	16	20	38	2,2	3,3	2,9	8	6	2,4	2,7	3,0
31 Pakistán	123	2,6	2,8	..	65	37	2,7	2,8	..
32 Tayikistán	6	7	12	3,0	2,9	2,7	3
33 China	1.178	1.255	1.471	1,8	1,4	0,9	773	707	2,4	2,0	1,0
34 Guinea	6	8	15	1,3	2,7	3,0	3	3	1,8	1,7	1,9
35 Mauritania	2	3	4	2,4	2,6	2,5	1	1	1,8	2,8	3,2
36 Zimbabue	11	13	20	3,0	3,2	2,2	6	4	2,8	2,8	3,0
37 Georgia	5	6	6	0,7	0,6	0,2	4
38 Honduras	5	6	11	3,2	3,1	2,8	3	2	3,1	3,8	3,7
39 Sri Lanka	18	20	25	1,7	1,5	1,2	11	7	2,3	1,5	1,7
40 Côte d'Ivoire	13	17	37	4,0	3,7	3,3	6	5	2,5	2,6	2,5
41 Lesotho	2	2	4	2,3	2,9	2,6	1	1	2,0	2,0	2,2
42 Armenia	4	4	5	2,0	1,5	0,3	2	2	..	1,3	..
43 Egipto, Rep. Arabe de	56	2,2	2,0	..	32	16	2,1	2,6	..
44 Myanmar	45	52	76	2,2	2,1	2,1	24	19	2,2	1,9	1,7
45 Yemen, Rep. del	13	2,6	3,6	..	6	3	1,6	2,6	..
Países de ingreso mediano	1.597 t	1.761 t	2.322 t	1,9 p	1,7 p	1,4 p	882 t
De ingreso mediano bajo	1.097 t	1.202 t	1.574 t	1,8 p	1,7 p	1,3 p	586 t
46 Azerbaiyán	7	8	10	1,7	1,4	1,1	4
47 Indonesia	187	2,3	1,7	..	111	76	2,1	2,3	..
48 Senegal	8	9	17	2,9	2,7	2,6	4	3	3,2	1,9	2,1
49 Bolivia	7	8	13	2,4	2,1	2,4	4	2	2,1	2,7	2,6
50 Camerún	13	15	29	2,7	2,8	2,8	7	5	1,5	2,0	2,3
51 Macedonia, ex Rep. Yugoslava de	2	2	3	1,4	1,1	1,1	1
52 República Kirguisia	5	5	7	2,0	1,8	1,6	3
53 Filipinas	65	75	105	2,5	2,3	2,0	35	24	2,4	2,5	2,1
54 Congo	2	3	6	2,8	2,9	2,8	1	1	2,1	2,0	2,4
55 Uzbekistán	22	25	38	2,9	2,4	2,1	11
56 Marruecos	26	30	41	2,4	2,2	1,9	14	9	3,4	3,2	2,9
57 Moldova	4	5	5	1,1	0,7	0,3	3
58 Guatemala	10	12	22	2,8	2,9	2,8	5	3	2,1	3,0	3,3
59 Papua Nueva Guinea	4	5	8	2,4	2,2	2,2	2	2	1,9	1,5	1,0
60 Bulgaria	9	9	8	0,4	0,0	-0,5	6	4	0,1	0,0	0,3
61 Rumania	23	23	22	0,9	0,2	-0,1	15	12	0,0	0,7	0,7
62 Jordania	4	5	9	3,7	4,9	3,3	2	1	1,0	4,3	4,0
63 Ecuador	11	13	18	2,9	2,5	2,0	6	4	2,6	3,0	2,8
64 República Dominicana	8	8	11	2,5	2,2	1,7	4	2	3,1	3,2	2,7
65 El Salvador	6	6	10	2,3	1,5	2,2	3	2	2,9	3,1	3,2
66 Lituania	4	4	4	0,9	0,6	-0,1	3	2	1,5	0,1	0,6
67 Colombia	36	2,2	2,3	..	20	11	2,5	2,5	..
68 Jamaica	2	3	3	1,3	0,9	0,8	1	1	2,9	2,6	2,2
69 Perú	23	26	37	2,7	2,1	1,9	13	8	3,3	2,8	2,7
70 Paraguay	5	6	9	2,9	3,1	2,5	3	2	3,5	2,9	2,7
71 Kazajstán	17	18	22	1,3	1,0	0,6	11
72 Túnez	9	10	13	2,2	2,3	1,6	5	3	3,6	3,0	2,6

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

		Población						Habitantes de entre 15 y 64 años de edad (millones) 1993	Población activa			
		Total (millones)			Crecimiento medio anual (%)				Total (millones) 1993	Crecimiento medio anual (%)		
		1993	2000	2025	1970-80	1980-93	1993-2000			1970-80	1980-93	1993-2000
73	Argelia	27	31	45	3,1	2,7	2,2	14	7	3,2	3,6	3,6
74	Namibia	1	2	3	2,6	2,7	2,6	1	1	1,8	2,4	2,8
75	República Eslovaca	5	5	6	0,9	0,5	0,4	3	2
76	Letonia	3	2	2	0,7	0,2	-0,8	2	..	1,7
77	Tailandia	58	62	74	2,7	1,7	0,9	36	31	2,8	2,1	1,5
78	Costa Rica	3	2,8	2	1	3,8
79	Ucrania	52	51	49	0,5	0,2	-0,2	34
80	Polonia	38	39	42	0,9	0,6	0,2	25	20	0,7	0,6	0,8
81	Federación de Rusia	149	147	146	0,6	0,5	-0,3	99
82	Paraná	3	3	4	2,6	2,0	1,7	2	1	2,4	2,8	2,3
83	República Checa	10	10	11	0,5	0,0	0,1	7	5	0,3	-0,2	8,2
84	Botswana	1	2	3	3,5	3,4	2,9	1	0	3,0	3,3	3,4
85	Tuvalu	60	68	91	2,3	2,3	1,8	34	25	1,7	2,1	1,9
86	<i>Irán, Rep. Islámica del</i>	64	3,2	30	17	3,1
De ingreso mediano alto		501 t	559 t	748 t	2,2 p	1,9 p	1,6 p	296 t	188 t	3,2 p	2,1 p	1,8 p
87	Venezuela	21	24	35	3,4	2,5	2,1	12	7	4,8	3,2	2,8
88	Belarús	10	10	10	0,6	0,4	-0,2	7	5	..	-0,2	..
89	Brasil	156	175	230	2,4	2,0	1,6	90	59	3,4	2,2	2,1
90	Sudáfrica	40	46	71	2,6	2,4	2,2	23	13	1,3	2,7	2,7
91	Malasia	1	1	1	1,6	0,9	1,1	1	0	2,5	2,6	1,9
92	Estonia	2	1	1	0,8	0,4	-0,5	1	..	1,7
93	Malasia	19	22	32	2,4	2,5	2,3	10	8	3,7	2,8	2,5
94	Chile	14	15	20	1,6	1,7	1,5	9	5	2,4	2,2	1,4
95	Hungría	10	10	9	0,4	-0,4	-0,4	7	5	-0,5	0,2	0,3
96	México	90	102	137	2,8	2,3	1,8	50	33	4,3	3,1	2,7
97	Trinidad y Tobago	1	1	2	1,1	1,3	1,1	1	1	2,2	2,2	2,0
98	Uruguay	3	3	4	0,4	0,6	0,6	2	1	0,2	0,8	1,0
99	Omán	2	3	6	4,2	4,5	4,0	1	0	4,5	3,5	2,9
100	Canadá	1	2	3	4,7	1,7	5,9	1	1	0,8	0,7	1,1
101	Eslovenia	2	2	2	0,9	0,4	0,1	1
102	Puerto Rico	4	4	5	1,7	0,9	0,8	2	1	2,4	2,0	0,4
103	Argentina	34	37	46	1,6	1,4	1,2	21	12	1,0	1,2	1,6
104	Grecia	10	11	10	0,9	0,6	0,3	7	4	0,7	0,4	0,2
105	Corea, Rep. de	44	47	54	1,8	1,1	0,9	31	20	2,6	2,3	1,8
106	Portugal	10	10	10	0,8	0,1	0,0	7	5	2,5	0,9	0,8
107	<i>Arabia Saudita</i>	17	21	43	5,1	4,4	3,1	10	5	5,5	3,8	3,3
108	<i>Turkmenistán</i>	4	5	7	2,7	2,4	2,1	2
Países de ingreso bajo y mediano		4.689 t	5.279 t	7.309 t	2,1 p	1,9 p	1,7 p	2.650 t
Africa al sur del Sahara		559 t	683 t	683 t	2,7 p	2,9 p	2,9 p	290 t	228 t	2,4 p	2,5 p	2,7 p
Asia oriental y el Pacífico		1.714 t	1.861 t	2.283 t	1,9 p	1,5 p	1,2 p	1.093 t	942 t	2,4 p	2,1 p	1,3 p
Asia meridional		1.194 t	1.391 t	1.988 t	2,3 p	2,1 p	2,2 p	669 t	437 t	1,8 p	2,1 p	2,0 p
Europa y Asia central		495 t	507 t	553 t	1,0 p	0,8 p	0,4 p	316 t
Oriente Medio y Norte de Africa		262 t	313 t	507 t	2,9 p	3,0 p	2,5 p	148 t	71 t	3,0 p	3,2 p	3,3 p
América Latina y el Caribe		465 t	523 t	709 t	2,4 p	2,0 p	1,6 p	274 t	169 t	3,1 p	2,5 p	2,3 p
Gravemente endeudados		386 t	433 t	604 t	2,1 p	1,9 p	1,7 p	233 t	146 t	2,3 p	2,0 p	2,1 p
Países de ingreso alto		812 t	844 t	908 t	0,8 p	0,6 p	0,5 p	544 t	385 t	1,3 p	0,7 p	0,3 p
109	Nueva Zelanda	3	4	4	1,0	0,9	1,1	2	2	1,7	1,7	0,8
110	Irlanda	4	4	4	1,4	0,3	0,3	2	2	1,1	1,6	1,5
111	España	39	40	38	1,1	0,4	0,1	27	15	0,8	1,1	0,7
112	† Israel	5	6	8	2,7	2,3	2,1	3	2	2,8	2,2	1,9
113	Australia	18	19	25	1,5	1,5	1,3	11	8	2,3	1,6	1,2
114	† Hong Kong	6	6	6	2,5	1,1	0,4	4	3	4,3	1,9	-0,4
115	Reino Unido	58	59	61	0,1	0,2	0,3	38	28	0,5	0,3	0,1
116	Finlandia	5	5	5	0,4	0,4	0,4	3	3	0,8	0,6	0,2
117	† Kuwait	2	2	3	6,1	1,9	0,4	1	1	7,1	4,7	3,0
118	Italia	57	57	52	0,5	0,1	0,0	39	23	0,5	0,5	-0,1
119	† Singapur	3	3	3	1,5	1,1	0,9	2	1	4,3	1,3	0,5
120	Canadá	29	31	38	1,4	1,2	1,1	19	14	3,1	1,1	0,8
121	Países Bajos	15	16	16	0,8	0,6	0,6	10	6	1,5	1,0	0,2
122	† Emiratos Arabes Unidos	2	2	3	15,2	4,4	2,2	1	1	17,2	3,5	1,7
123	Bélgica	10	10	10	0,2	0,2	0,3	7	4	0,9	0,4	0,0
124	Francia	57	59	61	0,6	0,5	0,4	38	26	0,9	0,7	0,4
125	Austria	8	8	8	0,1	0,3	0,5	5	4	0,8	0,5	0,0
126	Alemania	81	82	76	0,1	0,2	0,2	55	42	0,6	-0,8	-1,8
127	Suecia	9	9	10	0,3	0,3	0,5	6	4	1,1	0,4	0,2
128	Estados Unidos	258	275	331	1,1	1,0	0,9	165	125	2,3	1,0	0,8
129	Noruega	4	4	5	0,5	0,4	0,4	3	2	2,0	0,8	0,5
130	Dinamarca	5	5	5	0,4	0,1	0,1	4	3	1,3	0,5	0,0
131	Japón	124	126	122	1,1	0,5	0,2	86	63	0,7	0,8	0,2
132	Suiza	7	7	8	0,2	0,8	0,9	5	3	0,3	0,3	-0,2
Todo el mundo		5.501 t	6.123 t	8.217 t	1,8 p	1,7 p	1,5 p	3.178 t

Cuadro 26. Demografía y fecundidad

	Tasa bruta de natalidad (por cada 1.000 habitantes)		Tasa bruta de mortalidad (por cada 1.000 habitantes)		Tasa de fecundidad total			Porcentaje de nacimientos ocurridos en 1993 de hijos de mujeres		Mujeres casadas en edad de procrear que usan métodos anticonceptivos ^a (%) 1988-93
	1970	1993	1970	1993	1970	1993	2000	menores de 20 años	mayores de 35 años	
Países de ingreso bajo	39 p	28 p	14 p	10 p	5,9 p	3,6 p	3,3 p			
Excluidos China e India	45 p	40 p	19 p	13 p	6,5 p	5,5 p	4,9 p			
1 Mozambique	46	45	22	18	6,5	6,4	5,8	15	20	..
2 Tanzania	50	43	19	14	6,8	5,8	5,2	17	14	10
3 Etiopía	50	48	24	18	6,8	6,9	6,2	17	13	4
4 Sierra Leona	49	49	30	25	6,5	6,4	..	22	13	..
5 Viet Nam	38	30	15	8	5,9	3,8	3,3	3	16	53
6 Burundi	44	45	20	15	6,8	6,7	6,0	7	24	..
7 Uganda	50	51	19	19	6,9	7,2	..	22	14	5
8 Nepal	45	39	22	13	6,1	5,3	4,7	14	14	..
9 Malawi	56	50	24	20	7,3	7,1	..	18	17	13
10 Chad	45	43	26	18	6,0	5,8	5,3	22	13	..
11 Rwanda	53	44	21	17	8,2	6,4	5,7	8	17	21
12 Bangladesh	48	35	21	11	7,0	4,3	..	20	9	40
13 Madagascar	48	43	20	11	6,6	6,0	5,4	18	15	17
14 Guinea-Bissau	41	42	27	21	5,3	5,7	5,2	22	14	..
15 Kenya	53	36	18	9	8,1	5,2	4,0	18	12	33
16 Malí	51	50	26	19	7,1	7,0	6,3	20	15	25
17 Níger	59	52	26	19	8,0	7,3	6,8	22	14	4
18 República Dem. Pop. Lao	44	44	23	15	6,1	6,6	5,6	6	24	..
19 Burkina Faso	48	46	25	18	6,4	6,4	5,8	18	14	8
20 India	39	29	16	10	5,5	3,7	3,2	11	10	43
21 Nigeria	46	45	21	15	6,4	6,4	5,7	17	17	6
22 Albania	33	23	7	6	4,8	2,8	2,5	3	10	..
23 Nicaragua	48	40	14	7	6,9	4,9	4,2	21	10	44
24 Togo	46	44	20	13	6,6	6,5	5,8	15	20	33
25 Gambia	49	43	28	19	6,5	5,5	5,0	19	14	..
26 Zambia	49	44	19	15	6,8	5,9	5,2	18	13	15
27 Mongolia	42	27	14	7	5,8	3,5	3,1	7	13	..
28 República Centroafricana	43	41	22	17	5,7	5,6	5,1	20	17	..
29 Benin	49	48	27	18	7,0	7,0	6,3	16	16	..
30 Ghana	46	41	16	11	6,7	5,9	5,3	16	18	13
31 Pakistán	48	40	19	9	7,0	6,1	..	7	21	14
32 Tayikistán	40	36	10	6	6,8	4,8	4,3	5	13	..
33 China	33	19	8	8	5,8	2,0	1,9	4	4	83
34 Guinea	52	50	27	20	7,0	6,9	6,2	24	12	..
35 Mauritania	45	40	22	14	6,5	5,3	4,8	18	15	..
36 Zimbabue	49	38	16	12	7,3	4,9	4,2	14	13	43
37 Georgia	19	16	10	9	2,6	2,1	2,1	12	7	..
38 Honduras	48	36	14	6	7,2	4,8	4,0	18	13	47
39 Sri Lanka	30	20	8	6	4,3	2,4	2,2	8	14	..
40 Côte d'Ivoire	51	49	20	15	7,4	7,3	6,6	23	13	..
41 Lesotho	43	37	20	10	5,7	5,1	4,6	12	17	23
42 Armenia	23	20	6	6	3,2	2,6	2,3	12	5	..
43 Egipto, Rep. Arabe de	40	29	17	8	5,9	3,8	..	12	13	47
44 Myanmar	40	32	17	11	5,9	4,1	3,6	5	16	..
45 Yémen, Rep. del	53	49	23	15	7,6	7,5	..	11	23	10
Países de ingreso mediano	31 p	23 p	12 p	8 p	4,5 p	3,0 p	2,7 p			
De ingreso mediano bajo	31 p	23 p	12 p	9 p	4,4 p	3,0 p	2,7 p			
46 Azerbaiyán	29	22	7	6	4,6	2,5	2,2	4	7	..
47 Indonesia	40	24	18	8	5,3	2,8	..	14	12	50
48 Senegal	49	43	25	16	7,0	6,0	5,4	19	16	7
49 Bolivia	45	35	20	10	6,5	4,7	4,1	12	16	30
50 Camerún	45	40	20	12	6,2	5,6	5,1	18	15	16
51 Macedonia, ex Rep. Yugoslava de	25	15	8	7	3,1	2,0	2,0	10	6	..
52 República Kirguisia	31	28	11	7	4,8	3,6	3,1	6	11	..
53 Filipinas	39	30	10	6	5,7	3,9	3,3	5	16	40
54 Congo	46	44	20	15	6,3	6,2	5,6	17	16	..
55 Uzbekistán	36	31	10	6	6,1	3,8	3,3	6	9	..
56 Marruecos	47	28	16	8	7,0	3,6	2,8	7	18	42
57 Moldova	19	16	10	11	2,6	2,1	2,1	10	9	..
58 Guatemala	45	38	14	8	6,5	5,3	4,6	17	13	..
59 Papua Nueva Guinea	42	33	18	11	6,1	5,0	4,4	4	27	..
60 Bulgaria	16	10	9	13	2,2	1,5	1,5	21	3	..
61 Rumania	20	11	9	11	2,8	1,5	1,5	15	7	..
62 Jordania	..	37	..	5	..	5,1	4,3	7	14	40
63 Ecuador	41	28	12	6	6,2	3,4	2,9	15	14	58
64 República Dominicana	41	26	11	6	6,1	3,0	2,7	18	9	56
65 El Salvador	44	33	12	7	6,3	3,9	3,4	24	9	53
66 Lituania	17	13	9	11	2,3	1,8	1,9	8	7	..
67 Colombia	36	24	9	6	5,3	2,6	..	15	11	66
68 Jamaica	34	21	8	6	5,3	2,3	2,1	20	9	55
69 Perú	42	27	14	7	6,2	3,3	3,0	12	15	55
70 Paraguay	38	32	7	5	5,9	4,2	3,7	14	16	48
71 Kazajstán	26	20	9	7	3,5	2,5	2,3	8	9	..
72 Túnez	39	25	14	6	6,4	3,1	2,6	5	13	50

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

		Tasa bruta de natalidad (por cada 1.000 habitantes)		Tasa bruta de mortalidad (por cada 1.000 habitantes)		Tasa de fecundidad total			Porcentaje de nacimientos ocurridos en 1993 de hijos de mujeres		Mujeres casadas en edad de procrear que usan métodos anticonceptivos* (%) 1988-93
		1970	1993	1970	1993	1970	1993	2000	menores de 20 años	mayores de 35 años	
73	Argelia	49	29	16	6	7,4	3,8	3,1	6	15	..
74	Namibia	43	37	18	10	6,0	5,2	4,7	15	20	23
75	República Eslovaca	19	14	10	11	2,5	1,9	1,9	13	5	..
76	Letonia	14	11	11	13	1,9	1,6	1,6	10	8	..
77	Tailandia	38	19	10	6	5,5	2,1	2,1	14	11	..
78	Costa Rica	34	26	6	4	4,9	3,1	..	17	11	..
79	Ucrania	15	11	9	13	2,0	1,6	1,6	13	6	..
80	Polonia	17	13	8	11	2,3	1,9	1,9	8	9	..
81	Federación de Rusia	15	11	9	13	2,0	1,4	1,7	12	8	..
82	Panamá	37	25	8	5	5,2	2,8	2,5	19	9	..
83	República Checa	16	13	13	13	2,1	1,8	1,8	14	4	69
84	Botswana	50	37	15	6	6,7	4,8	4,2	15	15	33
85	Turquía	36	27	12	7	5,3	3,3	2,8	8	10	63
86	<i>Idn. Rep. Islámica del</i>	45	35	16	7	6,7	4,9	..	13	15	..
De ingreso mediano alto		33 p	24 p	10 p	7 p	4,7 p	3,0 p	2,7 p			
87	Venezuela	37	27	7	5	5,3	3,2	2,8	19	11	..
88	Blarús	16	12	9	12	2,3	1,6	1,6	8	7	..
89	Basil	35	24	10	7	4,9	2,8	2,5	16	12	..
90	Sudáfrica	39	31	14	9	5,7	4,0	3,6	12	16	..
91	Nauricio	29	21	7	7	3,6	2,3	2,2	11	10	75
92	Etonia	15	11	11	13	2,1	1,6	1,6	11	8	..
93	Malasia	36	28	9	5	5,5	3,5	3,0	5	14	56
94	Chile	29	22	10	6	4,0	2,5	2,4	11	9	..
95	Hungría	15	12	11	15	2,0	1,7	1,7	14	5	..
96	México	43	27	10	5	6,5	3,1	2,6	15	10	..
97	Trinidad y Tabago	28	21	8	6	3,6	2,4	2,2	14	8	..
98	Uruguay	21	17	10	10	2,9	2,3	2,2	15	12	..
99	Omán	50	43	21	5	7,2	7,1	6,4	14	14	9
100	Cabón	31	38	21	15	4,2	5,4	5,5	18	17	..
101	Eslovenia	17	11	10	11	2,2	1,4	1,4	11	6	..
102	Puerto Rico	25	18	7	7	3,2	2,2	2,1	17	7	..
103	Argentina	23	20	9	8	3,1	2,7	2,5	14	12	..
104	Grecia	17	10	8	10	2,3	1,4	1,4	8	8	..
105	Corea, R.p. de	30	16	10	6	4,3	1,7	1,8	2	2	77
106	Portugal	20	12	11	11	2,8	1,6	1,6	8	9	..
107	<i>Arabia Saudita</i>	48	35	18	5	7,3	6,3	5,7	17	25	..
108	<i>Turkmenistán</i>	37	31	11	7	6,3	3,9	3,4	3	13	..
Países de ingreso bajo y mediano		36 p	27 p	13 p	9 p	5,4 p	3,4 p	3,1 p			
Africa al sur del Sahara		48 p	44 p	21 p	15 p	6,6 p	6,2 p	5,6 p			
Asia oriental y el Pacífico		35 p	21 p	10 p	8 p	5,7 p	2,3 p	2,2 p			
Asia meridional		41 p	31 p	17 p	10 p	5,8 p	4,0 p	3,6 p			
Europa y Asia central		20 p	16 p	9 p	11 p	2,7 p	2,1 p	2,0 p			
Oriente Medio y Norte de África		45 p	33 p	16 p	7 p	6,7 p	4,7 p	4,1 p			
América Latina y el Caribe		36 p	26 p	10 p	7 p	5,2 p	3,1 p	2,7 p			
Gravemente endeudados		33 p	26 p	11 p	8 p	4,7 p	3,3 p	3,0 p			
Países de ingreso alto		17 p	13 p	10 p	9 p	2,3 p	1,7 p	1,8 p			
109	Nueva Zelandia	22	17	9	8	3,0	2,2	2,1	8	9	..
110	Irlanda	22	15	11	9	3,8	2,1	2,1	5	17	60
111	España	20	10	8	9	2,9	1,2	1,2	5	11	..
112	† Israel	27	21	7	7	3,8	2,8	2,5	4	15	..
113	Australia	20	15	9	7	2,7	1,9	1,9	5	10	..
114	† Hong Kong	21	11	5	6	3,3	1,2	1,2	2	13	..
115	Reino Unido	16	13	12	11	2,2	1,8	1,8	8	9	..
116	Finlandia	14	13	10	10	1,8	1,9	2,0	3	14	..
117	† Kuwait	47	24	6	2	7,1	3,1	2,8	8	13	..
118	Italia	17	10	10	10	2,4	1,3	1,3	3	11	..
119	† Singapur	23	16	5	6	3,0	1,7	1,7	2	13	..
120	Canadá	17	15	7	8	2,2	1,9	2,0	6	9	..
121	Países Bajos	17	13	8	9	2,3	1,6	1,6	2	12	76
122	† Emiratos Arabes Unidos	35	23	11	3	6,5	4,2	3,7	12	18	..
123	Bélgica	14	12	12	11	2,1	1,7	1,8	3	8	..
124	Francia	17	13	11	10	2,4	1,7	1,7	2	12	80
125	Austria	15	12	13	11	2,2	1,5	1,6	6	8	..
126	Alemania	13	10	12	11	1,9	1,3	1,3	4	10	..
127	Suecia	14	14	10	11	2,0	2,1	2,1	3	11	..
128	Estados Unidos	17	16	9	9	2,2	2,1	2,1	13	10	74
129	Noruega	17	14	10	11	2,4	1,9	2,0	4	8	84
130	Dinamarca	15	12	10	12	2,1	1,7	1,7	3	8	..
131	Japón	19	10	7	8	2,0	1,5	1,5	1	8	56
132	Suiza	16	13	9	9	2,0	1,6	1,7	1	12	..
Todo el mundo		32 p	25 p	12 p	9 p	4,8 p	3,2 p	2,9 p			

a. Las cifras comprenden las mujeres cuyos maridos emplean métodos anticonceptivos; véanse las notas técnicas.

Cuadro 27. Salud y nutrición

	Número de habitantes por:				Niños con bajo peso al nacer (%) 1991	Tasa de mortalidad infantil (por cada 1.000 nacidos vivos)		Prevalencia de la malnutrición (niños menores de cinco años) 1988-93	Tasa de mortalidad de niños menores de cinco años (por cada 1.000 nacidos vivos) 1993
	Médico		Enfermero			1970	1993		
	1970	1993	1970	1993					
Países de ingreso bajo	7.760 p	..	5.630 p	108 p	64 p	..	103 p
Excluidos China e India	20.640 p	..	12.780 p	135 p	89 p	..	144 p
1 Mozambique	18.870	..	4.280	171	146	..	282
2 Tanzania	22.900	..	3.400	129	84	28	167
3 Etiopía	85.690	159	117	47	204
4 Sierra Leona	17.830	..	2.700	..	13	197	164	..	284
5 Viet Nam	..	2.300	4.310	400	..	111	41	42	48
6 Burundi	58.570	17.240	6.910	4.800	..	138	101	..	178
7 Uganda	9.210	117	114	23	185
8 Nepal	52.050	16.110	17.970	2.300	26	157	96	50	128
9 Malawi	76.580	50.360	5.330	1.980	11	193	142	27	223
10 Chad	61.900	29.410	8.020	171	120	..	206
11 Rwanda	60.130	..	5.630	..	16	142	..	29	..
12 Bangladesh	8.450	5.220	65.810	11.350	34	140	106	67	122
13 Madagascar	10.310	..	250	..	10	181	93	39	164
14 Guinea-Bissau	17.500	..	2.860	..	12	185	138	..	235
15 Kenya	8.000	..	2.520	..	15	102	61	22	94
16 Malí	45.320	21.180	2.670	2.050	10	204	157	..	217
17 Níger	60.360	35.140	5.690	660	..	171	122	..	320
18 República Dem. Pop. Lao	15.160	4.450	1.380	490	30	146	95	41	141
19 Burkina Faso	95.690	12	178	129	..	175
20 India	4.950	..	3.760	137	80	63	122
21 Nigeria	20.530	..	4.370	..	17	114	83	43	191
22 Albania	1.070	..	230	66	29	..	41
23 Nicaragua	2.150	1.490	106	51	12	72
24 Togo	28.860	..	1.590	..	32	134	83	24	135
25 Gambia	24.420	10	185	130
26 Zambia	13.640	11.430	1.730	610	..	106	103	27	203
27 Mongolia	580	360	250	..	5	102	58	..	78
28 República Centroafricana	44.020	..	2.480	..	18	139	101	..	177
29 Benin	28.960	..	2.610	..	10	146	85	..	144
30 Ghana	12.910	..	690	..	5	111	79	36	..
31 Pakistán	4.670	..	7.020	..	30	142	88	40	137
32 Tayikistán	630	430	190	140	..	77	47	..	83
33 China	1.500	1.060	2.500	1.490	6	69	30	25	54
34 Guinea	50.650	..	3.730	..	11	181	132	18	226
35 Mauritania	17.960	..	3.750	148	99	..	202
36 Zimbabue	6.310	..	650	..	6	96	67	10	83
37 Georgia	280	180	110	80	..	35	19	..	28
38 Honduras	3.720	2.330	1.450	..	9	110	41	..	56
39 Sri Lanka	5.900	..	1.290	..	22	58	17	..	19
40 Côte d'Ivoire	15.540	..	1.930	135	91	..	120
41 Lesotho	30.400	..	3.860	134	77	..	156
42 Armenia	350	260	140	100	..	24	21	..	33
43 Egipto, Rep. Arabe de	2.030	1.340	2.480	500	12	158	64	10	86
44 Myanmar	8.820	12.900	3.050	1.240	13	128	82	32	111
45 Yemen, Rep. del	34.790	192	117	30	137
Países de ingreso mediano	5.820 p	..	1.730 p	74 p	39 p	..	57 p
De ingreso mediano bajo	7.470 p	..	1.600 p	75 p	40 p	..	63 p
46 Azerbaiyán	390	260	130	110	..	38	28	..	52
47 Indonesia	27.440	..	4.910	118	56	46	111
48 Senegal	15.810	..	1.670	..	10	135	67	20	120
49 Bolivia	1.970	..	2.990	..	9	153	73	11	114
50 Camerún	29.390	12.000	2.610	2.000	13	126	61	14	113
51 Macedonia, ex Rep. Yugoslava de	..	430	82	26
52 República Kirguisia	480	310	140	110	..	62	34	..	58
53 Filipinas	9.270	..	2.680	71	42	34	59
54 Congo	9.940	..	810	101	84	..	109
55 Uzbekistán	490	280	150	90	..	66	40	..	66
56 Marruecos	13.090	128	66	9	84
57 Moldova	490	250	130	90	..	38	25	..	36
58 Guatemala	3.660	100	46	..	73
59 Papua Nueva Guinea	11.640	12.750	1.710	1.160	..	112	67	..	95
60 Bulgaria	540	..	240	..	6	28	14	..	19
61 Rumania	840	540	430	45	23	..	29
62 Jordania	2.480	770	870	500	27	6	42
63 Ecuador	2.870	960	2.640	600	..	100	49	..	57
64 República Dominicana	1.400	..	14	98	40	10	48
65 El Salvador	4.100	..	890	103	45	16	60
66 Lituania	360	230	130	90	..	24	13	..	20
67 Colombia	2.260	17	77	36	10	44
68 Jamaica	2.630	..	530	..	11	43	14	7	17
69 Perú	1.920	940	116	63	11	92
70 Paraguay	2.300	1.260	2.210	..	5	57	37	4	46
71 Kazajstán	460	250	120	90	..	52	29	..	49
72 Túnez	5.930	1.540	940	300	4	127	42	8	52

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas. Las cifras que aparecen en *hastadilla* corresponden a años distintos de los indicados.

		Número de habitantes por:				Niños con bajo peso al nacer (%) 1991	Tasa de mortalidad infantil (por cada 1.000 nacidos vivos)		Prevalencia de la malnutrición (niños menores de cinco años) 1988-93	Tasa de mortalidad de niños menores de cinco años (por cada 1.000 nacidos vivos) 1993
		Médico		Enfermero			1970	1993		
		1970	1993	1970	1993					
73	Argelia	8.100	139	53	9	68	
74	Namibia	..	4.320	118	59	..	79	
75	República Eslovaca	..	290	..	110	25	12	..	18	
76	Letonia	..	280	..	120	21	14	..	26	
77	Tailandia	8.290	4.420	1.170	910	10	73	36	45	
78	Costa Rica	1.620	..	460	..	59	14	2	16	
79	Ucrania	360	220	110	90	22	16	..	26	
80	Poania	700	450	260	190	8	31	15	17	
81	Federación de Rusia	340	220	110	90	29	21	..	31	
82	Panamá	1.630	..	1.540	..	47	24	7	28	
83	República Checa	..	270	21	9	..	10	
84	Botswana	15.540	..	1.920	..	95	42	..	56	
85	Turquía	2.230	980	1.000	1.110	144	62	..	84	
86	<i>Irán, Rep. Islámica del</i>	3.270	..	1.780	..	131	35	..	54	
De ingreso mediano alto		1.830 p	..	1.970 p	..	70 p	36 p	..	43 p	
87	Venezuela	1.130	640	450	330	53	23	6	24	
88	Belarús	390	230	120	90	22	16	..	22	
89	Brasil	2.030	..	4.140	..	15	95	7	63	
90	Sudáfrica	300	..	79	52	..	69	
91	Mauricio	4.170	..	610	..	8	60	17	22	
92	Eslovenia	300	260	110	130	22	16	..	23	
93	Malasia	4.310	2.410	1.270	470	8	45	13	17	
94	Chile	2.160	2.150	460	330	7	77	16	17	
95	Hungría	510	..	210	..	35	15	..	17	
96	México	1.480	..	1.620	..	5	72	35	43	
97	Trinidad y Tabago	2.250	..	190	..	13	44	18	21	
98	Uruguay	910	46	19	..	21	
99	Omán	9.270	..	3.820	..	8	159	29	38	
100	Gabón	5.250	..	570	..	10	138	92	154	
101	Eslovenia	24	8	
102	Puerto Rico	28	11	
103	Argentina	530	..	960	..	52	24	..	27	
104	Grecia	620	..	990	..	9	37	10	11	
105	Corea, Rep. de	2.220	950	1.190	450	46	11	..	12	
106	Portugal	1.110	..	860	..	5	51	10	11	
107	<i>Arabia Saudita</i>	7.460	710	2.080	460	119	28	..	38	
108	<i>Tirrenián</i>	460	280	140	90	81	56	..	89	
Países de ingreso bajo y mediano		7.100 p	..	4.340 p	..	96 p	55 p	..	87 p	
Africa al sur del Sahara		31.810 p	24.180 p	3.210 p	1.840 p	132 p	93 p	..	172 p	
Asia oriental y el Pacífico		5.210 p	1.740 p	2.740 p	1.350 p	77 p	36 p	..	61 p	
Asia meridional		6.240 p	..	10.180 p	..	138 p	84 p	..	124 p	
Europa y Asia central		630 p	370 p	270 p	250 p	44 p	25 p	..	37 p	
Oriente Medio y Norte de África		6.370 p	1.260 p	2.010 p	400 p	136 p	52 p	..	70 p	
América Latina y el Caribe		2.020 p	..	2.640 p	..	82 p	43 p	..	52 p	
Gravemente endeudados		3.350 p	2.000 p	2.560 p	450 p	84 p	49 p	..	63 p	
Países de ingreso alto		710 p	..	20 p	..	19 p	7 p	..	9 p	
109	Nueva Zelandia	870	..	150	..	6	17	9	12	
110	Irlanda	980	..	160	..	20	7	..	8	
111	España	750	26	7	..	9	
112	† Israel	410	7	24	9	12	
113	Australia	840	17	7	..	8	
114	† Hong Kong	1.510	..	570	..	19	7	..	8	
115	Reino Unido	810	..	240	..	18	7	..	8	
116	Finlandia	960	..	130	..	5	13	5	6	
117	† Kuwait	1.050	..	260	..	48	17	..	21	
118	Italia	550	29	8	..	9	
119	† Singapur	1.520	..	280	..	7	21	6	7	
120	Canadá	680	..	140	..	6	18	7	8	
121	Países Bajos	800	..	300	..	13	7	..	8	
122	† Emiratos Árabes Unidos	1.120	1.100	..	580	68	18	..	21	
123	Belgica	650	21	6	..	10	
124	Francia	750	..	270	..	18	7	..	9	
125	Austria	550	230	300	..	6	25	7	8	
126	Alemania	580 ^a	22	6	..	7	
127	Suecia	730	..	140	..	11	5	..	6	
128	Estados Unidos	630	..	160	..	7	20	9	10	
129	Noruega	720	..	160	..	13	8	..	9	
130	Dinamarca	690	5	14	7	8	
131	Japón	890	..	310	..	6	14	4	6	
132	Suiza	700	5	15	6	8	
Todo el mundo		5.860 p	..	3.730 p	..	81 p	48 p	..	75 p	

a. Los datos se refieren a la República Federal de Alemania antes de la unificación.

Cuadro 28. Educación

		Matriculados en el sistema educativo como porcentaje de los grupos de edades										Matricula neta en el nivel primario (%)		Relación alum-os- maestro en el nivel primario	
		Nivel primario				Nivel secundario				Nivel terciario					
		Total		Niñas		Total		Niñas		1980	1992	1975	1992	1970	1992
		1970	1992	1970	1992	1970	1992	1970	1992	1980	1992	1975	1992	1970	1992
Países de ingreso bajo		74 p	101 p	..	93 p	22 p	42 p	..	34 p	40 p	
Excluidos China e India		50 p	74 p	37 p	66 p	12 p	26 p	8 p	21 p	3 p	5 p	..	57 p	42 p	41 p
1	Mozambique	47	60	..	51	5	8	..	5	0	0	..	42	..	53
2	Tanzania	34	68	27	67	3	5	2	4	0	50	47	36
3	Etiopía	16	22	10	18	4	12	2	11	0	1	48	27
4	Sierra Leona	34	48	27	39	8	16	5	12	1	1	32	..
5	Vier Nam	..	108	..	103	..	33	2	2
6	Burundi	30	69	20	62	2	6	1	4	1	1	..	51	37	63
7	Uganda	38	71	30	63	4	13	2	..	1	1
8	Nepal	26	102	8	81	10	36	3	23	3	7	39
9	Malawi	..	66	..	60	..	4	..	3	1	48	43	68
10	Chad	35	65	17	41	2	7	0	3	65	67
11	Rwanda	68	71	60	70	2	8	1	7	0	67	60	58
12	Bangladesh	54	77	35	71	..	19	..	12	3	4	..	69	46	63
13	Madagascar	90	92	82	91	12	..	9	18	3	3	65	38
14	Guinea-Bissau	39	..	23	..	8	..	6	..	0	..	59
15	Kenya	58	95	48	93	9	29	5	25	1	2	88	..	34	37
16	Malí	22	25	15	19	5	7	2	5	0	1	..	19	40	47
17	Niger	14	29	10	21	1	6	1	4	0	25	39	38
18	República Dem. Pop. Lao	53	98	40	84	3	22	2	17	1	59	36	29
19	Burkina Faso	13	31	10	24	1	8	1	5	0	1	..	30	44	60
20	India	73	102	56	90	26	44	15	32	41	63
21	Nigeria	37	76	27	67	4	20	3	17	2	34	39
22	Albania	106	101	102	101	35	79	27	74	5	7	19
23	Nicaragua	80	102	81	104	18	44	17	46	14	10	65	80	37	37
24	Togo	71	111	44	87	7	23	3	12	2	76	58	59
25	Gambia	24	69	15	56	7	18	4	12	0	..	21	56	27	30
26	Zambia	90	97	80	92	13	31	8	26	2	2	47	..
27	Mongolia	113	89	..	100	87	77	14	30	..
28	República Centroafricana	64	..	41	..	4	..	2	..	1	2	64	..
29	Benin	36	66	22	..	5	12	3	7	2	3	41	..
30	Ghana	64	74	54	67	14	38	8	29	2	2	30	29
31	Pakistán	40	46	22	31	13	21	5	13	4	41	41
32	Tayikistán	..	78	21
33	China	89	121	..	116	24	51	..	45	1	2	..	96	..	22
34	Guinea	33	42	21	27	13	10	5	5	5	49
35	Mauritania	14	55	8	48	2	14	0	10	..	3	24	51
36	Zimbabue	74	119	66	118	7	48	6	42	1	6	38
37	Georgia
38	Honduras	87	105	87	107	14	19	13	34	8	9	..	93	35	38
39	Sri Lanka	99	107	94	105	47	74	48	77	3	6	29
40	Côte d'Ivoire	58	69	45	58	9	24	4	16	3	52	45	37
41	Lesotho	87	106	101	113	7	25	7	30	2	1	..	70	46	51
42	Armenia
43	Egipto, Rep. Arabe de	72	101	57	93	35	80	23	73	18	19	38	26
44	Myanmar	83	105	78	104	21	..	16	..	5	47	..
45	Yemen, Rep. del	22	76	7	37	3	31	0
Países de ingreso mediano		..	104 p
De ingreso mediano bajo		..	103 p
46	Azerbaián	..	97	83
47	Indonesia	80	115	73	113	16	38	11	..	4	10	72	97	..	25
48	Senegal	41	58	32	50	10	16	6	..	3	3	..	48	45	59
49	Bolivia	76	85	62	81	24	34	20	31	13	23	73	81	27	25
50	Camertún	89	101	75	93	7	28	4	23	2	3	69	..	48	57
51	Macedonia, ex Rep. Yugoslava de	20
52	República Kirguisia
53	Filipinas	108	109	46	74	28	28	95	96	29	36
54	Congo	5	6	62	66
55	Uzbekistán
56	Martuecos	52	69	36	57	13	28	7	29	6	10	47	59	34	28
57	Moldova	..	94
58	Guatemala	57	79	51	73	8	28	8	..	8	..	53	..	36	30
59	Papua Nueva Guinea	52	73	39	66	8	12	4	10	2	30	31
60	Bulgaria	101	90	100	88	79	71	..	73	16	30	96	80	22	14
61	Rumania	112	88	113	87	44	80	38	80	11	78	21	21
62	Jordania	..	105	..	105	27	19	..	99	..	22
63	Ecuador	97	..	95	..	22	..	23	..	37	20	78	..	37	..
64	República Dominicana	100	..	100	..	21	55	..
65	El Salvador	85	78	83	79	22	25	21	27	4	16	..	70	37	44
66	Lituania	..	92	..	91
67	Colombia	108	117	110	117	25	55	24	60	10	15	..	83	38	28
68	Jamaica	119	106	119	108	46	62	45	66	7	9	90	100	..	38
69	Perú	107	119	99	..	31	30	27	..	19	39	35	..
70	Paraguay	109	110	103	109	17	30	17	31	9	8	83	98	32	25
71	Kazajstán
72	Túnez	100	117	79	112	23	43	13	42	5	11	..	99	47	26

Nota: Respecto de la compatibilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

		Matriculados en el sistema educativo como porcentaje de los grupos de edades										Matrícula neta en el nivel primario (%)		Relación alumnos-maestro en el nivel primario	
		Nivel primario				Nivel secundario				Nivel terciario		1975		1992	
		Total		Niñas		Total		Niñas							
		1970	1992	1970	1992	1970	1992	1970	1992	1980	1992	1975	1992	1970	1992
73	Argelia	76	99	58	92	11	60	6	53	6	12	77	90	..	27
74	Namibia	..	124	..	127	..	41	..	47	..	3	..	81	..	32
75	República Eslovaca	..	100	96	28	22
76	Letonia	23	..	82
77	Tailandia	83	97	79	88	17	33	15	32	13	19	35	17
78	Costa Rica	110	105	109	104	28	43	29	45	23	28	92	90	30	32
79	Ucrania
80	Polonia	101	98	99	97	62	83	65	86	18	23	96	96	23	17
81	Federación de Rusia	..	98
82	Panamá	99	106	97	105	38	60	40	..	22	24	87	92	27	23
83	República Checa	..	95	..	96	..	88	18
84	Botswana	65	116	67	118	7	54	6	57	1	5	58	96	36	29
85	Turquía	110	112	94	107	27	60	15	50	6	15	..	100	38	29
86	<i>Iran, Rep. Islámica del</i>	72	109	52	104	27	57	18	49	4	12	..	98	32	32
De ingreso mediano alto		94 p	104 p	93 p	104 p	33 p	54 p	30 p	63 p	14 p	19 p	81 p	91 p	35 p	24 p
87	Venezuela	94	99	94	100	33	34	34	40	21	30	81	91	35	23
88	Brasil	..	87	91
89	Brasil	82	106	82	..	26	39	26	..	12	12	71	86	28	23
90	Suáfrica	99	..	99	..	18	..	17	14
91	Mauricio	94	106	93	108	30	54	25	56	1	2	82	89	32	21
92	Eslovenia	..	85	..	85	23	..	81	..	25
93	Malasia	87	93	84	94	34	58	28	59	4	7	20
94	Chile	107	96	107	95	39	72	42	75	13	23	94	83	50	25
95	Hungría	97	89	97	89	63	81	55	81	13	15	..	86	18	12
96	México	104	113	101	111	22	55	17	55	14	14	..	100	46	30
97	Trinidad y Tabago	106	95	107	95	42	81	44	82	5	7	87	89	34	26
98	Uruguay	112	108	109	107	59	84	64	..	18	32	..	93	24	21
99	Onán	3	100	1	96	..	57	..	53	0	6	32	85	18	27
100	Gabón	85	..	81	..	8	..	5	3	46	44
101	Eslovenia	18
102	Puerto Rico	117	71	48	26	..
103	Argentina	105	107	106	114	44	..	47	..	22	43	96	..	19	..
104	Grecia	107	..	106	..	63	..	55	..	17	25	97	..	31	19
105	Corea, Rep. de	103	105	103	106	42	90	32	91	16	42	99	100	57	33
106	Portugal	98	120	96	118	57	68	51	74	11	23	91	100	34	14
107	<i>Arabia Saudita</i>	45	78	29	75	12	46	5	41	7	14	42	64	24	14
108	<i>Turkmenistán</i>	..	94
Países de ingreso bajo y mediano		..	102 p
Africa al sur del Sahara		50 p	67 p	41 p	60 p	7 p	18 p	5 p	16 p	1 p	4 p	67 p	47 p	42 p	40 p
Asia oriental y el Pacífico		88 p	117 p	..	113 p	24 p	52 p	..	46 p	4 p	5 p	..	96 p	..	23 p
Asia meridional		67 p	94 p	50 p	82 p	24 p	39 p	14 p	29 p	42 p	59 p
Europa y Asia central		..	99 p
Oriente Medio y Norte de Africa		68 p	97 p	50 p	89 p	24 p	56 p	15 p	51 p	10 p	15 p	65 p	86 p	34 p	26 p
América Latina y el Caribe		95 p	106 p	94 p	105 p	28 p	45 p	26 p	54 p	15 p	18 p	77 p	89 p	34 p	26 p
Gravemente endeudados		89 p	101 p	84 p	92 p	34 p	46 p	31 p	56 p	14 p	19 p	78 p	85 p	28 p	24 p
Países de ingreso alto		..	103 p	..	103 p	36 p	51 p	88 p	97 p	24 p	..
109	Nueva Zelanda	110	104	109	103	77	84	76	85	29	50	100	100	21	16
110	Irlanda	106	103	106	103	74	101	77	105	20	38	91	90	..	25
111	España	123	107	125	107	56	..	48	..	24	40	100	100	34	21
112	† Israel	96	94	95	94	57	85	60	89	29	34	16
113	Australia	115	107	115	107	82	82	80	83	25	40	98	98	..	17
114	† Hong Kong	117	108	115	..	36	..	31	..	11	20	92	..	33	..
115	Reino Unido	104	104	104	105	73	86	73	88	20	28	97	97
116	Finlandia	82	100	79	99	102	121	106	133	32	57	22	..
117	† Kuwait	89	61	76	60	63	51	57	51	11	14	68	45	16	16
118	Italia	110	95	109	97	61	76	55	76	28	34	97	..	22	12
119	† Singapur	105	107	101	..	46	..	45	..	8	..	100	..	30	..
120	Canadá	101	107	100	106	65	104	65	104	42	99	..	100	23	17
121	Países Bajos	102	98	102	99	75	97	69	96	30	39	92	95	30	..
122	† Emiratos Árabes Unidos	93	118	71	117	22	69	9	73	2	10	..	100	..	17
123	Belgica	103	99	104	100	81	102	80	103	26	38	..	95	20	10
124	Francia	117	106	117	105	74	101	77	104	26	46	98	100	26	12
125	Austria	104	103	103	104	72	104	73	100	23	37	89	91	21	11
126	Alemania	..	107	..	107	27	36	..	89	..	16
127	Suecia	94	101	95	101	86	91	85	93	31	34	100	100	20	10
128	Estados Unidos	..	104	..	103	56	76	72	98	23	..
129	Noruega	89	99	94	99	83	103	83	104	26	49	100	99	20	6
130	Dinamarca	96	95	97	95	78	108	75	110	29	38	..	95	9	11
131	Japón	99	102	99	102	86	..	86	..	31	32	99	100	26	20
132	Suiza	..	105	..	105	..	91	..	88	18	31	..	96
Todo el mundo		..	102 p

Cuadro 29. Comparaciones entre hombres y mujeres

	Salud				Mortalidad derivada de la maternidad (por cada 100.000 nacidos vivos)	Educación								Empleo	
	Esperanza de vida al nacer (años)					Porcentaje del grupo que llega hasta el cuarto grado				Niñas por cada 100 niños				Proporción de mujeres en la población activa (%)	
						Niñas		Niños		Nivel primario		Nivel secundario ^a			
	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres		1970	1988	1970	1988	1970	1992	1970	1992	1970	1993
Países de ingreso bajo	54 p	63 p	53 p	61 p	80 p	..	67 p	36 p	36 p	
Excluidos China e India	47 p	57 p	45 p	54 p	65 p	63 p	71 p	64 p	57 p	76 p	40 p	64 p	32 p	31 p	
1 Mozambique	44	48	40	45	54	60	..	75	..	65	50	47	
2 Tanzania	47	53	44	50	..	86	90	89	65	96	38	77	51	47	
3 Etiopía	42	50	39	46	..	58	56	56	46	69	32	87	40	37	
4 Sierra Leona	36	41	33	38	..	62	..	58	..	67	..	40	36	32	
5 Viet Nam	52	68	47	63	105	48	47	
6 Burundi	45	52	42	49	..	55	79	51	79	49	82	17	62	50	
7 Uganda	48	46	45	43	550 ^b	31	..	43	
8 Nepal	42	54	43	55	62	16	..	35	
9 Malawi	41	46	40	45	380	55	68	60	73	..	89	36	54	45	
10 Chad	40	50	37	46	..	59	65	63	74	..	46	9	19	23	
11 Rwanda	46	49	43	46	300	67	76	66	73	79	98	44	61	50	
12 Bangladesh	43	56	45	56	600	..	46	..	44	47	81	..	49	5	
13 Madagascar	47	59	44	56	350	69	72	70	68	86	95	70	98	42	
14 Guinea-Bissau	38	46	35	42	62	43	
15 Kenia	52	60	48	57	..	98	78	97	76	71	95	42	75	42	
16 Malí	40	48	36	45	..	53	..	64	..	55	59	29	50	17	
17 Níger	40	49	37	45	..	73	..	72	..	53	60	35	49	49	
18 República Dem. Pop. Lao	42	53	39	50	660	59	77	36	62	46	
19 Burkina Faso	42	49	39	46	..	71	90	74	86	57	63	33	51	48	
20 India	49	61	50	61	420	44	..	49	..	60	74	39	58	30	
21 Nigeria	45	52	41	49	800	..	76	..	74	59	79	49	..	37	
22 Albania	69	75	66	69	93	92	124	40	
23 Nicaragua	55	69	52	65	..	58	60	39	63	101	102	89	114	20	
24 Togo	46	57	43	54	..	84	82	89	87	45	65	26	34	39	
25 Gambia	38	47	35	44	..	97	..	95	..	44	71	33	..	43	
26 Zambia	48	49	45	47	80	..	49	..	28	
27 Mongolia	54	65	52	63	140	45	
28 República Centroafricana	45	52	40	47	..	65	81	69	85	49	..	20	..	49	
29 Benin	41	50	38	46	..	75	..	76	..	45	..	44	39	48	
30 Ghana	51	58	48	55	1.000	75	..	82	..	75	84	35	64	42	
31 Pakistán	49	63	50	61	270 ^c	50	45	62	55	36	52	25	41	9	
32 Tayikistán	65	73	60	68	39	94	
33 China	63	71	61	68	115 ^d	..	78	..	98	..	87	..	76	42	
34 Guinea	37	45	36	44	559 ^e	..	78	..	81	..	46	26	32	42	
35 Mauritania	44	54	41	50	800	..	77	..	81	..	80	13	51	22	
36 Zimbabue	52	54	49	52	80	82	77	88	77	82	98	63	79	38	
37 Georgia	72	77	64	69	55	
38 Honduras	55	71	51	66	221	99	101	79	113	14	
39 Sri Lanka	66	74	64	70	99	..	99	89	93	101	105	25	
40 Côte d'Ivoire	46	52	43	49	..	82	82	93	85	57	71	27	48	38	
41 Lesotho	52	64	47	59	220	87	85	70	75	150	118	111	146	48	
42 Armenia	75	76	69	70	35	
43 Egipto, Rep. Arabe de	52	65	50	63	..	86	..	93	..	61	81	48	81	7	
44 Myanmar	50	60	47	57	89	..	65	96	39	
45 Yemen, Rep. del	41	51	41	50	8	
Países de ingreso mediano	63 p	71 p	58 p	65 p	102 p	..	
De ingreso mediano bajo	63 p	70 p	58 p	64 p	100 p	..	
46 Azerbaiyán	72	75	64	67	29	94	..	96	..	
47 Indonesia	49	65	47	61	450	67	83	89	99	..	94	59	81	30	
48 Senegal	40	51	38	49	933 ^f	..	90	..	94	63	74	39	53	41	
49 Bolivia	48	61	44	58	600	49	..	57	..	69	90	64	..	21	
50 Camerún	46	58	43	55	430	78	..	79	..	74	85	36	71	37	
51 Macedonia, ex Rep. Yugoslava de	68	75	65	69	93	..	160	..	
52 República Kirguisia	67	73	58	65	43	
53 Filipinas	59	69	56	65	76	..	85	..	84	33	
54 Congo	49	53	43	49	..	86	87	89	88	..	87	43	72	40	
55 Uzbekistán	67	72	60	66	43	
56 Marruecos	53	66	50	62	..	82	81	81	83	51	68	40	70	14	
57 Moldova	68	72	61	64	34	
58 Guatemala	54	68	51	63	..	33	..	67	..	79	84	65	..	13	
59 Papua Nueva Guinea	47	57	47	56	700	82	70	90	72	57	80	37	66	29	
60 Bulgaria	74	75	69	68	..	92	92	100	89	94	92	..	211	44	
61 Rumania	71	73	66	67	97	95	151	108	44	
62 Jordania	..	72	..	68	97	..	99	..	96	..	117	6	
63 Ecuador	60	72	57	67	170	69	..	69	..	94	..	76	..	16	
64 República Dominicana	61	72	57	68	99	11	
65 El Salvador	60	69	56	64	..	56	..	56	..	90	98	77	92	20	
66 Lituania	75	76	67	65	29	107	50	
67 Colombia	63	73	59	67	110	56	74	53	72	101	98	73	105	21	
68 Jamaica	70	76	66	72	100	..	98	..	99	103	..	42	
69 Perú	56	68	52	64	85	..	74	..	20	
70 Paraguay	67	72	63	68	180	70	78	71	79	89	93	91	104	21	
71 Kazajstán	69	74	59	65	53	
72 Túnez	55	69	54	67	127	..	93	..	95	..	87	38	82	12	

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

		Salud				Mortalidad derivada de la maternidad (por cada 100.000 nacidos vivos)	Educación						Empleo			
		Esperanza de vida al nacer (años)					Porcentaje del grupo que llega hasta el cuarto grado				Niñas por cada 100 niños		Proporción de mujeres en la población activa (%)			
							Niñas		Niños							
		Mujeres	Hombres	1970	1993		1970	1988	1970	1988	Nivel primario	Nivel secundario ^a	1970	1993		
73	Argelia	54	69	52	66	..	90	95	95	96	..	83	40	81	6	10
74	Namibia	49	61	47	58	102	..	124	24	24
75	República Eslovaca	73	75	67	67	95	..	104	..	46
76	Letonia	74	75	66	63	51	..
77	Eslandia	61	72	56	66	..	75	..	75	..	88	95	69	97	47	44
78	Costa Rica	69	79	65	74	..	84	90	82	91	96	95	111	104	18	22
79	Ucrania	74	74	66	64	33	127	109
80	Polonia	74	76	67	67	..	99	..	97	..	93	94	251	259	45	46
81	Federación de Rusia	74	74	63	62	112
82	Panamá	67	75	64	71	..	84	86	81	84	92	92	99	103	25	28
83	República Checa	73	75	67	68	99	..	134	..	45
84	Botswana	54	67	50	63	..	94	94	99	90	113	105	88	116	44	34
85	Turquía	59	69	55	65	146 ^c	77	98	82	98	73	89	37	64	38	34
86	<i>In. Rep. Islámica del</i>	54	68	55	67	..	77	93	79	94	55	89	49	78	13	19
De ingreso mediano alto		64 p	72 p	59 p	66 p	71 p	95 p	..	106 p	25 p	30 p
87	Venezuela	68	75	63	69	200	84	84	60	87	99	99	102	137	21	28
88	Baréin	75	75	66	65	25	104
89	Baharín	61	69	57	64	..	56	..	54	99	..	22	28
90	Sudáfrica	56	66	50	60	98	95	114	33	36
91	Nauru	65	74	60	67	..	98	99	98	99	94	98	66	103	20	27
92	Eslovenia	74	75	66	64	41	96	51	..
93	Malasia	63	73	60	69	34 ^e	..	99	..	98	..	95	69	105	31	35
94	Chile	66	78	59	71	40	80	..	82	..	98	96	130	115	22	29
95	Hungría	72	74	67	65	..	91	99	99	98	93	96	202	194	40	45
96	México	64	74	60	68	74	..	95	..	94	..	93	18	27
97	Trinidad y Tobago	68	74	63	70	..	76	97	73	96	97	97	113	100	30	30
98	Uruguay	72	76	66	69	36	..	98	..	98	..	95	129	..	26	32
99	Camán	49	72	46	68	97	..	100	16	90	0	89	6	9
100	Cabón	46	56	43	52	..	78	80	78	82	91	98	43	..	40	37
101	Eslovenia	73	78	66	68	95	..	108
102	Puerto Rico	75	79	69	72	21	27	..
103	Argentina	70	76	64	69	140	97	..	156	..	25	28
104	Grecia	74	80	70	75	..	97	99	97	98	91	94	98	104	26	27
105	Corea, R.p. de	63	75	58	68	30	95	100	94	100	92	94	65	88	32	34
106	Portugal	71	78	64	71	..	94	..	93	..	95	92	98	153	25	37
107	<i>Arabia Saudita</i>	54	72	51	69	..	93	..	92	..	46	88	16	79	5	8
108	<i>Turkmenistán</i>	64	69	57	62	55
Países de ingreso bajo y mediano		57 p	66 p	55 p	63 p	78 p
Africa al sur del Sahara		46 p	53 p	42 p	50 p	..	73 p	..	73 p	61 p	81 p	44 p	72 p	40 p	37 p	..
Asia oriental y el Pacífico		60 p	70 p	58 p	66 p	..	80 p	..	97 p	..	89 p	..	78 p	41 p	42 p	..
Asia meridional		48 p	60 p	50 p	60 p	..	45 p	..	50 p	..	56 p	73 p	37 p	56 p	26 p	22 p
Europa y Asia central		71 p	74 p	64 p	65 p	124 p
Oriente Medio y Norte de África		54 p	67 p	52 p	65 p	..	85 p	91 p	88 p	93 p	..	83 p	..	79 p	10 p	16 p
América Latina y el Caribe		63 p	72 p	58 p	66 p	..	60 p	..	58 p	..	94 p	95 p	101 p	104 p	22 p	27 p
Gravemente endeudados		62 p	69 p	58 p	64 p	..	71 p	83 p	71 p	86 p	81 p	87 p	113 p	138 p	28 p	30 p
Países de ingreso alto		75 p	80 p	68 p	74 p	..	95 p	99 p	95 p	98 p	96 p	95 p	97 p	98 p	36 p	38 p
109	Nueva Zelanda	75	79	69	73	99	..	98	94	94	94	97	29	..
110	Irlanda	74	78	69	73	99	..	98	..	95	124	100	26	30
111	España	75	81	70	75	..	89	100	88	99	99	93	84	102	19	25
112	† Israel	73	79	70	75	..	96	97	96	98	..	95	131	118	30	34
113	Australia	75	81	68	75	..	76	100	74	98	..	95	91	98	31	38
114	† Hong Kong	75	82	68	76	..	96	..	95	..	90	..	74	..	35	..
115	Reino Unido	75	79	69	74	94	96	36	39
116	Finlandia	74	80	66	72	98	..	98	..	95	112	114	44	47
117	† Kuwait	68	77	64	73	..	96	..	98	..	79	96	74	97	8	16
118	Italia	75	81	69	74	94	95	86	98	29	32
119	† Singapur	71	78	67	73	10	98	100	99	100	88	..	103	..	26	31
120	Canadá	76	81	69	74	..	96	98	95	95	95	94	95	95	32	40
121	Países Bajos	77	81	71	75	..	99	..	96	..	96	..	91	110	26	31
122	† Emiratos Árabes Unidos	63	76	59	73	..	97	98	93	97	..	93	23	105	4	7
123	Bélgica	75	80	68	73	..	81	..	79	..	94	96	87	..	30	34
124	Francia	76	81	68	73	..	91	..	98	..	95	94	107	106	36	40
125	Austria	74	79	67	73	..	95	99	92	97	95	95	95	95	39	40
126	Alemania	74	79	68	73	..	97 ^h	99 ^h	96 ^h	97 ^h	96 ^h	96 ^h	93 ^h	100 ^h	40	40
127	Suecia	77	81	72	76	..	98	..	97	..	96	95	92	110	36	45
128	Estados Unidos	75	79	67	73	94	98	94	37	41
129	Noruega	77	80	71	74	..	99	..	98	..	105	95	97	106	29	41
130	Dinamarca	76	78	71	73	..	99	100	96	100	97	96	102	106	36	45
131	Japón	75	83	70	76	..	100	100	100	100	96	95	101	99	39	38
132	Suiza	76	81	70	75	..	94	..	93	97	93	101	33	36
Todo el mundo		61 p	68 p	58 p	64 p	81 p

a. Véanse las notas técnicas. b. Punto medio a escala nacional. c. Cifras basadas en estimaciones indirectas a partir de datos de encuestas. d. Cifra basada en un estudio que comprendió 30 provincias. e. Cifra basada en un estudio de las comunidades del centro urbano de Conakry. f. Estimación oficial. g. Cifra basada en el registro civil. h. Los datos se refieren a la República Federal de Alemania antes de la unificación.

Cuadro 30. Distribución del ingreso y estimaciones del PNB según la PPA

	Año	Porcentaje del ingreso o el consumo					Estimaciones del PNB per cápita según la PPA (Estados Unidos = 100)		Dólares internacionales corrientes 1993		
		20% más bajo	Segundo quintil	Tercer quintil	Cuarto quintil	20% más alto	10% más alto	1987		1993	
Países de ingreso bajo											
Excluidos China e India											
1	Mozambique	2,6 ^a	2,2 ^a	550 ^a	
2	Tanzania	1991 ^{b,c}	2,4	5,7	10,4	18,7	62,7	46,5	2,4 ^d	2,3 ^d	580 ^d
3	Etiopía	1981-82 ^{b,c}	8,6	12,7	16,4	21,1	41,3	27,5
4	Sierra Leona	3,5 ^d	3,0 ^d	750 ^d
5	Vier Nam	1992 ^{b,c}	7,8	11,4	15,4	21,4	44,0	29,0
6	Burundi	3,4 ^a	3,0 ^a	740 ^a
7	Uganda	1989-90 ^{b,c}	8,5	12,1	16,0	21,5	41,9	27,2	3,2 ^a	3,6 ^a	900 ^a
8	Nepal	1984-85 ^{f,g}	9,1	12,9	16,7	21,8	39,5	25,0	4,0 ^a	4,1 ^a	1.020 ^a
9	Malawi	3,1 ^d	2,8 ^d	690 ^d
10	Chad	2,8 ^a	2,9 ^a	720 ^a
11	Rwanda	1983-85 ^{b,c}	9,7	13,1	16,7	21,6	38,9	24,6	3,8 ^d	3,0 ^d	740 ^d
12	Bangladesh	1988-89 ^{b,c}	9,5	13,4	17,0	21,6	38,6	24,6	4,9 ^d	5,2 ^d	1.290 ^d
13	Madagascar	3,2 ^d	2,7 ^d	670 ^d
14	Guinea-Bissau	1991 ^{b,c}	2,1	6,5	12,0	20,6	58,9	42,4	3,1 ^a	3,4 ^a	840 ^a
15	Kenya	1992 ^{b,c}	3,4	6,7	10,7	17,3	61,8	47,9	5,8 ^d	5,2 ^d	1.290 ^d
16	Mali	2,3 ^d	2,1 ^d	520 ^d
17	Níger	3,9 ^a	3,2 ^a	780 ^a
18	República Dem. Pop. Lao
19	Burkina Faso	3,4 ^a	3,1 ^a	770 ^a
20	India	1989-90 ^{b,c}	8,8	12,5	16,2	21,3	41,3	27,1	4,5 ^d	4,9 ^d	1.220 ^d
21	Nigeria	1992 ^{b,c}	5,1	10,1	14,8	21,0	49,0	34,2	5,0 ^d	5,7 ^d	1.400 ^d
22	Albania
23	Nicaragua	1993 ^{b,c}	4,2	8,0	12,6	19,9	55,3	39,8	12,4 ^a	7,7 ^a	1.900 ^a
24	Togo	5,9 ^a	4,0 ^a	1.000 ^a
25	Gambia	4,7 ^a	4,7 ^a	1.170 ^a
26	Zambia	1991 ^{b,c}	5,6	9,6	14,2	21,0	49,7	34,2	4,6 ^d	4,2 ^d	1.040 ^d
27	Mongolia	21,8 ^a	8,2 ^a	2.020 ^a
28	República Centroatricana	5,1 ^a	4,1 ^a	1.010 ^a
29	Benin	7,1 ^d	6,5 ^d	1.620 ^d
30	Ghana	1988-89 ^{b,c}	7,0	11,3	15,8	21,8	44,1	29,0	7,8 ^a	8,0 ^a	1.970 ^a
31	Pakistán	1991 ^{b,c}	8,4	12,9	16,9	22,2	39,7	25,2	8,5 ^d	8,8 ^d	2.170 ^d
32	Tayikistán	12,3 ^b	5,6 ^b	1.380 ^b
33	China	1990 ^{f,g}	6,4	11,0	16,4	24,4	41,8	24,6	6,3 ^b	9,4 ^b	2.330 ^b
34	Guinea
35	Mauritania	1987-88 ^{b,c}	3,5	10,7	16,2	23,3	46,3	30,2	6,5 ^a	6,0 ^a	1.490 ^a
36	Zimbabwe	1990-91 ^{b,c}	4,0	6,3	10,0	17,4	62,3	46,9	8,7 ^d	8,1 ^d	2.000 ^d
37	Georgia	28,5 ^b	7,1 ^b	1.750 ^b
38	Honduras	1989 ^{f,g}	2,7	6,0	10,2	17,6	63,5	47,9	8,2 ⁱ	7,7 ⁱ	1.910 ⁱ
39	Sri Lanka	1990 ^{b,c}	8,9	13,1	16,9	21,7	39,3	25,2	10,7 ^d	12,1 ^d	2.990 ^d
40	Côte d'Ivoire	1988 ^{b,c}	6,8	11,2	15,8	22,2	44,1	28,5	8,6 ^d	5,7 ^d	1.400 ^d
41	Lesotho	1986-87 ^{b,c}	2,9	6,4	11,3	19,5	60,0	43,6	6,5 ^a	6,5 ^a	1.620 ^a
42	Armenia	26,4 ^h	8,2 ^h	2.040 ^h
43	Egipto, Rep. Arabe de	14,7 ^d	15,3 ^d	3.780 ^d
44	Myanmar
45	Yemen, Rep. del
Países de ingreso mediano											
De ingreso mediano bajo											
46	Azerbaiyán	22,1 ^b	8,9 ^b	2.190 ^b
47	Indonesia	1990 ^{b,c}	8,7	12,1	15,9	21,1	42,3	27,9	10,1 ⁱ	12,7 ⁱ	3.150 ⁱ
48	Senegal	1991-92 ^{b,c}	3,5	7,0	11,6	19,3	58,6	42,8	7,5 ^d	6,7 ^d	1.650 ^d
49	Bolivia	1990-91 ^{b,c}	5,6	9,7	14,5	22,0	48,2	31,7	9,2 ⁱ	9,8 ⁱ	2.420 ⁱ
50	Camerún	15,3 ^d	8,5 ^d	2.100 ^d
51	Macedonia, ex Rep. Yugoslava de
52	República Kirguisia	1992 ^{b,c}	2,5	7,1	12,5	20,9	57,0	40,3	13,7 ^h	9,4 ^h	2.320 ^h
53	Filipinas	1988 ^{b,c}	6,5	10,1	14,4	21,2	47,8	32,1	10,6 ^d	10,8 ^d	2.670 ^d
54	Congo	11,7 ^d	9,9 ^d	2.440 ^d
55	Uzbekistán	12,6 ^h	10,1 ^h	2.510 ^h
56	Marruecos	1990-91 ^{b,c}	6,6	10,5	15,0	21,7	46,3	30,5	13,4 ^d	12,5 ^d	3.090 ^d
57	Moldova	23,4 ^h	11,6 ^h	2.870 ^h
58	Guatemala	1989 ^{f,g}	2,1	5,8	10,5	18,6	63,0	46,6	13,5 ⁱ	13,5 ⁱ	3.350 ⁱ
59	Papua Nueva Guinea	8,8 ^a	9,5 ^a	2.350 ^a
60	Bulgaria	1992 ^{f,g}	8,4	13,0	17,0	22,3	39,3	24,7	28,5 ^a	16,6 ^a	4.100 ^a
61	Rumania	18,4 ⁱ	11,3 ⁱ	2.800 ⁱ
62	Jordania	1991 ^{b,c}	6,5	10,3	14,6	20,9	47,7	32,6	21,4 ^a	16,6 ^a	4.100 ^a
63	Ecuador	16,1 ⁱ	17,1 ⁱ	4.240 ⁱ
64	República Dominicana	1989 ^{f,g}	4,2	7,9	12,5	19,7	55,6	39,6	14,0 ⁱ	14,7 ⁱ	3.630 ⁱ
65	El Salvador	9,1 ⁱ	9,5 ⁱ	2.350 ⁱ
66	Lituania	27,9 ^h	12,6 ^h	3.110 ^h
67	Colombia	1991 ^{f,g}	3,6	7,6	12,6	20,4	55,8	39,5	21,0 ⁱ	22,2 ⁱ	5.490 ⁱ
68	Jamaica	1990 ^{b,c}	6,0	9,9	14,5	21,3	48,4	32,6	10,6 ⁱ	12,1 ⁱ	3.000 ⁱ
69	Perú	1985-86 ^{b,c}	4,9	9,2	13,7	21,0	51,4	35,4	18,7 ⁱ	13,0 ⁱ	3.220 ⁱ
70	Paraguay	13,4 ⁱ	13,7 ⁱ	3.390 ⁱ
71	Kazajstán	24,6 ^h	15,0 ^h	3.710 ^h
72	Túnez	1990 ^{b,c}	5,9	10,4	15,3	22,1	46,3	30,7	18,7 ^d	19,3 ^d	4.780 ^d

Nota: Los datos sobre la distribución del ingreso deben utilizarse con cautela; respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

	Año	Porcentaje del ingreso o el consumo						Estimaciones del PNB per cápita según la PPA (Estados Unidos = 100)		Dólares internacionales corrientes 1993	
		20% más bajo	Segundo quintil	Tercer quintil	Cuarto quintil	20% más alto	10% más alto	1987	1993		
73	Argelia	1988 ^{b,c}	6,9	11,0	14,9	20,7	46,5	31,7	27,0 ^a	21,7 ^a	5.380 ^a
74	Namibia	14,9 ^a	15,3 ^a	3.790 ^a
75	República Eslovaca	35,0 ^k	25,4 ^k	6.290 ^k
76	Leonia	35,7 ^h	20,3 ^h	5.010 ^h
77	Tailandia	1988 ^{b,g}	6,1	9,4	13,5	20,3	50,7	35,3	16,7 ^d	25,3 ^d	6.260 ^d
78	Costa Rica	1989 ^{f,g}	4,0	9,1	14,3	21,9	50,8	34,1	20,3 ⁱ	22,3 ⁱ	5.520 ⁱ
79	Ucrania	26,6 ^h	18,0 ^h	4.450 ^h
80	Ponia	1989 ^{f,g}	9,2	13,8	17,9	23,0	36,1	21,6	23,0 ^d	20,2 ^d	5.000 ^d
81	Federación de Rusia	1992 ^{h,c}	4,2	9,8	15,3	22,8	48,0	31,5	35,8 ^h	20,4 ^h	5.050 ^h
82	Panamá	1989 ^{f,g}	2,0	6,3	11,6	20,3	59,8	42,1	25,7 ⁱ	23,6 ⁱ	5.840 ⁱ
83	República Checa	39,2 ^k	30,5 ^k	7.550 ^k
84	Botswana	1985-86 ^{l,e}	3,6	6,9	11,4	19,2	58,9	42,9	15,5 ^d	20,9 ^d	5.160 ^d
85	Turquía	15,9 ^m	15,8 ^m	3.920 ^m
86	<i>Iran, Rep. Islámica del</i>	22,0 ^d	21,7 ^d	5.380 ^d
De ingreso mediano alto											
87	Venezuela	1989 ^{f,g}	4,8	9,5	14,4	21,9	49,5	33,2	34,1 ⁱ	32,9 ⁱ	8.130 ⁱ
88	Brasil	30,1 ^h	25,2 ^h	6.240 ^h
89	Brasil	1989 ^{f,g}	2,1	4,9	8,9	16,8	67,5	51,3	24,8 ^j	21,7 ^j	5.370 ^j
90	Sudáfrica	1993 ^{b,c}	3,3	5,8	9,8	17,7	63,3	47,3
91	México	40,0 ^d	50,2 ^d	12.420 ^d
92	Eslovenia	45,0 ^h
93	Malasia	1989 ^{f,g}	4,6	8,3	13,0	20,4	53,7	37,9	23,8 ⁱ	32,1 ⁱ	7.930 ⁱ
94	Chile	1992 ^{f,g}	3,3	6,9	11,2	18,3	60,4	45,8	25,3 ⁱ	34,0 ⁱ	8.400 ⁱ
95	Hungría	1989 ^{f,g}	10,9	14,8	18,0	22,0	34,4	20,8	28,5 ^d	24,5 ^d	6.050 ^d
96	México	1984 ^{f,g}	4,1	7,8	12,3	19,9	55,9	39,5	28,2 ^j	27,5 ^j	6.810 ^j
97	Trinidad y Tabago	39,5 ^a	32,7 ^a	8.080 ^a
98	Uruguay	24,3 ⁱ	25,8 ⁱ	6.380 ⁱ
99	Omán	35,7 ^a	36,5 ^a	9.020 ^a
100	Colombia
101	Eslovenia
102	Puerto Rico	42,1 ^a	43,1 ^a	10.670 ^a
103	Argentina	32,6 ⁱ	33,3 ⁱ	8.250 ⁱ
104	Grecia	35,8 ^m	36,4 ^m	9.000 ^m
105	Corea, Rep. de	1988 ^{n,o}	7,4	12,3	16,3	21,8	42,2	27,6	27,7 ^d	38,9 ^d	9.630 ^d
106	Portugal	37,6 ^m	43,3 ^m	10.710 ^m
107	<i>Arabia Saudita</i>	43,6 ^a
108	<i>Turkmenistán</i>	17,2 ^h
Países de ingreso bajo y mediano											
Africa al sur del Sahara											
Asia oriental y el Pacífico											
Asia meridional											
Europa y Asia central											
Oriente Medio y Norte de Africa											
América Latina y el Caribe											
Gravemente endeudados											
Países de ingreso alto											
109	Nueva Zelanda	1981-82 ^{n,o}	5,1	10,8	16,2	23,2	44,7	28,7	67,6 ^m	64,8 ^m	16.040 ^m
110	Irlanda	43,2 ^m	54,5 ^m	13.490 ^m
111	España	1988 ^{n,o}	8,3	13,7	18,1	23,4	36,6	21,8	51,2 ^m	54,6 ^m	13.510 ^m
112	† Israel	1979 ^{n,o}	6,0	12,1	17,8	24,5	39,6	23,5	57,3 ⁱ	60,4 ⁱ	14.940 ⁱ
113	Australia	1985 ^{n,o}	4,4	11,1	17,5	24,8	42,2	25,8	73,3 ^m	72,4 ^m	17.910 ^m
114	† Hong Kong	1980 ^{n,o}	5,4	10,8	15,2	21,6	47,0	31,3	73,2 ^d	87,1 ^d	21.560 ^d
115	Reino Unido	1988 ^{n,o}	4,6	10,0	16,8	24,3	44,3	27,8	70,6 ^m	69,6 ^m	17.210 ^m
116	Finlandia	1981 ^{n,o}	6,3	12,1	18,4	25,5	37,6	21,7	72,8 ^m	62,8 ^m	15.530 ^m
117	† Kuwait	85,1 ^a	87,4 ^a	21.630 ^a
118	Italia	1986 ^{n,o}	6,8	12,0	16,7	23,5	41,0	25,3	70,6 ^m	72,1 ^m	17.830 ^m
119	† Singapur	1982-83 ^{n,o}	5,1	9,9	14,6	21,4	48,9	33,5	54,8 ^a	78,9 ^a	19.510 ^a
120	Canadá	1987 ^{n,o}	5,7	11,8	17,7	24,6	40,2	24,1	87,6 ^m	81,8 ^m	20.230 ^m
121	Países Bajos	1988 ^{n,o}	8,2	13,1	18,1	23,7	36,9	21,9	67,0 ^m	70,0 ^m	17.330 ^m
122	† Emiratos Árabes Unidos	84,6 ^a	84,6 ^a	20.940 ^a
123	Bélgica	1978-79 ^{n,o}	7,9	13,7	18,6	23,8	36,0	21,5	74,1 ^m	79,4 ^m	19.640 ^m
124	Francia	1989 ^{n,o}	5,6	11,8	17,2	23,5	41,9	26,1	76,2 ^m	76,8 ^m	19.000 ^m
125	Austria	73,1 ^m	78,5 ^m	19.430 ^m
126	Alemania ^l	1988 ^{n,o}	7,0	11,8	17,1	23,9	40,3	24,4	66,0 ^m	68,1 ^m	16.850 ^m
127	Suecia	1981 ^{n,o}	8,0	13,2	17,4	24,5	36,9	20,8	77,8 ^m	69,5 ^m	17.200 ^m
128	Estados Unidos	1985 ^{n,o}	4,7	11,0	17,4	25,0	41,9	25,0	100,0 ^m	100,0 ^m	24.740 ^m
129	Noruega	1979 ^{n,o}	6,2	12,8	18,9	25,3	36,7	21,2	80,5 ^m	80,0 ^m	19.780 ^m
130	Dinamarca	1981 ^{n,o}	5,4	12,0	18,4	25,6	38,6	22,3	79,1 ^m	79,1 ^m	19.560 ^m
131	Japón	1979 ^{n,o}	8,7	13,2	17,5	23,1	37,5	22,4	74,6 ^m	84,3 ^m	20.850 ^m
132	Suiza	1982 ^{n,o}	5,2	11,7	16,4	22,1	44,6	29,8	100,7 ^m	95,6 ^m	23.660 ^m
Todo el mundo											

a. Datos provenientes de las estimaciones obtenidas según el método de regresión. b. Los datos se refieren a la proporción de gasto por fractil de personas. c. Datos clasificados por el gasto per cápita. d. Datos extrapolados de las estimaciones del PCI correspondientes a 1985. e. Datos clasificados según el gasto familiar. f. Los datos se refieren a la proporción de ingreso por fractil de personas. g. Datos clasificados según el ingreso per cápita. h. Estas estimaciones están sujetas a un margen de error superior al normal (véanse las notas técnicas). i. Datos extrapolados de las estimaciones del PCI correspondientes a 1980. j. Datos extrapolados de las estimaciones del PCI correspondientes a 1975. k. Datos extrapolados de las estimaciones del PCI correspondientes a 1990. l. Los datos se refieren a la proporción de gasto por fractil de unidades familiares. m. Datos extrapolados de las estimaciones del PCI correspondientes a 1993. n. Los datos se refieren a la proporción de ingreso por fractil de unidades familiares. o. Datos clasificados por el ingreso familiar. p. Los datos sobre la distribución del ingreso se refieren a la República Federal de Alemania antes de la unificación.

Cuadro 31. Urbanización

	Población urbana				Población de la ciudad capital como porcentaje de		Población de los núcleos urbanos de 1 millón o más de personas en 1993 como porcentaje de			
	Como porcentaje de la población total		Tasa media de crecimiento anual (%)		Población urbana	Población total	Población urbana		Población total	
	1970	1993	1970-80	1980-93	1990	1990	1970	1993	1970	1993
Países de ingreso bajo	18 p	28 p	3,6 p	3,9 p	12 p	3 p	41 p	38 p	8 p	11 p
Excluidos China e India	19 p	27 p	4,2 p	4,2 p	30 p	7 p	39 p	40 p	7 p	12 p
1 Mozambique	6	31	10,8	8,4	42	11	69	41	4	13
2 Tanzania	7	23	11,0	6,5	31	6	43	25	3	6
3 Etiopía	9	13	4,3	4,3	32	4	29	30	3	4
4 Sierra Leona	18	35	5,0	5,1	52	17	0	0	0	0
5 Viet Nam	18	20	2,8	2,7	24	5	35	32	6	6
6 Burundi	2	7	7,4	6,7	71	4	0	0	0	0
7 Uganda	8	12	3,9	4,8	37	4	0	0	0	0
8 Nepal	4	13	7,7	7,7	17	2	0	0	0	0
9 Malawi	6	13	7,3	6,7	28	3	0	0	0	0
10 Chad	12	21	6,6	3,2	64	13	0	0	0	0
11 Rwanda	3	6	7,1	4,7	76	4	0	0	0	0
12 Bangladesh	8	17	6,8	5,3	39	6	47	51	4	9
13 Madagascar	14	26	5,4	5,9	23	5	0	0	0	0
14 Guinea-Bissau	15	21	5,2	3,8	37	7	0	0	0	0
15 Kenya	10	26	8,1	7,0	27	6	45	28	5	7
16 Malí	14	26	4,8	5,5	30	7	0	0	0	0
17 Níger	9	16	6,8	5,3	50	8	0	0	0	0
18 República Dem. Pop. Lao	10	20	5,0	6,0	52	10	0	0	0	0
19 Burkina Faso	6	23	6,3	10,4	26	5	0	0	0	0
20 India	20	26	3,7	3,0	4	1	32	37	6	10
21 Nigeria	20	38	5,7	5,5	23	8	26	27	5	10
22 Albania	32	37	2,8	2,5	21	7	0	0	0	0
23 Nicaragua	47	62	4,3	4,1	46	28	0	43	0	27
24 Togo	13	30	8,2	5,1	51	15	0	0	0	0
25 Gambia	15	24	5,2	6,0	96	22	0	0	0	0
26 Zambia	30	42	5,9	3,8	29	12	0	31	0	13
27 Mongolia	45	60	4,2	3,6	37	22	0	0	0	0
28 República Centroafricana	30	39	3,7	3,1	66	25	0	0	0	0
29 Benin	16	30	7,0	4,5	16	5	0	0	0	0
30 Ghana	29	35	2,9	4,2	22	7	29	27	8	10
31 Pakistán	25	34	3,8	4,2	1	0	49	53	12	18
32 Tayikistán	37	32	2,2	2,4	0	0	0	0
33 China	17	29	3,0	4,3	4	1	48	37	8	11
34 Guinea	14	28	4,6	5,6	87	23	47	76	7	21
35 Mauritania	14	51	9,9	6,9	81	38	0	0	0	0
36 Zimbabue	17	31	5,8	5,6	30	9	0	0	0	0
37 Georgia	48	58	1,5	1,4	0	42	0	24
38 Honduras	29	43	5,1	4,6	39	16	0	0	0	0
39 Sri Lanka	22	22	1,6	1,6	17	4	0	0	0	0
40 Côte d'Ivoire	27	42	6,4	5,2	45	18	37	45	10	19
41 Lesotho	9	22	6,7	6,6	18	3	0	0	0	0
42 Armenia	59	68	3,0	1,8	0	50	0	34
43 Egipto, Rep. Arabe de	42	44	2,5	2,1	39	17	53	55	22	24
44 Myanmar	23	26	2,7	2,6	32	8	23	32	5	8
45 Yemen, Rep. del	13	32	6,8	7,1	11	3	0	0	0	0
Países de ingreso mediano	46 p	60 p	3,3 p	2,8 p	42 p	37 p	17 p	22 p
De ingreso mediano bajo	42 p	54 p	3,0 p	2,8 p	39 p	34 p	13 p	18 p
46 Azerbaiyán	50	55	2,3	1,7	0	44	0	25
47 Indonesia	17	33	4,9	4,8	17	5	45	38	5	13
48 Senegal	33	41	3,6	3,8	51	20	43	56	14	23
49 Bolivia	41	59	3,5	4,1	33	19	29	28	12	16
50 Camerún	20	43	7,1	5,3	17	7	22	40	5	17
51 Macedonia, ex Rep. Yugoslava de	47	59	2,6	1,9	0	0	0	0
52 República Kirguisa	37	39	2,2	1,9	0	0	0	0
53 Filipinas	33	52	3,8	4,8	29	14	29	29	9	15
54 Congo	33	57	5,0	5,4	53	28	0	66	0	34
55 Uzbekistán	37	41	3,9	2,5	32	25	12	10
56 Marruecos	35	47	4,1	3,4	10	4	38	37	13	17
57 Moldova	32	50	3,3	2,5	0	0	0	0
58 Guaymalá	36	41	3,3	3,5	23	9	0	0	0	0
59 Papua Nueva Guinea	10	16	5,2	3,6	35	5	0	0	0	0
60 Bulgaria	52	70	2,1	1,0	20	13	20	22	10	15
61 Rumania	42	55	2,5	1,0	18	10	20	17	8	9
62 Jordania	51	70	5,4	6,1	46	31	0	31	0	22
63 Ecuador	40	57	4,6	4,0	22	12	50	45	20	25
64 República Dominicana	40	63	4,8	3,9	51	31	47	71	19	44
65 El Salvador	39	45	2,8	2,1	26	11	0	0	0	0
66 Lituania	50	71	3,0	1,7	0	0	0	0
67 Colombia	57	72	3,3	3,2	21	15	40	38	23	27
68 Jamaica	42	53	2,5	1,9	53	27	0	0	0	0
69 Perú	57	71	3,9	2,9	41	29	39	43	22	31
70 Paraguay	37	51	4,0	4,7	46	22	0	0	0	0
71 Kazajstán	50	59	2,0	1,7	0	12	0	7
72 Túnez	45	56	3,6	3,0	37	20	33	39	14	22

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

		Población urbana				Población de la ciudad capital como porcentaje de		Población de los núcleos urbanos de 1 millón o más de personas en 1993 como porcentaje de			
		Como porcentaje de la población total		Tasa media de crecimiento anual (%)		Población urbana	Población total	Población urbana		Población total	
		1970	1993	1970-80	1980-93	1990	1990	1970	1993	1970	1993
73	Argelia	40	54	4,0	4,4	24	12	24	24	10	13
74	Namibia	19	35	4,7	6,0	34	11	0	0	0	0
75	República Eslovaca	41	58	3,2	1,4	0	0	0	0
76	Letonia	62	72	1,6	0,7	0	0	0	0
77	Tailandia	13	19	5,1	2,7	69	13	65	56	9	11
78	Costa Rica	40	49	3,6	3,7	71	33	0	0	0	0
79	Ucrania	55	69	1,8	1,1	0	27	0	19
80	Polonia	52	64	2,0	1,3	9	6	32	35	17	22
81	Federación de Rusia	63	75	1,7	1,1	0	27	16	20
82	Panamá	48	53	3,0	2,5	38	20	0	0	0	0
83	República Checa	52	65	2,5	0,2	25	18	11	12
84	Botswana	8	26	9,4	7,6	44	10	0	0	0	0
85	Tuvalu	38	66	3,6	5,4	8	5	37	35	14	23
86	<i>Irán, Rep. Islámica del</i>	42	58	4,9	5,0	20	11	43	34	18	20
	De ingresos mediano alto	55 p	71 p	3,7 p	2,7 p	22 p	16 p	47 p	44 p	26 p	32 p
87	Venezuela	72	92	4,8	3,3	23	21	28	33	20	30
88	Belarus	44	69	3,2	2,0	0	24	0	17
89	Brasil	56	71	4,1	2,5	2	2	49	46	27	32
90	Su África	48	50	2,7	2,7	13	6	40	42	19	21
91	Mauricio	42	41	1,7	0,6	37	15	0	0	0	0
92	Eslovenia	65	73	1,5	0,7	0	0	0	0
93	Malasia	34	52	4,6	4,2	19	10	12	12	4	6
94	Chile	75	84	2,4	1,9	43	36	40	42	30	35
95	Hungría	49	64	1,9	0,5	33	20	39	31	19	20
96	México	59	74	4,0	3,1	33	24	43	40	25	30
97	Trinidad y Tabago	63	71	1,1	2,2	12	8	0	0	0	0
98	Uruguay	82	90	0,7	1,0	44	39	51	46	42	42
99	Omán	5	12	8,0	8,3	35	4	0	0	0	0
100	Gabón	26	48	8,0	4,0	68	31	0	0	0	0
101	Eslovenia	37	62	3,5	2,4	0	0	0	0
102	Puerto Rico	58	73	3,0	1,6	55	39	44	42	26	30
103	Argentina	78	87	2,2	1,8	41	36	53	47	42	42
104	Grecia	53	64	1,9	1,4	54	34	55	68	29	44
105	Corea, Rep. de	41	78	5,1	3,6	35	26	75	64	30	50
106	Portugal	26	35	2,0	1,3	48	16	45	52	12	18
107	<i>Arabia Saudita</i>	49	79	8,3	5,7	16	12	27	27	13	21
108	<i>Turkmenistán</i>	48	45	2,5	2,0	0	0	0	0
	Países de ingreso bajo y mediano	28 p	38 p	3,4 p	3,3 p	41 p	38 p	11 p	15 p
	Africa al sur del Sahara	19 p	30 p	4,8 p	4,8 p	33 p	9 p	34 p	34 p	7 p	11 p
	Asia oriental y el Pacífico	19 p	31 p	3,4 p	4,2 p	12 p	4 p	46 p	37 p	9 p	12 p
	Asia meridional	19 p	26 p	3,8 p	3,3 p	8 p	2 p	35 p	40 p	7 p	10 p
	Europa y Asia central	51 p	65 p	2,1 p	1,7 p	34 p	29 p	15 p	19 p
	Oriente Medio y Norte de África	41 p	55 p	4,3 p	4,1 p	26 p	13 p	42 p	40 p	18 p	22 p
	América Latina y el Caribe	57 p	71 p	3,6 p	2,7 p	24 p	16 p	45 p	43 p	26 p	31 p
	Gravemente endeudados	53 p	67 p	3,5 p	2,6 p	18 p	11 p	43 p	42 p	24 p	28 p
	Países de ingreso alto	74 p	78 p	1,1 p	0,8 p	11 p	9 p	43 p	46 p	32 p	36 p
109	Nueva Zelanda	81	86	1,3	1,1	12	10	0	0	0	0
110	Irlanda	52	57	2,1	0,6	46	26	0	0	0	0
111	España	66	76	2,0	0,7	18	13	27	31	18	23
112	† Israel	84	90	3,2	2,4	12	11	41	40	35	36
113	Australia	85	85	1,6	1,4	2	1	68	68	58	58
114	† Hong Kong	88	95	2,9	1,3	100	95	100	100	90	95
115	Reino Unido	89	89	0,2	0,3	14	13	31	26	27	23
116	Finlandia	50	62	2,1	0,8	33	20	22	31	11	19
117	† Kuwait	78	97	7,6	2,4	53	50	97	64	75	62
118	Italia	64	67	0,8	0,1	8	5	43	35	27	24
119	† Singapur	100	100	1,5	1,1	100	100	100	100	100	100
120	Canadá	76	77	1,4	1,3	4	3	39	50	29	38
121	Países Bajos	86	89	1,1	0,6	8	7	19	16	16	14
122	† Emiratos Árabes Unidos	57	83	17,4	5,6	0	0	0	0
123	Bélgica	94	97	0,3	0,3	10	10	12	12	11	11
124	Francia	71	73	0,9	0,4	21	15	30	31	21	22
125	Austria	52	55	0,7	0,4	49	27	51	47	26	26
126	Alemania	80	86	0,4	0,5	1	1	50	51	40	44
127	Suecia	81	83	0,6	0,3	23	19	17	21	14	18
128	Estados Unidos	74	76	1,1	1,2	2	1	51	55	38	42
129	Noruega	65	73	1,3	0,6	22	16	0	0	0	0
130	Dinamarca	80	85	0,9	0,2	32	27	35	30	28	26
131	Japón	71	77	1,8	0,6	19	15	43	49	30	38
132	Suiza	55	60	0,7	1,3	7	4	0	0	0	0
	Todo el mundo	37 p	44 p	2,6 p	2,6 p	42 p	39 p	15 p	18 p

Cuadro 33. Recursos naturales

		Superficie cubierta de bosques				Zonas protegidas a nivel nacional, 1993			Recursos de agua dulce: utilización anual, 1970-92 ^b				
		Superficie total (en miles de km ²)		Deforestación anual, 1981-90 ^a		Miles de km ²	Número	Como porcentaje de la superficie total	Total (km ³)	Como porcentaje del total de recursos hídricos	Per cápita (m ³)		
		1980	1990	Miles de km ²	(Porcentaje de la superficie total)						Total	Usos generales	Uso industrial y agrícola
Países de ingreso bajo													
Excluidos China e India													
1	Mozambique	187	173	1,4	0,7	0,0	1	0,0	0,8	1,3	55	13	42
2	Tanzania	379	336	4,4	1,2	138,9	30	14,7	0,5	0,6	35	7	28
3	Etiopía ^c	146	142	0,4	0,3	60,2	23	4,9	2,2	2,0	49	5	43
4	Sierra Leona	20	19	0,1	0,6	0,8	2	1,1	0,4	0,2	96	7	89
5	Viet Nam	97	83	1,4	1,5	13,3	59	4,0	28,9	7,7	416	54	362
6	Burundi	2	2	0,0	0,6	0,9	3	3,2	0,1	2,8	20	7	13
7	Uganda	70	63	0,6	1,0	19,1	31	8,1	0,2	0,3	20	7	14
8	Nepal	56	50	0,5	1,0	11,1	12	7,9	2,7	1,6	148	6	142
9	Malawi	40	35	0,5	1,4	10,6	9	8,9	0,2	1,8	20	7	13
10	Chad	123	114	0,9	0,7	114,9	9	9,0	0,2	0,5	34	6	29
11	Rwanda	2	2	0,0	0,3	3,3	2	12,4	0,1	2,4	23	6	18
12	Bangladesh	11	8	0,4	3,9	1,0	8	0,7	22,5	1,0 ^d	212	6	206
13	Madagascar	171	158	1,3	0,8	11,2	37	1,9	16,3	40,8	1,642	16	1,625
14	Guinea-Bissau	22	20	0,2	0,8	0,0	0,0	11	3	8
15	Kenya	13	12	0,1	0,6	35,0	36	6,0	1,1	7,4	51	14	37
16	Malí	132	121	1,1	0,8	40,1	11	3,2	1,4	2,2	162	3	159
17	Níger	25	24	0,1	0,4	84,2	5	6,6	0,3	0,7 ^d	41	9	33
18	República Dem. Pop. Lao	145	132	1,3	0,9	24,4	17	10,3	1,0	0,4	259	21	239
19	Burkina Faso	47	44	0,3	0,7	26,6	12	9,7
20	India	551	517 ^e	3,4	0,6	143,5	374	4,4	380,0	18,2 ^d	612	18	594
21	Nigeria	168	156	1,2	0,7	29,7	19	3,2	3,6	1,2 ^d	37	11	25
22	Albania	14	14	0,0	0,0	0,3	11	1,2	0,2	0,9 ^d	94	6	88
23	Nicaragua	73	60	1,2	1,9	9,0	59	6,9	0,9	0,5	367	92	275
24	Togo	16	14	0,2	1,5	6,5	11	11,4	0,1	0,8	28	17	11
25	Gambia	1	1	0,0	0,8	0,2	5	2,0	0,0	0,1 ^d	29	2	27
26	Zambia	359	323	3,6	1,1	63,6	21	8,5	0,4	0,4	86	54	32
27	Mongolia	152	139	1,3	0,9	61,7	15	3,9	0,6	2,2	273	30	243
28	República Centroafricana	319	306	1,3	0,4	61,1	13	9,8	0,1	0,0	25	5	20
29	Benin	56	49	0,7	1,3	7,8	2	6,9	0,1	0,4	26	7	19
30	Ghana	109	96	1,4	1,3	11,0	9	4,6	0,3	0,6	35	12	23
31	Pakistán	26	19	0,8	3,4	37,2	55	4,7	153,4	32,8 ^d	2,053	21	2,032
32	Tayikistán	0,9	3	0,6	12,6	13,2 ^d	2,376	119	2,257
33	China	1,334	1,247	8,8	0,7	580,7	463	6,1	460,0	16,4	462	28	434
34	Guinea	76	67	0,9	1,2	1,6	3	0,7	0,7	0,3	140	14	126
35	Mauritania	6	6	0,0	0,0	17,5	4	1,7	0,7	9,9 ^d	495	59	436
36	Zimbabue	95	89	0,6	0,7	30,7	25	7,9	1,2	5,3	136	19	117
37	Georgia	1,9	15	2,7	4,0	6,5 ^d	733	154	579
38	Honduras	57	46	1,1	2,1	8,6	44	7,7	1,5	2,1 ^d	279	11	268
39	Sri Lanka	20	17	0,3	1,4	8,0	56	12,1	6,3	14,6	503	10	493
40	Côte d'Ivoire	121	109	1,2	1,0	19,9	12	6,2	0,7	1,0	66	15	52
41	Lesotho	0,1	1	0,2	0,1	1,3	31	7	24
42	Armenia	2,1	4	7,2	3,8	45,9 ^d	1,140	148	992
43	Egipto, Rep. Arabe de	7,9	12	0,8	56,4	97,1 ^d	1,028	72	956
44	Myanmar	329	289	4,0	1,3	1,7	2	0,3
45	Yemen, Rep. del	41	41	3,4	136,0	324	16	308
Países de ingreso mediano													
De ingreso mediano bajo													
46	Azerbaiyán	1,9	12	2,2	15,8	56,5 ^d	2,215	89	2,126
47	Indonesia	1,217	1,095	12,1	1,0	185,7	175	9,7	16,6	0,7	95	12	83
48	Senegal	81	75	0,5	0,7	21,8	10	11,1	1,4	3,9 ^d	202	10	192
49	Bolivia	557	493	6,3	1,2	92,3	25	8,4	1,2	0,4	186	19	167
50	Camerún	216	204	1,2	0,6	20,5	14	4,3	0,4	0,2	38	17	20
51	Macedonia, ex Rep. Yugoslava de	9	9	0,0	0,1	2,2	16	8,4
52	República Kirguisia	2,8	5	1,4	11,7	24,0	2,663	80	2,583
53	Filipinas	110	78	3,2	3,3	6,1	27	2,0	29,5	9,1	686	123	562
54	Congo	202	199	0,3	0,2	11,8	10	3,4	0,0	0,0 ^d	20	12	7
55	Uzbekistán	2,4	10	0,5	82,2	76,4 ^d	4,007	160	3,847
56	Marruecos	78	90	-1,2	-1,5	3,6	10	0,8	10,9	36,2	412	23	390
57	Moldova	0,1	2	0,2	3,7	29,1 ^d	848	59	788
58	Guatemala	50	42	0,8	1,7	8,3	17	7,6	0,7	0,6	139	13	127
59	Papua Nueva Guinea	371	360	1,1	0,3	0,8	5	0,2	0,1	0,0	28	8	20
60	Bulgaria	36	37	-0,1	-0,2	3,7	46	3,3	13,9	6,8 ^d	1,545	43	1,502
61	Rumania	63	63	0,0	0,0	10,8	39	4,6	19,7	9,4 ^d	853	68	785
62	Jordania ^f	1	1	0,0	-1,1	2,9	10	3,3	0,5	31,6 ^d	173	50	123
63	Ecuador	143	120	2,4	1,8	111,1	15	39,2	5,6	1,8	567	40	528
64	República Dominicana	14	11	0,4	2,8	10,5	17	21,5	3,0	14,9	442	22	420
65	El Salvador	2	1	0,0	2,2 ^e	0,1	2	0,2	1,0	5,3	245	17	228
66	Lituania	6,3	76	9,7	4,4	19,0 ^d	1,179	83	1,097
67	Colombia	577	541	3,7	0,7	93,6	79	8,2	5,3	0,5	174	71	103
68	Jamaica	5	2	0,3	7,2	0,0	1	0,1	0,3	3,9	159	11	148
69	Perú	706	679	2,7	0,4	41,8	22	3,2	6,1	15,3	301	57	244
70	Paraguay	169	129	4,0	2,7	14,8	19	3,6	0,4	0,1 ^d	110	16	93
71	Kazajstán	8,9	9	0,3	37,9	30,2 ^d	2,264	91	2,173
72	Túnez	5	7	-0,1	-1,9	0,4	7	0,3	2,3	52,9 ^d	317	41	276

Nota: Respecto de la comparabilidad y la cobertura de los datos, véanse las notas técnicas. Las cifras que aparecen en bastardilla corresponden a años distintos de los indicados.

	Superficie cubierta de bosques				Zonas protegidas a nivel nacional, 1993			Recursos de agua dulce: utilización anual, 1970-92 ^b					
	Superficie total (en miles de km ²)		Deforestación anual, 1981-90 ^a		Miles de km ²	Número	Como porcentaje de la superficie total	Total (km ³)	Como porcentaje del total de recursos hídricos	Per cápita (m ³)			
			Miles de km ²	(Porcentaje de la superficie total)						Total	Usos generales	Uso industrial y agrícola	
	1980	1990											
73	Argelia	44	41	0,3	0,8	119,2	19	5,0	3,0	15,7 ^d	160	35	125
74	Namibia	130	126	0,4	0,3	102,2	12	12,4	0,1	1,5	104	6	98
75	República Eslovaca	19	18	0,0	0,1	10,2	40	20,7
76	Letonia	7,7	45	12,0	0,7	2,2 ^d	261	109	151
77	Tailandia	179	127	5,2	3,3	70,2	111	13,7	31,9	17,8 ^d	606	24	582
78	Costa Rica	19	14	0,5	2,9	6,4	29	12,5	1,4	1,4	780	31	749
79	Ucrania	90	92	-0,2	-0,3	5,2	20	0,9	34,7	40,0 ^d	669	107	562
80	Polonia	86	87	-0,1	-0,1	30,6	111	9,8	14,5	25,8 ^d	383	51	332
81	Federación de Rusia	655,4	199	3,8	117,0	2,7 ^d	787	134	653
82	Panamá	38	31	0,6	1,9	13,3	15	17,6	1,3	0,9	744	89	654
83	República Checa	26	26	0,0	0,0	10,7	34	13,5
84	Botswana	150	143	0,8	0,5	106,6	9	18,3	0,1	0,5 ^d	100	5	95
85	Turquía	202	202	0,0	0,0	8,2	44	1,1	23,8	12,3 ^d	433	104	329
86	<i>Irán, Rep. Islámica del</i>	180	180	0,0	0,0	83,0	68	5,0	45,4	38,6	1.362	54	1.307
De ingreso mediano alto													
87	Venezuela	517	457	6,0	1,2	263,2	100	28,9	4,1	0,3 ^d	387	166	220
88	Belarús	60	63	-0,3	-0,4	2,4	10	1,2	3,0	5,4 ^d	292	94	199
89	Braíl	5.978	5.611	36,7 ^e	0,6	321,9	273	3,8	36,5	0,5 ^d	245	54	191
90	Sudáfrica	42	45	-0,4	-0,8	69,3	237	5,7	14,7	29,3	386	46	340
91	Maricco	1	1	0,0	0,2	0,0	3	2,0	0,4	16,4	410	66	344
92	Estonia	4,4	39	9,8	3,3	21,2 ^d	2.085	104	1.980
93	Malasia	215	176	4,0	2,0	14,8	54	4,5	9,4	2,1	768	177	592
94	Chile	87	88	-0,1	-0,1	137,3	66	18,1	16,8	3,6	1.623	97	1.526
95	Hungría	16	17	-0,1	-0,5	5,7	53	6,2	6,4	5,5 ^d	596	54	543
96	México	554	486 ^e	6,8 ^e	1,3	97,3	65	5,0	54,2	15,2	921	55	865
97	Trinidad y Tabago	2	2	0,0	-2,2	0,2	6	3,1	0,2	2,9	148	40	108
98	Uruguay	6	7	0,0	-0,7	0,3	8	0,2	0,7	0,5 ^d	241	14	227
99	Omán	41	41	0,0	0,0	37,4	29	17,6	0,5	23,9	623	19	604
100	Gaón	194	182	1,2	0,6	10,5	6	3,9	0,1	0,0	57	41	16
101	Eslovenia	10	10	0,0	0,0	1,1	10	5,3
102	Puerto Rico	3	3	0,0	0,0
103	Argentina	601	592	0,9	0,1	43,7	86	1,6	27,6	2,8 ^d	1.042	94	948
104	Grecia	60	60	0,0	0,0	2,2	24	1,7	7,0	11,8 ^d	721	58	663
105	Covea, Rep. de	66	65	0,1	0,1	6,9	28	7,0	27,6	41,7	625	116	509
106	Portugal	30	31	-0,1	-0,5	5,8	25	6,3	10,5	16,0 ^d	1.075	161	914
107	<i>Arabia Saudita</i>	12	12	0,0	0,0	62,0	10	2,9	3,6	163,8	497	224	273
108	<i>Turkmenistán</i>	11,1	8	2,3	22,8	32,6 ^d	6.216	62	6.154
Países de ingreso bajo y mediano													
África al sur del Sahara													
Asia oriental y el Pacífico													
Asia meridional													
Europa y Asia central													
Oriente Medio y Norte de África													
América Latina y el Caribe													
Gravemente endeudados													
Países de ingreso alto													
109	Nueva Zelanda	...	75	61,5	206	22,7	1,9	0,5	585	269	316
110	Irlanda	4	4	0,0	-1,2	0,5	12	0,7	0,8	1,6	235	38	198
111	España	256	256	0,0	0,0	42,5	215	8,4	45,8	41,2 ^d	1.188	143	1.045
112	† Israel	1	1	0,0	-0,3	3,1	15	14,6	1,8	86,0 ^d	410	66	344
113	Australia	1.456	1.456	0,0	0,0	935,5	892	12,1	17,8	5,2	1.306	849	457
114	† Hong Kong	0	0	0,0	-0,5
115	Reino Unido	21	24	-0,2	-1,1	51,3	191	20,9	14,5	12,1	253	51	203
116	Finlandia	233	234	-0,1	0,0	27,3	82	8,1	3,0	2,7 ^d	604	72	532
117	† Kuwait	0	0	0,0	0,0	0,3	2	1,5	0,5	...	525	336	189
118	Italia	...	86	22,7	172	7,6	56,2	30,1 ^d	996	139	856
119	† Singapur	0	0	0,0	0,9	0,0	1	4,5	0,2	31,7	84	38	46
120	Canadá	...	4.533	825,5	640	8,3	43,9	1,5	1.688	304	1.384
121	Países Bajos	3	3	0,0	-0,3	3,9	79	10,4	14,5	16,1 ^d	994	50	944
122	† Emiratos Arabes Unidos	0	0	0,0	0,0	0,9	299,0	884	97	787
123	Bélgica	6	6	0,0	-0,3	0,8	3	2,5	9,0	72,2 ^d	917	101	816
124	Francia	134	135	-0,1	-0,1	56,0	110	10,2	43,7	23,6 ^d	778	125	654
125	Austria	37	39	-0,1	-0,4	20,1	170	23,9	2,1	2,3 ^d	276	52	224
126	Alemania	103	107	-0,5	-0,4	92,0	504	25,8	53,7	31,4 ^d	687	73	614
127	Suecia	279	280	-0,1	0,0	29,9	214	6,6	3,0	1,7 ^d	352	127	225
128	Estados Unidos	2.992	2.960	3,2	0,1	1.042,4	1.494	10,6	467,0	18,8	1.868	244	1.624
129	Noruega	...	96	55,4	114	17,1	2,0	0,5 ^d	491	98	393
130	Dinamarca	5	5	0,0	0,0	13,9	113	32,2	1,2	9,0 ^d	228	68	160
131	Japón	238	238	0,0	0,0	27,6	80	7,3	89,3	16,3	732	125	607
132	Suiza	11	12	-0,1	-0,6	7,3	109	17,7	1,1	2,2 ^d	168	39	129
Todo el mundo													

a. Los valores negativos representan un aumento de la superficie cubierta de bosques. b. Los datos sobre utilización del agua corresponden a los años comprendidos entre 1970 y 1992. c. Incluye a Eritrea. d. El total de recursos hídricos comprende el caudal de los ríos que nacen en otros países, además de los recursos internos renovables. e. Véanse otras estimaciones en las notas técnicas. f. Salvo en lo que respecta a las estimaciones acerca de la utilización del agua, los datos correspondientes a Jordania se refieren sólo a la Ribera Oriental.

Cuadro 1a. Indicadores básicos de otros países

		Población (miles) Med. 1993	Superficie (miles de km ²)	PNB per cápita ^a		Tasa media de inflación anual (%)		Esperanza de vida al nacer (años) 1993	Analfabetismo de adultos (%)	
				Dólares 1993	Tasa media de crecimiento anual (%), 1980-93	Tasa media de inflación anual (%)			Mujeres 1990	Total 1990
						1970-80	1980-93			
1	Guyana	816	215,00	350	-3,0	9,6	34,5	66	5	4
2	Santo Tomé y Príncipe	122	1,00	350	-3,6	4,0	24,0
3	Guinea Ecuatorial	379	28,00	420	1,2	..	-0,6	48	63	50
4	Comoras	471	2,20	560	-0,4	..	5,2	55
5	<i>Afganistán</i>	17.691	652,10	b	44	86	71
6	<i>Bhután</i>	..	47,00	b	8,1	..	75	52
7	<i>Bosnia y Herzegovina</i>	3.776	51,10	b	72
8	<i>Camboya</i>	9.683	181,00	b	52	78	55
9	<i>Eritrea</i>	..	125,00	b
10	<i>Haití</i>	6.893	27,70	b	..	9,3	9,5	57	53	17
11	<i>Liberia</i>	2.845	97,70	b	..	9,2	..	56	71	51
12	<i>Somalia</i>	8.954	637,70	b	..	15,2	49,7	47	86	76
13	<i>Sudán</i>	26.641	2.505,80	b	..	14,5	42,8	53	88	73
14	<i>Zaire</i>	41.231	2.344,90	b	..	31,4	..	52	39	28
15	Kiribati	76	0,70	710	0,5	10,6	5,4	10
16	Islas Salomón	354	28,90	740	2,6	8,4	12,1	71
17	Djibouti	557	23,20	780	3,6	49
18	Maldivas	238	0,30	820	7,2	63
19	Cabo Verde	370	4,00	920	3,0	9,4	8,7	65
20	Samoa Occidental	167	2,80	950	11,2	50
21	Suriname	414	163,30	1.180	-2,0	11,8	11,8	71	5	5
22	Swazilandia	880	17,40	1.190	2,3	12,3	13,3	58
23	Tonga	98	0,70	1.530	0,6	..	10,2
24	Vanuatu	161	12,20	1.230	0,5	..	5,3	66	..	30
25	San Vicente y las Granadinas	110	0,40	2.120	5,0	13,8	4,6
26	Fiji	762	18,30	2.130	0,5	12,8	5,6	72
27	Granada	92	0,30	2.380	3,8	..	4,6
28	Belice	204	23,00	2.450	2,9	8,6	3,4	74
29	Dominica	71	0,70	2.720	4,6	16,8	5,5
30	<i>Angola</i>	10.276	1.246,70	c	47	72	58
31	<i>Croacia</i>	4.511	56,50	c	72
32	<i>Cuba</i>	10.862	110,90	c	76	7	6
33	<i>Iraq</i>	19.465	438,30	c	..	17,9	..	66	51	40
34	<i>Corea, Rep. Pop. Dem. de</i>	23.036	120,50	c	71
35	<i>Libano</i>	3.855	10,40	c	69	27	20
36	<i>Islas Marshall</i>	51	0,20	c	9
37	<i>Micronesia, Estados Federados de</i>	105	0,70	c
38	<i>Grupo Norte de las Islas Marianas</i>	45	0,48	c
39	<i>República Árabe Siria</i>	13.696	185,20	c	..	11,8	15,5	68	49	56
40	<i>Ribera Occidental y Gaza</i>	..	6,10	c
41	<i>Yugoslavia, República Federativa de</i>	10.566	102,17	c	72	12	7
42	Santa Lucía	142	0,60	3.380	4,4	..	3,5
43	St. Kitts y Nevis	42	0,40	4.410	5,4	..	6,3
44	Barbados	260	0,40	6.230	0,5	13,5	4,3	76
45	Seychelles	72	0,45	6.280	3,4	16,7	3,2
46	Antigua y Barbuda	65	0,40	6.540	5,2	..	5,9
47	Malta	361	0,30	7.970	3,2	4,2	2,3	76
48	Bahrein	533	0,70	8.030	-2,9	..	-0,3	72	31	23
49	<i>Samoa Americana</i>	51	0,20	d
50	<i>Aruba</i>	69	0,20	d
51	<i>Guayana Francesa</i>	134	90,00	d
52	<i>Gibraltar</i>	28	0,01	d
53	<i>Guadalupe</i>	413	1,70	d	75
54	<i>Guam</i>	143	0,50	d	76
55	<i>Isla de Man</i>	72	0,57	d
56	<i>Libia</i>	5.044	1.759,50	d	..	18,4	0,2	64	50	56
57	<i>Macao</i>	381	0,02	d	8,5
58	<i>Martinica</i>	371	1,10	d	76
59	<i>Mayotte</i>	101	0,37	d
60	<i>Antillas Neerlandesas</i>	195	0,80	d	73
61	<i>Nueva Caledonia</i>	176	18,60	d	72
62	<i>Reunión</i>	633	2,50	d	74
63	Chipre	726	9,20	10.380	4,9	..	5,2	77
64	Bahamas	268	13,90	11.420	1,4	6,4	4,2	73
65	Qatar	524	11,00	15.030	-7,2	72
66	Islandia	263	103,00	24.950	1,2	35,0	25,4	78
67	Luxemburgo	396	3,00	37.320	2,8	6,9	5,0	76
68	<i>Andorra</i>	61	0,40	e
69	<i>Bermuda</i>	62	0,05	e	..	8,4	9,1
70	<i>Brunei</i>	274	5,80	e	..	12,6	-5,1	74
71	<i>Islas Caimán</i>	29	0,30	e
72	<i>Islas Anglonormandas</i>	146	0,19	e
73	<i>Islas Feroé</i>	47	0,40	e
74	<i>Polinesia Francesa</i>	211	4,00	e	70
75	<i>Groenlandia</i>	57	341,70	e
76	<i>San Marino</i>	24	0,10	e
77	<i>Islas Virgenes (EE.UU.)</i>	104	0,30	e	..	6,9	3,9

a. Véase la nota técnica del Cuadro 1. b. Se estima que se sitúa en el nivel de ingreso bajo (hasta \$695). c. Se estima que se sitúa en el nivel de ingreso mediano bajo (de \$696 a \$2.785). d. Se estima que se sitúa en el nivel de ingreso mediano alto (de \$2.786 a \$8.625). e. Se estima que se sitúa en el nivel de ingreso alto (\$8.626 o más).

Notas técnicas

EL PRINCIPAL CRITERIO UTILIZADO PARA LA clasificación de los países es el producto nacional bruto (PNB) per cápita. Por esta razón, los 132 países que se incluyen en los cuadros principales aparecen enumerados en orden ascendente de su PNB per cápita. Otro cuadro, el 1a, en el que se presentan los indicadores básicos de los países respecto de los que se cuenta con datos escasos o aquellos con una población de menos de 1 millón de habitantes, abarca otras 77 economías. Respecto de los cambios introducidos en esta edición, véase la Introducción.

Confiabilidad de los datos

A pesar de que se han desplegado ingentes esfuerzos para uniformar los datos, no se puede asegurar la comparabilidad plena y los indicadores se deben interpretar con cautela. Hay muchos factores que afectan la disponibilidad y confiabilidad de los datos; los sistemas estadísticos de muchos países en desarrollo todavía adolecen de deficiencias, y los métodos estadísticos, cobertura, procedimientos y definiciones varían ampliamente entre los países. Además, las comparaciones entre distintos países y períodos de tiempo plantean complejos problemas técnicos que no pueden resolverse en forma inequívoca. Por tal motivo, si bien los datos se han tomado de las fuentes que se consideran más autorizadas, deben interpretarse como reveladores de tendencias y de las principales diferencias existentes entre las economías, más que como mediciones cuantitativas exactas de esas diferencias. Sobre todo, aún quedan por resolver los problemas relativos a los datos de los 15 países de la antigua Unión Soviética. La cobertura es escasa y los datos tienen un grado de incertidumbre mayor que el normal.

La mayoría de los datos sociales de fuentes nacionales se han tomado de los archivos administrativos ordinarios, si bien algunos provienen de encuestas especiales o averiguaciones sobre censos periódicos. Las cuestiones relativas a la fiabilidad de los indicadores demográficos se examinan en la publicación *World Population Trends and Policies* de las Naciones Unidas. Se insta a los lectores a tomar en cuenta estas limitaciones al interpretar los indicadores, y particularmente al efectuar comparaciones entre países.

Años base

Con objeto de proporcionar un análisis de tendencias a largo plazo, facilitar las comparaciones internacionales e incluir los efectos de los cambios en los precios relativos intersectoriales, los datos en precios constantes de la mayoría de los países se han llevado parcialmente a tres años de

base y se los ha vinculado. El año de 1970 es la base para los datos de 1960 a 1975, 1980 para los de 1976 a 1982, y 1987 para 1983 y años posteriores. Estos tres períodos están "vinculados en cadena" a fin de obtener los precios de 1987 para los tres períodos.

La vinculación en cadena se efectúa para cada uno de los tres períodos subordinados mediante un reajuste de escala; esto desplaza el año en que las versiones en precios corrientes y en precios constantes de la misma serie cronológica tienen igual valor, sin alterar la tendencia de ninguna de las dos. Los componentes del producto interno bruto (PIB) se han reajustado individualmente y se han sumado para determinar el PIB y sus subagregados. Es posible que en este proceso se produzca una desviación por reajuste entre el PIB en precios constantes según el origen industrial y el PIB en precios constantes según el gasto. Estas desviaciones por reajuste son absorbidas en el rubro de *consumo privado, etc.*, ya que se supone que el PIB según el origen industrial es una estimación más confiable que el PIB según el gasto.

Puesto que el consumo privado se calcula como residuo, se mantienen las identidades de las cuentas nacionales. El ajuste de la base sí supone la incorporación en el consumo privado de cualquier discrepancia estadística que surja en lo relativo al gasto. El valor agregado en el sector de servicios también incluye una discrepancia estadística según lo indicado por la fuente original.

Medidas de resumen

Las medidas de resumen se han calculado mediante un simple proceso de adición en los casos en que una variable se expresa en unidades de cuenta razonablemente comparables. Los indicadores económicos que no parecen ser por su naturaleza susceptibles de adición en general se han combinado mediante un método de ponderación de precios. Las medidas de resumen correspondientes a los indicadores sociales se han ponderado según la población, salvo en el caso de la mortalidad infantil, en que se han ponderado según el número de nacimientos.

Los Indicadores del desarrollo mundial suelen presentar datos para dos puntos de referencia, y no series cronológicas anuales. En el caso de las medidas de resumen que abarcan muchos años, el cálculo se basa en la misma composición de países a lo largo del tiempo y entre los distintos rubros. Los Indicadores permiten la compilación de medidas de grupo sólo si los datos disponibles por países para un año dado representan por lo menos dos tercios del grupo total, de acuerdo con los parámetros establecidos para 1987. Siempre que se observe este criterio, se supone que los

declarantes que no han proporcionado datos actualizados (y los que no han facilitado antecedentes suficientes) han tenido, en los años para los que faltan datos, un comportamiento semejante al de la muestra del grupo que sí ha suministrado estimaciones. Los lectores deben tener presente que el objetivo es mantener una relación adecuada entre los distintos rubros, a pesar de los numerosos problemas relacionados con los datos de los distintos países, y de que no es posible hacer deducciones significativas acerca de la actuación de los países tomando como punto de partida los indicadores correspondientes al grupo pertinente. Además, el proceso de ponderación puede dar lugar a discrepancias entre la suma de las cifras de los subgrupos y los totales globales. En la introducción de *World Tables* se proporciona información más detallada al respecto.

Fuentes y métodos para la recopilación de datos

Los datos sobre la deuda externa los recopila directamente el Banco Mundial teniendo en cuenta los informes presentados por sus países miembros en desarrollo en el marco del Sistema de notificación de la deuda. Los demás datos se extraen fundamentalmente de las Naciones Unidas y sus organismos especializados, el Fondo Monetario Internacional y los informes suministrados por los países al Banco Mundial. También se utilizan estimaciones del personal del Banco a fin de que los datos estén más actualizados y sean más coherentes. Las estimaciones de las cuentas nacionales de la mayoría de los países se obtienen de los gobiernos de los países miembros a través de las misiones económicas del Banco Mundial. En algunos casos, el personal del Banco las ajusta a fin de que guarden armonía con las definiciones y conceptos internacionales, y sean coherentes y precisas.

Tasas de crecimiento

Para facilitar la consulta, por lo general sólo se presentan relaciones y tasas de crecimiento; los valores absolutos normalmente se pueden ver en otras publicaciones del Banco Mundial, sobre todo la edición de 1995 de *World Tables*. Casi todas las tasas de crecimiento se han calculado para dos períodos, 1970–80 y 1980–93, y utilizando el método de regresión de los mínimos cuadrados, a menos que se indique lo contrario. Como en este método se toman en cuenta todas las observaciones de los períodos, las tasas de crecimiento resultantes reflejan tendencias generales que no se ven influidas indebidamente por valores extraordinarios, sobre todo en los extremos. A fin de excluir los efectos de la inflación, para el cálculo de las tasas de crecimiento se han utilizado indicadores económicos de precios constantes. Al comienzo de las notas técnicas constan los pormenores de esta metodología. Los datos que aparecen en bastardilla corresponden a años o períodos distintos de los indicados, hasta dos años antes en el caso de los indicadores económicos y hasta tres años antes o después en el de los indicadores sociales, puesto que estos últimos generalmente se recopilan

con menos frecuencia y registran cambios menos extraordinarios en períodos cortos.

Todas las tasas de crecimiento se han calculado con base en series en precios constantes y, a menos que se indique otra cosa, utilizando el método de los mínimos cuadrados. La tasa de crecimiento r obtenida con este método se ha estimado ajustando una curva de tendencia lineal de mínimos cuadrados a los valores logarítmicos anuales de la variable en el período pertinente. Más específicamente, la ecuación de regresión adopta la forma siguiente: $\log X_t = a + bt + e_t$ en la que ello equivale a la transformación logarítmica de la ecuación de la tasa compuesta de crecimiento $X_t = X_0(1+r)^t$. En estas ecuaciones, X es la variable, t es el tiempo y $a = \log X_0$ y $b = \log(1+r)$ son los parámetros que se han de estimar, y e es el término de error. Si b^* es la estimación de mínimos cuadrados de b , la tasa media de crecimiento anual r se obtiene mediante $[\text{antilog}(b^*)] - 1$ y se multiplica por 100 para expresarla en términos porcentuales.

Cuadro 1. Indicadores básicos

En el Cuadro 1 constan los indicadores básicos de los países con respecto a los que se cuenta con datos escasos o aquellos con una población de menos de 1 millón de habitantes.

Las estimaciones de la población a mediados de 1993 están tomadas de diversas fuentes, principalmente de la División de Población de la Secretaría de las Naciones Unidas, y también de las oficinas de estadística de los países y los departamentos geográficos del Banco Mundial. Obsérvese que los refugiados que no están radicados permanentemente en el país que los asila en general se consideran parte de la población de su país de origen.

Los datos sobre la *superficie* provienen de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO). La superficie es la extensión total, en kilómetros cuadrados, y comprende la tierra y las aguas interiores.

Las cifras del *PNB per cápita* en dólares de los Estados Unidos se han calculado utilizando el método establecido en el *World Bank Atlas*, que se describe a continuación.

Por sí mismo, el PNB per cápita no representa ni mide el grado de bienestar o el éxito en materia de desarrollo. No distingue entre los objetivos y los usos finales de un producto dado, ni tampoco dice si se limita a contrarrestar un obstáculo natural o de otra especie, o si perjudica el bienestar o contribuye a él. Así, por ejemplo, el PNB es más alto en los países de clima más frío, en donde la gente gasta dinero en calefacción y en ropas abrigadas, que en los de clima suave, en donde las personas pueden usar prendas livianas al aire libre.

En forma más general, el PNB no considera de manera adecuada las cuestiones ambientales, particularmente el uso de los recursos naturales. El Banco Mundial se ha unido a otras instituciones para tratar de ver de qué manera pueden

las cuentas nacionales dar una idea acerca de estas cuestiones. En la revisión de 1993 de *Un Sistema de Cuentas Nacionales* (SCN) de las Naciones Unidas, se han incluido las cuentas "satélite", que indagan acerca de dificultades prácticas y conceptuales (tales como la asignación de un valor económico expresivo a recursos que los mercados no perciben todavía como "escasos", y la asignación de los costos que en esencia son mundiales dentro de un marco que inherentemente es nacional). Ello servirá como base para que los responsables de las cuentas nacionales consideren los aspectos ambientales al estimar otras mediciones del ingreso.

El PNB mide el valor total agregado interno y externo que se atribuyen los residentes del país. Comprende el producto interno bruto (PIB) (definido en la nota correspondiente al Cuadro 2), más el ingreso neto de los factores procedentes del exterior, que es el ingreso que reciben los residentes del extranjero por servicios de los factores (trabajo y capital), menos los pagos análogos efectuados a no residentes que contribuyen a la economía nacional.

Al estimar el PNB per cápita, el Banco reconoce que no es posible lograr la comparabilidad perfecta de las estimaciones del PNB per cápita entre los diversos países. Aparte del clásico problema de los números índice, que es intrínsecamente insoluble, dos obstáculos concretos impiden que los datos se puedan comparar en forma adecuada. Uno de ellos se relaciona con las propias estimaciones del PNB y la población. Existen diferencias en los sistemas de cuentas nacionales y de estadísticas demográficas, así como en la cobertura y confiabilidad de los datos estadísticos básicos entre los diversos países. El otro obstáculo tiene que ver con el uso de tipos de cambio oficiales para la conversión de los datos del PNB, expresados en las diferentes monedas nacionales, a una misma moneda, convencionalmente el dólar de los Estados Unidos, a fin de hacer comparaciones entre países.

Puesto que el Banco Mundial está consciente de que estas deficiencias repercuten en la comparabilidad de las estimaciones del PNB per cápita, ha introducido varias mejoras en los procedimientos para preparar esas estimaciones. Mediante sus exámenes ordinarios de las cuentas nacionales de sus países miembros, el Banco evalúa sistemáticamente las estimaciones del PNB, concentrándose en la cobertura y los conceptos empleados y, en los casos pertinentes, hace ajustes orientados a mejorar su comparabilidad. Como parte de estos exámenes, los funcionarios del Banco pueden preparar estimaciones del PNB (y a veces también de la población) para el período más reciente. Por ejemplo, la estimación en dólares del ingreso per cápita correspondiente a la China es una cifra preliminar basada en un estudio que el Banco Mundial está realizando sobre el PIB de ese país. El ingreso per cápita de la China se calculó para facilitar las comparaciones entre países. Todos los demás análisis económicos que se incluyen en este documento se basan en estadísticas oficiales.

El Banco también determina sistemáticamente la medida en que los tipos de cambio oficiales son apropiados como factores de conversión. Cuando se considera que el tipo de cambio oficial difiere por un margen demasiado grande del tipo que efectivamente se usa en las transacciones con el exterior, se emplea un factor de conversión distinto (que se indica en *World Tables*). Esto se hace sólo en el caso de un pequeño número de países. Para todos los demás, el Banco calcula el PNB per cápita mediante el método del *Atlas*.

El factor de conversión que se usa en el *Atlas* en cualquier año dado es el promedio del tipo de cambio de ese año y de los tipos de cambio de los dos años precedentes, ajustados para tomar en cuenta las diferencias en las tasas de inflación entre el país y los países del Grupo de los Cinco (Alemania, Estados Unidos, Francia, Japón y Reino Unido). La tasa de inflación de los países del Grupo de los Cinco se representa mediante cambios en los deflatores del derecho especial de giro (DEG). Este promedio trienal atenúa las fluctuaciones de los precios y los tipos de cambio en cada país. El PNB resultante en dólares de los Estados Unidos se divide por la población a mediados del año más reciente para derivar el PNB per cápita.

Aproximadamente 60 países de ingreso bajo y mediano han experimentado un descenso del PNB per cápita real en precios constantes en los últimos años del decenio de 1980 y los primeros del de 1990. Además, las considerables fluctuaciones cambiarias y de la relación de intercambio han repercutido en los niveles relativos de ingresos. Por lo tanto, los niveles y ordenación de las estimaciones del PNB per cápita, calculados según el método del *Atlas*, a veces han experimentado cambios no relacionados necesariamente con el crecimiento interno relativo de los países en cuestión.

Las fórmulas siguientes describen los procedimientos para calcular el factor de conversión para el año t :

$$(e_{t-2,t}^*) = \frac{1}{3} [e_{t-2} \left(\frac{P_t}{P_{t-2}} / \frac{P_t^s}{P_{t-2}^s} \right) + e_{t-1} \left(\frac{P_t}{P_{t-1}} / \frac{P_t^s}{P_{t-1}^s} \right) + e_t]$$

y para calcular el PNB per cápita en dólares de los Estados Unidos para el año t :

$$(Y_t^*) = (Y_t / N_t) \div e_{t-2,t}^*$$

en las cuales:

- Y_t = PNB corriente (en moneda nacional) para el año t
- P_t = deflactor del PNB para el año t
- e_t = tipo de cambio medio anual (moneda nacional/dólar estadounidense) para el año t
- N_t = población a mediados del año t
- P_t^s = deflactor del DEG para el año t

Debido a los problemas relacionados con la disponibilidad de datos comparables y la determinación de los factores

de conversión, no se presenta información relativa al PNB per cápita para algunos países.

El empleo de los tipos de cambio oficiales para convertir las cifras en monedas nacionales a dólares de los Estados Unidos no tiene por objeto medir el poder adquisitivo interno relativo de las monedas. En el marco del Programa de Comparación Internacional (PCI) de las Naciones Unidas se han elaborado medidas del PIB real en una escala que permite la comparación internacional empleando la paridad del poder adquisitivo de las monedas (PPA) en lugar de tipos de cambio como factores de conversión. Las estimaciones más recientes del PNB per cápita según la PPA figuran en el Cuadro 30. Las estimaciones conforme al PCI se expresan en términos de PNB y no de PIB para que sean coherentes con las del Cuadro 1. La información sobre el PCI se ha publicado en cuatro estudios y en varios informes más. El último estudio corresponde a 1993, parte del cual ya ha sido publicado por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).

Las Naciones Unidas y sus comisiones económicas regionales, así como otros organismos internacionales, como la Unión Europea, la OCDE y el Banco Mundial, están tratando de mejorar la metodología y hacer extensivas las comparaciones anuales del poder adquisitivo a todos los países. Sin embargo, los tipos de cambio siguen siendo el único instrumento de que se dispone en general para la conversión del PNB en monedas nacionales a dólares de los Estados Unidos.

La *tasa media de inflación anual* se ha medido a través de la tasa de crecimiento del deflactor implícito del PIB para cada uno de los períodos indicados. El deflactor del PIB se ha calculado dividiendo en primer lugar, para cada uno de los años del período, el valor del PIB en precios corrientes por el valor del PIB en precios constantes, en ambos casos en la moneda nacional. Luego se ha usado el método de los mínimos cuadrados para calcular la tasa de crecimiento del deflactor del PIB para el período. Esta medida de la inflación, como cualquier otra, tiene sus limitaciones. Sin embargo, para ciertos fines se ha usado como indicador de la inflación porque es la medida de base más amplia, que refleja los movimientos anuales de precios de todos los bienes y servicios producidos en un país.

La *esperanza de vida al nacer* indica el número de años que un recién nacido vivirá si las pautas de mortalidad prevalentes en el momento de su nacimiento permanecieran iguales durante toda su vida. Los datos están tomados de *World Population Prospects: The 1994 Edition* de la División de Población de la Secretaría de las Naciones Unidas. Estas tasas son interpolaciones lineales entre las tasas proyectadas para 1990-94 y 1995-99.

El *analfabetismo de adultos* se define aquí como la proporción de la población de más de 15 años de edad que no puede leer ni escribir, con la debida comprensión, un relato

sencillo sobre su vida cotidiana. Esta es sólo una de las tres definiciones generalmente aceptadas y su aplicación está sujeta a reservas en algunos países. Los datos proceden de las estimaciones y proyecciones sobre analfabetismo preparadas en 1989 por la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO).

Las medidas de resumen del PNB per cápita, la esperanza de vida y el analfabetismo de adultos que figuran en este cuadro han sido ponderadas en función del número de habitantes. Las correspondientes a las tasas medias de inflación anual se han ponderado en función de la proporción en 1987 del PIB del país en dólares corrientes.

Cuadros 2 y 3. Crecimiento y estructura de la producción

La mayoría de las definiciones empleadas son las de *Un Sistema de Cuentas Nacionales* (SCN) de las Naciones Unidas, Serie F, No. 2, Revisión 3. La Revisión 4 del SCN recién se terminó en 1993, por lo que es probable que en los próximos años muchos países sigan usando las recomendaciones contenidas en la Revisión 3. Las estimaciones se han obtenido de fuentes nacionales; a veces llegan al Banco Mundial a través de otros organismos internacionales, pero con mayor frecuencia han sido recopiladas por funcionarios del Banco en el curso de sus misiones.

El personal del Banco Mundial examina la calidad de los datos de las cuentas nacionales y, en algunos casos, por medio de los funcionarios que participan en misiones o en el suministro de asistencia técnica, ayuda a ajustar las series nacionales. Debido a que la capacidad de algunas oficinas de estadística es limitada, y a problemas en los datos básicos, no puede lograrse una estricta comparabilidad internacional, particularmente en el caso de actividades económicas de difícil medición, como las transacciones de mercados paralelos, las del sector informal o la agricultura de subsistencia.

El *PIB* mide el total de la producción de bienes y servicios para uso final de un país, correspondiente a residentes y no residentes, independientemente de su distribución entre origen interno y externo. El PIB se ha calculado sin deducciones por depreciación de activos "fabricados" ni por agotamiento y degradación de los recursos naturales. Si bien en el SCN se considera que las estimaciones del PIB según el origen industrial se expresan a precios de productor, muchos países todavía notifican los datos al costo de los factores. La comparabilidad internacional de las estimaciones se ve afectada por el hecho de que los países utilizan métodos diferentes de valoración para notificar el valor agregado por sectores productivos. A modo de solución parcial, las estimaciones del PIB se muestran a precios de comprador si los componentes se expresan sobre esa base y, en esos casos, se incluye una nota de pie de página al respecto. Sin embargo, en el caso de algunos países que figuran en los

Cuadros 2 y 3, el PIB a precios de comprador se ha reemplazado con el PIB al costo de los factores.

Las cifras del PIB son valores en dólares resultantes de la conversión de las respectivas monedas nacionales utilizando tipos de cambio oficiales para un solo año. En el caso de unos cuantos países en que el tipo de cambio oficial no refleja el tipo aplicado efectivamente a las transacciones en divisas, se ha empleado otro factor de conversión (hecho que se indica en *World Tables*). Obsérvese que en el Cuadro 3 no se usa el método de promedios trienales empleado para calcular el PNB per cápita en el Cuadro 1.

El sector de *agricultura* comprende las actividades agropecuarias y forestales, la caza y la pesca. En los países en desarrollo en que la agricultura de subsistencia reviste considerable importancia, gran parte de la producción agrícola no se intercambia en absoluto o no se intercambia por dinero. Esto hace que resulte más difícil determinar la proporción del PIB que corresponde a la agricultura y reduce la confiabilidad y comparabilidad de las cifras.

La *industria* comprende el valor agregado en la minería, las *manufacturas* (subgrupo para el que se dan datos en una columna separada), la construcción y los servicios de electricidad, agua y gas. El valor agregado en todas las demás ramas de la actividad económica, incluidos los cargos atribuidos a servicios bancarios, los derechos de importación y las discrepancias estadísticas observadas por compiladores nacionales, se incluyen en la categoría de *servicios, etc.*

Como ya se explicó al comienzo de estas notas, para calcular las tasas de crecimiento que figuran en el Cuadro 2 se han utilizado series en monedas nacionales parcialmente reajustadas y vinculadas en cadena a la base de 1987. Los porcentajes del PIB correspondientes a los distintos sectores que se presentan en el Cuadro 3 se han basado en series a precios corrientes.

Al calcular las medidas de resumen para cada uno de los indicadores del Cuadro 2, se han determinado valores parcialmente reajustados en dólares constantes de los Estados Unidos de 1987 para cada país y cada año de los períodos indicados. Los valores se han agregado para todos los países para cada año, y se ha empleado el método de los mínimos cuadrados para calcular las tasas de crecimiento. Las participaciones porcentuales medias de los distintos sectores que constan en el Cuadro 3 se han calculado a partir de agregados del PIB sectorial en dólares corrientes de los Estados Unidos correspondientes a los distintos grupos de países.

Cuadro 4. Agricultura y alimentos

Los datos básicos correspondientes al *valor agregado en la agricultura* provienen de las series de cuentas nacionales del Banco Mundial expresadas en precios corrientes en las respectivas monedas nacionales. El valor agregado en precios corrientes en monedas nacionales se ha convertido a dólares de los Estados Unidos utilizando el procedimiento de con-

versión basado en un solo año, que se describe en la nota técnica correspondiente a los Cuadros 2 y 3.

Las demás cifras de este cuadro provienen de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO). Las *importaciones de cereales* se miden en su equivalente en cereales y su definición comprende todos los cereales incluidos en los Grupos 041 a 046 de la *Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI)*, Revisión 2. La *ayuda alimentaria en cereales* comprende trigo y harina, bulgur, arroz, cereales secundarios y el componente de cereales de los alimentos mezclados. Las cifras no son comparables directamente debido a diferencias cronológicas y en los métodos de preparación de los datos. Las importaciones de cereales se basan en datos correspondientes al año civil notificados por los países receptores, mientras que la ayuda alimentaria en cereales se basa en datos relativos a los años agrícolas notificados por los países donantes y los organismos internacionales, entre ellos el Consejo Internacional del Trigo y el Programa Mundial de Alimentos. Además, es posible que la información sobre la ayuda alimentaria proporcionada por los donantes no corresponda a la que recibieron realmente los beneficiarios en un período dado debido a que se producen demoras en el transporte y el registro, o a que a veces la ayuda no se notifica a la FAO o a otros organismos internacionales pertinentes. Asimismo, las importaciones correspondientes a ayuda alimentaria pueden no figurar en los registros aduaneros. El período de referencia para esta ayuda es el año agrícola, que va de julio a junio.

El *consumo de fertilizantes* mide los nutrientes utilizados en relación con la tierra cultivable. Este rubro abarca fertilizantes nitrogenados, potásicos y fosfatados (incluida la roca fosfatada molida). La tierra cultivable se define como las tierras utilizadas para cultivos permanentes y las tierras con cultivos temporales (las superficies con cultivos dobles se cuentan una sola vez), las praderas temporales para siega o para pastoreo, así como las tierras dedicadas a huertas comerciales o familiares y las tierras temporalmente en barbecho o sin cultivar. El período de referencia para el consumo de fertilizantes es el año agrícola, que va de julio a junio.

La tasa media de crecimiento de la *producción de alimentos per cápita* se ha calculado con arreglo al índice de producción de alimentos per cápita. Este índice se vincula con la tasa media de crecimiento anual de los alimentos producidos per cápita en el período de 1979–93 en relación con el promedio anual de 1979–81 (1979–81=100). Las estimaciones se han establecido dividiendo la cantidad de alimentos producidos por la población total. A los fines de este índice, se considera que los alimentos comprenden nueces, leguminosas, frutas, cereales, verduras, caña de azúcar, remolacha azucarera, raíces feculentas, aceites comestibles, ganado y productos pecuarios. Al cuantificar la producción de alimentos, se excluyen los piensos, las semillas

para uso en la agricultura y las pérdidas en la elaboración y distribución.

El rubro *productos de pescado* se mide por el aporte diario de proteínas derivado del consumo de pescado respecto del aporte diario total de proteínas derivado del consumo de todos los alimentos. Esta estimación pone indirectamente de relieve la importancia relativa, o la ponderación, de la pesca en el total de la agricultura, especialmente teniendo en cuenta que el pescado no se incluye en el índice de producción de alimentos.

Las medidas de resumen correspondientes al consumo de fertilizantes se han ponderado en función de la superficie total de tierras cultivables, y las relativas a la producción de alimentos en función de la población.

Cuadro 5. Energía comercial

Los datos sobre la *producción* y el *consumo de energía* proceden principalmente del Organismo Internacional de Energía y de fuentes de las Naciones Unidas. Corresponden a las formas comerciales de energía primaria: petróleo (petróleo crudo, líquidos de gas natural y petróleo de fuentes no convencionales), gas natural, combustibles sólidos (carbón, lignito y otros combustibles derivados) y electricidad primaria (por ejemplo, nuclear, hidroeléctrica y geotérmica), convertidas a sus equivalentes en petróleo. Se ha adoptado como supuesto una eficiencia térmica del 33% para convertir la electricidad nuclear a su equivalente en petróleo; la energía hidroeléctrica corresponde a una eficiencia de 100%.

El *consumo de energía* se refiere al suministro nacional de energía primaria antes de su transformación en otros combustibles para consumo final (como electricidad y productos derivados del petróleo refinado) y se ha calculado como producción nacional más las importaciones y variaciones de las existencias, menos las exportaciones y los depósitos marinos de combustible para buques. El consumo de energía también comprende los productos, fundamentalmente los derivados del petróleo, consumidos para fines no energéticos. La utilización de leña, estiércol y otros combustibles tradicionales, si bien es considerable en algunos países en desarrollo, no se ha tomado en cuenta porque no se dispone de datos completos y confiables al respecto.

El *uso de energía* se expresa como kilogramos de equivalente en petróleo per cápita. El indicador del producto es la estimación del PIB expresada en dólares de los Estados Unidos por kilogramo de equivalente en petróleo.

Las *importaciones de energía* se refieren al valor en dólares de la energía importada —Sección 3 de la *Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional* (CUCI), Modificada— y se expresan como porcentaje de los ingresos derivados de las exportaciones de mercancías. Debido a que los datos relativos a las importaciones de energía no permiten establecer una distinción entre las importaciones de petróleo para uso como combustible y para uso en la industria

petroquímica, es posible que estos porcentajes sobrestimen el grado de dependencia de los energéticos importados.

Las medidas de resumen correspondientes a la producción y el consumo de energía se han calculado agregando los volúmenes respectivos para cada uno de los años comprendidos en los períodos indicados y aplicando luego el procedimiento de los mínimos cuadrados para la tasa de crecimiento. Respecto del consumo de energía per cápita, se han utilizado ponderaciones de población para calcular las medidas de resumen correspondientes a los años especificados.

Las medidas de resumen correspondientes a las importaciones de energía como porcentaje de las exportaciones de mercancías se han calculado a partir de los agregados de las importaciones de energía y exportaciones de mercancías en dólares corrientes correspondientes a los grupos.

Cuadro 6. Estructura de la industria manufacturera

Los datos básicos relativos al *valor agregado en la manufacturación* proceden de las series de cuentas nacionales del Banco Mundial en precios corrientes en las respectivas monedas nacionales. El valor agregado en precios corrientes en las respectivas monedas nacionales se ha convertido a dólares de los Estados Unidos, utilizando el procedimiento de conversión de un solo año que se describe en la nota técnica de los Cuadros 2 y 3.

Los datos correspondientes a la *distribución del valor agregado en la manufacturación* entre las industrias han sido suministrados por la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUUDI), y los cálculos se han realizado a partir de las monedas nacionales en precios corrientes.

La clasificación de las industrias manufactureras se ajusta a la *Clasificación Industrial Internacional Uniforme de Todas las Actividades Económicas* (CIIU), Revisión 2, de las Naciones Unidas. La categoría de *alimentos, bebidas y tabaco* comprende la División 31; la de *textiles y prendas de vestir*, la División 32; la de *maquinaria y equipo de transporte*, las Agrupaciones 382 a 384, y la de *productos químicos*, las Agrupaciones 351 y 352. La categoría de *otras manufacturas* comprende la madera y productos conexos (División 33), el papel y productos conexos (División 34), el petróleo y productos conexos (Agrupaciones 353 a 356), los metales básicos y productos minerales (Divisiones 36 y 37), la fabricación de productos metálicos y equipos profesionales (Agrupaciones 381 y 385) y las otras industrias (Agrupación 390). En los casos en que se indica que no se dispone de datos sobre los rubros de textiles, maquinaria o productos químicos, esa información se ha incluido también en *otras manufacturas*.

Las medidas de resumen correspondientes al valor agregado en la manufacturación son cifras totales calculadas utilizando el método de agregación mencionado al principio de estas notas técnicas.

Cuadro 7. Ingresos y producción de la industria manufacturera

Este cuadro comprende cuatro indicadores: dos se refieren al ingreso real por empleado; otro, a la participación de los trabajadores en el total del valor agregado generado, y el último, a la productividad de estos últimos en el sector manufacturero. Estos indicadores se han basado en datos procedentes de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), si bien los deflatores provienen de otras fuentes, como se explica más adelante.

Los *ingresos por empleado* se expresan en precios constantes y se han derivado deflactando los ingresos nominales por empleado en función del índice de precios al consumidor (IPC) del país, tomado de *Estadísticas financieras internacionales* (EFI) del Fondo Monetario Internacional.

Los *ingresos totales como porcentaje del valor agregado* se han obtenido dividiendo los ingresos totales de los empleados por el valor agregado en precios corrientes, a fin de indicar la participación de la mano de obra en el ingreso generado en el sector manufacturero. La *producción bruta por empleado* está expresada en precios constantes y se presenta como un índice de la productividad global de los trabajadores en el sector manufacturero, utilizando 1980 como año base. A fin de obtener este indicador, los datos de la ONUDI sobre la producción bruta por empleado en precios corrientes se han ajustado usando los deflatores implícitos correspondientes al valor agregado en la manufacturación o en la industria que figuran en los archivos de datos sobre cuentas nacionales del Banco Mundial.

Con objeto de mejorar la comparabilidad entre los distintos países, en los casos en que ello ha sido posible, la ONUDI ha uniformado la cobertura limitándola a los establecimientos con cinco empleados o más.

Los conceptos y definiciones se ajustan a las *Recomendaciones Internacionales para las Estadísticas Industriales* publicadas por las Naciones Unidas. Los ingresos (sueldos y salarios) comprenden todo tipo de remuneración proporcionada por el empleador al empleado en el curso del año. La remuneración comprende lo siguiente: a) todos los pagos en efectivo por el trabajo ordinario y por horas extraordinarias, y las bonificaciones y asignaciones por costo de vida; b) los sueldos y salarios abonados durante vacaciones y licencias por enfermedad; c) los impuestos y aportes al seguro social y otras contribuciones semejantes que deben pagar los empleados y que descuenta el empleador, y d) los pagos en especie.

El término “empleado” que se utiliza en este cuadro combina dos categorías definidas por las Naciones Unidas: los empleados de plantilla y las personas que intervienen. En conjunto estos grupos comprenden a los empleados de plantilla, los propietarios-trabajadores, los socios comerciales que intervienen activamente y los trabajadores familiares no remunerados, pero no incluyen a las amas de casa. Los

datos se refieren al promedio de empleados que han trabajado durante el año.

El “valor agregado” se define como el valor corriente de la producción bruta menos el costo corriente de: a) los materiales, los combustibles y otros suministros utilizados; b) los trabajos por contrato y a comisión realizados por terceros; c) los trabajos de reparación y mantenimiento realizados por terceros, y d) los bienes embarcados en la misma condición en que se recibieron.

El valor de la producción bruta se estima sobre la base de la producción o de los embarques. Cuando se utiliza la producción, se incluye: a) el valor de todos los productos del establecimiento; b) el valor de los servicios industriales prestados a terceros; c) el valor de los bienes embarcados en la misma condición en que se recibieron; d) el valor de la electricidad vendida, y e) la variación neta del valor de los trabajos en ejecución entre el principio y el final del período de referencia. Cuando las estimaciones se efectúan con base en los embarques, también se incluye la variación neta del valor de las existencias de bienes terminados entre el principio y el final del período de referencia.

Cuadros 8 y 9. Crecimiento del consumo y la inversión; estructura de la demanda

El PIB se definió en la nota correspondiente a los Cuadros 2 y 3, pero en el caso de estos dos cuadros se expresa en precios de comprador para todos los países.

El *consumo de las administraciones públicas* incluye todos los gastos corrientes para la adquisición de bienes y servicios en todos los niveles de gobierno. Los gastos de capital para fines de defensa y seguridad nacional se consideran como gastos de consumo.

El *consumo privado, etc.* es el valor de mercado de todos los bienes y servicios, incluidos los productos duraderos (como automóviles, lavadoras de ropa y computadores para el hogar), comprados o recibidos como ingresos en especie por las unidades familiares y las instituciones sin fines de lucro. No comprende la compra de viviendas, pero sí el alquiler imputado a las viviendas ocupadas por sus propietarios. En la práctica, incluye toda discrepancia estadística en el uso de los recursos. En precios constantes, esto significa que incluye también la desviación por reajuste parcial a una nueva base, que se explica al comienzo de estas notas técnicas.

La *inversión interna bruta* comprende los desembolsos en concepto de adiciones a los activos fijos de la economía, más los cambios netos en el nivel de los inventarios.

El *ahorro interno bruto* se ha calculado deduciendo el consumo total del PIB.

Las *exportaciones de bienes y servicios no atribuibles a factores* representan el valor de todos los bienes y los servicios no atribuibles a factores que se suministran al resto del mundo; comprenden mercancías, fletes, seguros, viajes y

otros servicios no atribuibles a factores. No incluyen el valor de los servicios atribuibles a factores, como las rentas de inversiones, los intereses y la renta del trabajo. Tampoco incluyen las transferencias corrientes.

La *balanza de recursos* es la diferencia entre las exportaciones y las importaciones de bienes y de servicios no atribuibles a factores.

Para calcular las tasas de crecimiento del Cuadro 8 se han utilizado series en unidades constantes de la moneda nacional parcialmente reajustadas a 1987. Para la distribución del PIB en el Cuadro 9 se han utilizado series de las cuentas nacionales en unidades corrientes de moneda nacional.

Las medidas de resumen se han calculado usando el método explicado en la nota correspondiente a los Cuadros 2 y 3.

Cuadro 10. Gastos del gobierno central

Los datos sobre las finanzas del gobierno central que figuran en los Cuadros 10 y 11 se han tomado de la publicación *Government Finance Statistics Yearbook* (1994) del Fondo Monetario Internacional (FMI) y de los archivos de datos de esa institución. Los datos relativos a las cuentas de cada país se basan en el sistema de definiciones y clasificaciones comunes del *Manual de Estadísticas de las Finanzas Públicas* (1986) del FMI.

En estas publicaciones del FMI hay explicaciones completas y autorizadas de los conceptos, definiciones y fuentes de los datos. Los comentarios siguientes tienen por objeto principalmente situar estos datos en el contexto de la amplia gama de información que se presenta en otras partes de esta edición.

Las proporciones del *total de gastos* y de ingresos corrientes por categoría se han calculado a partir de series en monedas nacionales. Debido a las diferencias en la cobertura de los datos disponibles, es posible que los distintos componentes de los gastos y los ingresos corrientes del gobierno central que aparecen en estos cuadros no sean estrictamente comparables en el caso de todos los países.

Además, a causa de la inadecuada cobertura estadística de los niveles de gobierno estatales, provinciales y municipales, se han utilizado únicamente datos del gobierno central, razón por la cual el panorama estadístico de la asignación de recursos para diversos fines puede adolecer de serias subestimaciones o distorsiones, particularmente en los países en que los niveles inferiores de gobierno gozan de considerable autonomía y tienen a su cargo muchos servicios sociales y económicos. Además, el término "gobierno central" puede representar cualquiera de estos dos conceptos contables: consolidado o presupuestario. En la mayoría de los países los datos relativos a las finanzas del gobierno central se han consolidado en una cuenta general, pero en otros sólo se dispone de las cuentas presupuestarias del gobierno central. Debido a que en las cuentas presupuestarias no siempre se incluyen todas las unidades del gobierno central,

el panorama global de sus actividades suele quedar incompleto. Se han indicado en una nota de pie de página los países que notifican datos presupuestarios.

En consecuencia, los datos que aquí se presentan, especialmente los relativos a educación y salud, no son comparables entre los diversos países. En muchas naciones son importantes los servicios privados de salud y educación; en otras, los servicios públicos constituyen el componente preponderante del gasto total por este concepto, pero pueden estar financiados por niveles inferiores de gobierno. Por lo tanto, deberá procederse con cautela al utilizar los datos para hacer comparaciones entre países. Los gastos del gobierno central comprenden los efectuados por todos los ministerios, dependencias, establecimientos y demás entidades que son órganos o instrumentos de las autoridades centrales de un país. Incluye tanto los gastos corrientes como los de capital (para fines de desarrollo).

Los gastos para fines de *defensa* abarcan todos los realizados por el ministerio de defensa o por otros ministerios para el mantenimiento de las fuerzas armadas, incluidas las compras de equipo y suministros militares, las obras de construcción, el reclutamiento y el adiestramiento de personal. También entran en esta categoría otros gastos conexos, como los correspondientes a programas de ayuda militar. Los gastos en defensa no abarcan los relativos a la seguridad y el orden público, que se clasifican por separado.

Los gastos de *educación* comprenden los relacionados con el suministro, administración, inspección y sostén de las escuelas de nivel preescolar, primario y secundario; los institutos superiores y las universidades, y las instituciones de formación profesional, técnica y de otra índole. También se incluyen en este rubro los gastos por concepto de la administración y ordenamiento general del sistema educativo; las investigaciones sobre sus objetivos, organización, administración y métodos, y los servicios auxiliares como los de transporte, alimentación escolar y servicios médicos y odontológicos en los planteles educativos.

El rubro de *salud* abarca los gastos en hospitales, centros de maternidad y odontología, y clínicas con un importante componente médico; en planes nacionales de salud y de seguros médicos, y en servicios de planificación de la familia y medicina preventiva.

El rubro de *vivienda, etc.; seguridad y bienestar social* comprende los gastos en vivienda (sin incluir las subvenciones de intereses, que suelen clasificarse en *otros gastos*), como los planes relacionados con el nivel de ingreso de los participantes; en la realización y apoyo de actividades relativas a la vivienda y eliminación de barrios de tugurios; en actividades de desarrollo comunitario, y en servicios de saneamiento. También incluye las indemnizaciones a los enfermos y a los incapacitados temporalmente por la pérdida de ingresos; los pagos a los ancianos, a los incapacitados en forma permanente y a los desempleados; las asignaciones familiares, de maternidad y por hijos a cargo, y el costo de

los servicios de bienestar social, como el cuidado de los ancianos, los discapacitados y los niños. Muchos gastos relacionados con la protección del medio ambiente, como las actividades de reducción de la contaminación, abastecimiento de agua, saneamiento y recolección de basura, están englobados en esta categoría.

El concepto *servicios económicos* abarca los gastos relacionados con la reglamentación, el apoyo y el funcionamiento más eficiente de las actividades comerciales; el desarrollo económico; la corrección de desequilibrios regionales, y la creación de oportunidades de empleo. Entre las actividades comprendidas en este rubro están las investigaciones, la promoción del comercio, los estudios geológicos y la inspección y reglamentación de determinados grupos de industrias.

El rubro *otros gastos* comprende servicios públicos en general, pagos de intereses y gastos no incluidos en otras categorías; en el caso de unos cuantos países, comprende también cantidades que no han podido asignarse a otras categorías (o ajustes entre las cuentas en valores devengados y en valores de caja).

La definición de *total de gastos* es más limitada que la del consumo de las administraciones públicas que aparece en los Cuadros 8 y 9, debido a que excluye los gastos para fines de consumo de los gobiernos provinciales y municipales. Al mismo tiempo, la definición de gastos del gobierno central es más amplia porque comprende las inversiones internas brutas y los pagos de transferencia.

El concepto *superávit/déficit global* se define como los ingresos corrientes y de capital y las donaciones oficiales recibidas, menos el total de gastos y préstamos menos las sumas reembolsadas.

Cuadro 11. Ingresos corrientes del gobierno central

Los cuatro primeros párrafos de la nota correspondiente al Cuadro 10 contienen información sobre las fuentes de los datos y su comparabilidad, y la definición de gobierno central. Los ingresos corrientes según su fuente se expresan como porcentaje del *total de ingresos corrientes*, que son la suma de los ingresos tributarios y no tributarios, y se han calculado a partir de cifras en las monedas nacionales.

Los *ingresos tributarios* abarcan las entradas por concepto de pagos obligatorios, unilaterales y no reembolsables con finalidades públicas, incluidos los intereses cobrados en concepto de impuestos en mora y las multas cobradas por falta de pago o pago tardío de los impuestos, y no incluyen los reembolsos ni otras transacciones correctivas. Los *impuestos sobre la renta, utilidades y ganancias de capital* son los aplicados sobre la renta neta efectiva o presunta de las personas físicas, sobre las utilidades de las empresas y sobre las ganancias de capital, ya sea que se obtengan por concepto de ventas de tierras, de valores o de otros activos. Los pagos efectuados dentro del gobierno se eliminan en la consolidación. Las contribuciones al *seguro social* comprenden

tanto las aportaciones de los empleadores y de los empleados, así como las de los trabajadores independientes y los desempleados. Los *impuestos nacionales sobre bienes y servicios* abarcan los impuestos generales sobre las ventas, la cifra de negocios o el valor agregado; los impuestos selectivos sobre el consumo de bienes o servicios; los impuestos sobre el uso de bienes o propiedades, y las utilidades de monopolios fiscales. Los *impuestos sobre el comercio y transacciones internacionales* comprenden los derechos de importación y de exportación, las utilidades de los monopolios de exportación o importación y los impuestos sobre las operaciones de cambio y las utilidades provenientes de éstas. El rubro *otros ingresos tributarios* incluye los impuestos sobre la nómina o fuerza laboral de los empleadores; los impuestos sobre las propiedades, y los demás impuestos no asignables a otras categorías. Este rubro puede comprender valores negativos que representan ajustes, por ejemplo, en razón de impuestos recaudados en nombre de los gobiernos estatales y provinciales o municipales y no asignables a una determinada categoría tributaria.

Los *ingresos no tributarios* comprenden las entradas que no representan pagos obligatorios no reembolsables para finalidades del sector público, como las multas, los cargos administrativos o los ingresos procedentes de propiedades del gobierno. No se incluyen en esta categoría el importe de donaciones recibidas ni de empréstitos, los fondos recibidos en concepto del pago de préstamos concedidos anteriormente por el gobierno, las obligaciones contraídas ni el producto de la venta de bienes de capital.

Cuadro 12. Dinero y tasas de interés

Los datos sobre el *dinero en sentido lato* se basan en la publicación *Estadísticas financieras internacionales* (EFI) del FMI. El dinero en sentido lato abarca casi todas las obligaciones de las instituciones monetarias de un país con los residentes pero no con el gobierno central. En la mayoría de los países, el dinero en sentido lato es la suma del dinero (EFI, línea 34) y el cuasidinero (EFI, línea 35). El dinero comprende los medios de pago de la economía, es decir, la moneda fuera de los bancos y los depósitos a la vista. El cuasidinero comprende los depósitos a plazo y de ahorros y las cuentas bancarias similares que el emisor puede cambiar por efectivo con poca o ninguna demora o recargo. Cuando las instituciones financieras no monetarias son emisoras importantes de obligaciones cuasimonetarias, también suelen incluirse en la medida del dinero en sentido lato.

Las tasas de crecimiento del dinero en sentido lato se han calculado a partir de cifras de final del año, mientras que el promedio de las cifras de final del año especificado y del año anterior se ha utilizado para la relación entre el dinero en sentido lato y el PIB.

Las *tasas bancarias de interés nominal*, que se han tomado también de EFI, representan las tasas que los bancos comerciales o entidades similares pagan a los tenedores

de sus obligaciones cuasimonetarias (tasas sobre los depósitos) y las que cobran sobre los préstamos a sus clientes preferenciales (tasas sobre los préstamos). Sin embargo, su comparabilidad internacional es limitada en parte debido a diferencias en la cobertura y las definiciones.

Dado que las tasas de interés (y las tasas de crecimiento del dinero en sentido lato) se expresan en términos nominales, gran parte de la variación entre los países proviene de las diferencias en la inflación. Para facilitar la consulta, en este cuadro se ha incluido el mismo indicador de la inflación reciente que figura en el Cuadro 1.

Cuadro 13. Crecimiento del comercio de mercancías

La principal fuente de datos sobre valores corrientes del comercio es la base de datos sobre comercio de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), complementada con datos tomados de *Estadísticas financieras internacionales* (EFI) del FMI, la base de datos Commodity Trade (COMTRADE) de las Naciones Unidas y estimaciones del Banco Mundial.

Las *exportaciones e importaciones* de mercancías comprenden, con algunas excepciones, los movimientos internacionales de bienes a través de fronteras aduaneras; no comprenden el comercio de servicios. Las exportaciones se valoran sobre una base f.o.b. (libre a bordo) y las importaciones sobre una base c.i.f. (costo, seguro y flete), a menos que se especifique otra cosa en las fuentes antes mencionadas. Las cifras están expresadas en dólares corrientes.

Las tasas de crecimiento de las exportaciones e importaciones de mercancías se basan en datos de precios constantes, los cuales se obtienen a partir de datos del valor de las exportaciones o importaciones deflactados en función del índice de precios correspondiente. El Banco Mundial utiliza los índices de precios preparados por la UNCTAD en el caso de los países de ingreso bajo y mediano y los presentados en *Estadísticas financieras internacionales* (EFI) del FMI en el de los países de ingreso alto. Estas tasas de crecimiento pueden ser diferentes de las derivadas de fuentes nacionales, ya que es posible que para los índices de precios nacionales se utilicen años base y procedimientos de ponderación diferentes de los que emplea la UNCTAD.

La *relación de intercambio*, o relación neta de intercambio de trueque, mide la evolución relativa de los precios de exportación en comparación con la de los precios de importación. Se ha calculado como la relación entre el índice de precios medios de exportación de un país y su índice de precios medios de importación, e indica las variaciones, respecto de un año base, del nivel de precios de exportación como porcentaje de los precios de importación. Los números índice de la relación de intercambio se presentan para 1985 y 1993, siendo 1987 = 100. Los índices de precios proceden de las fuentes antes citadas para las tasas de crecimiento de las exportaciones y las importaciones.

Las medidas de resumen correspondientes a las tasas de crecimiento se han calculado agregando las series de precios en dólares constantes de 1987 para cada año y luego aplicando el procedimiento de los mínimos cuadrados para la tasa de crecimiento en los períodos indicados.

Cuadros 14 y 15. Estructura de las importaciones y exportaciones de mercancías

Las proporciones incluidas en estos cuadros se han derivado de los valores del comercio en dólares corrientes registrados en el sistema de datos sobre el comercio de la UNCTAD, complementados con datos del sistema COMTRADE de las Naciones Unidas.

Las *exportaciones e importaciones* de mercancías se han definido en la nota correspondiente al Cuadro 13.

Para las categorías de exportaciones e importaciones se ha seguido la *Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional* (CUCI), Modificada, Serie M, No. 34. En el caso de algunos países no se dispone de datos para ciertas categorías de productos, razón por la cual no ha podido presentarse un desglose completo.

En el Cuadro 14, el rubro *alimentos* abarca los productos comprendidos en las Secciones 0, 1 y 4 y en el Capítulo 22 de la CUCI (productos alimenticios y animales vivos, bebidas y tabaco, aceites y mantecas de origen animal y vegetal, semillas, nueces y almendras oleaginosas). Los *combustibles* son productos de la Sección 3 (combustibles y lubricantes minerales y productos conexos). *Otros productos primarios* abarcan la Sección 2 de la CUCI (materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles), menos el Capítulo 22 (semillas, nueces y almendras oleaginosas) y el Capítulo 68 (metales no ferrosos). El rubro de *maquinaria y material de transporte* comprende los productos incluidos en la Sección 7 de la CUCI, y el de *otras manufacturas*, que es el remanente del valor total de las importaciones de manufacturas, abarca las Secciones 5 a 9 de la CUCI, menos la Sección 7 y el Capítulo 68.

En el Cuadro 15, el rubro de *combustibles, minerales y metales* abarca los productos de la Sección 3 (combustibles y lubricantes minerales y productos conexos) y de los Capítulos 27 y 28 (minerales y abonos en bruto —excepto carbón, petróleo y piedras preciosas—, minerales metalíferos y chatarra metálica) y el Capítulo 68 (metales no ferrosos) de la CUCI. El rubro de *otros productos primarios* abarca las Secciones 0, 1, 2 y 4 de la CUCI (productos alimenticios y animales vivos, bebidas y tabaco, materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles y los aceites y mantecas de origen animal y vegetal), menos los comprendidos en los Capítulos 27 y 28. El rubro de *maquinaria y material de transporte* comprende los productos incluidos en la Sección 7 de la CUCI. Las *otras manufacturas* corresponden a las Secciones 5 a 9 de la CUCI, menos la Sección 7 y el Capítulo 68. Las *fibras textiles, textiles y prendas de vestir*

abarcan los Capítulos 26, 65 y 84 de la CUCI (textiles, fibras textiles, hilados, tejidos, artículos confeccionados de fibras textiles y productos conexos, y prendas de vestir) y son un subgrupo de las categorías *otros productos primarios y otras manufacturas*, se trata de una partida de memorando.

Cuadro 16. Importaciones de manufacturas de la OCDE

Estos datos han sido notificados a las Naciones Unidas por los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) de ingreso alto, o sea, por todos los miembros de esa institución menos Grecia, México, Portugal y Turquía.

En este cuadro se presenta información sobre el *valor de las importaciones de manufacturas* de los países de la OCDE de ingreso alto por país de origen, y sobre la composición de esas importaciones por grupos principales de productos manufacturados. Estos datos se han tomado de la base de datos COMTRADE, de las Naciones Unidas —la CUCI, Modificada, para 1970 y la CUCI, Revisión 2, para 1993.

Las importaciones de manufacturas que se realizan en los mercados principales de los distintos países constituyen la mejor medición indirecta disponible de la magnitud y composición de las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo a todos los puntos de destino en conjunto.

Las manufacturas comprenden los productos que figuran en las Secciones 5 a 9 de la CUCI, Modificada (productos químicos y otros conexos, artículos manufacturados, maquinaria y material de transporte y artículos manufacturados diversos y bienes no incluidos en otra partida), excluido el Capítulo 68 (metales no ferrosos). Esta definición es algo más amplia que la que se utiliza para definir a los exportadores de manufacturas.

Los principales grupos de productos manufacturados respecto de los cuales se presentan datos son los siguientes: *textiles y prendas de vestir* (CUCI, Capítulos 65 y 84), *productos químicos* (CUCI, Sección 5), *maquinaria eléctrica y electrónica* (CUCI, Capítulo 72), *material de transporte* (CUCI, Capítulo 73) y *otros productos*, definidos como residuos. Para el año de 1970 se han usado datos basados en la CUCI, Modificada, y para 1993 datos correspondientes a la CUCI, Revisión 2.

Cuadro 17. Balanza de pagos y reservas

Las cifras que figuran en este cuadro son en su mayor parte datos comunicados por el FMI, pero también incluyen estimaciones recientes del personal del Banco Mundial y, en unos pocos casos, ajustes efectuados por el Banco en su cobertura o clasificación para mejorar la comparabilidad internacional. Las cifras de este cuadro están expresadas en dólares de los Estados Unidos a tipos de cambio corrientes.

La *balanza en cuenta corriente después de las transferencias oficiales* es la diferencia entre a) las exportaciones de bienes y

servicios (atribuibles y no atribuibles a factores), más las entradas de transferencias unilaterales (oficiales y privadas), y b) las importaciones de bienes y servicios, más las transferencias unilaterales al resto del mundo.

La *balanza en cuenta corriente antes de las transferencias oficiales* es la balanza en cuenta corriente que trata las transferencias unilaterales oficiales netas en forma semejante a los movimientos de capital oficial. La diferencia entre estas dos medidas de la balanza de pagos se relaciona esencialmente con la ayuda exterior en forma de donaciones, asistencia técnica y alimentos que, en el caso de la mayor parte de los países en desarrollo, tiende a hacer que el déficit en cuenta corriente sea menor que las necesidades de financiamiento.

Las *remesas netas de trabajadores* comprenden los pagos y entradas provenientes de los trabajadores que están empleados o esperan estar empleados por más de un año en su nuevo país, en el que son considerados como residentes. Estas remesas se clasifican como transferencias unilaterales privadas y se incluyen en la balanza en cuenta corriente, mientras que las correspondientes a estadías más cortas se incluyen en los servicios, como renta del trabajo. Esta distinción está en consonancia con las normas convenidas internacionalmente, pero en muchos países en desarrollo las remesas de los trabajadores se clasifican como ingresos de los factores (y, por ende, como un componente del PNB). El Banco Mundial sigue las normas internacionales en lo relativo a la definición del PNB y, por lo tanto, puede haber diferencias respecto de las prácticas nacionales.

Las *reservas internacionales brutas* comprenden las tenencias de oro monetario, los derechos especiales de giro (DEG), la posición de reserva en el FMI de sus países miembros y las tenencias de divisas bajo el control de las autoridades monetarias. Los datos sobre las tenencias de reservas internacionales se han tomado de los archivos de datos del FMI. La porción de oro de estas reservas se ha valorado en todos los casos a los precios de fin de año (31 de diciembre) en Londres, es decir, \$37,37 por onza en 1970 y \$390,6 por onza en 1993. Debido a diferencias en la definición de las reservas internacionales, en la valoración del oro y en las prácticas de administración de las reservas, los niveles de tenencias de reservas publicados en fuentes nacionales no son estrictamente comparables. Los niveles de las reservas correspondientes a 1970 y 1993 se refieren al final del año indicado y se han expresado en dólares corrientes de los Estados Unidos a los tipos de cambio prevalecientes. Las tenencias de reservas al final de 1993, en *meses de importaciones*, se han expresado también en función del número de meses de importaciones de bienes y servicios que podrían pagarse con ellas.

Las medidas de resumen se han calculado a partir de agregados de las reservas internacionales brutas y el total de importaciones de bienes y servicios en dólares corrientes correspondientes a los distintos grupos.

Cuadro 18. Asistencia oficial para el desarrollo (AOD) facilitada por países miembros de la OCDE y de la OPEP

La *asistencia oficial para el desarrollo* (AOD) consta de los desembolsos netos de préstamos y donaciones otorgados en condiciones concesionarias por organismos oficiales de los miembros del Comité de Asistencia para el Desarrollo (CAD) de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y por los miembros de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), con el fin de promover el desarrollo económico y el bienestar. Si bien esta definición excluye la asistencia para fines puramente militares, a veces la línea divisoria no es clara; por lo general, prevalece la definición que utiliza el país de origen. La AOD incluye también el valor de la cooperación y la asistencia técnicas. Todos los datos han sido proporcionados por la OCDE, y los valores en dólares de los Estados Unidos se han convertido a los tipos de cambio oficiales.

El *total de flujos netos* comprende los desembolsos netos hacia países en desarrollo e instituciones multilaterales. Los desembolsos para instituciones multilaterales se dan ahora acerca de todos los miembros del CAD sobre la base de la fecha de emisión de los pagarés; algunos de sus miembros los comunicaban antes sobre la base de la fecha de conversión en efectivo.

Los valores nominales que aparecen en el resumen para la AOD de países de la OCDE de ingreso alto se convirtieron a precios de 1992 empleando el deflactor del PIB en dólares. Este deflactor se basa en los aumentos de precios en los países de la OCDE (excluidos Grecia, México, Portugal y Turquía) medidos en dólares. En él se toman en cuenta los cambios de paridad entre el dólar y las monedas nacionales. Por ejemplo, cuando el dólar se devalúa, es necesario ajustar hacia arriba los cambios de precios en las monedas nacionales según el monto de la depreciación a fin de obtener los cambios de precios en dólares.

Este cuadro, además de presentar los totales para la OPEP, muestra los totales para la Organización de Países Arabes Exportadores de Petróleo (OPAEP). Los países donantes de la OPAEP son Arabia Saudita, Argelia, Emiratos Arabes Unidos, Iraq, Kuwait, Libia y Qatar. Los datos de la AOD facilitada por los miembros de la OPEP y la OPAEP también provienen de la OCDE.

Cuadro 19. Asistencia oficial para el desarrollo (AOD): montos recibidos

Los *desembolsos netos de AOD de todas las fuentes* constan de los préstamos y donaciones otorgados en condiciones concesionarias por todos los organismos oficiales bilaterales y fuentes multilaterales con objeto de promover el desarrollo económico y el bienestar. Este rubro incluye el valor de la cooperación y asistencia técnicas. Los desembolsos que figuran en este cuadro no son estrictamente comparables con los que aparecen en el Cuadro 18 debido a que en este

cuadro los montos recibidos provienen de todas las fuentes, mientras que los desembolsos del Cuadro 18 comprenden sólo los efectuados por los países miembros de la OCDE de ingreso alto y por los miembros de la OPEP. Los desembolsos netos equivalen a los desembolsos brutos menos los pagos hechos a los donantes de ayuda en concepto de amortización de la asistencia anteriormente recibida. Los desembolsos netos de AOD se han expresado en cifras per cápita y como porcentaje del PNB.

Las medidas de resumen de la AOD per cápita se han calculado a partir de agregados de la población y de la AOD para los distintos grupos. En el caso de la AOD como porcentaje del PNB, se han calculado con base en los totales de AOD y del PNB de los grupos en dólares corrientes de los Estados Unidos.

Cuadro 20. Deuda externa total

Los datos sobre la deuda que aparecen en este cuadro y en los siguientes proceden del Sistema de notificación de la deuda al Banco Mundial y se han complementado con estimaciones de esa institución. Este sistema abarca exclusivamente a los países en desarrollo y no se utiliza para recopilar datos sobre la deuda externa de otros grupos de prestatarios ni de países que no son miembros del Banco Mundial. Las cantidades de dinero correspondientes a la deuda que se presentan en los Cuadros 20 a 24 están expresadas en dólares de los Estados Unidos y la conversión se ha efectuado a los tipos de cambio oficiales.

En los datos sobre la deuda se incluye la deuda privada sin garantía que han notificado 30 países en desarrollo y estimaciones completas o parciales para otros 20 países que no la notifican, pero sobre los cuales se sabe que este tipo de deuda es considerable.

La *deuda a largo plazo* abarca tres clases de préstamos: los públicos, con garantía pública y privados sin garantía. Los préstamos públicos son las obligaciones externas de deudores públicos, incluido el gobierno nacional, sus organismos y entidades públicas autónomas. Los préstamos con garantía pública son las obligaciones externas de deudores privados cuyo reembolso está garantizado por una entidad pública. En los cuadros estas dos categorías aparecen en conjunto. Los préstamos privados sin garantía son las obligaciones externas de deudores privados cuyo reembolso no está garantizado por una entidad pública.

La *utilización del crédito del FMI* se refiere a las obligaciones de recompra al FMI respecto de todos los usos de sus recursos, excluidos los correspondientes a giros contra el tramo de reserva. Las cifras corresponden al final del año especificado y comprenden las compras pendientes dentro de los tramos de crédito, incluido el acceso ampliado a los recursos y todos los servicios especiales (existencias reguladoras, financiamiento compensatorio, servicio ampliado del Fondo y servicio del petróleo), los préstamos del Fondo Fiduciario y las operaciones del servicio financiero refor-

zado de ajuste estructural. La utilización del crédito del FMI pendiente al final del año (una disponibilidad) se convierte en dólares de los Estados Unidos al tipo de cambio vigente entre esa moneda y el DEG al final del año.

La *deuda a corto plazo* es la deuda con un plazo de vencimiento original de un año o menos. Comprende los atrasos acumulados en los intereses sobre la deuda a largo plazo pendiente y desembolsada que se adeudan pero no se han pagado. Los datos disponibles no permiten establecer distinción entre la deuda a corto plazo pública y privada sin garantía.

La *deuda externa total* se define, a los efectos de este Informe, como la suma de la deuda pública y con garantía pública a largo plazo, la deuda privada a largo plazo sin garantía, la utilización del crédito del FMI y la deuda a corto plazo.

El *total de atrasos en la deuda a largo plazo pendiente y desembolsada* representa el principal y los intereses adeudados pero no pagados.

La *relación valor actual-valor nominal de la deuda* es el valor actualizado de los futuros pagos del servicio de la deuda dividido por el valor nominal de ésta.

Cuadro 21. Flujos de capital externo público y privado

Los datos sobre desembolsos, reembolsos del principal (amortización) y pagos de intereses corresponden a préstamos a largo plazo públicos y con garantía pública y privados sin garantía.

Los *desembolsos* son los retiros con cargo a compromisos de préstamo a largo plazo durante el año especificado.

El rubro *reembolsos del principal* representa el monto efectivo del principal de préstamos (amortización) pagado en moneda extranjera, en bienes o en servicios en el año especificado.

Los *pagos de intereses* son montos efectivos de intereses pagados en moneda extranjera, en bienes o en servicios en el año especificado.

Cuadro 22. Flujos netos de recursos y transferencias netas: montos agregados

El rubro *total de flujos netos de deuda* a largo plazo comprende los desembolsos menos los reembolsos del principal de la deuda a largo plazo pública y con garantía pública, y privada sin garantía. Las *donaciones oficiales* son transferencias en efectivo o en especie efectuadas por un organismo oficial, respecto de las cuales el receptor no contrae una deuda legal. Los datos sobre donaciones oficiales no comprenden las donaciones de asistencia técnica.

La *inversión extranjera directa neta por país declarante* se define como la inversión hecha con el fin de adquirir un interés duradero (por lo general, un 10% de las acciones con derecho a voto) en una empresa que funciona en un país distinto de aquel del inversionista (que se define según su país

de residencia), y en la que el objetivo del inversionista es tener en efecto influencia en la administración de la empresa.

El rubro *flujos de inversiones de cartera en capital accionario* es la suma de los fondos para países específicos (obsérvese que el total difiere de la suma de los flujos regionales, o de las agrupaciones de países por ingreso, debido a los fondos de orden internacional), los certificados de depósito (de los Estados Unidos o internacionales) y las compras directas de acciones por parte de inversionistas extranjeros.

El concepto de *flujos netos de recursos: montos agregados* comprende la suma de los flujos netos de deuda a largo plazo (excepto la utilización del crédito del FMI), más las donaciones oficiales (sin incluir la asistencia técnica), la inversión extranjera directa neta y los flujos de inversiones de cartera en capital accionario. Las *transferencias netas: montos agregados* son iguales a los montos agregados de flujos netos de recursos menos los pagos de intereses sobre préstamos a largo plazo y la remesa de todas las utilidades.

Cuadro 23. Relaciones de deuda externa total

El *valor neto actual del total de deuda externa como porcentaje de las exportaciones de bienes y servicios* representa el valor actualizado del futuro servicio de la deuda con respecto a las exportaciones de bienes y servicios.

El valor actual puede ser mayor o menor que el valor nominal de la deuda. El factor determinante en uno u otro sentido son las tasas de interés sobre los préstamos y la tasa de actualización que se utilice para el cálculo del valor actual. Un préstamo al que se aplique una tasa de interés mayor que la tasa de actualización arroja un valor actual mayor que el valor nominal de la deuda, y lo contrario ocurre con los préstamos a los que se aplica una tasa de interés inferior a la de actualización. En todo este cuadro, los bienes y servicios comprenden las remesas de trabajadores. Para estimar el *valor neto actual del total de deuda externa como porcentaje del PNB*, las cifras de la deuda se convierten de las monedas de reembolso a dólares de los Estados Unidos, a los tipos de cambio oficiales al final del año. El PNB se convierte de las monedas nacionales a dólares de los Estados Unidos aplicando el procedimiento de conversión que se describe en la nota técnica sobre los Cuadros 2 y 3.

El *total del servicio de la deuda como porcentaje de las exportaciones de bienes y servicios* es la suma de los reembolsos del principal y los pagos de intereses sobre la deuda externa total (como se la define en la nota sobre el Cuadro 20). Esta es una de las medidas convencionales utilizadas para evaluar la capacidad de un país para atender el servicio de la deuda.

El rubro *pagos de intereses como porcentaje de las exportaciones de bienes y servicios* comprende los pagos realmente efectuados sobre la deuda externa total.

La *deuda en condiciones concesionarias como porcentaje del total de deuda externa* se refiere a la ayuda recibida por el prestatario de las instituciones oficiales de crédito, en con-

diciones concesionarias según la definición del Comité de Asistencia para el Desarrollo (CAD), es decir, préstamos con un factor de donación del orden de 25% o más.

La *deuda multilateral como porcentaje del total de deuda externa* se refiere a la ayuda recibida por el prestatario del Banco Mundial, los bancos regionales de desarrollo y otros organismos multilaterales e intergubernamentales. Se excluyen los préstamos de fondos administrados por un organismo internacional en nombre de un solo gobierno donante.

Las medidas de resumen se han ponderado, respectivamente, en función de las exportaciones de bienes y servicios en dólares corrientes y del PNB en dólares corrientes.

Cuadro 24. Condiciones de los empréstitos públicos externos

Los *compromisos* se refieren a los préstamos públicos y con garantía pública para los que se suscribieron contratos en el año indicado. Se notifican en las monedas de reembolso y se han convertido en dólares de los Estados Unidos a los tipos de cambio oficiales medios anuales.

Las cifras correspondientes a las *tasas de interés, plazos de vencimiento y períodos de gracia* son promedios ponderados según los montos de los préstamos. Los intereses constituyen el cargo principal que se impone sobre un préstamo y se calculan por lo general sobre el monto del principal retirado y pendiente. El plazo de vencimiento de un préstamo es el intervalo entre la fecha en que se concierta el acuerdo, es decir, en que se firma el convenio de préstamo o se emiten los bonos, y la fecha del reembolso final del principal. El período de gracia es el lapso entre la fecha en que se concierta el acuerdo y la fecha del primer reembolso del principal.

El rubro de *préstamos públicos con tasas variables de interés, como porcentaje de la deuda pública* se relaciona con las tasas de interés que fluctúan con arreglo a la evolución de una tasa de mercado clave, por ejemplo, la tasa de oferta interbancaria de Londres (LIBOR) o la tasa preferencial de los Estados Unidos. Las cifras de esta columna indican el riesgo que representan para el prestatario las variaciones de las tasas de interés internacionales.

Las medidas de resumen de este cuadro se han ponderado según los montos de los préstamos.

Cuadro 25. Población y población activa

Respecto de los cambios en las fuentes y en el contenido de los datos demográficos, véase la Introducción.

Las estimaciones de la *población* a mediados de 1993 se han obtenido de diversas fuentes, entre ellas la División de Población de la Secretaría de las Naciones Unidas, oficinas nacionales de estadística y los departamentos geográficos del Banco Mundial. Obsérvese que los refugiados que no están radicados permanentemente en el país que los asila en

general se consideran parte de la población de su país de origen.

Las proyecciones de la población para los años 2000 y 2025 provienen de la División de Población de la Secretaría de las Naciones Unidas.

Las estimaciones de la *población activa total* provienen de la Organización Internacional del Trabajo y se refieren a la población "económicamente activa", un concepto restringido que comprende a las fuerzas armadas y a los desempleados pero no a las amas de casa y otras personas que se ocupan del cuidado de otros sin recibir remuneración. En varios países en desarrollo, las cifras sobre la *población activa* reflejan una subestimación considerable de la participación de la mujer.

Las tasas de crecimiento de la población y de la población activa son promedios exponenciales del período indicado y se han calculado a partir de estimaciones de la población y de la población activa total a mediados de año.

Cuadro 26. Demografía y fecundidad

Respecto de los cambios en las fuentes y en el contenido de los datos demográficos, véase la Introducción.

Las *tasas brutas de natalidad y de mortalidad* indican, respectivamente, el número de nacidos vivos y de defunciones por cada 1.000 habitantes en un año. Estos datos proceden de la División de Población de la Secretaría de las Naciones Unidas. Las tasas correspondientes a 1970 y 1993 son interpolaciones lineales entre las tasas de 1965-69 y 1970-74 y las tasas proyectadas para 1990-94 y 1995-99, respectivamente.

La *tasa de fecundidad total* representa el número de hijos que tendría una mujer si viviera hasta el final de su período de procreación y tuviera hijos en cada edad de acuerdo con las tasas prevalecientes de fecundidad específica por edades. Las fuentes de los datos y la metodología son las mismas que se emplearon para calcular la tasa bruta de natalidad. La tasa correspondiente al año 2000 es la interpolación lineal entre las tasas proyectadas para los períodos 1995-99 y 2000-04.

Los *nacimientos de hijos de mujeres menores de 20 años y mayores de 35 años* se presentan como porcentaje del total de nacimientos. Estos nacimientos suelen ser de alto riesgo debido al mayor peligro de que se presenten complicaciones durante el embarazo y el parto. Los niños nacidos de mujeres muy jóvenes o mayores también son más vulnerables. Los datos proceden de la División de Población de la Secretaría de las Naciones Unidas.

El rubro de *mujeres casadas en edad de procrear que usan métodos anticonceptivos* se refiere a las mujeres que utilizan cualquier método anticonceptivo, o cuyos maridos usan algún método de esa índole. El uso de métodos anticonceptivos se suele medir para las mujeres casadas de entre 15 y 49 años de edad. Unos pocos países miden el uso de méto-

dos anticonceptivos para otros grupos de edades, en especial el de 15 a 44 años.

Los datos provienen principalmente de encuestas demográficas y de salud, de encuestas de prevalencia del uso de anticonceptivos y de información sobre los países del Banco Mundial. Respecto de unos cuantos países para los cuales no se dispone de datos procedentes de encuestas, y para varios países de África, se han usado estadísticas de programas. Es posible que en las estadísticas de los programas se subestime la prevalencia del uso de anticonceptivos porque no se toma en cuenta el uso de métodos como el ritmo, el coito interrumpido o la abstinencia, ni tampoco de anticonceptivos adquiridos al margen del programa oficial de planificación de la familia. Los datos se refieren a las tasas prevalentes en diversos años, en general no anteriores a los años especificados en más de tres años, ni posteriores en más de uno.

Todas las medidas de resumen son datos correspondientes a los países ponderados en función de la población.

Cuadro 27. Salud y nutrición

Respecto de los cambios en las fuentes y en el contenido de los datos demográficos, véase la Introducción.

Las estimaciones del *número de habitantes por médico y por enfermero* se han derivado de datos de la Organización Mundial de la Salud (OMS), complementados con datos obtenidos por el Banco Mundial directamente de fuentes nacionales. Esos datos corresponden a diversos años, en general no anteriores a los especificados en más de dos años. El término enfermero comprende al personal auxiliar y al personal paraprofesional, como las parteras tradicionales. La inclusión del personal auxiliar y paraprofesional da una idea más realista de la disponibilidad de servicios de enfermería. Debido a que hay variaciones en las definiciones de médico y enfermero, y dado que las cifras corresponden a distintos años, los datos correspondientes a estos dos indicadores no son estrictamente comparables entre los países.

En el rubro de *niños con bajo peso al nacer* se incluyen los porcentajes de niños que nacen con un peso inferior a 2.500 gramos. El bajo peso al nacer suele estar relacionado con la malnutrición de las madres y, en general, hace aumentar el riesgo de mortalidad de estos niños y afecta adversamente a su crecimiento en los primeros meses de vida y en la niñez, lo que eleva la incidencia de otros tipos de atraso en el desarrollo. Las cifras provienen de fuentes de la OMS y del Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF) y se basan en datos nacionales. Estos datos no son estrictamente comparables entre los diversos países porque se han tomado de distintas encuestas y registros administrativos que pueden no reflejar una cobertura nacional representativa.

La *tasa de mortalidad infantil* refleja el número de niños que mueren antes de cumplir un año de edad, por cada 1.000 nacidos vivos en un año dado. Los datos y la meto-

dología son las mismas que se emplearon para calcular la tasa bruta de natalidad.

La *prevalencia de la malnutrición* mide el porcentaje de niños menores de cinco años que tienen un grado de deficiencia o exceso de nutrientes que afecta a su salud y potencial genético de desarrollo. Los métodos de evaluación varían, pero los más usados son: menos del 80% del peso normal para la edad; menos de la desviación estándar -2 del percentil 50 de la población de referencia de peso por edad, y la escala Gómez de malnutrición. Obsérvese que en el caso de algunos países, las cifras se refieren a los niños de tres o cuatro años de edad y menores.

La *tasa de mortalidad de niños menores de cinco años* indica las probabilidades de que un recién nacido muera antes de cumplir los cinco años y está supeditada a las actuales tasas de mortalidad específicas por edades. Los datos obtenidos para esta edición provienen de *Estado Mundial de la Infancia 1995* del UNICEF, excepto los correspondientes a los países para los cuales las estimaciones de la tasa de mortalidad infantil hechas por la División de Población de la Secretaría de las Naciones Unidas son superiores. Para esos países, se emplearon modelos para ajustar la tasa de mortalidad de niños menores de cinco años. Dado que la tasa de mortalidad de niños menores de cinco años de la mayoría de los países no proviene de la misma fuente que la tasa de mortalidad infantil y la esperanza de vida al nacer, las tasas de mortalidad no siempre son concordantes.

Las medidas de resumen de este cuadro son datos por países ponderados en función de la población, excepto en el caso de la tasa de mortalidad infantil, que en esta edición se ha ponderado en función de los nacimientos.

Cuadro 28. Educación

Los datos que figuran en este cuadro corresponden a diversos años, que en general no difieren en más de dos años de los indicados; sin embargo, las cifras correspondientes a las mujeres en algunos casos se refieren al año anterior al de los totales. En su mayoría provienen de la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO).

Los datos sobre los alumnos matriculados en el *nivel primario* son estimaciones de la relación niños de todas las edades matriculados en escuelas primarias-población de niños en edad escolar del país correspondiente. Si bien en muchos países se considera que la edad de asistencia a la escuela primaria es de los 6 a los 11 años, en otros es diferente. En algunos países en que la enseñanza primaria es universal, es posible que los coeficientes brutos de matrícula excedan del 100% debido a que algunos alumnos están por encima o por debajo de la edad estándar de asistencia a la escuela primaria del país.

Los datos sobre los alumnos matriculados en el *nivel secundario* se han calculado de la misma manera, pero tam-

bién en este caso hay diferencias entre los países en cuanto a la definición de la edad para este nivel de enseñanza. En general se considera que es de los 12 a los 17 años. Estos coeficientes pueden verse influidos por el ingreso tardío de alumnos de mayor edad y por las repeticiones y el fenómeno de aglomeración en los últimos grados.

Los datos sobre la matrícula en el *nivel terciario* se han obtenido dividiendo el número de alumnos matriculados en todas las instituciones de nivel postsecundario y las universidades por la población de 20 a 24 años de edad. Se ha incluido a los alumnos que asisten a escuelas profesionales, institutos comunitarios con dos años de instrucción terciaria y los que participan en programas de educación para adultos y en centros de educación a distancia (principalmente cursos por correspondencia). La distribución de los alumnos entre estos diferentes tipos de instituciones varía de un país a otro. La UNESCO ha utilizado como denominador común la población joven, es decir, la que tiene entre 20 y 24 años de edad, ya que representa una cohorte media de nivel terciario, aunque es posible que personas de edades mayores y menores estén matriculadas en instituciones de este nivel.

La *matrícula neta en el nivel primario* refleja el porcentaje de niños en edad escolar que están matriculados en la escuela. A diferencia de la matrícula bruta, las relaciones netas corresponden al grupo de población del país en edad de asistir a la escuela primaria. Este indicador da una idea mucho más clara del número de niños de este grupo de edad que realmente está matriculado en la escuela, pues excluye a aquellos cuya edad es mayor (o menor) que la norma.

La *relación alumnos-maestro en el nivel primario* es el número de alumnos matriculados en la escuela en un país dividido por el número de maestros en el sistema educativo.

Las medidas de resumen de este cuadro son las tasas de matrícula por países ponderadas en función de la proporción correspondiente a cada país en la población total.

Cuadro 29. Comparaciones entre hombres y mujeres

Respecto de los cambios en las fuentes y en el contenido de los datos demográficos, véase la Introducción.

En este cuadro se presentan algunos indicadores básicos desglosados de modo que se muestren las diferencias entre los sexos para ilustrar así la situación de la mujer en la sociedad. Las medidas reflejan la situación demográfica de la mujer y su acceso a los servicios de salud y educación. Las anomalías estadísticas resultan aún más evidentes cuando los indicadores sociales se analizan por sexo, debido a que los sistemas de notificación de datos con frecuencia son deficientes en esferas relacionadas específicamente con la mujer. Los indicadores tomados de censos y encuestas, como los de población, suelen tener el mismo grado de

confiabilidad para las mujeres que para los hombres, pero los datos que se basan principalmente en registros administrativos, como los relativos a la mortalidad derivada de la maternidad, son menos confiables. Actualmente se están asignando más recursos para mejorar las estadísticas a este respecto, pero la confiabilidad de los datos, incluso en las series que aparecen en este cuadro, todavía es muy variable.

Las estadísticas sobre la mortalidad derivada de la maternidad destacan en particular la discriminación en contra de la mujer y las condiciones relacionadas con el parto. Este último acarrea todavía el mayor riesgo de muerte para las mujeres en edad de procrear de los países en desarrollo. El indicador refleja, aunque no mide, tanto la disponibilidad de servicios de salud para las mujeres como la situación general de bienestar y nutrición de las madres.

La *esperanza de vida al nacer* se ha definido en la nota correspondiente al Cuadro 1. Las fuentes de los datos y la metodología son las mismas que se emplearon para calcular la tasa bruta de natalidad (Cuadro 26).

El concepto de *mortalidad derivada de la maternidad* se refiere al número de defunciones de mujeres que ocurren durante el parto por cada 100.000 nacidos vivos. Debido a que las muertes durante el parto se definen en forma más amplia en ciertos países de modo que comprenden las complicaciones del embarazo o en el puerperio, o a causa del aborto, y porque además muchas mujeres embarazadas mueren por falta de la debida atención de la salud, la mortalidad derivada de la maternidad es difícil de medir de modo uniforme y confiable entre unos países y otros. Los datos se derivan de las diversas fuentes nacionales y son compilados por la OMS, si bien muchos sistemas administrativos nacionales son deficientes y no registran los acontecimientos vitales en forma sistemática. Los datos son tomados en su mayor parte de informes comunitarios oficiales y registros hospitalarios, y algunos sólo reflejan las muertes en hospitales y otras instituciones médicas. En ciertos casos se han excluido los hospitales pequeños privados y rurales, y en otros se han incluido hasta centros locales relativamente primitivos. Por lo tanto, la cobertura no es siempre completa y las cifras deben considerarse con suma cautela.

Es evidente que muchas de estas muertes quedan sin registrar, en particular en países donde hay poblaciones rurales remotas; a esto se debe que algunas cifras que aquí aparecen sean muy bajas, especialmente en el caso de varios países africanos. Por otro lado, no está claro si un aumento de las mujeres en los hospitales refleja una atención médica más extendida para ellas, o un número mayor de complicaciones en el embarazo y el parto debidas, por ejemplo, a la mala nutrición. (En el Cuadro 27 se dan datos sobre niños con bajo peso al nacer.)

En estas series cronológicas se ha procurado recopilar información disponible que no siempre se incluye en publicaciones internacionales. La OMS advierte que hay vacíos

inevitables en las series, y ha pedido a los países que proporcionen información más amplia.

Los indicadores relativos a la *educación*, que se basan en fuentes de la UNESCO, revelan la medida en que las mujeres tienen igualdad de acceso a la educación escolar.

El rubro *porcentaje del grupo que llega hasta el cuarto grado* es el porcentaje de niños que comenzaron la escuela primaria en 1970 y en 1988 y llegaron al cuarto grado en 1973 y 1991, respectivamente. Las cifras que aparecen en bastardilla se refieren a cohortes de años anteriores o posteriores. Los datos se basan en los registros de matrículas. La persistencia ligeramente mayor de las mujeres en algunos países de África puede reflejar la participación de los varones en actividades tales como el pastoreo.

En igualdad de condiciones y de oportunidades, las proporciones de *niñas por cada 100 niños* debería aproximarse a 100. Sin embargo, las desigualdades pueden hacer que las proporciones fluctúen en ambas direcciones. Por ejemplo, el número de mujeres por cada 100 hombres se eleva en el nivel secundario si la asistencia de varones desciende más rápidamente en los últimos grados debido a mayores oportunidades de trabajo para los hombres, a reclutamiento en el ejército, o a emigración en busca de trabajo. Además, puesto que las cifras de estas columnas se refieren principalmente a la educación secundaria general, no captan a los estudiantes (en su mayor parte varones) matriculados en escuelas técnicas y profesionales o en aprendizaje en jornada completa, como ocurre en Europa oriental.

Sobre la base de datos de la OIT, la *proporción de mujeres en la población activa* total muestra la medida en que las mujeres tienen "empleos remunerados" en el sector formal. Estas cifras no comprenden a las amas de casa y otras trabajadoras no remuneradas que se ocupan del cuidado de personas, y en varios países en desarrollo reflejan una subestimación considerable de la participación de la mujer.

Todas las medidas de resumen son datos correspondientes a los países ponderados en función de la parte que corresponde a cada uno en la población total o subgrupo de población.

Cuadro 30. Distribución del ingreso y estimaciones del PNB según la PPA

En las primeras columnas de este cuadro consta la distribución del ingreso o el gasto por grupos de percentiles de la población clasificada según el ingreso per cápita, el gasto o, como en el caso de los países de ingreso alto, el ingreso familiar total. Las tres últimas columnas contienen estimaciones del PNB per cápita basadas en la paridad del poder adquisitivo de las monedas (PPA) en lugar de los tipos de cambio (véase más adelante la definición de la PPA).

En las columnas 2 a 7 de este cuadro constan las proporciones que corresponden a los quintiles y al decil más alto de la población o las unidades familiares en el total del

ingreso o del gasto de consumo, en los casos de 51 países de ingreso bajo y mediano y de 20 de ingreso alto. Los datos relativos a estos países corresponden a diferentes años entre 1978 y 1993, y se han extraído fundamentalmente de encuestas, representativas a nivel nacional, sobre las unidades familiares.

Los datos correspondientes a los países de ingreso bajo y mediano han sido recopilados de dos fuentes principales, a saber: organismos oficiales de estadística (con frecuencia, de informes publicados) y del Banco Mundial (fundamentalmente datos provenientes del Estudio de medición de los niveles de vida y del proyecto relativo a los aspectos sociales del ajuste para África al sur del Sahara). Cuando se disponía de ellos, se usaron los datos originales de registro por unidad correspondientes a la encuesta sobre las unidades familiares a fin de calcular directamente las proporciones que corresponden a los distintos cuantiles en el ingreso (o gasto); de lo contrario, dichas proporciones se estimaron a partir de los mejores conjuntos de datos disponibles. Respecto de los países de ingreso bajo y mediano, véanse más detalles acerca de los datos y de la metodología empleados en la estimación en el documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo de Chen, Datt y Ravallion titulado "Is Poverty Increasing in the Developing World?", serie de documentos de trabajo 1146, Banco Mundial, 1993. Los datos sobre Australia, Canadá, Estados Unidos, Israel, Italia, Noruega, Suecia y Suiza provienen de la base de datos *Luxembourg Income Study* (1990) y los correspondientes a Alemania, España, Francia, Países Bajos y Reino Unido proceden de la Oficina de Estadística de la Unión Europea. Los datos sobre Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Japón y Nueva Zelandia provienen de *National Accounts Statistics: Compendium of Income Distribution Statistics, 1985*, de las Naciones Unidas. Los correspondientes a otros países de ingreso alto proceden de fuentes nacionales.

Existen importantes problemas de comparabilidad entre países en lo que se refiere a los datos sobre distribución del ingreso que se proporcionan en este trabajo. Las encuestas básicas sobre las unidades familiares no son completamente comparables entre los países, aunque esos problemas cada vez son menos, a medida que las metodologías de las encuestas mejoran y se vuelven más uniformes, sobre todo con arreglo a la iniciativa de las Naciones Unidas (conforme al Programa de Capacidad de las Encuestas sobre Unidades Familiares) y a la del Banco Mundial (de acuerdo con el Estudio de medición de los niveles de vida y el proyecto relativo a los aspectos sociales del ajuste para África al sur del Sahara). En particular, deben tenerse en cuenta las siguientes tres causas de falta de comparabilidad de los datos. En primer lugar, las encuestas difieren en cuanto al indicador del nivel de vida; algunas usan el ingreso en tanto que otras, el gasto de consumo. En el caso de 34 de los 51 países de ingreso bajo y mediano, los datos corresponden al

gasto de consumo. Por lo general, la distribución del ingreso es más desigual que la del consumo. En segundo lugar, las encuestas difieren por cuanto algunas usan a las unidades familiares y otras a las personas como unidad de observación. Además, las unidades familiares difieren en cuanto al número de integrantes y al grado en que el ingreso es compartido entre éstos. Las personas difieren en cuanto a la edad y las necesidades de consumo. Cuando la unidad de observación es la unidad familiar, los quintiles se refieren al porcentaje de unidades familiares y no al de personas. En tercer lugar, las encuestas también difieren según que las unidades de observación se clasifiquen de acuerdo con el ingreso (o el consumo) familiar, o bien el ingreso (o el consumo) per cápita. En las notas al pie del cuadro se señalan estas diferencias respecto de cada país. Se considera que éstas son las mejores estimaciones sobre la distribución del ingreso disponibles, pero aun así reflejan todos los problemas antes señalados.

La comparabilidad internacional de los datos sobre los países de ingreso alto es particularmente limitada puesto que la unidad de observación es una unidad familiar que no se ajusta en función del tamaño, y las unidades familiares se clasifican según el total del ingreso familiar y no conforme al ingreso de cada uno de sus integrantes. Esta información se presenta en espera de la publicación de datos más completos provenientes de la base de datos *Luxembourg Income Study*, en la que los miembros de las unidades familiares se clasifican según el ingreso medio disponible por adulto o su equivalente. En consecuencia, las estimaciones que aparecen en el cuadro deben considerarse con mucha cautela.

En la octava columna se presentan las cifras ajustadas según el índice de 1987 del PNB per cápita basado en la PPA (Estados Unidos=100). La PPA es el término que se usa comúnmente para referirse a las paridades calculadas para una cesta fija de productos, aunque teóricamente la denominación más adecuada sea el poder adquisitivo de las monedas. Los datos comprenden: a) los resultados del Programa de Comparación Internacional (PCI) correspondientes a 1993, extrapolados para el año 1987, en el caso de los países miembros de la OCDE; b) los resultados correspondientes a 1985, extrapolados para el año 1987, en el caso de los países que no son miembros de la OCDE; c) los últimos resultados disponibles correspondientes a 1980 o 1975, extrapolados para el año 1987, en el caso de los países que sólo participaron en las fases anteriores; d) estimaciones del Banco Mundial en el caso de China y las naciones que integraban la antigua Unión Soviética, y e) las estimaciones del PCI obtenidas mediante regresión para los demás países. Los países cuyas cifras correspondientes a 1987 se obtuvieron mediante regresión aparecen con una nota al pie del cuadro. Los valores se expresan en "dólares internacionales" para distinguirlos de aquellos que se basan en los tipos de cambio.

Las cifras extrapoladas y obtenidas por el método de regresión para el año 1987, presentadas en la octava columna, han sido extrapoladas para el año 1993 mediante estimaciones del crecimiento del PNB real per cápita hechas por el Banco Mundial y ajustadas hacia arriba en función de las tasas de inflación medidas por los deflatores del DEG. Estas estimaciones se expresan como un índice (Estados Unidos=100) en la novena columna. Los últimos valores basados en la PPA correspondientes a los países que participaron en el PCI, así como a China y las naciones que integraban la antigua Unión Soviética, se han extrapolado al año 1993. Las cifras extrapoladas y obtenidas por el método de regresión para el año 1993 se presentan en la décima columna. Los países cuyas cifras correspondientes a 1987 se extrapolaron a partir de otros años o se obtuvieron según el método de regresión aparecen con una nota al pie del cuadro. Los ajustes no toman en cuenta las modificaciones de la relación de intercambio.

Para cada país, por medio del PCI se reformulan las cuentas nacionales tradicionales a través de colecciones especiales de precios y el desglose del PIB en los componentes del gasto. Prepararon los datos del PCI las oficinas nacionales de estadística y los resultados han sido coordinados por la División de Estadística de la Secretaría de las Naciones Unidas con la colaboración de otros organismos internacionales, en especial la Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas (Eurostat) y la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE). El Banco Mundial, la Comisión Económica para Europa (CEPE) y la Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico (CES-PAP) también colaboran en esta actividad. En el caso de Nepal, que participó en la actividad desarrollada en 1985, no se disponía de datos del PIB total y se realizaron comparaciones únicamente para el consumo. Luxemburgo y Swazilandia son los dos únicos países con una población de menos de 1 millón de habitantes que han participado en el PCI; sus resultados para el año 1987, como porcentaje de los de Estados Unidos, son 121,0 y 15,0, respectivamente. Se prevé que los estudios del PCI en curso, correspondientes a 1993, abarquen más de 80 países, incluidos China y las naciones de la antigua Unión Soviética.

El "dólar internacional", que se usa como moneda común, es la unidad de cuenta que iguala los niveles de precios de todos los países participantes. Tiene el mismo poder adquisitivo sobre todo el PNB que el dólar de los Estados Unidos en un año dado, pero el poder adquisitivo respecto de los subagregados está determinado por los precios internacionales medios a ese nivel y no por los precios relativos de los Estados Unidos. Estas cifras en dólares, que son diferentes de las cifras en dólares del PNB y del PIB incluidas en los Cuadros 1 y 3 (véanse las notas técnicas relativas a estos cuadros) se han obtenido aplicando factores de conversión especiales encaminados a igualar el poder adquisi-

tivo de las monedas de los respectivos países. Este factor de conversión, la paridad del poder adquisitivo (PPA), se define como el número de unidades de la moneda de un país que se necesita para comprar la misma cantidad de bienes y servicios en el mercado nacional que se podría comprar con un dólar en los Estados Unidos. El cálculo entraña derivar cantidades implícitas de los datos sobre gastos de las cuentas nacionales y datos sobre precios especialmente recopilados a ese efecto, y luego reevaluar las cantidades implícitas de cada país en función de precios uniformes. Mediante el índice de precios medios se igualan los precios en dólares de cada país, de modo que las comparaciones del PNB entre los distintos países realizadas sobre esa base reflejan las diferencias en las cantidades de bienes y servicios con exclusión de toda diferencia en los niveles de precios. Este procedimiento tiene por objeto lograr que las comparaciones entre países estén en consonancia con las comparaciones de valores reales entre diversos períodos basadas en series de precios constantes.

Las cifras del PCI presentadas en este cuadro se han obtenido en dos etapas. Los países pertenecientes a una región o a un grupo, como la OCDE, se comparan en primer lugar utilizando los precios medios de su propio grupo. Seguidamente, puesto que es posible que los precios medios de los grupos difieran entre sí, y por esa razón no haya comparabilidad entre los países pertenecientes a grupos diferentes, se procede a ajustar los precios de los grupos para lograr su comparabilidad a nivel mundial. Este ajuste es efectuado por la División de Estadística de la Secretaría de las Naciones Unidas y la Oficina de Estadística de la Unión Europea y se basa en las diferencias de precios observadas en una red de países homogéneos representativos de cada grupo. Ahora bien, este se hace en una forma que permite mantener en la comparación mundial los niveles relativos del PIB observados en las comparaciones de los grupos, es decir, guardando "homogeneidad".

Este procedimiento de dos etapas se adoptó porque los niveles relativos del PIB y las ordenaciones de dos países pueden cambiar cuando se añaden otros países a la comparación. Se consideró que no debe permitirse que esto suceda dentro de regiones geográficas; en otras palabras, no debe permitirse, por ejemplo, que la relación entre Ghana y Senegal se vea afectada por los precios prevalecientes en los Estados Unidos. Por esa razón, los niveles globales del PIB per cápita se calculan en precios "regionales" y después se procede al ajuste antes mencionado. El ajuste se efectúa mediante la revaluación del PIB de todos los países a los precios medios "mundiales" y la reasignación de los nuevos totales regionales en función de la participación de cada país en la comparación original.

Con este método no es posible comparar datos más detallados (por ejemplo, el consumo de alimentos). Por lo tanto, estos subagregados y los rubros más detallados de

gastos se calculan basándose en los precios mundiales. Estas cantidades sí son comparables a nivel internacional, pero al sumarlas no arrojan el PIB indicado porque se calculan utilizando un conjunto diferente de precios.

Algunos países pertenecen a varios grupos regionales. Algunos de esos grupos gozan de prioridad, mientras que otros están en pie de igualdad. De este modo se mantiene siempre la homogeneidad entre los miembros de la Unión Europea, incluso dentro de la OCDE y las comparaciones mundiales. En el caso de Austria y Finlandia, sin embargo, la relación bilateral que prevalece en la comparación de la OCDE es la misma que se utiliza para la comparación mundial. Pero dentro de ese grupo predomina una relación muy diferente (basada en precios de Europa central), y esa es la relación que se presenta en la publicación separada sobre la comparación europea.

Para derivar las cifras basadas en el PCI correspondientes a 1987 para países que aún deben participar en algún estudio del PCI, primero se obtiene una ecuación estimativa aplicando el siguiente método de regresión a los datos de 1987:

$$\ln(r) = 0,605 \ln(ATLAS) + 0,239 \ln(ENROL) + 0,717;$$

$$(0,276) \quad (0,052) \quad (0,160)$$

$$RMSE = 0,223; R.c.aj. = 0,96; N = 81$$

donde todas las variables y datos estimados se expresan como un índice donde Estados Unidos=100, y donde

r = estimaciones del PIB per cápita según el PCI convertidas a dólares de los Estados Unidos con arreglo a la PPA; el ordenamiento " r " consiste en extrapolaciones de los últimos datos reales del PCI disponibles para países que alguna vez participaron en el PCI

ATLAS = PNB per cápita estimado según el método del *Atlas*,

ENROL = tasa de matrícula en el nivel secundario, y

RMSE = error cuadrático medio.

ATLAS y ENROL se utilizan como variables sustitutivas aproximadas de las diferencias que hay entre los países en materia de salarios de los trabajadores no calificados y calificados, respectivamente. Según un trabajo de Paul Isenman de 1980, el fundamento adoptado aquí es que la principal discrepancia entre las estimaciones del PIB según el PCI y las convencionales obedece a que las diferencias salariales entre las naciones persisten en razón de las restricciones de la movilidad internacional de los trabajadores. A quienes lo soliciten se les proporcionará un documento técnico (Ahmad, 1992) con explicaciones más detalladas. Los lectores que deseen obtener más detalles sobre los procedimientos del PCI pueden consultar el informe sobre su Fase

IV: *World Comparisons of Purchasing Power and Real Product for 1980* (Nueva York: Naciones Unidas, 1986). Los lectores interesados en datos minuciosos acerca de las encuestas del PCI correspondientes a 1975, 1980, 1985 y 1990 pueden remitirse a la publicación *Purchasing Power of Currencies: Comparing National Incomes Using ICP Data* (Banco Mundial, 1993).

Cuadro 31. Urbanización

Los datos sobre la población urbana y las aglomeraciones en las grandes ciudades se han tomado de la publicación de las Naciones Unidas *World Urbanization Prospects*. Las tasas de crecimiento de la población urbana se han calculado a partir de estimaciones demográficas (véase el Cuadro 1); las estimaciones de porcentajes de población urbana se han calculado con base en las dos fuentes antes mencionadas.

Dado que las estimaciones que figuran en este cuadro se basan en diferentes definiciones nacionales de lo que son zonas urbanas, las comparaciones entre países deben hacerse con cautela.

Las medidas de resumen relativas a la población urbana como porcentaje de la población total se han calculado a partir de los porcentajes de los países ponderados en función de la proporción de la población total correspondiente a cada país; las otras medidas de resumen de este cuadro se han ponderado del mismo modo, pero en función de la población urbana.

Cuadro 32. Infraestructura

En este cuadro se presentan indicadores básicos seleccionados acerca de la cobertura y el desempeño del sector de infraestructura.

Los indicadores de la cobertura se basan en los datos sobre infraestructura disponibles generalmente para todos los países y que miden la amplitud, el tipo y algunas veces el estado de las instalaciones físicas de cada ámbito de la infraestructura. Esos datos se dividen por el total de habitantes de los países a fin de derivar indicadores de la cobertura o disponibilidad (como en el caso de las líneas telefónicas principales por cada 1.000 personas o los kilómetros de carreteras por cada millón de personas). Las mediciones más directas de la cobertura se basan en las encuestas sobre unidades familiares en lo relativo al acceso real, presentadas como porcentaje de las unidades familiares que disponen de electricidad o acceso a agua pura.

La calidad de los resultados puede determinarse desde la perspectiva de los proveedores de infraestructura y de los usuarios. Los indicadores desde la perspectiva de los proveedores miden la eficiencia operacional (como las pérdidas del sistema de energía eléctrica, el agua no contabilizada y la disponibilidad de locomotoras), la utilización de la capacidad o la eficiencia financiera (como la recuperación de costos). Los indicadores correspondientes a la perspectiva de los usuarios miden la eficacia del servicio prestado en

última instancia. Los indicadores de la calidad del servicio (como las averías por cada 100 líneas telefónicas principales al año) son los datos más difíciles de obtener sobre una base comparable y periódica con respecto a una gran muestra de países. Algunos indicadores, como la proporción de carreteras pavimentadas en buenas condiciones, se refieren tanto a la eficiencia del sistema como a la calidad del servicio.

Si bien los datos que se presentan en este cuadro han sido tomados de las fuentes más autorizadas de que se dispone, su comparabilidad puede ser limitada debido a las variaciones en la recopilación de los datos, en los métodos estadísticos y en las definiciones.

La cobertura en lo que respecta a la *energía eléctrica* se mide por la *producción (kilovatios/hora por persona)*. Estas cifras se refieren a la producción bruta, que incluye el consumo de las instalaciones auxiliares de las centrales eléctricas y las pérdidas en los transformadores que se consideran parte integral de estas últimas. No se incluye la electricidad producida por centrales con embalse de agua acumulada por bombeo. Los datos están tomados de la publicación *Energy Statistics Yearbook* de las Naciones Unidas. Las pérdidas del sistema, que se han obtenido de las "hojas de datos sobre energía eléctrica", según la recopilación del Departamento de Industria y Energía del Banco Mundial y las estadísticas sobre energía del Organismo Internacional de Energía, se refieren a las pérdidas de carácter técnico y no técnico. Las pérdidas técnicas, debidas a las características físicas del sistema de energía eléctrica, consisten fundamentalmente en pérdidas de resistencia en la transmisión y distribución de este recurso. Las pérdidas no técnicas consisten fundamentalmente en las conexiones ilegales a la red de electricidad y otras fuentes de hurto. Las pérdidas del sistema se expresan como porcentaje de la producción total (generación neta).

Respecto de las *telecomunicaciones*, la medida de la cobertura es el número de *líneas principales* de las centrales telefónicas *por cada 1.000 personas*. Línea telefónica principal es la que conecta el equipo del abonado a la red conmutada y que tiene una vía exclusiva de acceso a la central telefónica. Este término es sinónimo de "estación principal de abonado", que suele usarse en los documentos sobre telecomunicaciones. *Averías (por cada 100 líneas telefónicas principales al año)* se refiere al número de averías denunciadas por cada 100 líneas telefónicas principales en los años indicados. Algunas empresas telefónicas incluyen en este rubro el mal funcionamiento del equipo de las instalaciones del cliente, en tanto que otras incluyen sólo las fallas técnicas. Los datos sobre las líneas principales y las averías por cada 100 líneas principales se han tomado de la base de datos de la Unión Internacional de Telecomunicaciones.

Los indicadores empleados para la cobertura en cuanto a *carreteras pavimentadas* comprenden la *densidad de carreteras* (kilómetros por cada millón de habitantes). Como medición del desempeño, las *carreteras en buenas condiciones*

se definen como las carreteras que no adolecen sustancialmente de defectos y que sólo necesitan mantenimiento regular. Los datos sobre las carreteras pavimentadas se han extraído de C. Queiroz y S. Gautam, "Road Infrastructure and Economic Development" (Documento de trabajo 921, Banco Mundial, 1992), y corresponden al año 1988 solamente.

En lo que respecta al *agua*, la medida de la cobertura es el *porcentaje de la población que tiene acceso a agua pura*, ya sea mediante toma de agua o conexión domiciliaria, y se ha obtenido fundamentalmente de la serie *El Decenio Internacional del Agua Potable y del Saneamiento Ambiental*, diversas ediciones, de la Organización Mundial de la Salud. Los datos sobre las pérdidas de agua son de H. Garn, "Patterns in the Data Reported on Completed Water Supply Projects", Banco Mundial, 1987, y se refieren a los sistemas de la zona metropolitana. Cuando no se contaba con datos para el año 1986, se ha tomado el año más próximo disponible. Las *pérdidas* comprenden las pérdidas físicas (roturas de cañerías y derrames) y pérdidas comerciales (deficiencias en el registro de los medidores; uso ilegal, incluidas conexiones fraudulentas o no registradas, y usos legítimos, pero con frecuencia no medidos, como la extinción de incendios).

El indicador de la cobertura en el caso de los *ferrocarriles* es el número de unidades de tránsito ferroviario por cada 1.000 dólares de los Estados Unidos de PIB. Las *unidades de tránsito ferroviario* consisten en la suma de kilómetros por pasajero y kilómetros por tonelada y se han obtenido de la base de datos que mantiene la División de Transporte del Departamento de Transporte, Agua y Desarrollo Urbano del Banco Mundial. Las *locomotoras diesel en uso* es una de las mejores medidas de los resultados técnicos y administrativos debido a que las locomotoras constituyen el material rodante más caro que poseen los ferrocarriles. Los datos se han tomado de la misma base de datos del Banco Mundial. Las cifras correspondientes al PIB se han extraído de R. Summers y A. Heston, *The Penn World Tables (Mark 5.6)*, de próxima aparición.

Cuadro 33. Recursos naturales

Este cuadro representa un primer paso hacia el objetivo de incluir datos ambientales en la evaluación del desarrollo y la planificación de estrategias económicas. Proporciona una descripción parcial de la situación relativa a los bosques, la extensión de zonas protegidas para su conservación o para otras finalidades ambientales conexas, y la disponibilidad y utilización del agua dulce. Los datos presentados en este cuadro han sido tomados de las fuentes más autorizadas de que se dispone, citadas en *World Resources 1994-95* del Instituto de Recursos Mundiales. Estos datos, quizás con mayor razón que otros de este Informe, deben utilizarse con cautela. Si bien caracterizan con precisión las grandes diferencias en recursos y su utilización entre los países, su comparabilidad real es limitada debido a las variaciones en la

recopilación de los datos, en los métodos estadísticos, en las definiciones y en los recursos de los gobiernos.

Aún no se ha llegado a un acuerdo en cuanto a un marco conceptual que integre los recursos naturales y los datos económicos tradicionales. Tampoco se piensa que las medidas incluidas en este cuadro sean indicadores finales de la riqueza en recursos naturales, la higiene ambiental o el agotamiento de los recursos. Se los ha elegido porque están disponibles sobre la mayoría de los países, es posible probarlos y reflejan algunas condiciones generales del medioambiente.

La *superficie cubierta de bosques* se refiere a las zonas de vegetación boscosa natural en las que predominan los árboles. Estas estimaciones se han derivado de estadísticas de los países recogidas por la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) y de la Comisión Económica para Europa (CEPE). En 1993 se publicaron nuevas evaluaciones sobre los países tropicales (FAO) y las zonas templadas (CEPE/FAO). Las estimaciones realizadas por la FAO y por la CEPE/FAO difieren en las definiciones utilizadas. La FAO define a los bosques naturales de los países tropicales como bosques cerrados en los que los árboles cubren una gran proporción del terreno y no hay sotobosque continuo, o bien como bosques abiertos, entendiéndose por éstos las zonas de bosques y praderas que tienen por lo menos un 10% cubierto de árboles con sotobosque continuo sobre el terreno que ocupa el bosque. Los bosques tropicales abarcan toda masa forestal, excepto las plantaciones, y comprenden las masas forestales que han sufrido degradación en alguna medida en virtud de actividades agrícolas, incendios, tala o precipitaciones ácidas.

La CEPE/FAO define a los bosques como las zonas en que las copas de los árboles cubren más del 20% de la superficie. La definición también comprende formaciones de bosques abiertos; caminos forestales y senderos cortafuegos; superficies pequeñas temporalmente desbrozadas; masas forestales nuevas, cuyas copas de árboles se prevé que, llegado el período de madurez, han de cubrir por lo menos el 20% de la superficie, y cortavientos y cinturones de protección. Las zonas de plantaciones están comprendidas en las estimaciones de la superficie cubierta de bosques naturales correspondientes a los países de zonas templadas. Algunos países mencionados en este cuadro también incluyen otras tierras arboladas, definidas como regiones forestales abiertas, matorrales, zonas arbustivas y montes bajos.

La *deforestación* se refiere a la conversión permanente de las tierras de bosques para otros usos, incluso para agricultura migratoria y permanente, ganadería, asentamientos humanos o desarrollo de infraestructura. Las zonas deforestadas no comprenden los bosques explotados pero destinados a su regeneración, ni las zonas degradadas debido a la recolección de leña, a las precipitaciones ácidas o a los incendios. La extensión y los porcentajes de la superficie total que se han consignado se refieren a la deforestación anual media de la superficie cubierta de bosques naturales.

Algunos países también llevan a cabo evaluaciones en forma independiente valiéndose de datos registrados mediante satélites o datos extensivos obtenidos en el terreno. En una evaluación de alcance nacional realizada con respecto a la India en 1991, para la que se utilizaron imágenes de satélites LANDSAT, se estimó que los bosques del país ocupaban 639.000 km². Según un inventario basado en las imágenes de satélites LANDSAT™ de 1990, se estimó que los bosques de México abarcaban 496.000 km², y que entre 1980 y 1990 su tasa de deforestación anual fue de 4,06 km². Dos estimaciones recientes basadas en imágenes de satélites acerca de la deforestación de la región amazónica del Brasil arrojaron distintas tasas de deforestación. En un estudio realizado por la Administración Nacional de Aeronáutica y del Espacio (NASA) y la Universidad de New Hampshire se estimó la pérdida de bosques en 15.000 km² por año en el período 1978–88, en tanto que el Instituto Nacional de Investigaciones Espaciales y el Instituto Nacional de Investigaciones de la Región Amazónica, ambos del Brasil, estimaron la deforestación anual en 20.300 km² para el mismo período. En ninguno de los estudios mencionados se incluyeron las zonas de bosques secundarios ni otras zonas boscosas xerófilas. Los datos de la FAO presentados en este cuadro comprenden la forestación de todo el Brasil, incluidas las zonas de bosques secundarios y otras zonas boscosas. Obsérvese también que de acuerdo con la FAO, se estima que el Brasil tiene unos 70.000 km² de tierras de plantaciones, definidas como masas forestales creadas artificialmente mediante forestación y reforestación para usos industriales y no industriales. Se estima, asimismo, que la India e Indonesia tienen, respectivamente, 189.000 km² y 87.500 km² de tierras de plantaciones.

Son *zonas protegidas a nivel nacional* las extensiones de por lo menos 1.000 ha que corresponden a una de estas cinco categorías para su gestión: reservas científicas y reservas estrictamente naturales; parques nacionales de importancia nacional o internacional (que no han sido afectados sustancialmente por actividades humanas); monumentos naturales y paisajes naturales dotados de aspectos singulares; reservas naturales y refugios de especies silvestres administrados, y paisajes protegidos (que pueden incluir paisajes culturales). No se incluyen en este cuadro lugares protegidos solamente en virtud de leyes provinciales y locales o en los que son permitidos usos consuntivos de especies silvestres. Estos datos están sujetos a diferencias en materia de definiciones e informes presentados ante las organizaciones, tales como el World Conservation Monitoring Centre, que recopilan y difunden estos datos. La superficie total se usa para calcular el porcentaje de la superficie protegida total.

Los datos del rubro *recursos de agua dulce: utilización anual* están sujetos a variación en cuanto a los métodos de recopilación y estimación, pero indican exactamente la magnitud de la utilización de los recursos hídricos en cifras tanto totales como per cápita. Los datos, sin embargo, ocul-

tan al mismo tiempo variaciones que pueden ser considerables en el total de recursos hídricos renovables de un año a otro. Tampoco hacen distinción en cuanto a la variación de la disponibilidad de agua en un país desde los puntos de vista tanto estacional como geográfico. Como las cantidades de agua dulce se basan en promedios de períodos largos, en su estimación se excluyen explícitamente los ciclos decenales de humedad y sequía. El Département Hydrogéologie de Orléans, Francia, compila datos sobre recursos hídricos y su utilización que aparecen en documentos publicados, incluidos trabajos nacionales, de las Naciones Unidas y profesionales. El Instituto de Geografía de la Academia Nacional de Ciencias de Moscú también compila datos mundiales sobre recursos hídricos presentados en trabajos publicados y, cuando resulta necesario, estima los recursos hídricos y su consumo a partir de modelos que se valen de otros datos, como superficie de riego, número de cabezas de ganado y precipitaciones. El Instituto de Recursos Mundiales ha utilizado tanto éstas como otras fuentes a fin de proporcionar datos para este cuadro. Los datos sobre utilización se refieren a períodos de un año y varían de un país a otro entre 1970 y 1992. Los datos correspondientes a países pequeños y de zonas áridas y semiáridas son menos confiables que los que se presentan para países grandes y con más precipitaciones.

El *total de recursos hídricos* comprende tanto los recursos internos renovables como, cuando así se consigna, los ríos que nacen en otros países. Las estimaciones se refieren al año 1992. Las cifras anuales de recursos hídricos internos renovables se refieren al caudal medio anual de los ríos y acuíferos resultantes de precipitaciones dentro del país. Se da en este cuadro tanto el total como el porcentaje utilizados de los recursos renovables. La utilización comprende la de los acuíferos no renovables y las plantas de desalación, pero no las pérdidas por evaporación. En los casos en que la extracción de agua de los acuíferos no renovables o las plantas de desalación es considerable, o si se da sustancialmente al agua más de un uso, la utilización puede exceder del 100% del suministro renovable. La utilización anual total per cápita se calcula dividiendo la utilización total de un país por el número de habitantes del mismo en el año para el que se dispone de estimaciones sobre la utilización. Los datos sobre la utilización sectorial per cápita de agua dulce correspondientes a la mayoría de los países se han calculado utilizando los porcentajes de utilización estimados para el año 1987. Los usos generales comprenden el agua potable, la de uso o suministro municipal, y los usos en servicios públicos, establecimientos comerciales y hogares. La utilización directa para la industria, incluida el agua usada en la refrigeración de centrales termoeléctricas, se combina en la columna final de este cuadro con la utilización en la agricultura (riego y ganadería). Los totales se dan en cifras redondas, lo que explica las diferencias que pueda haber en las sumas de las cifras per cápita.

Fuentes de los datos

Producción y absorción interna	<p>Naciones Unidas. Departamento de Asuntos Económicos y Sociales Internacionales. Diversas ediciones. <i>Statistical Yearbook</i>. Nueva York.</p> <p>———. Diversas ediciones. <i>Energy Statistics Yearbook</i>. Informes estadísticos, Serie J. Nueva York.</p> <p>Naciones Unidas. Proyecto de Comparación Internacional, Informes sobre las Fases IV (1980), V (1985) y VI (1990), y datos de la CEPE, la CESPAP, Eurostat, la OCDE y las Naciones Unidas.</p> <p>Datos de la FAO, el FMI, la ONUDI y el Banco Mundial; fuentes nacionales.</p>
Cuentas fiscales y monetarias	<p>Fondo Monetario Internacional. <i>Government Finance Statistics Yearbook</i>. Vol. 11. Washington, D.C.</p> <p>———. Diversas ediciones. <i>Estadísticas financieras internacionales</i>. Washington, D.C.</p> <p>Datos del FMI y del Banco Mundial.</p>
Transacciones internacionales básicas	<p>Fondo Monetario Internacional. Diversas ediciones. <i>Estadísticas financieras internacionales</i>. Washington, D.C.</p> <p>Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Diversas ediciones. <i>Handbook of International Trade and Development Statistics</i>. Ginebra.</p> <p>Naciones Unidas. Departamento de Asuntos Económicos y Sociales Internacionales. Diversas ediciones. <i>Monthly Bulletin of Statistics</i>. Nueva York.</p> <p>———. Diversas ediciones. <i>Yearbook of International Trade Statistics</i>. Nueva York.</p> <p>Datos de la FAO, el FMI, las Naciones Unidas y el Banco Mundial.</p>
Financiamiento externo	<p>Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos. Diversas ediciones. <i>Development Co-operation</i>. París.</p> <p>———. 1988. <i>Geographical Distribution of Financial Flows to Developing Countries</i>. París.</p> <p>Datos del FMI, la OCDE y el Banco Mundial; Sistema de notificación de la deuda al Banco Mundial.</p>
Recursos humanos y desarrollo ecológicamente sostenible	<p>Bos, Eduard, My T. Vu, Ernest Massiah y Rodolfo A. Bulatao. <i>World Population Projections, 1994–95 Edition (1994)</i>. Baltimore, Md.: Johns Hopkins University Press.</p> <p>Garn, Harvey. Abril de 1987. <i>Patterns in the Data Reported on Completed Water Supply Projects</i>. Washington, D.C.: Banco Mundial.</p> <p>Heiderian, J. y Gary Wu. 1993. <i>Statistics of Developing Countries (1987–91)</i>. Washington, D.C.: Departamento de Industria y Energía, Banco Mundial.</p> <p>Institute for Resource Development/Westinghouse. 1987. <i>Child Survival: Risks and the Road to Health</i>. Columbia, Md.</p> <p>Organismo Internacional de Energía. 1993. <i>IEA Statistics: Energy Prices and Taxes</i>. París. OCDE.</p> <p>Unión Internacional de Transportes por Carretera. 1990. World Transport Data.</p> <p>Unión Internacional de Telecomunicaciones. 1994. <i>Informe sobre el desarrollo mundial de las telecomunicaciones</i>. Ginebra.</p> <p>Kurian, G.T. 1991. <i>The New Book of World Rankings</i>. Nueva York: Facts on File.</p> <p>Queiroz, Cesar y Surhid Gautam. Junio de 1992. "Road Infrastructure and Economic Development." Documento de trabajo 921 sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo. Banco Mundial. Washington, D.C.</p> <p>Ross, John y colaboradores. 1993. <i>Family Planning and Population: A Compendium of International Statistics</i>, Nueva York: Consejo de Población.</p> <p>Sivard, Ruth. 1985. <i>Women—A World Survey</i>. Washington, D.C.: World Priorities.</p> <p>Naciones Unidas. Departamento de Información Económica y Social y Análisis de Políticas (ex Departamento de Asuntos Económicos y Sociales Internacionales). Diversas ediciones. <i>Demographic Yearbook</i>. Nueva York.</p> <p>———. Diversas ediciones. <i>World Energy Supplies</i>. Informes estadísticos, Serie J. Nueva York.</p> <p>———. Diversas ediciones. <i>Statistical Yearbook</i>. Nueva York.</p> <p>———. 1989. <i>Levels and Trends of Contraceptive Use as Assessed in 1988</i>. Nueva York.</p> <p>———. 1988. <i>Mortality of Children under Age 5: Projections 1950–2025</i>. Nueva York.</p> <p>———. 1986. <i>World Comparisons of Purchasing Power and Real Product for 1980</i>. Nueva York.</p> <p>———. <i>World Population Prospects: The 1994 Edition (de próxima aparición)</i>. Nueva York.</p> <p>———. <i>World Urbanization Prospects, 1994 Revision (de próxima aparición)</i>. Nueva York.</p> <p>Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura. Diversas ediciones. <i>Anuario estadístico</i>. París.</p> <p>———. 1990. <i>Compendio de estadísticas relativas al analfabetismo</i>. París.</p> <p>UNICEF. 1995. <i>El Estado Mundial de la Infancia. 1995</i>. Nueva York: UNICEF.</p> <p>Banco Mundial. 1993. <i>Purchasing Power of Currencies: Comparing National Incomes Using IPC Data</i>. Washington, D.C.</p> <p>Organización Mundial de la Salud. Diversas ediciones. <i>World Health Statistics Annual</i>. Ginebra.</p> <p>———. 1986. <i>Maternal Mortality Rates: A Tabulation of Available Information</i>, segunda edición. Ginebra.</p> <p>———. 1991. <i>Maternal Mortality: A Global Factbook</i>. Ginebra.</p> <p>———. Diversas ediciones. <i>World Health Statistics Report</i>. Ginebra.</p> <p>———. Diversas ediciones. <i>El Decenio Internacional del Agua Potable y del Saneamiento Ambiental</i>. Ginebra.</p> <p>Instituto de Recursos Mundiales. 1994. <i>World Resources 1994–95</i>. Nueva York.</p> <p>Datos de la FAO, la OIT, las Naciones Unidas y el Banco Mundial; fuentes nacionales.</p>

Cuadro 1 Clasificación de los países según su ingreso y región a la que pertenecen, 1995

Grupo según el ingreso	Africa al sur del Sahara		Asia		Europa y Asia central		Oriente Medio y Norte de Africa				
	Subgrupo	Africa oriental y meridional	Africa occidental	Asia oriental y el Pacífico	Asia meridional	Europa oriental y Asia central	Resto de Europa	Oriente Medio	Norte de Africa	Américas	
De ingreso bajo		Burundi Comoras Eritrea Etiopía Kenya Lesotho Madagascar Malawi Mozambique Rwanda Somalia Sudán Tanzanía Uganda Zaire Zambia Zimbabwe	Benin Burkina Faso Chad Côte d'Ivoire Gambia Ghana Guinea Guinea-Bissau Guinea Ecuatorial Liberia Mali Mauritania Niger Nigeria Rep. Centro-africana Santo Tomé y Príncipe Sierra Leona Togo	Camboya China Mongolia Myanmar Viet Nam Rep. Dem. Pop. Lao	Afganistán Bangladesh Bhután India Nepal Pakistán Sri Lanka	Albania Armenia Bosnia y Herzegovina Georgia Tayikistán		Yemen, Rep. del	Egipto, Rep. Arabe de	Guyana Haití Honduras Nicaragua	
	Bajo	Angola Botswana Djibouti Namibia Swazilandia	Camerún Cabo Verde Congo Senegal	Corea, Rep. Pop. Dem. de Fiji Filipinas Grupo Norte de las Islas Marianas Indonesia Islas Marshall Islas Salomón Kiribati Micronesia, Estados Federados de Papua Nueva Guinea Samoa Occidental Tailandia Tonga Vanuatu	Maldivas	Azerbaiyán Bulgaria Croacia Federación de Rusia Kazajstán Letonia Lituania Macedonia, antigua República Yugoslava de Moldova Polonia República Checa República Eslovaca República Kirguisia Rumania Turkmenistán Ucrania Uzbekistán Yugoslavia, República Federativa de	Turquía	Irán, Rep. Islámica del Iraq Jordania Líbano República Arabe Siria Ribera Occidental y Gaza	Argelia Martuecos Túnez	Belice Bolivia Colombia Costa Rica Cuba Dominica Ecuador El Salvador Granada Guatemala Jamaica Panamá Paraguay Perú República Dominicana San Vicente y las Granadinas Suriname	
De ingreso mediano	Alto	Mauricio Mayotte Reunión Seychelles Sudáfrica	Gabón	Corea, Rep. de Guam Macao Malasia Nueva Caledonia Samoa Americana		Belarús Eslovenia Estonia Hungria	Gibraltar Grecia Isla de Man Malta Portugal	Arabia Saudita Bahrein Omán	Libia	Antigua y Barbuda Antillas Neerlandesas Argentina Aruba Barbados Brasil Chile Guayana Francesa Guadalupe Martinica México Puerto Rico Santa Lucía St. Kitts y Nevis Trinidad y Tabago Uruguay Venezuela	
Subtotal:		170	27	23	26	8	27	6	10	5	38

Cuadro 1

Grupo según el ingreso	Subgrupo	Africa al sur del Sahara		Asia		Europa y Asia central		Oriente Medio y Norte de Africa		
		Africa oriental y meridional	Africa occidental	Asia oriental y el Pacífico	Asia meridional	Europa oriental y Asia central	Resto de Europa	Oriente Medio	Norte de Africa	Américas
De ingreso alto	<i>Países miembros de la OCDE^a</i>			Australia Japón Nueva Zelandia			Alemania Austria Bélgica Dinamarca España Finlandia Francia Irlanda Islandia Italia Luxemburgo Noruega Países Bajos Reino Unido Suecia Suiza			Canadá Estados Unidos
	<i>Países no miembros de la OCDE</i>			Brunei Hong Kong Polinesia Francesa Singapur OPA ^a			Andorra Chipre Groenlandia Islas Anglo-normandas Islas Feroé San Marino	Emiratos Arabes Unidos Israel Kuwait Qatar		Bahamas Bermuda Islas Caimán Islas Vírgenes (EE.UU.)
<i>Total :</i>	210	27	23	34	8	27	28	14	5	44

a. Otros países de Asia—Taiwan, China.

A los fines analíticos y de operaciones, el principal criterio que aplica el Banco Mundial para la clasificación de los países es el producto nacional bruto (PNB) per cápita. Cada país se incluye en una de las siguientes categorías: de ingreso bajo, de ingreso mediano (subdividida en ingreso mediano bajo e ingreso mediano alto) y de ingreso alto. También se utilizan otras agrupaciones analíticas, según la región geográfica, las exportaciones y el nivel de la deuda externa de cada país.

Por razones prácticas, a veces se usa la expresión "países en desarrollo" para referirse a los países de ingreso bajo e ingreso mediano. Sin embargo, con ello no se pretende dar a entender que todos los países incluidos en ese grupo tienen el mismo grado de desarrollo o que otras naciones han llegado a una etapa más avanzada o final de ese proceso. La clasificación de los países según el nivel de ingreso no indica necesariamente su grado de desarrollo.

Definiciones de los grupos

En estos cuadros se clasifica a todos los países miembros del Banco Mundial y a todas las demás naciones con poblaciones de más de 30.000 habitantes.

Grupo según el ingreso: Los países se dividen según el PNB per cápita correspondiente a 1993 calculado según el método del Atlas del Banco Mundial. Los grupos son: de ingreso bajo, hasta \$695; de ingreso mediano bajo entre \$696 y \$2.785; de ingreso mediano alto entre \$2.786 y \$8.625, y de ingreso alto, \$8.626 o más.

Las estimaciones correspondientes a las repúblicas de la antigua Unión Soviética son preliminares; su clasificación seguirá siendo objeto de estudio.

Cuadro 2 Clasificación de los países según la principal categoría de bienes y servicios de exportación y su nivel de endeudamiento, 1995

Grupo	Países de ingreso bajo y mediano								
	De ingreso bajo			De ingreso mediano			No clasificados según el nivel de endeudamiento	De ingreso alto	
	Gravemente endeudados	Medianamente endeudados	Menos endeudados	Gravemente endeudados	Medianamente endeudados	Menos endeudados		Miembros de la OCDE	No miembros de la OCDE
<i>Exportadores de manufacturas</i>			Armenia China Georgia	Bulgaria Polonia	Federación de Rusia Hungría	Belarús Corea, Rep. de Corea Rep. Pop. Dem. de Estonia Leronia Libano Lituania Macao Moldova República Kirguisia Rumania Ucrania Uzbekistán		Alemania Canadá Finlandia Irlanda Italia Japón Suecia Suiza	Hong Kong Israel Singapur CPA*
<i>Exportadores de productos primarios distintos de los combustibles</i>	Afganistán Burundi Côte d'Ivoire Eriopía Ghana Guinea Guinea-Bissau Guinea Ecuatorial Guyana Honduras Liberia Madagascar Mali Mauritania Myanmar Nicaragua Níger Rwanda Santo Tomé y Príncipe Somalia Sudán Tanzania Uganda Viet Nam Zaire Zambia	Albania Chad Malawi Togo Zimbabwe	Mongolia	Argentina Bolivia Cuba Perú	Chile Papua Nueva Guinea	Botswana Guatemala Islas Salomón Namibia Paraguay San Vicente y las Granadinas Suriname Swazilandia	Guadalupe Guayana Francesa Reunión Samoa Americana	Islandia Nueva Zelandia	Groenlandia Islas Feroé
<i>Exportadores de combustibles (principalmente de petróleo)</i>	Nigeria			Angola Congo Iraq	Argelia Gabón Venezuela	Arabia Saudita Bahrein Irán, Rep. Islámica del Libia Omán Trinidad y Tabago Turkmenistán			Brunei Emiratos Arabes Unidos Qatar
<i>Exportadores de servicios</i>	Yemen, Rep. del	Benin Egipto, Rep. Arabe de Gambia Nepal	Bhután Burkina Faso Camboya Haití Lesotho	Jamaica Jordania Panamá	Antigua y Barbuda Grecia República Dominicana Samoa Occidental	Barbados Belice Cabo Verde Djibouti El Salvador Fiji Granada Kiribati Maldivas Malta Santa Lucía Seychelles St. Kitts y Nevis Tonga Vanuatu	Aruba Islas Caimán Martinica	Reino Unido	Bahamas Bermuda Chipre Kuwait Polinesia Francesa

Cuadro 2

Grupo	Países de ingreso bajo y mediano								
	De ingreso bajo			De ingreso mediano			No clasificados según el nivel de endeudamiento	De ingreso alto	
	Gravemente endeudados	Medianamente endeudados	Menos endeudados	Gravemente endeudados	Medianamente endeudados	Menos endeudados		Miembros de la OCDE	No miembros de la OCDE
Exportadores de diversos bienes y servicios ^b	Kenya Mozambique Rep. Dem. Pop. Lao República Centroafricana Sierra Leona	Bangladesh Comoras India Pakistán	Sri Lanka Tayikistán	Brasil Camerún Ecuador Marruecos República Árabe Siria Uruguay	Colombia Costa Rica Filipinas Indonesia México Senegal Túnez Turquía	Antillas Neerlandesas Azerbaiyán Dominica Kazajstán Malasia Mauricio Portugal Yugoslavia, República Federativa de Sudáfrica Tailandia		Australia Austria Bélgica Dinamarca España Estados Unidos Francia Luxemburgo Noruega Países Bajos	
No clasificados según la categoría de bienes y servicios de exportación					Gibraltar	Croacia Eslovenia Macedonia, antigua República Yugoslava de Nueva Caledonia República Checa República Eslovaca	Bosnia y Herzegovina Eritrea Grupo Norte de las Islas Marianas Guam Isla de Man Islas Marshall Mayotte Micronesia, Estados Federados de Puerto Rico Ribera Occidental y Gaza		Andorra Islas Anglonormandas Islas Vírgenes (E.E.U.U.) San Marino
Número total de países: 210	33	13	11	18	20	59	17	21	18

a. Otros países de Asia—Taiwan, China.

b. Países en los que ninguna categoría de bienes y servicios de exportación representa más del 50% del total de exportaciones.

Definiciones de los grupos

En estos cuadros se clasifica a todos los países miembros del Banco Mundial y a todas las demás naciones con poblaciones de más de 30.000 habitantes.

Principal categoría de bienes y servicios de exportación: Los principales bienes y servicios de exportación son aquellos que representan el 50% o más del total de exportaciones de bienes y servicios correspondientes a una misma categoría, en el período 1988–92. Las categorías son: productos primarios distintos de los combustibles (Secciones 0, 1, 2 y 4, más el Capítulo 68 de la CUCI), combustibles (Sección 3 de la CUCI), manufacturas (Secciones 5 a 9, menos el Capítulo 68 de la CUCI), y servicios (ingresos por concepto de servicios atribuibles y no atribuibles a los factores más las remesas de los trabajadores). Cuando no se puede atribuir el 50% o más del total de las exportaciones a ninguna categoría exclusivamente, el país se clasifica como *exportador de diversos bienes y servicios*.

Nivel de endeudamiento: Para la clasificación de los países en este cuadro, se utilizan las definiciones del Banco Mundial de países

gravemente y medianamente endeudados, según el promedio de tres años (1991–93). Son países *gravemente endeudados* los que tienen un nivel superior al crítico en una de las dos relaciones fundamentales, a saber: valor actual del servicio de la deuda-PNB (80%), y valor actual del servicio de la deuda-exportaciones (220%). Son países *medianamente endeudados* los que, sin llegar al nivel crítico, tienen un valor de más del 60% en una de las dos relaciones fundamentales. No es posible calcular el valor actual en el caso de los países que no presentan datos estadísticos pormenorizados sobre la deuda con arreglo al Sistema de notificación de la deuda al Banco Mundial. En consecuencia, se emplea la siguiente metodología para la clasificación de estas naciones. Son países *gravemente endeudados* los que tienen un nivel superior al crítico en tres de las cuatro relaciones fundamentales (según el promedio de 1991–93), a saber: deuda-PNB (50%); deuda-exportaciones (275%), servicio de la deuda-exportaciones (30%), e intereses-exportaciones (20%). Son países *medianamente endeudados* los que, sin llegar al nivel crítico, tienen un valor de más del 60% en tres de las cuatro relaciones fundamentales. Todos los demás países de ingreso bajo y mediano se clasifican como *menos endeudados*.





BANCO MUNDIAL

LA MAYORIA DE LOS HABITANTES DEL MUNDO trabajan durante la mayor parte de sus vidas. Incluso entre los más pobres, son pocos los que no están dedicados a alguna actividad, y muchos de ellos trabajan duramente por una paga ínfima. El desempleo, que afecta a más de 100 millones de personas en todo el mundo, es causa de gran preocupación para todos los países, sea cual fuere su nivel económico. Sin embargo, otros centenares de millones de personas, que viven principalmente en países de ingreso bajo y mediano, siguen sumidos en la pobreza no por falta de trabajo sino por falta de calificaciones o del medio económico apropiado en el que puedan utilizar sus aptitudes para trabajar en forma más productiva y percibir una mejor remuneración.

Es principalmente a través de sus actividades productivas que la mayoría de los hogares se ven afectados por los profundos cambios que están vinculando a las economías nacionales y regionales y las están integrando en una economía global. Estos cambios —la participación en los mercados internacionales y el abandono de la planificación centralizada— ofrecen extraordinarias oportunidades de crecimiento. Pero, ¿cómo afectan estos cambios a los trabajadores, es decir, los salarios que reciben, los riesgos que corren y las condiciones en que trabajan —sobre todo durante lo que para muchos países y hogares es un arduo período de transición?

En este Informe sobre el desarrollo mundial, el decimoctavo de la serie, se evalúan las consecuencias que tendrá para los trabajadores una economía mundial más integrada y con orientación de mercado. Se examinan las estrategias de desarrollo que mejor responden a las necesidades de los trabajadores y la medida en que las políticas laborales internas pueden contribuir a una distribución más equitativa del ingreso, mayor seguridad en el empleo y mejores condiciones de trabajo, y, al mismo tiempo, pueden mantener e incluso aumentar la eficiencia de los mercados laborales.

En el Informe se llega a la conclusión de que la integración de la economía mundial puede entrañar extraordinarios beneficios para la población activa del mundo, pero no ofrece ninguna garantía. Para que la promesa de un mundo integrado y próspero se convierta en realidad, es indispensable que se adopten políticas internas e internacionales bien concebidas. Las políticas con orientación de mercado que evitan o subsanan las deficiencias de los mercados, prevén inversiones en capital humano y ofrecen un medio favorable para las explotaciones agrícolas familiares y los nuevos sectores industriales y de servicios son beneficiosas para los trabajadores. Los gobiernos continuarán desempeñando importantes funciones, entre ellas las de establecer y mantener la estructura social en la cual los trabajadores, los sindicatos y las empresas actúan en común para fijar salarios y determinar las condiciones de trabajo; ayudar a los trabajadores perjudicados cuando ciertas industrias, o economías enteras, se ven sacudidas por profundas conmociones, y defender los derechos de los trabajadores más vulnerables, ya se trate de niños que son víctimas de explotación o de mujeres o minorías étnicas que son objeto de un trato discriminatorio. En los países que no están en tan buenas condiciones de hacer frente a la competencia mundial, en particular los que han abandonado recientemente la planificación económica centralizada, la acción de los poderes públicos es particularmente importante para promover la movilidad de la mano de obra, reducir el costo de la transición y proteger a los marginados.

El Informe incluye los Indicadores del desarrollo mundial, en los que figuran datos detallados y actualizados sobre la evolución económica y social en más de 200 países y territorios. Los Indicadores también pueden obtenerse en disquetes. El Informe comprende además un Apéndice con datos estadísticos adicionales sobre el trabajo.



ISBN 0-8213-2893-X