

**Estudios Sociales**  
**Vol. XXXI, Número 111**  
**Enero-Marzo 1998**

---

**GLOBALIZACION ECONOMICA Y SUS  
CONSECUENCIAS SOCIALES Y ETICAS**

**José Luis Alemán, sj.\***

Existen dos métodos básicos para estudiar aspectos éticos, particulares o generales, de la sociedad: el que se inclina a dar prioridad a la lucha entre ideas y valores opuestos y el que concede máxima importancia a la identificación entre la problemática económica y la organización social y cultural (o sea relaciones sociales estructuradas y patrones aceptados de comportamiento y evaluación respectivamente).

En el primer enfoque, que llamaré ideológico, se hace abstracción más o menos explícita de las relaciones económicas y se considera que éstas son resultados del conflicto entre visiones diversas del mundo. En el segundo enfoque hay una clara tendencia a ignorar los problemas éticos de tipo doctrinal y a concentrarse en la identificación de los problemas sociales que se derivan de la economía dejando como única opción ética relevante la aceptación consciente aunque "necesaria" de la realidad. Luhmann el teólogo y sociólogo conocido como el gran dialogante con Habermas sirve de ejemplo de esta tendencia.

En términos filosóficos pudiéramos afirmar que en el primer enfoque resume el idealismo y en el segundo el existencialismo a la

---

\* Dr. en Economía (Frankfurt am Main). Director de la Escuela de Pre y Postgrado de Economía. Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra, República Dominicana).

Sartre (El Ser y la Nada). Literalmente los prototipos serían el Quijote luchando contra molinos de viento y Sancho aferrado a la olla y puchero de cada día.

No creo que pueda llegar a ninguna síntesis ética sobre la difícil relación entre la realidad y la reconstrucción ética del mundo. Simplemente me limitaré a presentarles mi visión de la globalización y sus consecuencias sociales tanto para los países desarrollados técnicamente como para los que están en búsqueda de ese desarrollo.

## La Globalización

Para mí, globalización es una clara tendencia a la reubicación de la industria madura (no de la relacionada con la investigación y desarrollo de nuevos bienes, sobre todo estratégicos) de los países ya desarrollados a los países en desarrollo.

Como resultado de esta reubicación industrial (que conlleva una extraordinaria movilidad del capital y la ampliación de la red de mercadeo) existe una tupida red de enlaces internacionales entre las firmas productoras de todo el mundo. En 1994 se estimó que como resultado de las inversiones directas en el extranjero 250,000 filiales de 40,000 casas matrices localizadas en unos 50 países del mundo representaban más de la tercera parte del comercio internacional (1.2 trillones de dólares de US\$4 trillones).

El flujo de las inversiones directas –netas– se visualiza en los cuadros 1 y 2.

En 1995 el volumen de la inversión extranjera directa había aumentado en unos US\$230 billones en distintos países del mundo.

Estamos ante un nuevo modo de producción que se caracteriza por la fabricación en distintos países del mundo de bienes o de sus componentes, incluyendo servicios de digitación computarizada, en función de las ventajas comparativas que cada país puede ofrecer para producir al menor costo posible. En el lenguaje y metodología de Max Weber podemos atribuir esta acción no a una variación de la función del objetivo (la finalidad) por parte de los empresarios, que sigue siendo la maximización relativa a beneficios o el mantenimiento de su participación en el mercado, sino a la modificación de la misma

incluyendo la elección del sitio óptimo relativo de producción en virtud de la enorme competencia que sufre cada firma, incapaz ante los avances científicos, tecnológicos e informáticos de reservar para sí una posición oligopólica.

Tomaré este factor competitivo como dado para construir un "tipo ideal" de reubicación industrial, compatible consiguientemente con algunas excepciones pero altamente plausible en sí mismo aunque sin intención de afirmar que en él se encuentra la verdad económico-tecnológica y menos aún el sentido de la actividad económica predominante.

## **1. Factores que influyen en la reubicación industrial**

Esos factores que serán presentados a continuación, operan solamente en un marco mundial en el que es posible trasladar industrias a países en desarrollo sin desmedro de la calidad. No todas las industrias se prestan con igual facilidad a esta mudanza. Las industrias más intensivas en el uso de materiales y servicios técnicamente complejos y que involucran eslabonamientos con otras ramas productivas sólo pueden trasladarse a países donde existen sectores productivos de alto nivel. Lo mismo puede afirmarse de otras que requieren un fuerte componente energético. Otras industrias, como el turismo y la minería, dependen fuertemente de recursos naturales y, por definición, no pueden ser trasladadas íntegramente a otros países sin incurrir en fuertes gastos.

En general, industrias intensivas en mano de obra (textiles, calzados, ensamblamiento de equipos producidos fuera del país...) pueden cambiar de domicilio en poco tiempo y usar mano de obra diligente y habilidosa con un nivel de educación más bien bajo.

Este marco de movilidad geográfica se ensancha con el extraordinario abaratamiento del transporte y la posibilidad de dirigir y controlar la calidad por ordenadores.

Dentro de este marco general es de vital importancia señalar los principales factores que facilitan la reubicación industrial. Los más discutidos de estos factores son los altos costos relativos laborales, incluidos los seguros sociales y acuerdos contractuales privados entre las firmas y sus obreros tales como bonos de educación, vacaciones,

## ESTUDIOS SOCIALES 111

alimentación y transporte, la gran diferencia relativa entre los sistemas impositivos de naciones industrializadas y en desarrollo y las garantías desiguales exigidas para la conservación del ambiente y de los recursos naturales.

La palabra clave en estos factores es la diferencia relativa de estos costos entre los diversos países no de su valor absoluto.

### 1.1 Los costos laborales

Llama poderosamente la atención, tanto el desnivel de estos costos en los países desarrollados respecto a los que se encuentran en vías de desarrollo o en transición "del socialismo al capitalismo", como su enorme variación en los últimos 10 años. Países que en 1985 eran muy caros en este renglón resultan bastante baratos hoy día. En el primer grupo figuran los Estados Unidos, en el segundo los países de la Unión Europea, especialmente los centroeuropeos y escandinavos.

En buena parte este fenómeno se explica por la devaluación continua experimentada por el dólar en los últimos 20 años, moneda en la cual se establecen los precios de casi todos los bienes transables internacionalmente. Sería muy difícil, sin embargo, negar un gran peso explicativo a razones históricas tales como conflictos sociales y responsabilidad del Estado frente a los ciudadanos, y poder sindical.

La tendencia, sin embargo, es manifiesta y opera definitivamente en contra de los países con salarios más altos y mejor red de seguridad social pública (ver cuadros 3 y 4).

### 1.2 Los costos impositivos

La diferencia relativa de los impuestos, sobre todo el impuesto a las ganancias de las empresas, presenta las mismas características señaladas previamente: divergencia apreciable entre los países en desarrollo y los países desarrollados y entre estos últimos, con menor carga en los Estados Unidos que en Europa Central y los países escandinavos (ver cuadros 5, 6).

Esta diferencia se acentúa por la exención casi total de impuestos que muchos países en desarrollo otorgan a sus zonas francas industriales.

### 1.3 Los costos ambientales

Igualmente apreciables son también los costos empresariales originales por regulaciones encaminadas a la preservación ambiental entre los países con un grado comparable de desarrollo económico.

Estos costos se pueden estimar de modo grosero por el volumen per cápita de consumo de energía (equivalente en Kgs. De petróleo) y de emisión de CO<sub>2</sub> toneladas métricas. A menor valor de estos indicadores frente a un nivel aproximado igual de desarrollo debemos suponer mayores costos relativos que tienen que dedicar las empresas para reducirlos.

En 1994 el consumo de energía per capita era superior a 5,000 Kgs. per capita en Canadá, Bélgica, Suecia, Estados Unidos (el más alto) Noruega, mientras que en Inglaterra, Francia, Austria, Alemania, Dinamarca, Japón y Suiza el consumo estaba por debajo de 4,100 Kgs.

Lo mismo puede afirmarse de las emisiones de anhídrido carbónico per cápita medido en toneladas métricas: Canadá, Estados Unidos, y Noruega exhibían valores en toneladas métricas de 14 o más. Por debajo de 11 toneladas figuraban (1992) Inglaterra, Holanda, Bélgica, Japón y Suiza (World Bank, World Development Report 1996, p. 202).

La inclusión de fuertes medidas para disminuir la emisión de CO<sub>2</sub> y el uso de energía figuran en casi todos los tratados de integración, aunque todavía se deja a cada país fijar el tope de esos valores.

## 2. Estrategias empresariales

Colocadas frente a la realidad de altos costos laborales, impositivos y "ecológicos" las empresas líderes de los países más desarrollados se han adentrado en varias estrategias que pueden y suelen existir simultáneamente: políticas de reducción de la seguridad social y de la carga impositiva; políticas de investigación y desarrollo tecnológico; políticas de ampliación de mercados (mediante acuerdos como el de la Organización Internacional del Comercio) o de integración para defensa de los mercados ya existentes, y, por último, reubicación de inversiones nuevas en el extranjero.

## 2.1 Estrategia tecnológica

Las grandes firmas, sean de índole personal o corporativa, han mostrado en general la tendencia a no repartir la totalidad de sus ganancias en orden a aumentar sus reservas para situaciones difíciles, inversiones financieras, posibles fusiones con otras empresas, y, sobre todo, investigación y desarrollo de nuevos bienes, de nuevas formas de producirlos o de apreciables modalidades que permitan "diferenciar" el producto.

Buscan así adquirir una posición de poder en el mercado en función de la peculiaridad de producto. Hasta hace poco tiempo los nuevos productos diferenciados se lograban bajando los precios o aumentando la calidad. Lo normal hoy en día es acentuar la calidad y diseño de los bienes para poder distinguirlos de los demás.

Las computadoras sofisticadas permiten ahora un ahorro de tiempo y de trabajo en el diseño, planeamiento y control de la producción no imaginada hace un lustro.

Esta estrategia tecnológica se hace posible tanto por la no repartición de las ganancias en las empresas como por fuertes subsidios gubernamentales. La no repartición de beneficios, más allá de una prudente reserva para eventualidades futuras, es un manifiesto abuso ejercitado contra el derecho de los accionistas. Los segundos se justifican mejor tanto por razones estratégicas militares como por la urgencia de robustecer la posición competitiva de empresas de las cuales depende un volumen de empleo políticamente significativo.

Además de los subsidios directos a las empresas y a los centros de investigación, el Estado contribuye con enormes sumas al mejoramiento de la educación básica técnica y profesional de la población.

Buenos indicadores de esta estrategia pueden verse en los cuadros 7 y 8.

## 2.2 Las estrategias fiscales y laborales

En su afán, y hasta en su necesidad de reducir costos, las empresas han asumido posiciones sociales y fiscales que son aceptadas por gran parte de los economistas, medios de opinión y

## GLOBALIZACION ECONOMICA...

políticos. Estas posiciones se dejan resumir en las siguientes propuestas:

Desregularización del mercado laboral: supresión de salarios mínimos y de límites al horario de trabajo, autorización del empleo a menos que a tiempo completo, fomento del empleo de duración limitada por contrato y facilidades para el despido (disminución de las prestaciones sociales, despido a discreción por la administración);

Disminución de los beneficios sociales de enfermedad, desempleo, pensiones y accidentes de trabajo si son financiados directa o indirectamente, vía impuesto, por las empresas,

Reducción del papel del Estado a aquellos fines que no son exclusividad del Estado (policía, defensa, justicia) y oferta limitada de servicios de salud y de educación, que tarde o temprano tendrían que ser financiados por impuestos;

Eliminación del rol económico directo del Estado –privatización– en la doble vertiente de aliviar temporalmente las cargas impositivas y de eliminar subsidios a empresas públicas deficitarias.

### **2.3 Estrategia de defensa y ampliación de los mercados externos**

Las actuales estrategias, que sólo han sido posibles mediante la acción de los estados, buscan o defender de la competencia externa o mercados ya dominados (mercados comunes, tratados multilaterales o bilaterales de comercio), o ampliar mercados extranjeros defendidos hasta ahora por medidas proteccionistas impositivas o cuantitativas (prohibición o limitación de la cantidad de bienes y servicios importables).

Esta estrategia se complementa con acuerdos internacionales para facilitar el flujo de capitales extranjeros, la repatriación de las ganancias y los controles, a decir verdad apenas factibles, de divisas.

### **2.4 Estrategia de política ambiental**

Se busca aquí homogeneizar internacionalmente las normas ambientales: topes de emisión de CO<sub>2</sub> y sulfuros uso de energía,

## ESTUDIOS SOCIALES 111

sobre todo la que ocasione "efectos invernadero" demostrables, de modo tal que las empresas de ningún país tengan ventajas apreciables sobre las de otro, y que se facilite una economía sustentable a largo plazo a nivel mundial.

## 2.5 Las estrategias de inversión directa en el extranjero

Esta constituye la estrategia prevaleciente en los países desarrollados: si las demás estrategias no eliminan ventajas comparativas sustanciales de otros países hay que reorientar las nuevas inversiones a países que sí permiten equilibrar esas ventajas.

La elección de los países que han de ser sede de esas inversiones tiene que tener en cuenta la dotación y disfrute de lo que podemos llamar diversos tipos de capital: a) **recursos naturales inamovibles** (grandes ventajas del turismo y de la minería); b) existencia de "**capital humano**"; mano de obra laboriosa, responsable, técnicamente calificada para la producción del componente o bien que se quiere producir, débil organización sindical; c) **capital tecnológico**: existencia de industrias complementarias, nivel de integración de los sectores productivos; d) **infraestructura física**: medios de transporte, telecomunicaciones, oferta de energía; e) **capital "institucional"**: leyes favorables a la propiedad privada, tribunales competentes, neutrales y rápidos para dirimir conflictos legales, ambiente de corrupción y de violencia, garantía contra la privatización... Hay una fuerte tendencia en la economía actual del desarrollo a conceder importancia creciente a los factores institucionales. En cambio han perdido importancia relativa otros factores más ligados a la geopolítica.

## 3. Efectos de la Globalización

### a) Sobre los países desarrollados

Dos efectos son documentables: Muchos países se ven constreñidos económicamente a elegir entre desempleo con altas normales de seguridad social de calidad de servicios públicos y salarios reales altos, por una parte, y empleo con bajos salarios y pobres servicios públicos, por otra parte.

## GLOBALIZACION ECONOMICA...

En teoría las empresas exitosas pueden salir triunfantes en el proceso de globalización, sin que se pueda decir lo mismo necesariamente de los trabajadores profesionales. Como dijese Ricardo de la introducción de la maquinaria: "la opinión de la clase obrera, de que (aquella) es frecuentemente dañina a sus intereses, no está basada en el error o en el prejuicio (C:XXXI, 3. De. Principles of Political Economy and Taxation).

**b) Sobre los países en desarrollo**

A mediano plazo los países en desarrollo pueden beneficiarse tanto de un aumento de empleo, transferencia tecnológica y calidad y precio de bienes y servicios, como de la presión a desarrollar instituciones educativas, sociales y políticas que mejoren la productividad y la institucionalidad.

Podemos distinguir aquí dos clases de países: aquellos, los llamados "nuevos países industrializados" que han hecho un esfuerzo enorme por desarrollar y copiar tecnologías sofisticadas para la exportación de bienes, en base a una política económica de apoyo abierto del Estado a grupos empresariales importantes (los "conglomerados") mediante concesiones fiscales, crediticias y cambiarias, por una parte, y a una política de construcción de infraestructura física y humana que les sirva de soporte y motor por otra parte; y países que simplemente han abierto sus fronteras a la inversión extranjera en desmedro de empresas nacionales privadas y estatales. Paul Romer habla, consiguientemente de dos modos posibles de desarrollo: el de "crear ideas" y técnicas para la exportación y el de "usar ideas" y tecnologías externas sirviendo los países de portaaviones a empresas extranjeras.

El modelo de "crear ideas" posiblemente exija una fuerte represión social durante varios lustros y termine por elevar sustancialmente no sólo el nivel de ingreso sino de capacidad tecnológica e institucional nacional. El segundo modelo "usar ideas", tiene como elemento clave la continua dependencia del extranjero y un desarrollo más moderado de las capacidades productivas nacionales.

Socialmente el modelo "crear ideas" se presta a la corrupción y a la creación de un empresariado nacional muy unido al Estado. El segundo modelo tiende a destruir al empresariado nacional y a formar

“naciones de asalariados”.

Es posible, por supuesto, que países muy en el origen del desarrollo, de alta inestabilidad política y fuertes pugnas étnicas, y alejados de los grandes mercados mundiales puedan quedar al margen del proceso de globalización.

#### **4. Resumen**

La globalización es un proceso de creciente reubicación industrial a nivel mundial.

Las causas de la globalización, supuesto un marco de fuerte competencia económica a nivel mundial y de rápida diseminación de avances tecnológicos, son los altos costos relativos de los países en desarrollo de tipo laboral, impositivo y ecológico;

Las estrategias diseñadas para contraatacar estas fuertes desventajas relativas han sido de índole laboral (flexibilización del mercado laboral, desmantelamiento progresivo de redes de seguridad social pública), fiscal (reducción de los impuestos con su secuela sobre la oferta de servicios públicos de calidad), ambiental (establecimiento de topes mínimos de seguridad ambiental), comercial (apertura de los mercados nacionales y defensa de los mismos por integración), e institucional (inversiones directas en el extranjero).

Para los países altamente desarrollados el dilema es: o realizar nuevas inversiones en el exterior o bajar impuestos y seguros sociales.

Para los países en desarrollo inversiones directas del extranjero y la apertura del mercado nacional son una opción (“usar ideas”) económicamente viable. Una segunda opción: el desarrollo tecnológico de una industria favorecida en su nacimiento por el Estado para el mercado internacional (“crear ideas”) tiene ventajas teóricas evidentes pero exige grandes sacrificios iniciales.

Obviamente estas tendencias de la globalización favorecen movimientos ideológicos complejos con elementos a veces poco coherentes entre sí a los que denominamos “neoliberalismo” (movimiento en favor de los derechos económicos individuales aun a riesgo de probables desventajas sociales): desregulación,

## GLOBALIZACION ECONOMICA...

disminución del rol del Estado) excepto para defender intereses nacionales o de grandes firmas), prioridad de la supervivencia sobre la solidaridad, exclusión de grupos apreciables de la población de beneficios sociales, económicos y políticos, competencia "salvaje" y consumismo, que ciertamente afectan valores éticos importantes.

A lo largo se vislumbran tres alternativas: a) continuación del proceso aunque con mayor regulación pública que dé por resultado un cierto acercamiento de niveles de ingreso a nivel mundial (alza de salarios y de generación de tecnología en los países en desarrollo); b) creación de un sistema de regulación internacional sobre todo en los campos laborales y ambientales; c) agudización de los conflictos nacionales en los países más importantes del mundo que sirva para imponer normas drásticas contra retención de ganancias de las empresas, subsidios a la investigación por el Estado y alivios fiscales que encarezcan notablemente el costo del desarrollo tecnológico.

Obviamente hay amplio campo para la reeducación ética a nivel nacional e internacional en lo que toca al sentido de un consumismo extravagante que pone a prueba sería la capacidad del planeta para satisfacer esas necesidades; la solidaridad con los grupos más pobres; sentido o finalidad de la economía con mayor énfasis en la calidad de vida (la "vida buena" del primer libro de la política de Aristóteles) que en el crecimiento como índice de éxito nacional; acentuación de movimientos pacifistas; fomento de una cultura tecnológica con énfasis en la calidad y la responsabilidad social y ambiental; ataque frontal contra la maximización de beneficios como función objetivo de las empresas.

**CUADRO NO. 1**  
**A NIVEL INTERNACIONAL, UN AÑO RECORD**  
**FLUJO DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA**  
**QUE RECIBEN ALGUNOS PAISES DEL MUNDO**  
**EN MILES DE MILLONES**

<i>Países</i>			<i>América Latina</i>		
<i>Industrializados</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>	
Estados Unidos	US\$49,4	US\$74,7	Argentina	US\$1,2	US\$3,9
Gran Bretaña	10,1	29,9	Brasil	3,1	4,9
Francia	17,1	20,1	Colombia	1,7	1,2
Suecia	6,2	13,7	Chile	1,8	2,3
Australia	4,4	13,1	Ecuador	0,5	0,4
			México	8,0	4,1
			Perú	0,9	2,3
			República Dominicana	0,2	0,3
			Venezuela	0,8	0,3
			Total Latinoamérica		
			y el Caribe	<b>25,5</b>	<b>23,0</b>

Fuente: División de inversiones y Empresas Transnacionales de la UNCTAD

CUADRO NO. 2  
IED NETA EN LATINOAMERICA  
(Millones de dólares)

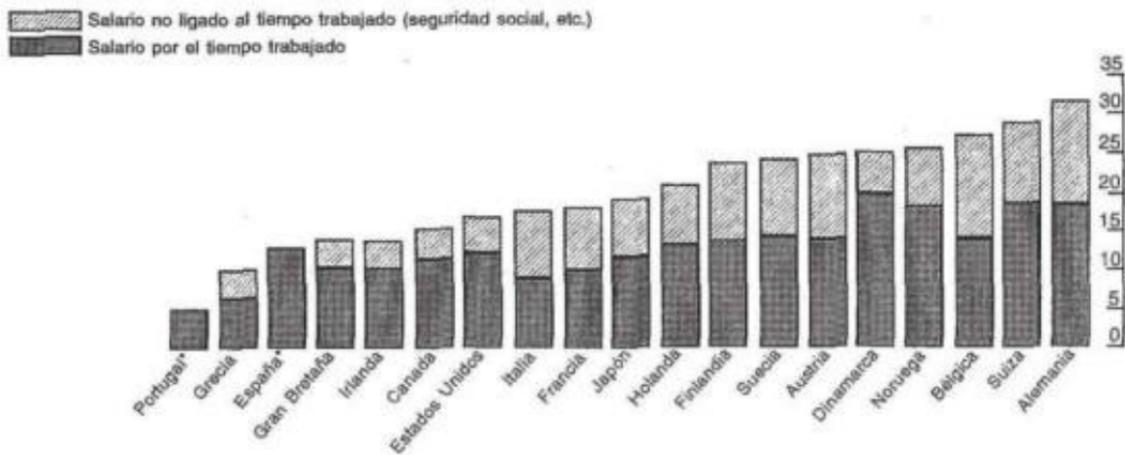
	1990	1995	1996
ARGENTINA	1,836	2,950	3,200
BOLIVIA	10	374	560
BRASIL	324	3,475	8,000
CHILE	582	1,008	2,800
COLOMBIA	484	2,217	2,550
COSTA RICA	160	390	120
ECUADOR	126	470	320
MEXICO	2,549	6,963	7,000
NICARAGUA	--	70	95
PARAGUAY	76	207	220
PERU	41	1,895	3,400
<b>REPUBLICA DOMINICANA</b>	<b>133</b>	<b>270</b>	<b>430</b>
URUGUAY	--	124	190
VENEZUELA	76	597	1,350
OTROS 7 PAISES	201	544	600
<b>REGION</b>	<b>6,599</b>	<b>21,554</b>	<b>30,835</b>

**CUADRO 3**  
**COSTOS LABORALES POR HORA**  
**EN LA MANUFACTURA**  
**USAS**

	1985	1995
ALEMANIA	9.60	31.88
JAPON	6.34	23.66
FRANCIA	7.52	19.34
ESTADOS UNIDOS	13.01	17.20
ITALIA	7.63	16.48
CANADA	10.94	16.03
AUSTRALIA	8.20	14.40
GRAN BRETAÑA	6.27	13.77
ESPAÑA	4.66	12.70
COREA DEL SUR	1.23	7.40
SINGAPUR	2.47	7.28
TAIWAN	1.50	5.28
HONG KONG	1.73	4.82
BRASIL	1.30	4.28
CHILE	1.87	3.63
POLONIA	N.A	2.09
HUNGRÍA	N.A	1.70
ARGENTINA	0.67	1.67
MALASIA	1.08	1.59
MEXICO	1.59	1.51
REPUBLICA CHECA	N.A	1.30
FILIPINAS	0.64	0.71
RUSIA	N.A	0.60
TAILANDIA	0.49	0.46
INDONESIA	0.22	0.30
CHINA	0.19	0.25
INDIA	0.35	0.25

Fuente: Morgan Stanley

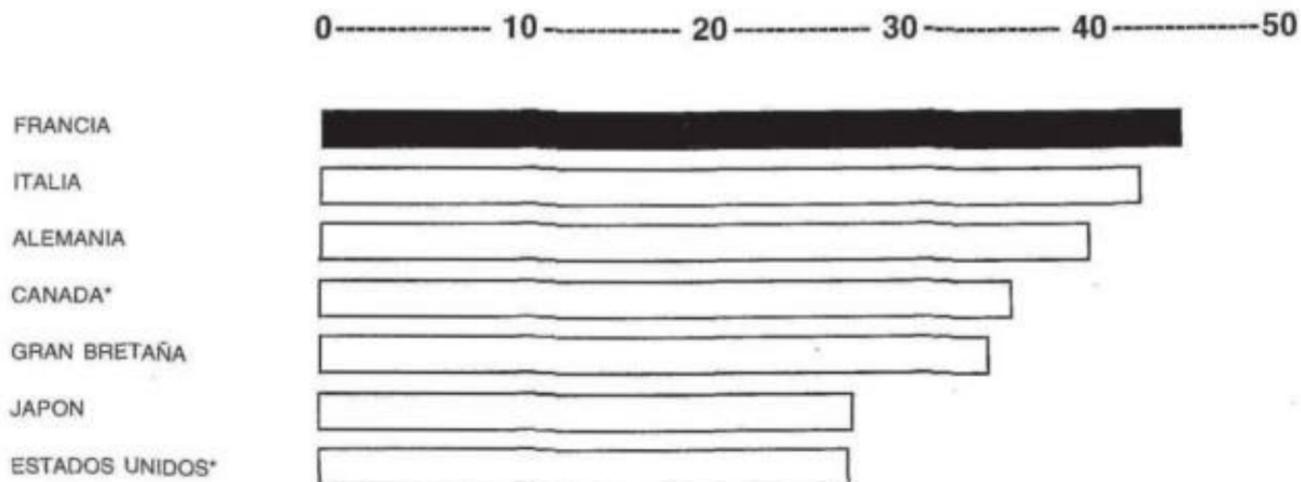
**CUADRO 4**  
**COSTOS LABORALES EN LA MANUFACTURA, US\$ POR HORA, 1996**



Fuente: Swedish Employers' Confederation

\*No conocida la relación

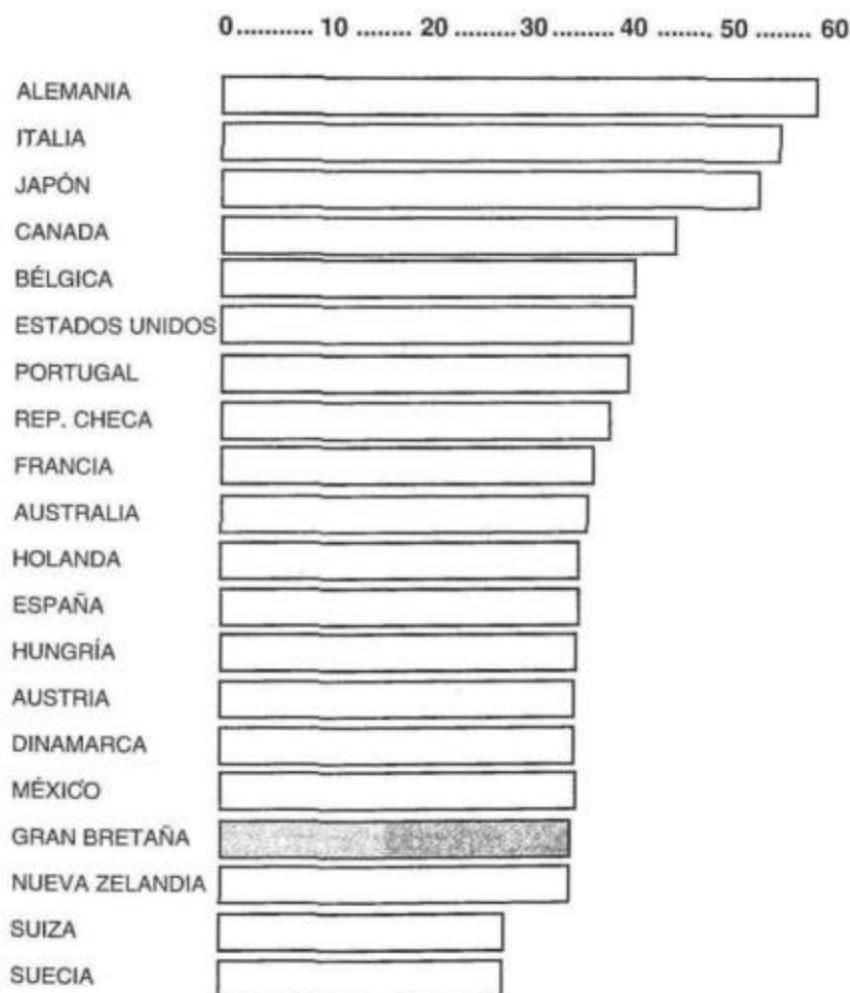
**CUADRO 5**  
**ESTADO PODEROSO**  
**TOTAL DE ENTRADAS POR IMPUESTOS COMO % DE PIB, 1995**



Fuente: OECD

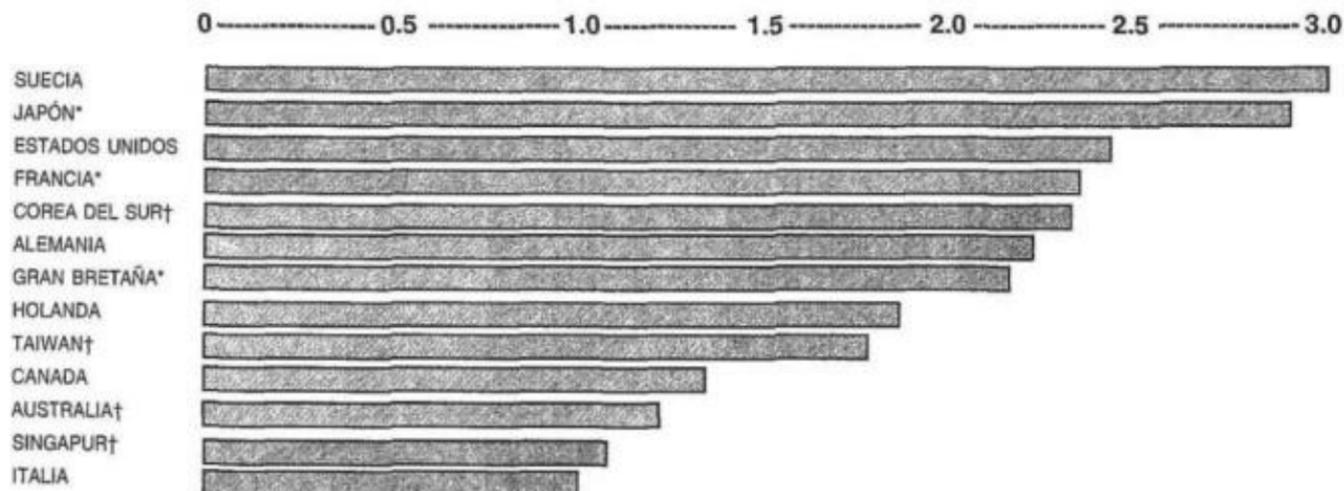
\*1994

**CUADRO 6**  
**LA LIGA DE LOS BAJOS IMPUESTOS**  
**IMPUESTO CORPORATIVO, TASAS TOPES, %**  
**JULIO 1996**



Fuente: KPMG

CUADRO NO. 7  
LA MADRE DE LA INVENCION  
GASTO EN INVESTIGACION COMO % DEL PIB, 1995



Fuentes: OECD: World Economic Forum

\*1994 †1993

**CUADRO NO. 8**  
**LA MODA DIGITAL**  
**1994 % DE HOGARES CON:**

	ESTADOS UNIDOS	JAPON	ALEMANIA	FRANCIA	GRAN BRETAÑA
COMPUTADORA	37	12	28	15	24
FAX	10	8	4	3	2
MODEM	15	NA	3	1	4
LINEA PRINCIPAL DIGITAL	65	72	37	86	75
CABLE	65	NA	47	9	4

Fuente: OECD: IDCT

**CUADRO 9**  
**TIPOS DE INTERES 31/12/96**  
**TASAS DE INFLACION ANUAL 1996-1997**

PAIS	INTERES	TASA DE INFLACION	INTERES REAL
ALEMANIA	4.60*	1.4 %	3.2
JAPÓN	1.63*	0.5 %	1.13
FRANCIA	6.30*	1.6 %	4.7
ESTADOS UNIDOS	8.25*	3.3 %	4.95
ITALIA	10.00*	2.6 %	7.4
CANADÁ	4.75*	2.0 %	2.75
AUSTRALIA	9.50*	2.1 %	7.4
INGLATERRA	7.00*	2.7 %	4.3
ESPAÑA	8.50*	3.2 %	5.3
COREA DEL SUR	13.70**	4.8 %	8.9
SINGAPUR	3.13**	1.4 %	1.73
TAIWAN	5.65**	3.2 %	2.45
HONG KONG	5.59**	5.5 %	0.59
BRASIL	23.90**	10.6 %	13.6
CHILE	10.43**	6.6 %	3.83
POLONIA	21.76**	19.1 %	1.86
HUNGRÍA	22.25**	20.1 %	2.66
ARGENTINA	7.25**	0.4 %	6.85
MÉXICO	27.37**	27.8 %	-0.57
RUSIA	60.00**	23.9 %	36.1
INDONESIA	14.38**	6.9 %	7.48
CHINA	11.91**	6.9 %	4.01
INDIA	8.08**	8.9 %	-0.98

\*Tasa prima.

\*\*Corto término % p.a.

(a) Precios del Consumidor

Fuente: The Economist, enero 4, 1997, pp. 96-98.

**CUADRO 10  
PRODUCCION INDUSTRIAL.  
INCREMENTO ANUAL 1996-97**

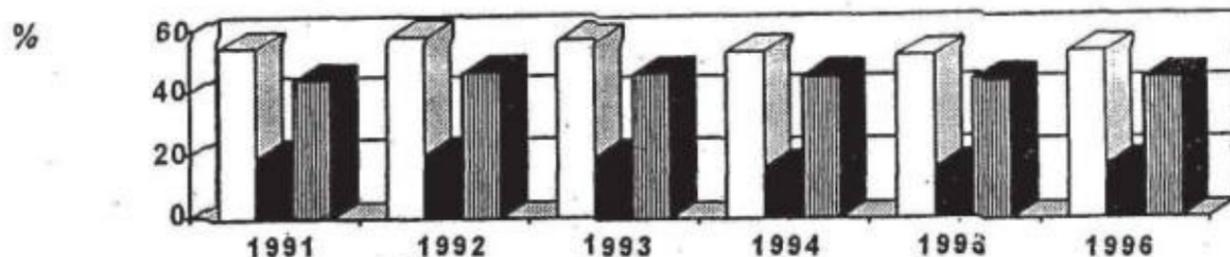
<b>PAIS</b>	<b>%</b>
ALEMANIA	3.5
HOLANDA	2.5
JAPÓN	3.6
FRANCIA	2.2
ESTADOS UNIDOS	4.8
ITALIA	-3.1
CANADÁ	4.2
AUSTRALIA	4.8
INGLATERRA	1.9
ESPAÑA	-1.9
COREA DEL SUR	8.9
SINGAPUR	-5.2
TAIWAN	6.1
HONG KONG	-4.8
BRASIL	8.3
CHILE	6.6
POLONIA	10.1
HUNGRÍA	12.8
ARGENTINA	15.5
RUSIA	-6.0
INDONESIA	18.0
CHINA	20.4
INDIA	9.9

Fuente: The Economist, febrero 15, 1997. p. 100.

**CUADRO 11**  
**PRINCIPALES INDICADORES DEL MERCADO DE TRABAJO**

<b>TASAS (%)</b>	<b>91</b>	<b>92</b>	<b>93</b>	<b>94</b>	<b>95</b>	<b>96</b>
GLOBAL PARTICIPACIÓN	55.0	58.4	57.4	53.3	51.9	53.2
DESOCUPACIÓN	19.6	20.3	19.9	16.0	15.8	16.6
CESANTÍA	16.7	17.9	18.4	14.1	13.5	14.9
OCUPACIÓN	44.3	46.6	46.0	44.8	43.7	44.3
OCUPACIÓN VISIBLE	4.5	5.0	5.0	4.6	5.2	4.2
OCUPACIÓN INVISIBLE	18.1	15.9	14.3	12.1	15.3	14.9

GLOBAL PARTICIPACION
  DESOCUPACION
  OCUPACION



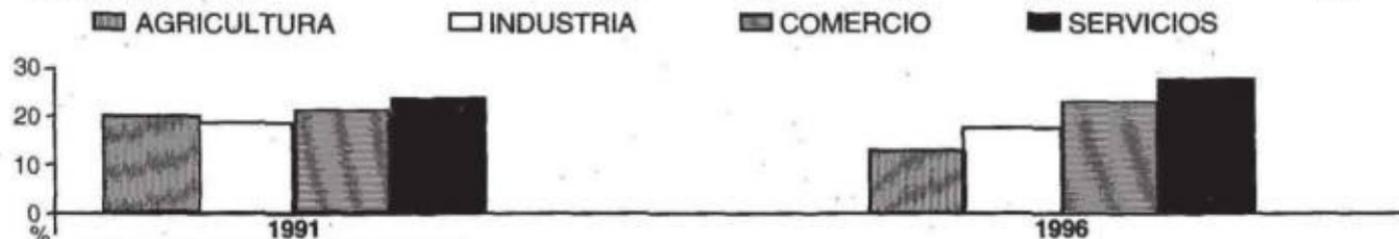
**CUADRO 12**  
**TASAS DE DESEMPLEO SOBRE LA POBLACION**  
**ECONOMICAMENTE ACTIVA, SEGUN GRUPOS DE EDAD,**  
**1991, 1994**

<b>EDAD</b>	<b>1991</b>	<b>1994</b>
15-19	40.0 %	37.9 %
20-24	30.0	22.9
25-29	22.6	16.3
30-34	15.7	11.2
35-39	13.2	9.1
40-44	9.6	7.9
45-49	10.4	6.8
50-54	7.5	6.4
55-59	11.2	5.6
60-64	12.9	6.9
65 y más	4.4	3.4

CUADRO 13

## COMPOSICION PORCENTUAL DE LA POBLACION OCUPADA POR RAMA DE ACTIVIDAD

ACTIVIDAD ECONOMICA	91	92	93	94	95	96
AGRICULTURA	20.3	18.7	16.9	14.4	14.6	14.5
MINAS	0.3	0.3	0.3	0.4	0.4	0.4
INDUSTRIA	18.1	17.6	18.6	18.5	18.2	17.5
ELECTRICIDAD	0.4	0.3	0.7	0.7	0.6	0.6
CONSTRUCCION	4.1	4.0	4.3	4.5	4.7	5.1
COMERCIO	21.5	22.7	23.5	23.2	23.3	23.2
TRANSPORTES	6.0	6.0	5.8	6.7	7.3	7.5
EST. FINANCIEROS	2.6	2.9	2.8	3.7	3.6	3.8
SERVICIOS	26.5	27.1	27.0	27.8	27.1	27.2
ACT. NO ESPECIF.	0.2	0.3	0.1	0.1	0.1	0.2



BANCO CENTRAL DE LA REPUBLICA DOMINICANA  
DEPARTAMENTO DE CUENTAS NACIONALES Y ESTADISTICAS ECONOMICAS

**CUADRO NO. 14**  
**DISTRIBUCION DEL INGRESO POR DECILES DE MAYOR A MENOR**  
**EN REPUBLICA DOMINICANA, 1991 Y 1994,**  
**% DEL INGRESO TOTAL POR TRABAJO**

<b>Deciles</b>	<b>1991</b>	<b>1994</b>
1. DECIL	1.8	1.7
2. DECIL	3.3	2.8
3. DECIL	4.4	3.5
4. DECIL	5.12	4.2
5. DECIL	6.1	5.0
6. DECIL	7.3	6.0
7. DECIL	8.9	7.4
8. DECIL	11.5	9.5
9. DECIL	16.7	14.1
10. DECIL	34.8	45.8

**CUADRO 15**  
**PERSONAL EMPLEADO EN ZONAS FRANCAS Y TURISMO**  
**1986-1995**

AÑOS	ZONAS FRANCAS <sup>1</sup>	TURISMO <sup>2</sup>
1986	51,231	12,426
1987	69,500	15,503
1988	85,000	20,156
1989	105,200	23,282
1990	120,000	28,564
1991	135,000	32,265
1992	141,100	36,615
1993	164,300	40,202
1994	176,300	42,732
1995	181,500 <sup>(a)</sup>	43,971

**Fuentes:** (1) Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación y Banco Central de la República Dominicana. Carrasco, Mercedes. *El tratamiento de las Zonas Francas en la República Dominicana dentro del marco del SCN 1993*. Santo Domingo: Banco Central de la República Dominicana-PNUD, 22 al 26 de julio 1996, Cuadro No. 1. Para los años 1986-1994.

(2) FUNDAPEC. *Encuesta Nacional de Mano de Obra*. Santo Domingo: FUNDAPEC. Diciembre de 1992. Datos 1986-1989, p. 212.

*Secretaría de Estado de Turismo. Turismo en Cifras 1980-1996*. Santo Domingo: Secretaría de Estado de Turismo, julio de 1996. Datos para 1990-1995, p. 40.

(a) Banco Central de la República Dominicana.