

La segunda conferencia de “Noel Butlin”: la industrialización de trabajo intensivo en la historia global¹

(The second Noel Butlin lecture: labour-intensive industrialisation in global history)

Kaorou Sugihara

Universidad de Tokio, sugiharak@aol.com

Resumen: La industrialización del Asia Oriental ha demostrado que la industria moderna se desarrolló en diferentes culturas bajo una diversidad de condiciones en la dotación de factores. La historia global de la difusión de la industrialización en los últimos dos siglos sugiere dos caminos distintos. El primero es la “vía Occidental” asociada con la industria del capital y la industria de la energía intensiva. La segunda trayectoria en la creación de una economía industrial moderna es la “vía del Este asiático” basada en la industrialización por del trabajo intensivo, que se ha construido sobre la calidad de los recursos del trabajo desarrollados en el sector tradicional. Este fue el camino seguido por Japón desde el siglo XIX y por muchos otros países de Asia durante el siglo XX.

Abstract: East Asian industrialisation has shown that modern industry has occurred across different cultures under a variety of factor-endowment conditions. The global history of the diffusion of industrialisation over the past two centuries suggests two distinct routes. The first is the ‘Western path’ associated with capital- and energy-intensive industry. The second path to creating a modern industrial economy is the ‘East Asian path’ based on labour-intensive industrialisation that has built on quality labour resources cultivated in the traditional sector. This was the path followed by Japan from the nineteenth century and by many other countries in Asia during the twentieth century.

Palabras clave: China, Asia oriental; Historia global; Japón

Keywords: China; East Asia; Global history; Industrialisation, Japan

¹ Nota del editor: Original en inglés: Kaoru Sugihara, “The Second Noel Butlin lecture: Labour-intensive industrialisation in global history”, *Australian Economic History Review*, Vol. 47, No. 2 (Julio de 2007). <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1467-8446.2007.00208.x/epdf>.

(The second Noel Butlin lecture: labour-intensive industrialisation in global history)

Traducción realizada por Carina Miriam Madregal y Rodrigo Leonel González, al cuidado de María Fernanda Justiniano, miembros de los equipos de cátedra de Historia Económica e Historia Moderna de la Universidad Nacional de Salta. Agradecemos al Dr. Kaorou Sugihara la confianza depositada.

El “milagro de Asia Oriental”, el crecimiento de las economías asiáticas de alto rendimiento desde el fin de la Segunda Guerra Mundial, muestra que la industrialización se desarrolló en las diferentes culturas bajo una variedad de condiciones en la dotación de factores. Podríamos preguntarnos: ¿Cómo las experiencias de estas economías han influido en nuestra comprensión sobre la difusión global de la industrialización en los últimos dos siglos? El objetivo de esta conferencia es mostrar el papel central que jugaron las industrias de trabajo intensivo en la difusión global de la industrialización y discutir su significado para la historia global. Ello sugirió una nueva interpretación de la industrialización que la ubica mediante la colocación del mejoramiento de la calidad del trabajo como un elemento vital de la transformación global.

La teoría del crecimiento económico se ha centrado habitualmente más en el capital que en el trabajo. Los economistas clásicos discutieron el crecimiento del mercado, centrándose más en la producción que en lugar de la demanda o el consumo. En esta perspectiva, el trabajo era un factor de producción, junto con la tierra y el capital. El papel del trabajo en la industrialización se discutió principalmente en el contexto de cómo y en qué proporción el capital y el trabajo fueron combinados para producir bienes industriales. Hay por lo menos dos supuestos implícitos pero fundamentales en estos enfoques, los cuales han ido en contra de reconocer la importancia de la calidad del trabajo para la industrialización.

Uno es la tendencia a destacar el capital, o el establecimiento de un mecanismo de inversión del ahorro, como uno de los elementos más importantes para el crecimiento del capitalismo industrial. El único atributo del trabajo como uno de los factores de producción (entendiendo trabajo que se corporiza en los seres humanos) había desaparecido con el tiempo en los análisis del crecimiento económico. Mientras que en la teoría del crecimiento económico de Simon Kuznets la importancia del trabajo fue entendida de la misma manera a como él entendió la importancia del capital, denominado como el "capital humano". En cambio, para otros, que comparten el esquema de W.W Rostow, el momento del

despegue industrial fue determinado por el crecimiento de la relación entre el ahorro y la tasa del PBI.²

El segundo supuesto, fue igual de importante, al considerar al trabajo como abundante, homogéneo y desechable en la etapa inicial del desarrollo económico. El trabajo fue tratado como análogo a otros factores de producción como el capital y la tierra. Si bien la ley de los rendimientos decrecientes fue desarrollada respecto a la tierra, la diferencia de la calidad de la mano de obra no se consideró vital. Los economistas del desarrollo dirigidos por Arthur Lewis tendieron a no tener en cuenta la calidad del trabajo en sus discusiones.³ El trabajo como capital humano no fue importante en el estado inicial de la industrialización.

Por lo tanto, el relato dominante sobre la difusión global de la industrialización permaneció más o menos igual. Durante la primera mitad del siglo XIX, Gran Bretaña se convirtió en el taller del mundo, mientras que el resto vino a especializarse en la exportación de productos primarios. Los países del continente europeo y las regiones recientemente colonizadas alcanzaron la industrialización con el aprendizaje de nuevas tecnologías y/ o la importación de capital, trabajo y maquinaria adquiridas con las ganancias de las exportaciones. En el Nuevo Mundo, la integración de los vastos recursos naturales en la economía internacional sirvió como motor del crecimiento económico. El trabajo era escaso y la tierra fue abundante, la diferencia en la dotación de factores entre el Viejo Mundo y el Nuevo Mundo indujo al crecimiento del comercio, la migración y la inversión.

En el siglo XIX, el crecimiento de la economía atlántica dominó el comercio de larga distancia. Una consecuencia de este desarrollo fue que las regiones de recientes asentamiento europeo tuvieron un mayor incentivo que Gran Bretaña para elevar la productividad del trabajo con el uso de recursos naturales abundantes y de capital importado. El movimiento para el ahorro de mano de obra, de capital y de tecnología intensiva se observó con mayor claridad en los Estados

² Simon Kuznets, *Toward a theory of economic growth* (New York: Columbia University Bicentennial Conference Series, 1995), 2–85. Véase también Walt Whitman Rostow, *The Stages of Economic Growth* (Cambridge: Cambridge University Press, 1960).

³ William Arthur Lewis, "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour," *Manchester Schoology* 22 (1954): 139–91.

Unidos. La necesidad de ahorrar mano de obra calificada llevó a la estandarización de la producción industrial, así como al uso de partes intercambiables, lo que facilitó la transferencia tecnológica a través de las industrias y la producción en masa, así como a la “descualificación” de la mano de obra. La industrialización pasó a ser asociada con la explosión de la economía a escala.

Mirando retrospectivamente desde el siglo XXI, la revolución industrial británica sólo comenzó a mostrar el poder explosivo del ahorro de mano de obra por la tecnología mediante el uso de los motores a carbón y/o vapor, y allanó el camino para un reemplazo más completo del trabajo calificado por capital y tecnología. Aunque las condiciones para la revolución industrial se pudieron haber establecido antes de 1800, la “vía Occidental”, con un énfasis en el capital intensivo y la tecnología de recursos intensivos, posiblemente solo llegó a ser establecida con el crecimiento de la economía atlántica y el surgimiento de los Estados Unidos, donde la productividad laboral se incrementó enormemente mediante la innovación tecnológica. El creciente dominio occidental dio lugar a una brecha cada vez mayor entre los ricos occidentales y los pobres no occidentales, mientras que el crecimiento del comercio entre Occidente y el mundo no occidental fue acompañado a menudo por el colonialismo, que reforzó las desigualdades.

En esta conferencia sugiero que hay otra vía más dinámica para la difusión global de la industrialización. Esta segunda vía de trabajo intensivo para la industrialización se radicó primero en Japón y fue seguido por otros países asiáticos, sobre todo después de 1945. Hoy en día, la mayor parte del empleo manufacturero mundial se encuentra en los países en desarrollo de Asia, especialmente en China e India, que tienen sus orígenes en esta ruta (ver Tabla 1). Aunque ello escapó de la atención de Lewis, sostengo que, si examinamos el proceso de difusión durante los dos últimos siglos, esta “vía Asiática Oriental” ha sido tan influyente como la “vía Occidental” descrita anteriormente.

	Población	Empleo	Empleo Industrial	Empleo manufacturero
1 China	1,243,738 (24.5)	744,095 (29.8)	122,307 (21.9) [16.4]	87,803 (22.3) [11.8]
2 India	960,178 (18.9)	419,562 (16.8)	75,941 (13.6) [18.1]	62,515 (15.9) [14.9]
3 America	271,648 (5.9)	138,393 (5.5)	30,446 (5.5) [22.0]	19,513 (5.0) [14.1]
4 Rusia	147,708 (2.9)	77,431 (3.1)	30,818 (5.5) [39.8]	18,351 (4.7) [23.7]
5 Japón	125,638 (2.5)	67,465 (2.7)	22,871 (4.1) [33.9]	16,192 (4.1) [24.0]
6 Bangladesh	122,013 (2.4)	62,201 (2.5)	13,560 (2.4) [21.8]	12,375 (3.2) [19.9]
7 Indonesia	203,480 (4.0)	95,894 (3.8)	13,905 (2.5) [14.5]	10,836 (2.8) [11.3]
8 Alemania	82,190 (1.6)	41,053 (1.6)	13,014 (2.3) [31.7]	10,304 (2.6) [25.1]
9 Pakistan	143,831 (2.8)	52,830 (2.1)	11,358 (2.1) [21.5]	7,449 (1.9) [14.1]
10 Ucrania	51,424 (1.0)	25,773 (1.0)	10,361 (1.9) [40.2]	7,397 (1.9) [26.7]
Países con altos ingresos	817,346 (16.1)	404,362 (16.2)	105,498 (18.9) [18.0]	71,917 (18.3) [17.8]
Otros	4,263,025 (83.9)	2,096,326 (83.8)	453,103 (81.1) [21.6]	320,958 (81.4) [15.3]
Seis países asiáticos	2,798,878 (55.1)	1,442,047 (60.3)	259,942 (46.5) [18.0]	197,173 (50.2) [13.1]
Total de Asia	3,426,832 (67.5)	1,721,601 (68.8)	308,628 (55.3) [17.9]	233,515 (59.4) [13.6]
Total Mundial	5,080,371 (100)	2,500,688 (100)	558,601 (100) [22.3]	392,875 (100) [15.7]

Tabla N° 1 - El empleo manufacturero mundial, (1997)

Fuentes y notas: International Labour Organisation. *World Employment Report 1998–1999* (Geneva: International Labour Organisation, 2002). Esta tabla toma a los países con más altos ingresos, considera a los 25 países que cuentan con un ingreso per cápita de 5.000 dólares o más, (excepto los cinco países exportadores de petróleo). Las cifras entre corchetes se refieren a c la participación de cada país industrializado, y al empleo de la industria manufacturero en relación al total del empleo.

La segunda propuesta de esta conferencia es que esta vía de industrialización ha generado su propia lógica de capacitación del trabajo para seguir una trayectoria distinta al desarrollo económico en la economía mundial, una lógica que está centrada en la mejora de la calidad de la mano de obra, y que continuamente redefine y amplía el horizonte de las industrias de trabajo intensivo. La industrialización del trabajo intensivo ocurrió primero cuando las condiciones iniciales eran buenas y las circunstancias internacionales favorables. Apoyada en la difusión de la educación y una más fácil relocalización global de las industrias, la industrialización por trabajo intensivo se expandió en los países con opciones de desarrollo, sin embargo, incorporó relativamente a parte de la población educada y calificada en una fuerza de trabajo de nivel internacional con salarios competitivos. El desarrollismo como una “ideología de crecimiento”

fue ampliamente compartido y permitió a esta vía de industrialización profundizar su ventaja tecnológica e institucional, así como canalizar los mejores recursos humanos para la fabricación.

Condiciones iniciales y factores que afectaron la calidad del trabajo

¿Por qué la industrialización de trabajo intensivo se inició en Japón y posteriormente en otras partes de Asia Oriental? Parte de la respuesta a esta pregunta se encuentra en las condiciones iniciales que existieron en la región, y en las circunstancias internacionales específicas de la segunda mitad del siglo XIX que la hicieron posible. En esta sección se analiza el primer aspecto de la pregunta.

En su artículo de 1977, Akira Hayami describió las diferentes trayectorias seguidas por Inglaterra y el Japón Tokugawa (1603-1868), como “revolución industrial” y “revolución industriosa”, respectivamente.⁴ Con sus diferentes mezclas de dotación de factores y suponiendo que no tuvo lugar una transferencia de factores entre Inglaterra y Japón, Hayami pensó que era natural que estos dos países, siguieran diferentes vías y que el país asiático explotara los potenciales beneficios del incremento de la absorción de mano de obra.

El incremento de la absorción de mano de obra en el Japón Tokugawa comenzó en la agricultura de trabajo intensivo centrada en el cultivo del arroz.⁵ Después de la segunda mitad del siglo XVIII, esta estrategia se extendió a las industrias rurales. Los comerciantes rurales se dedicaron al comercio regional, mientras los dominios feudales persiguieron activamente políticas para promover la agricultura, el comercio y la industria, para obtener divisas “extranjeras”. Los agricultores tuvieron la oportunidad de llevar adelante explotaciones agrícolas y no agrícolas, los hogares rurales movilizaron mano de obra barata para producir más en respuesta a la demanda del aumento de los ingresos rurales. Este trabajo

⁴ Akira Hayami, *Keizai shakai no seiritsu to sono tokushitsu* (Tokio: Tokio Keizai Shinposha 1977). También en Akira Hayami, “A great transformation: social and economic change in sixteenth and seventeenth century Japan,” *Bonner Zeitschrift für Japanologie* 8 (1986):3–13.; Akira Hayami, “The industrious revolution,” *Look Japan* 38 (1992): 8–10.

⁵ Para una breve discusión, véase Kaoru Sugihara, “The East Asian path of economic development: a long-term perspective,” en *The Resurgence of East Asia: 500, 150 and 50 Year Perspectives*, coords. Giovanni Arrighi, Takeshi Hamashita, y Mark Selden (London: Routledge, 2003).

protoindustrial de los hogares rurales era más que una extensión de su estrategia de absorción de mano de obra. Éste podía incluir el tejido en el hogar para los comerciantes rurales en un sistema de industria a domicilio o de trabajo artesanal, para fabricar, por ejemplo, sake.

La protoindustrialización rural japonesa tuvo un claro impacto en el comportamiento demográfico. La tasa de sexos se corrigió a un nivel más natural y la población comenzó a crecer. En virtud de las limitaciones severas de tierra, la protoindustrialización permitió que el ingreso del hogar campesino aumente. Aunque “la absorción del trabajo” se ha asociado con la agricultura⁶, puede extenderse esta idea a la capacidad protoindustrial de los hogares campesinos de incorporar mano de obra.

¿Existió tal vía de incorporación del trabajo en Europa Occidental? Mendel ha tenido este punto claramente en mente cuando sugirió que deberíamos mirar el “desarrollo de una industria de trabajo campesino intensivo” como “la primera fase del proceso de industrialización”. “La industria domiciliaria afectó las tendencias demográficas... se hizo posible que los campesinos se multipliquen en sus pueblos sin el correspondiente aumento de la superficie de cultivo”.⁷ La venta de estos bienes industriales producidos en las villas fuera del mercado local contribuyó también al crecimiento del mercado. Mendel observó que la protoindustrialización incorporó el excedente de trabajo durante las temporadas bajas y le dio al hogar campesino la oportunidad de incrementar sus ingresos sin una migración permanente. A diferencia del crecimiento poblacional, la absorción de mano de obra de la población existente no aumentó sustancialmente la demanda de los alimentos, pero fue liberando al hogar de los constreñimientos de la tierra. Este fue un dispositivo clave que contribuyó al aumento del ingreso per cápita y a la acumulación de capital.⁸

El Japón de Tokugawa

⁶ Anne Booth y Ramaswamy Meenatchi Sundrum, *Labour Absorption in Agriculture: Theoretical Analysis and Empirical Investigations* (Oxford: Oxford University, 1984).

⁷ Franklin Mendels, “Proto-industrialization: the first phase of the industrialization process,” *Journal of Economic History* 32 (1972): 252.

⁸ Jan Lucassen, *Migrant Labour in Europe, 1600–1900: The Drift to the North Sea* (London: Croom-Helm, 1987), Cap. 6.

Sin embargo, más allá de la protoindustrialización y la migración, hubo otras diferencias. La tierra era escasa en Japón y había poco espacio para el pastoreo. El arado y el transporte de animales fueron utilizados, pero la tierra rara vez estuvo disponible para la producción de carne, productos lácteos, o lana. La agricultura japonesa se concentró en la mejora de los rendimientos anuales de los cultivos por unidad de tierra, el uso de trabajo humano, abono, semillas y herramientas agrícolas. La preocupación fue menor por el capital fijo o la venta de tierras, y mayor el interés por el desarrollo de la tecnología de trabajo intensivo y las instituciones de incorporación de mano de obra.⁹

El hogar y la aldea jugaron un papel clave en la localización del trabajo. El mantenimiento de la *ie*¹⁰, la línea familiar, y la maximización del bienestar de sus miembros fue más importante que la búsqueda de un bienestar individual para una mejor vida. El comercio de los bienes agrícolas, la migración temporal, y el empleo en los hogares fomentaron de algún modo una localización flexible del trabajo en los hogares rurales. Dado que el número de días de trabajo para el cultivo de arroz era mayor, y que la productividad del trabajo se mantuvo en un nivel relativamente bajo, los agricultores tuvieron que trabajar duro por pequeñas ganancias. En Japón fue más fácil que en Europa Occidental promover la protoindustria por el trabajo a destajo tal como Thomas Smith lo documentó.¹¹

El sistema de impuesto a la tierra, los patrones de tenencia de la tierra dentro de la villa, y la creciente monetización de la economía se combinaron y reforzaron el desarrollo de una compleja división del trabajo dentro del hogar,

⁹ Kaoru Sugihara, "The state and the industrious revolution in Tokugawa Japan", *Working Papers of the Global Economic History Network (GEHN) 02-04*, Department of Economic History, London School of Economics (2004).; Kaoru Sugihara, "Higashi-ajia ni okeru Kinben Kakumei Keiro no Seiritsu" [The emergence of the industrious revolution path in East Asia] *Osaka Economic Papers* 54 (2004):336–361.

¹⁰ Nota de los traductores: La *ie* se refiere a la familia japonesa, que es una institución patriarcal, jerárquica, caracterizada por relaciones verticales entre padres e hijo. Según Hjoiche Hendrich, la *ie* fue la forma de ordenación social de la familia, tenía roles dados para el jefe de familia, los sucesores, los hijos, e incluso los distintos roles y generaciones de la *ie* estaban caracterizados por principios confucianos de lealtad y benevolencia y las generaciones más jóvenes veían su deber así, la *ies* como lealtad a sus padres por la benevolencia recibida. Extraído de Fernando Rodríguez Villamayor. Citado por www.asiared.com/es/downloads2/genero-en-japon.pdf.

¹¹ Thomas Carlyle Smith, *Native Sources of Japanese Industrialization, 1750–1920* (Berkeley, CA: University of California Press, 1988), 83.

posiblemente a costa de una división geográfica del trabajo y el beneficio de la migración. Como resultado, se asumió prioritariamente, un esfuerzo para desarrollar múltiples habilidades coordinadas, en lugar de su especialización e individualización. La mejora de la calidad del trabajo tomó una dirección específica de adaptarse a este tipo de instituciones.

Por el contrario, la experiencia europea occidental que implicó el comercio a larga distancia, Estados fiscales militarizados, el crecimiento urbano y la migración del campo a la ciudad alentó la tendencia a obtener una mejora en la calidad de la mano de obra a partir de la especialización geográfica y la monetización. Mientras que la protoindustria del Este asiático creció al ritmo de un mayor desarrollo de la economía familiar campesina, en Europa Occidental la combinación de la agricultura y la industria doméstica fue reemplazada gradualmente por la división del trabajo a través del mercado. Especialización y habilidades individuales se acumularon y difundieron a través de los gremios de artesanos urbanos, mientras que su principal competidor la industria rural, se fue apagando y convirtiéndose en un consumidor neto de la innovación tecnológica.¹²

Por otra parte, cuando Thomas Smith describió el sentido del tiempo para los campesinos de Tokugawa, estaba preocupado de la ideología que sustentaba a la producción. “El tiempo era considerado como fugaz y precioso, un gran valor moral, atado a un uso productivo. Los agricultores realizaron esfuerzos para coordinar los trabajos y superar las limitaciones naturales con el hábil uso de variaciones tempranas y tardías. Sin embargo, nada de esta ingeniosidad, fue en beneficio individual de lo individualista. El tiempo no era una posesión personal, pertenecía principalmente a las familias, a través de ellos, a los parientes, vecinos y villas”.¹³ De hecho, la “industria” podía ser generada por una variedad de motivos, la mejora en la calidad del trabajo fue producida por cualquier propósito ya sea familiar o colectivo, por la búsqueda de una recompensa material o bien una satisfacción individual o colectiva.

¹² Stephan Epstein, “Craft guilds, apprenticeship and technological change in preindustrial Europe,” *Journal of Economic History* 58 (septiembre, 1998): 684–713.

¹³ Thomas Smith, *Native Sources*, p. 202.

Un problema importante en el modelo de Lewis es que ignoró la vital importancia de la protoindustria en el desarrollo económico. Lewis familiarizado con parte de África y el Caribe y la revolución industrial en Gran Bretaña, no observó en ninguno de estos casos gran cantidad de campesinos hilanderos y tejedores, quienes eran ingredientes esenciales de la economía del Este asiático. En el modelo de economía dual de Lewis, el empleo protoindustrial estaba incluido en el sector tradicional (economía de subsistencia o no capitalista), y por lo tanto excluido del sector de la industria urbana que era el motor de la industrialización. Este supuesto fue sostenido sin considerar la dotación de factores de cada país y su posición en la economía global. Mientras que, sí reconoció la importancia del aumento de la productividad del trabajo en la agricultura tradicional, cometió un error crítico en la aplicación de la visión de los economistas políticos clásicos a los países en desarrollo con sofisticada protoindustria.

Dotación de factores versus instituciones

En la literatura sobre el desarrollo económico de Europa Occidental antes de la industrialización, se cree que son dos los factores importantes en la promoción del crecimiento smithiano. El primero es el equilibrio entre los factores de producción, especialmente entre la tierra y el trabajo. El segundo son las instituciones que apoyan el crecimiento del mercado, incluidos el mercado de materia prima y el mercado de factores como de la tierra, el capital y el trabajo.

North y Thomas argumentaron que los cambios en los precios de los factores como la tierra y el trabajo, fueron la base esencial para el proceso de crecimiento smithiano, en el que se desarrolló la división geográfica del trabajo.¹⁴ El progreso económico procedió de la inclusión de nuevas áreas dentro de los mercados nacionales e internacionales, a través del asentamiento humano y de la incorporación de nuevas tierras, resultado del crecimiento del comercio interregional entre las áreas ricas en recursos y con abundante mano de obra. Hubo momentos durante los cuales la población cayó en relación con la tierra,

¹⁴ Douglas Cecil North y Robert Paul Thomas, "An economic theory of the growth of the Western World", *Economic History Review* 23 (1970):1-17.; Douglas Cecil North y Robert Paul Thomas, *The Rise of the Western World* (Cambridge: 1973).

cuando se hicieron cambios institucionales importantes con el fin de canalizar los recursos para un uso más productivo, reducir los costos de transacción con mejor información, menos riesgos, y con derechos de propiedad seguros. Lo central de este proceso fue el establecimiento de los derechos de propiedad privada a través del cercamiento de las tierras comunales por los señores y el crecimiento del mercado de tierras.

En la teoría original propuesta, la relación entre los cambios de precios de los factores y la respuesta institucional es vagamente definida. Los cambios en los precios pueden conducir o no a un crecimiento smithiano, dependiendo tanto del tipo de recursos interpuestos en el mercado (la plata del Nuevo Mundo, la incorporación de nuevas tierras, o en Europa con el descubrimiento del carbón) y el grado en los cuales se mantuvieron estables y bajos los costos de transacción por la acción de regímenes políticos nacionales e internacionales. Por otro lado, pueden o no ocurrir cambios institucionales, en función de las circunstancias políticas o del ambiente económico que los rodea.

La reciente historia económica asiática sugiere que un grado de crecimiento smithiano similar es observable en el Este de Asia y Europa Occidental, a finales del siglo XVIII, lo que significa que ambas regiones tuvieron “condiciones iniciales” suficientemente altas para la industrialización de trabajo intensivo. Mientras que estas observaciones eran debatidas, la discusión se centró en la dotación de factores y el desarrollo institucional. Una de las virtudes del enfoque de Kenneth Pomeranz, es que establece en su teoría, de *La Gran Divergencia*, la separación de los dos elementos, y seleccionó el cambio relativo de los precios como la fuerza impulsora detrás de la formación de la economía capitalista mundial.¹⁵ Una “estrategia” que dio a conocer Pomeranz, fue la de dejar de lado los límites territoriales convencionales para identificar tres o cuatro “regiones centrales” para la comparación. Por lo tanto, él fue capaz de ver que no hay una diferencia significativa entre Europa Occidental y la región central de China, por ejemplo; en los términos de grado en el cual se desarrolló la división del trabajo. Una vez que confirmamos la presencia de un crecimiento smithiano en el Japón Tokugawa, en

¹⁵ Kenneth Pomeranz, *The Great Divergence: China, Europe, and the Making of the Modern World Economy* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2000).

la región baja del Yangtsé en China, y el Norte de la India, así como en Europa Occidental, somos capaces de discutir hasta qué punto estas regiones “centrales” avanzadas lograron canalizar los vastos recursos para un uso productivo y reducir los costos de transacción sin el acompañamiento de las variaciones del desarrollo institucional de Europa Occidental, en particular, sin el establecimiento de los derechos de propiedad privada.

¿Qué tipo de instituciones funcionaron en Asia Oriental con una dirección semejante seguida por el régimen europeo tales como derechos de propiedad privada y el sistema interestatal? A nivel internacional, el sistema tributario comercial aplicado en China durante el siglo XVIII, por ejemplo, proporcionó un ambiente relativamente tranquilo para el comercio, con un grado de respeto mutuo entre China y otros Estados.¹⁶ La respuesta japonesa fue manejar el comercio a través de los puertos designados, pero la importación de conocimientos tecnológicos y de gestión desde China continuó durante todo el período Tokugawa. A nivel estatal, China y Japón difirieron sustancialmente. Fiscalmente, el Imperio chino era un Estado relativamente pequeño, y el mercado era menos regulado que en la Europa continental y el Japón Tokugawa. Este último por su parte, tuvo un Estado fuerte, con una extracción de una parte mayor de excedentes agrícolas que su contraparte europea. El mercado interno estuvo altamente regulado y el transporte interior fue poco desarrollado, pero la paz y la estabilidad fueron hechas con bajo riesgo y costos de transacción que no requirieron de un código elaborado de leyes. En resumen, si bien no existe un patrón común de desarrollo institucional en Asia Oriental, no es difícil encontrar instituciones análogas al sistema europeo. El establecimiento de derechos de propiedad privada es solamente uno de los varios caminos para proveer los cimientos institucionales del crecimiento de smithiano.

Regímenes de valor y metas de bienestar

Además de la dotación de factores y las instituciones, la mejora de la calidad del trabajo dependió también de la percepción de los objetivos de bienestar de las

¹⁶ Kaoru Sugihara, “The European miracle and the East Asian miracle. Towards a New Global Economic History,” *Sangyo to Keizai* XI.2 (1996): 27-48.

personas; algo que pudo diferir entre los países. Existieron diferentes regímenes de valor detrás de las percepciones sobre las metas de bienestar. ¿Cómo éstas influyeron en el crecimiento smithiano?, es un área relativamente poco desarrollada en las investigaciones.

Solo recientemente los diversos tipos de índice de desarrollo humano (IDH) han sido construidos y empleados por los historiadores.¹⁷ El tipo más simple de IDH es un promedio aritmético de tres índices: el ingreso per cápita, la mortalidad infantil y la tasa de alfabetización. Si tuviéramos que utilizar éstos como medida del bienestar a finales del siglo XVIII, podríamos encontrar que cada región central concede diferente importancia a cada una de estos índices.

Susan Hanley sugirió que el Japón Tokugawa valoró más la higiene y limpieza.¹⁸ Otras regiones avanzadas de Asia oriental podrían haber valorado más la alfabetización que el ingreso per cápita, mientras que en la región central del Sur asiático ésta fue bastante menos apreciada. Hablando comparativamente, los objetivos básicos de desarrollo humano se compartieron entre las diferentes clases sociales del Japón Tokugawa, a pesar de las diferencias sociales. En tanto, en la India la división de castas pudo haber dado lugar dentro de la sociedad a un mayor grado de diversidad en las metas de bienestar. Los regímenes de valor menos igualitarios de Europa Occidental bien pudieron ser más consistentes, con la división del trabajo y el crecimiento del mercado que aquellos más igualitarios. De este modo varios tipos de crecimiento smithiano podrían haber surgido como resultado de diferentes tipos de régimen de valor.

Los factores internacionales podían afectar a estos regímenes de valor. Un país que quisiera el poder militar y naval para una expansión territorial o descubrir el Nuevo Mundo habría tenido un régimen de valor diferente a un país que prefiriera la paz, el cerrarse, y negarse a las oportunidades empresariales. Sería un error realizar un juicio sobre un particular régimen de valor para un desarrollo económico usando otro régimen valor, especialmente si este es más tardío. Si el

¹⁷ Nicholas Crafts, "Historical perspectives on development", en *Frontiers of Development Economics: The Future in Perspective*, coords. Gerald Meier, and Joseph Stiglitz (Oxford: Oxford University Press, 2001).

¹⁸ Susan Hanley, *Everyday Things in Premodern Japan: The Hidden Legacy of Material Culture* (Berkeley, CA: University of California Press, 1997).

mundo hubiera dejado de existir alrededor de 1820, habría visto como los diferentes regímenes de valor ayudaron a producir diferentes tipos de crecimiento smithiano alrededor del globo. Por otra parte, los regímenes de valor no necesariamente convergieron tan rápido con la tecnología o la cultura material. El ritmo lento de cambio es importante para nuestra comprensión sobre las diferentes formas en las que la calidad del trabajo ha sido mejorada en el tiempo.

En resumen, Japón y otras regiones centrales de Asia Oriental siguieron un camino de desarrollo que los preparó para una industrialización intensiva de trabajo. A mediados del siglo XIX, Japón estaba mejor preparado que China. Por otro lado, esta vía careció de experiencia en innovación institucional para la acumulación de capital y no estaba preparada para una tecnología de recursos intensivos. El potencial para el desarrollo económico de la región no se puede medir por el grado de crecimiento de smithiano o por el nivel de los salarios reales solamente. Las condiciones iniciales para la industrialización de la región eran dependientes de sus trayectorias (path-dependent).

La industrialización de trabajo intensivo, 1850-1945

La idea de la “gran divergencia”, que las dotaciones de recursos y el precio de los factores de la economía atlántica fue distinta del resto del mundo, añade una nueva dimensión a nuestra comprensión de la industrialización intensiva de trabajo en Asia Oriental.

En primer lugar, contribuye a señalar los dos factores más importantes: el fácil acceso al carbón y la disponibilidad de vastos recursos en América del Norte, que direccionaron la suba del salario real en Europa Occidental y América del Norte, especialmente desde la segunda mitad del siglo XIX (ver Tabla 2). En vista de ello, esto poco tiene que ver con la discusión de la literatura de la historia del Asia moderna y del “impacto Occidental”, colonialismo o imperialismo. Sin embargo, el cambio de la economía atlántica hacia una economía de salarios altos fue un factor importante para la difusión de la industrialización; que dio lugar a Japón y después China a utilizar su mano de obra barata para capturar un mercado gigante de consumidores asiáticos. Sin la gran divergencia, la brecha salarial no se habría ampliado tan rápido como lo hizo y la competencia de salarios bajos en

todo el mundo habría continuado en el tardío siglo XIX, haciendo la especialización regional más difícil.

Tabla 2. Comparación de PBI per cápita, 1820-1950: Este y Oeste (Dólares internacionales 1990)

	Población	Empleo	Empleo Industrial	Empleo manufacturero	1820
1 China	1,243,738 (24.5)	744,095 (29.8)	122,307 (21.9) [16.4]	87,803 (22.3) [11.8]	
2 India	960,178 (18.9)	419,562 (16.8)	75,941 (13.6) [18.1]	62,515 (15.9) [14.9]	
3 America	271,648 (5.9)	138,393 (5.5)	30,446 (5.5) [22.0]	19,513 (5.0) [14.1]	
4 Rusia	147,708 (2.9)	77,431 (3.1)	30,818 (5.5) [39.8]	18,351 (4.7) [23.7]	
5 Japón	125,638 (2.5)	67,465 (2.7)	22,871 (4.1) [33.9]	16,192 (4.1) [24.0]	
6 Bangladesh	122,013 (2.4)	62,201 (2.5)	13,560 (2.4) [21.8]	12,375 (3.2) [19.9]	
7 Indonesia	203,480 (4.0)	95,894 (3.8)	13,905 (2.5) [14.5]	10,836 (2.8) [11.3]	
8 Alemania	82,190 (1.6)	41,053 (1.6)	13,014 (2.3) [31.7]	10,304 (2.6) [25.1]	
9 Pakistan	143,831 (2.8)	52,830 (2.1)	11,358 (2.1) [21.5]	7,449 (1.9) [14.1]	
10 Ucrania	51,424 (1.0)	25,773 (1.0)	10,361 (1.9) [40.2]	7,397 (1.9) [26.7]	
Países con altos ingresos	817,346 (16.1)	404,362 (16.2)	105,498 (18.9) [18.0]	71,917 (18.3) [17.8]	
Otros	4,263,025 (83.9)	2,096,326 (83.8)	453,103 (81.1) [21.6]	320,958 (81.4) [15.3]	
Seis países asiáticos	2,798,878 (55.1)	1,442,047 (60.3)	259,942 (46.5) [18.0]	197,173 (50.2) [13.1]	
Total de Asia	3,426,832 (67.5)	1,721,601 (68.8)	308,628 (55.3) [17.9]	233,515 (59.4) [13.6]	
Total Mundial	5,080,371 (100)	2,500,688 (100)	558,601 (100) [22.3]	392,875 (100) [15.7]	
Europa Occidental					1270
Estados Unidos					1,257
Japón					669
China					600
Mundial					667

Fuentes y notas: Angus Maddison, *The World Economy: A Millennial Perspective* (Paris: Development Centre OECD, 2001), 264 - 206, complementado con Angus Maddison, *Chinese Economic Performance in the Long Run* (Paris: Development Centre OECD, 1998), 158 y Angus Maddison, *Monitoring the World Economy, 1820–1992* (Paris: Development Centre, OECD, 1995), 196 y 212. Las cifras de diferentes fuentes sólo se corresponden aproximadamente, unos a otros. † 1932.

Un supuesto subyacente de la estrategia de industrialización de Asia Oriental fue

que las oportunidades para la emigración desde Asia a Occidente fueron bastantes limitadas. Desde el siglo XIX, la inmigración asiática a América del Norte y Australasia fue severamente restringida. La tabla 3 sugiere que el flujo de inmigrantes asiáticos se desalentó por la restricción de la entrada de mujeres. Luego del fin del Acuerdo de Caballeros¹⁹ con los Estados Unidos en 1907, el gobierno japonés insistió en que a los japoneses estadounidenses se les permitiera llevar a sus parejas a los Estados Unidos. India y China fueron menos capaces de ayudar a sus inmigrantes. El efecto de una política de inmigración restrictiva podría ser interpretada como el catalizador que habría acelerado el cambio a una economía de salarios altos y posibilitó el camino a la industrialización intensiva de trabajo en el Este asiático.

En segundo lugar, los dos factores “contingentes” (carbón y América del Norte) tuvieron poco que ver con la ciencia y la tecnología. La apertura de América del Norte, hizo por supuesto posible esas ganancias inesperadas, pero el punto crucial desde la perspectiva del Este asiático fue que las innovaciones de la revolución industrial, tales como máquinas de vapor y los avances en la ingeniería mecánica, no estaban culturalmente o ecológicamente vinculados a Occidente. Eran universalmente aplicables. De hecho, para los estándares de un siglo después, la economía británica durante la Revolución Industrial no fue una economía de salarios altos y podría decirse que su dotación de factores se asemejaba más a la asiática que a la Europa occidental.

Por supuesto, las propias ganancias inesperadas generaron un mayor avance tecnológico para hacer la tecnología industrial más eficiente y mejor adaptada al ambiente rico en recursos. Cuando la Misión Iwakura visitó Europa y los Estados

¹⁹ La presencia de inmigrantes chinos y japoneses en suelo norteamericano iba en crecimiento durante 1880 – 1910, convirtiéndose en una preocupación para el gobierno. En una primera etapa lo que se realizó fue prohibir el ingreso de trabajadores chinos durante los años 1892, 1902 y 1904. Posteriormente el “Acuerdo de Caballeros” o “Pacto de Caballeros” que se firmó en 1907, entre los Estados Unidos y Japón, tuvo como objetivo limitar el volumen de entrada de inmigrantes japoneses hacia Norteamérica. Su fin fue reducir las tensiones entre las dos potencias del Océano Pacífico. Sin embargo, se generó un resentimiento, hacia los asiáticos, que se expresó en disposiciones excluyentes. La reacción de Japón no se hizo esperar, expresó su descontento de una forma violenta convirtiéndose en una oposición al gobierno de Theodor Roosevelt. El acuerdo nunca fue ratificado por el Congreso, siendo abolido en 1924. En Joseph Roucek y Oscar Uribe Villegas. “El Desarrollo De La Política De Inmigración De Estados Unidos De América.” *Revista Mexicana De Sociología* 23 (1961): 973-82.

Unidos a principios de 1870, reconoció que la maquinaria, el sistema de fábrica, y los ferrocarriles que operaron en Occidente eran demasiado capital intensivo para su introducción directa al suelo japonés.²⁰ Pero Japón pudo hacer ajustes, tales como el reemplazo de acero por madera en el telar a vapor, sin menoscabar la tecnología. Así, desde mediados del siglo XIX las innovaciones tecnológicas industriales y organizacionales estuvieron disponibles para el Este asiático, mientras que al mismo tiempo las economías occidentales más avanzadas comenzaron a optar por comercializar internacionalmente bienes de trabajo intensivo.

En tercer lugar, la industrialización se difundió más allá de Occidente desde finales del siglo XIX no porque fuera un producto de Occidente sino porque adquirió un carácter cultural neutral, que trascendió las particularidades políticas y sociales occidentales. La tecnología de base científica, y no la asignación de recursos, fue el vínculo vital que abarcó una variedad de culturas e instituciones. Junto con las iniciativas de los intereses del sector financiero y de servicios,²¹ la tecnología basada en la ciencia anunció una transformación global que incluyó la rápida urbanización y modernización de los valores y normas sociales en un idioma culturalmente neutral, que convenció a la gente de los méritos de la industrialización en las diferentes civilizaciones.

Tabla 3. Proporción de mujeres migrantes a los Estados Unidos, 1820–1928 (%)

Asia	
Indios	1
Chinos	5

²⁰ En 1871 el gobierno Meiji envía a Estados Unidos y a Europa una delegación bajo la dirección de Tomomi Iwakura en calidad de embajador extraordinario y plenipotenciario. Esta delegación, conocida como la “Misión diplomática Iwakura”, pretendía hacer un recorrido por aquellas naciones que mantenían relaciones diplomáticas con Japón con el objetivo de investigar aspectos de su política, su economía e industria, su sociedad y sus artes. La misión Iwakura parte de Yokohama el 21 de diciembre de 1871, visitará en total 12 países: Estados Unidos, Inglaterra, Francia, Bélgica, Holanda, Alemania, Rusia, Dinamarca, Suecia, Italia, Austria y Suiza. Extraído de: Daniel Rubio Pérez, “Desarrollo y pérdida: diferencias Culturales y sociales desde el Japón de preguerra hasta la actualidad”, en Pedro San Ginés Aguilar, *La investigación sobre Asia pacífico en España* (Granada: 2007), <http://www.ugr.es/~feiap/ceiap1/ceiap/ceiap1.pdf>.

²¹ Peter Cain y Antony Hopkins, *British Imperialism, 1688–2000* 2nd (London: Longman, 2001).; Kaoru Sugihara, “British imperialism, the city of London and global industrialisation,” en *Gentlemanly Capitalism, Imperialism and East Asia* (London: Palgrave, 2002).

Coreanos	17
Japoneses	33
Sudeste de Europa	
Búlgaros	10
Rumanos	18
Griegos	23
Italianos	25
Rusos	31
Polacos	34
Portugueses	37
Judíos	46
Noroeste de Europa	
Belga	36
Holandés	37
Suizos	37
Escandinavos	38
Galés	40
Ingleses	42
Alemanes	42
Escoceses	42
Irlandeses	48
América	
Mexicanos	32
Hispanoamericanos	34
Canadienses	39

Fuente: Donna Gabaccia, "Women of the mass migrations: from minority to majority 1820–1930", en *European Migrants: Global and Local Perspectives*, coords. Dirk Hoerder y Leslie P. Moch (Boston: Northeastern University Press 1996), 92.

El papel de la tecnología basada en la ciencia en la historia global del siglo XIX debe evaluarse no sólo en términos de aumento de la productividad, sino también en el contexto de la difusión intercultural. Después de haber escapado en gran medida al dominio colonial occidental, a finales del siglo XIX, el Este asiático surgió como la única región capaz de experimentar con tecnologías de punta en una cultura neutral. Aunque el tamaño de la producción industrial de la región era relativamente pequeño, el éxito de la tecnología basada en la ciencia en el Este

asiático fue crucial para probar la expansión global de la industrialización en el siglo XX.²²

El Japón de pre guerra

En Asia, la industrialización moderna se inició durante la década de 1850 cuando la India, en Bombay, comenzó el hilado de algodón a máquina. En Japón se continuó durante las décadas de 1860 y 1870. Ambos casos involucraron la transferencia directa de tecnología e instituciones occidentales. Sin embargo, para 1880 el Gobierno Meiji reconoció que la abundante y relativamente buena calidad de la mano de obra japonesa era una ventaja comparativa para la industrialización. Japón produjo una amplia gama de bienes industriales modernos, tales como textiles de algodón barato y máquinas de fabricación de fideos para satisfacer las necesidades culturales de Asia.²³ Al hacerlo, se basó en las instituciones tradicionales que aumentaron la calidad del trabajo. Esta estrategia fomentó el uso de la tecnología tradicional de trabajo intensivo, la modernización de la industria tradicional, y la adaptación consciente de la tecnología occidental a las diferentes condiciones de dotación de factores. A la vía japonesa la hemos llamado “industrialización de trabajo intensivo”, porque absorbió más plenamente el trabajo y dependió menos de la sustitución de capital por mano de obra, tal como fue en la ruta occidental.

La historiografía tradicional sostuvo que el Japón Meiji se industrializó porque tuvo mano de obra barata y dócil. Pero la mano de obra barata en el sentido nominal no explica por qué en el siglo XIX, Japón estaba más plenamente industrializado que cualquier otro país del mundo no europeo. Mano de obra barata y de baja calidad han sido usualmente asociadas al fracaso de la industrialización, porque su baja productividad hace que los bienes sean internacionalmente caros y con poca competitividad en el mercado internacional.

²² Kaoru Sugihara, “Japanese imperialism in global resource history.” *Working Papers of the Global Economic History Network (GEHN) 07-04*, Department of Economic History, London School of Economics (2004).

²³ Kaoru Sugihara, “Keizai Hatten no Kiban Seibi” [Laying the foundations for the development of (Japanese) business], en *Nihon Keiei-Shi 2: Keiei Kakushin to Kogyoka*, coords. Matao Miyamoto, y Takeshi Abe (Tokyo: Iwanamai Shoten, 1995).

El punto es que el Japón Meiji tuvo mano de obra competitiva a nivel internacional. Los salarios japoneses no eran nominalmente baratos, pero sí lo fueron en relación a su eficiencia. El salario de una joven trabajadora en una fábrica textil a finales del siglo XIX podría haber sido un sexto del salario inglés, pero la brecha de productividad era más pequeña. Porque el mercado internacional de trabajo era imperfecto, la demanda y oferta interna determinaron los niveles salariales japoneses, mientras que la calidad del trabajo estuvo determinada por el hogar campesino, principal fuente de suministro. Puesto que la tierra y el capital eran escasos en relación al trabajo, la mano de obra barata se mantuvo hasta que el capital se hizo más abundante un poco antes de la 1ª Guerra Mundial, y los industriales trataron de minimizar el costo del capital. A diferencia de las economías occidentales con salarios altos, la tecnología utilizada en Japón durante este período estuvo dirigida a un uso máximo y efectivo de la mano de obra donde quiera que el capital y el trabajo fueran sustituibles.

Además, Japón fue abrumadoramente rural hasta después de la Segunda Guerra Mundial. En 1940 sólo el 38 por ciento de la población vivía en ciudades, cantidad muy pequeña en comparación con Europa Occidental en una etapa similar de desarrollo. La tasa de urbanización en Gran Bretaña superó el 48 por ciento en 1840 y el 65 por ciento en 1870, mientras que el “estándar europeo” fue del 31 por ciento en 1840 y del 45 por ciento en 1870.²⁴ En otras palabras, la mayoría de la industria japonesa fue industria artesanal modernizada predominantemente situada en áreas rurales. A comienzo de la década de 1930, la industria manufacturera nipona tuvo un pequeño rápido crecimiento del moderno sector urbano, y un gran crecimiento lento pero constante modernizador del sector rural.

¿Por qué fue tan crucial la modernización de la industria rural? Dada la brecha tecnológica, la abundancia de mano de obra barata y la escasez de capital hicieron sensible a Japón para reducir al mínimo el costo de construcción de infraestructura urbana y especializarse en la producción rural de bienes

²⁴ Nicholas Crafts, Stephen Leybourne, y Terence Mills, “Britain,” en *Patterns of European Industrialization: The Nineteenth Century*, coords. Richard Sylla y Gianni Toniolo (London: Routledge, 1991).

industriales de baja tecnología. La mayoría de los bienes industriales producidos en el Japón Meiji eran de carácter híbrido. Los hilados de bajos recuentos eran producidos en las ciudades en modernas fábricas de algodón; mientras que las trabajadoras rurales tejían a mano el mismo hilo hecho por las máquinas en telares tradicionales mejorados, y más tarde en telares mecánicos. Estos últimos eran competitivos a nivel internacional. En el Japón de la preguerra, el hogar campesino continuó la combinación de agricultura con trabajo industrial, y liberó relativamente pocos miembros de la familia como trabajadores eventuales.²⁵ Fue este desarrollo paralelo y entrelazado de los sectores modernos y tradicionales el que aseguró la competitividad internacional de los productos textiles japoneses y de las otras industrias exportadoras.

El comercio intra-asiático y el imperialismo

Para comprender el potencial de la competitividad de la mano de obra a nivel internacional, un país tiene que ser capaz de exportar bienes de trabajo intensivo competitivo. Entre 1860 y 1938, Japón fue más o menos capaz de especializarse en la exportación de bienes industriales de trabajo intensivo y en la importación de bienes de capital intensivo y productos primarios, aumentando así su potencial de crecimiento a través de la explotación de los beneficios del comercio internacional. La figura 1 muestra el lugar de Japón en el comercio mundial entre 1900 y 1930 de una manera esquemática.²⁶

Varias condiciones internacionales tuvieron que ser satisfechas para que esto ocurra. Bajo la dominación occidental, y el colonialismo en particular, el régimen de “libre comercio forzado”, surgió en Asia y la mayoría de los países fueron incorporados dentro de la economía internacional. Las redes comerciales, tales

²⁵ Osamu Saito, *Chingin to Rodo to Seikatsu Suijun: Nihon Keizaishi ni okeru 18-20-seiki* [Wages, Labour and the Standard of Living: Japanese Economic History in the Eighteenth to the Twentieth Centuries]. (Tokyo: Iwanami Shoten, 1998).

²⁶ Para mayor discusión, véase Kaoru Sugihara, “Patterns of Asia’s integration into the world economy, 1880–1913,” en *The Emergence of a World Economy, 1500–1914* (Wiesbaden: Franz Steiner, 1986).; Kaoru Sugihara, *Ajikan. Boeki no Keisei to Kozo* [Formation and Structure of Intra-Asia Trade] (Kyoto: Minerva Shobo, 1996); Kaoru Sugihara, “Intra-Asian Trade and East Asia’s Industrialisation, 1919–1939” en *Industrial Growth in the Third World, c.1870–c.1990: Depressions, Intra-regional Trade, and Ethnic Networks* (London: London School of Economics and Political Science, 1998).; Kaoru Sugihara, *Japan, China and the Growth of the Asian International Economy, 1850–1949* (Oxford: 2005).

como las chinas de ultramar, desempeñaron un papel vital en la identificación de los proveedores y consumidores de bienes industriales asiáticos.²⁷

La política industrial japonesa ayudó a asegurar que la tecnología occidental fuera rápidamente empleada para incrementar la producción industrial. Sobre todo, la industrialización de mano de obra intensiva en Japón, necesito la presencia de dos tipos de socios comerciales: un país avanzado que se especializara en la industria de capital intensivo y un país en desarrollo que se especializara en la producción primaria.

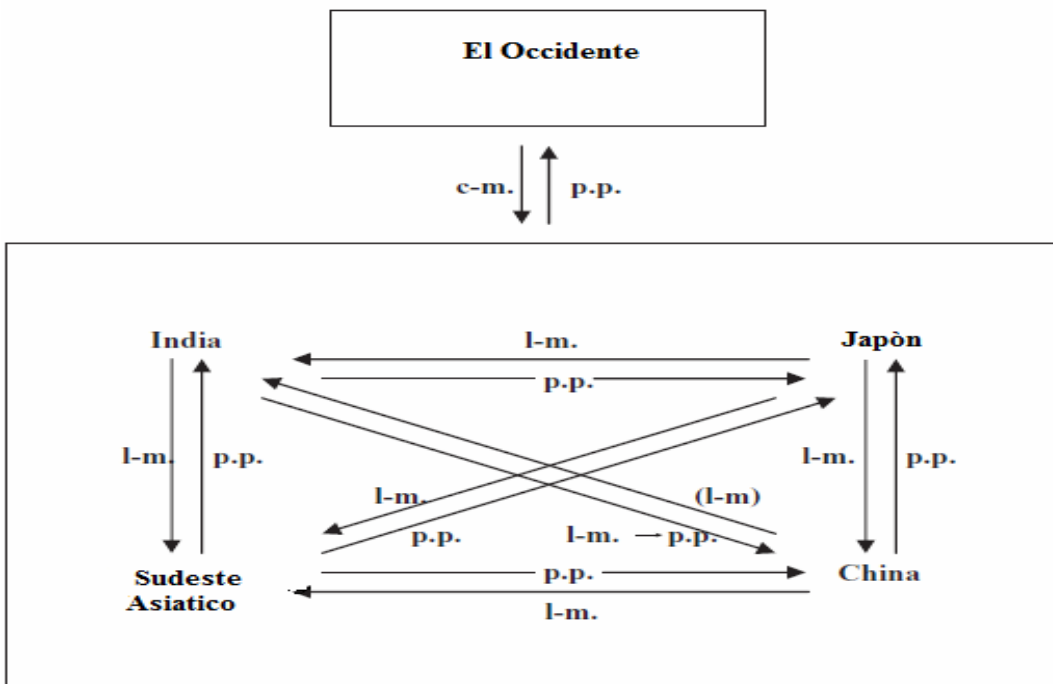


Figura 1. Japón, el comercio intra-asiático y el comercio mundial, c 1900-1930.

Nota: cm. Se refiere a bienes manufacturados de capital intensivo, lm. Se refiere a bienes manufacturados de trabajo intensivo, y p.p. se refiere a los productos primarios. Desde finales del siglo XIX la India exportó hilo de algodón a China en grandes cantidades, pero a partir de finales de la década de 1910, este fue sustituido por las exportaciones de algodón en bruto. China exportó una pequeña cantidad de tejidos de seda a su vez.

Fuente: Adaptado de Kaoru Sugihara, *Ajiakan Boeki no Keisei to Kozo* [Formation and Structure of Intra-Asia Trade] (Kyoto: Mineruva Shobo, 1996), 36.

Durante los siglos XIX y principios del XX, el mercado internacional en Asia Oriental fue formado por un patrón de consumo diferente al de la economía atlántica. Los salarios eran más bajos y el tipo de bienes de consumo masivo,

²⁷ Naoto Kagotani, *Ajia Kokusai Tsusho Chitsujo to Kindai Nihon* [The Asian International Trading Order and Modern Japan] (Nagoya: Nagoya Daigaku Shuppankai, 2000).

todavía en expansión, fueron diversos. Las industrias tradicionales habían suministrado este mercado. A principios del siglo xx, la producción más eficiente de estos productos dio a la industria japonesa moderna emergente una ventaja competitiva en Asia. Las exportaciones japonesas a Asia incluyeron una amplia gama de productos.²⁸ La mayoría de ellos se hicieron a gusto de los consumidores locales. Los fabricantes japoneses eran más capaces de competir con los fabricantes nacionales en los países asiáticos que las empresas occidentales. Para los constructores japoneses, el mercado asiático a menudo era tan importante como el mercado interno en términos de volumen. Su gran población de consumidores potenciales permitió que los fabricantes japoneses desarrollaran un mercado internacional de bienes de trabajo intensivos en Asia más fácilmente, que el que los fabricantes alemanes podrían haber desarrollado en Europa.

Al mismo tiempo, Japón necesitaba desarrollar una complementariedad comercial porque muchas de sus nuevas industrias dependían de materias primas y energía externa. Al igual que el "golpe de suerte" de Inglaterra que obtuvo combustible y materias primas desde el Nuevo Mundo, Japón necesitó un de un productor primario no competitivo importador de bienes de trabajo intensivo, o un "golpe de suerte", o ambos, para mejorar su estructura industrial con respecto a la vía de la mano de obra intensiva. Esto se produjo con la colonización de Taiwán en 1895 y Corea en 1911. En ambas colonias Japón introdujo reformas con amplios alcances e iniciativas de mercado que aumentaron los excedentes agrícolas para el consumo doméstico, tales como la importación de arroz y azúcar de tierras intensivas, y creó un mercado para la industria exportadora²⁹ Japón fue capaz de utilizar el comercio colonial a su favor, obteniendo importaciones baratas de alimentos y otros materiales, mientras que suprimió la competencia industrial de salarios bajos.

²⁸ Estos hilados de algodón incluidos, hilos de seda hilada, telas de algodón, telas de seda, franelas y cajones de punto de algodón, calcetines y medias, sombrillas tejidas con punto de algodón europeos, fósforos, papel y la producción de papel, cerámicas, botellas de vidrio y frascos, lámparas, cuerdas, sacos, esterillas de paja, jabón de tocador, drogas y medicamentos. Sugihara, *Patterns of Asia's integrations*, p. 716.

²⁹ James Nakamura, "Incentives, productivity gaps, and agricultural growth rates in prewar Japan, Taiwan, and Korea," en *Japan in Crisis: Essays on Taisho Democracy*, coords. Bernard Silberman, Harry Harootunian (Princeton NJ: Princeton University Press, 1974).

En el contexto regional de la industrialización de trabajo intensivo, hubo transferencia tecnológica relativamente libre de Japón a China. Después de 1912, aumentó la competencia en el Este asiático cuando China comenzó a buscar la industrialización por sustitución de importaciones. Japón, junto con Estados Unidos y Europa, fue una de las principales fuentes de inspiración de los industriales y empresarios chinos. La tecnología japonesa fue transferida también a Corea y Taiwán. Cuando los fabricantes chinos capturaron el mercado interno del paño liso de algodón, las exportaciones japonesas se desplazaron a productos de mayor calidad y también aumentaron las exportaciones de maquinaria textil.³⁰ En otras palabras, había espacio para una mayor especialización dentro de la industrialización de trabajo intensivo. Este contexto de entreguerras fue el trasfondo de la teoría de desarrollo económico llamada “los gansos salvajes voladores” o *flying geese*.³¹

En ese momento Gran Bretaña no era antagónica al desarrollo industrial de Japón y vio beneficios en comerciar con el mismo y la expansión de capitales y servicios en Asia. Los japoneses aprovecharon el orden colonial occidental en Asia para promover sus objetivos económicos.³² Su imperialismo se convirtió durante las décadas de 1920, y en 1930 en una parte significativa del orden y la necesidad de obtener materias primas y energía para la industrialización y se convirtieron en el fundamento para el ataque japonés durante la guerra del Pacífico.

³⁰ Takeshi Abe, “The Chinese market for Japanese cotton textile goods, 1914–30,” en *Japan, China and the Growth of the Asian International Economy, 1850–1949* (Oxford: Oxford University Press, 2005).

³¹ Es un esquema regional de desarrollo que se denominó gansos salvajes voladores, *flying geese* o *Ganko- Keitail*. La teoría fue desarrollada por el economista Kaname Akamatsu entre 1930 y 1950, quien la definió como “El proceso de desarrollo de heterogeneización y homogeneización de la economía de un país avanzado y la economía de un país en vías de desarrollo, puede ser formulado en do en una teoría histórica llamada “el modelo de los gansos voladores” que simboliza el desarrollo industrial de los países en vías de desarrollo (...). Los gansos salvajes vuelan en forma de “V invertida”, como los aviones en formación, y este patrón de vuelo es metafóricamente aplicado a una curva de serie de tres tiempos que denotan la importación, producción interna y exportación de productos manufacturados en países en vías de desarrollo”. En Kaname Akamatsu, “A historical pattern of economic growth in developing countries. *Developing Economies*,” *Preliminary issue 1* (1962): 3–25.

³² Shigeru Akita, “British informal empire in East Asia, 1880–1939: a Japanese perspective,” en *Gentlemanly Capitalism and British Imperialism: The New Debate on Empire* (London: Longman, 1999).

Definir la industrialización intensiva del trabajo

Ahora tenemos que aclarar nuestra definición sobre el término industrialización de trabajo intensivo. En primer lugar, este análisis utiliza las categorías de industria de capital intensivo y de industria de mano de obra intensiva en términos relativos a tiempo y espacio. Por ejemplo, a pesar de ser mucho más intensiva en capital que la industria de tejido tradicional, a finales del siglo XIX, las modernas fábricas textiles japonesas tenían más mano de obra intensiva que las industrias pesadas alemana y norteamericana. Además, las fábricas textiles de algodón inglesas eran relativamente de capital intensivo, en primera mitad del siglo XIX pero progresivamente se convirtieron en una “vieja industria” vista como de mano de obra intensiva en el siglo XX.

La categorización propuesta es útil para la identificación de la dirección general de la innovación tecnológica e institucional de cada país o región. Por ejemplo, las industrias químicas y pesadas requirieron del desarrollo de instituciones financieras para financiar importantes inversiones fijas, mientras que las industrias de trabajo intensivo se enfocan más en la contratación y capacitación de la mano de obra. La diferencia a menudo refleja las condiciones de la dotación de factores; en principio, las economías de salarios altos desarrollan industrias de capital intensivo, mientras que las economías de bajos salarios desarrollan mano de obra intensiva. El desarrollo de las industrias de trabajo intensivo necesita algunas industrias de capital intensivo, mientras que las condiciones de crecimiento de la población y la oferta de trabajo pudieron alentar a las economías de salarios altos a desarrollar industrias de trabajo intensivo. Sin embargo, la diferenciación es útil para identificar las lógicas específicas de industrialización en cada país o región.

En segundo lugar, la mejor manera de reconocer las diferentes vías de la industrialización es estudiar la estructura comercial de un país o región. El desarrollo de la industria moderna implica el despliegue de maquinaria moderna y una mayor entrada de capitales y, por lo tanto, una relación superior entre el capital-trabajo y capital-producto. También implica la sustitución del trabajo por capital o maquinaria, y la desaparición de algunos trabajos artesanales. Por otro lado, la resiliencia de la industria tradicional y la prevalencia de las industrias de

pequeña y mediana escala han sido reconocidas en la literatura sobre la proto-industria. La industria moderna destruyó algunas industrias tradicionales (por ejemplo, la del hilado a mano), mientras que otros tuvieron experiencias mixtas (por ejemplo, el tejido).

En el hogar campesino el tejido a mano sobrevivió por un tiempo con el uso de telares y mano de obra barata del propio familiar, antes de que la brecha de productividad con los telares mecánicos se hiciera demasiado grande. El sector fue a menudo crítico para la etapa inicial de la industrialización. La mejora de la productividad en el sector tradicional, con el uso de nuevos insumos industriales, como en el caso del tejido, incrementó la demanda de los consumidores y la demanda por productos provenientes de las hilanderías modernas. De hecho, el desarrollo paralelo de la industria moderna y la industria tradicional es una de las principales características de la industrialización Meiji.³³ Los centros locales de telares manuales no siempre se extinguían; los telares manuales mejorados fueron reemplazados gradualmente por los telares mecánicos, y en muchos lugares la industria tradicional se transformó a sí misma en una industria de pequeña escala que todavía constituye hoy una parte de la industria japonesa.

Aunque parece evidente que la industria de pequeña escala tuvo una relación inferior capital-trabajo y una relación capital-producto más baja que en la industria de gran escala, no siempre fue el caso. La experiencia de la posguerra indica que el sesgo de una política hacia la industria pesada pudo fácilmente forzar a la industria de pequeña escala a la adquisición de maquinaria cara, obsoleta y con una alta tasa de interés, mientras que las empresas más grandes y poderosas pudieron disfrutar de la importación de eficientes máquinas extranjeras y con mejores condiciones de crédito. Durante la industrialización de la pre-guerra, muchas industrias tradicionales probablemente eran ineficientes y sufrieron de una relación entre capital y trabajo más bien alta, especialmente si estaban localizadas donde la maquinaria y el capital no estaban fácilmente disponibles. Por lo tanto, los datos de la relación capital-trabajo ofrecen datos útiles, pero no son una guía

³³ Takafusa Nakamura, *Senzen-ki Nihon Keizai Seicho no Bunseki* [An Analysis of Prewar Japanese Economic Growth] (Tokyo: Iwanami Shoten, 1971).

definitiva para comprender la dirección la innovación tecnológica e institucional en cada país o región.

Podemos identificar mejor la dirección de la industrialización si analizamos las tendencias de tiempo largo de las estructuras de comercio exterior de cada país. La mejor señal de la industrialización de trabajo intensivo se muestra cuando un país exporta bienes de mano de obra intensiva e importa capital intensivo, generalmente en la fase inicial de la industrialización. Ese país podría seguir siendo exportador de bienes de trabajo intensivo sin mejorar la calidad de la mano de obra, o evolucionar en la vía del desarrollo de trabajo intensivo basado en una mano de obra más calificada y educada que mejore progresivamente el carácter de los bienes exportados. Si eso ocurre, la estructura comercial del país comenzaría a parecerse más a un país con industrialización de capital intensivo, pero eso no significa necesariamente que su competitividad proviene del uso del capital. Más bien, la competitividad internacional podría provenir de la calidad del trabajo.

La mejora de la calidad del trabajo

Mi último comentario es importante para nuestra comprensión del carácter de la industrialización de trabajo intensivo antes de que se produzca la educación de las mayorías trabajadora. ¿Cuáles fueron los factores determinantes de la calidad del trabajo y cómo mejoraron con el tiempo? Volvamos al caso del Japón de la pre guerra para revisar el proceso.

Primero, el trabajo contratado en el campo era de una calidad relativamente buena. El hogar campesino de Tokugawa tuvo un incentivo para mejorar sus capacidades económicas y sociales, con altos niveles de estabilidad social, lograda durante un largo periodo de tiempo. La acumulación de capital humano, especialmente el de las habilidades generales, gerenciales e interpersonales relacionados con el control de su entorno inmediato y la administración de la comunidad del pueblo, se convirtieron en un valor agregado de la sociedad

japonesa y contribuyó al lento pero constante progreso económico.³⁴ El camino del desarrollo japonés después de la Restauración Meiji se mantuvo en gran medida con estas características. Hubo un canal de mejoras de las capacidades dentro de la sociedad, y el desarrollo de las ideologías y las instituciones estuvo esencialmente dirigido hacia la creación de un orden que lo promoviera.

En segundo lugar, la gestión de la mano de obra tuvo un papel importante en la mejora de la calidad del trabajo. En las fábricas de algodón, había muchos tipos de premios o bonificaciones disponibles para alentar a los trabajadores. El desempeño individual fue a menudo publicitado y se alentó a los trabajadores a competir entre sí a nivel grupal. Estos incentivos, no eran de ninguna manera originales, pero la mayoría de los trabajadores respondieron con entusiasmo. Por ejemplo, la mayoría de las fábricas informaron que muchos de los trabajadores (70 o 80 por ciento en algunas fábricas) recibieron premios por presentismo.

Una trabajadora demostró esta actitud, cuando le preguntaron por qué sus compañeros de trabajo no descansaron en el tiempo de descanso, a lo que ella respondió: "Nadie se toma un descanso, porque no es agradable ser vencido por los otros".³⁵ Esta reacción es inusual en una etapa temprana del desarrollo económico. Los trabajadores japoneses estaban dispuestos a mostrar su aceptación tanto a las nuevas reglas como a los más relevantes valores de la comunidad fabril.

El paternalismo industrial fue ampliamente aplicado, incluía clases de lectura y escritura, la ceremonia del té, arreglos florales, cocina, y moralidad. Algunas fábricas practicaron el control de la ropa de los trabajadores o requirieron el reporte de sus gastos personales. Otros alentaron el mantenimiento de revistas que se publicaban en los boletines de las fábricas, llamadas "*Amigos Operativos*" o de nombres similares.³⁶ Sin embargo, la mejora de la calidad de la mano de

³⁴ James Nakamura, "Human capital accumulation in pre-modern rural Japan," *Journal of Economic History* 41 (1981):263–81.

³⁵ Citado en Noshomusho Shokokyoku. *Shokko Jijo* [Conditions of Factory Labor], en *Bureau of Commerce and Industry, Ministry of Agriculture and Commerce 1971-1903* (Tokio: Koseikan).

³⁶ Kaoru Sugihara, "The transformation of young country girls. Towards a reinterpretation of the Japanese migrant (dekasegi) industrial labour forcé" en *Aspects of the Relationship between Agriculture and Industrialisation in Japan*, STICERD (London: Suntory Toyota International Centre for Economics and Related Disciplines, London School of Economics, 1986).

obra, no produjo directamente un gran impacto en la productividad del trabajo. Cuanto más alfabetizado, más consciente de la higiene y más disciplinado fuera el trabajador, más capaz sería para desempeñar sus tareas, pero sus habilidades a menudo siguieron siendo básicas, al menos para la mayoría de los trabajadores en la planta de producción. En el camino, sin embargo, los esfuerzos de los gerentes dieron como resultado un mayor sentido de dignidad para el trabajo no calificado y un gran sentido de respeto a los valores sociales modernos. Esto elevó el perfil social de las fábricas de algodón, como un lugar para trabajar y facilitó la contratación de las hijas de los hogares rurales decentes. Esencialmente, ésta fue la solución japonesa al problema de reconciliar la necesidad de mano de obra no calificada (y a menudo manual) con el desarrollo humano durante la industrialización.

En tercer lugar, la educación formal desempeñó su papel. En 1905, el 57 por ciento de la población en edad de trabajar no había terminado la escuela primaria, mientras que el 42 por ciento había completado únicamente la escuela primaria; en 1935, las proporciones eran siete por ciento y 82 por ciento, respectivamente. En 1930, más del 90 por ciento de los trabajadores industriales completaron la escuela primaria.³⁷ Sin embargo, tenemos que mirar más allá de la educación formal para comprender las ideologías e instituciones que apoyaron todo el proceso de industrialización. El notable desarrollo de la educación formal japonesa en el siglo XX, institucionalizó el canal de mejora de las capacidades que se había establecido por siglos, en lugar de haber creado otro.

Nuestros resultados sugieren que el trabajo debe ser interpretada como un factor de la producción, en el cual su calidad fue cambiando constantemente y con frecuencia mejorado. A lo largo de la historia del capitalismo, las condiciones de dotación de factores establecen las condiciones bajo las cuales la innovación tecnológica e institucional tuvo lugar. El razonamiento es que el trabajo funcionó, no como el capital, sino más bien como la tierra, cuyo valor ha cambiado, dependiendo de si su calidad se ha mejorado, mantenido, o agotado.

³⁷ Hiroshi Hazama, *Nihon ni okeru Roshu Kyocho Kankei no Teiryu* (Tokyo: Waseda Daigaku Shuppankai, 1978).

La difusión de la industrialización de trabajo intensivo posterior a 1945

El debate de posguerra sobre la estrategia de industrialización

La industrialización en Asia se aceleró después de 1945. El factor individual más importante fue la descolonización, que llevó a la mayoría de los países asiáticos a implementar un programa de industrialización. Inevitablemente, la Guerra Fría cambió el patrón comercial intra-asiático de la pre-guerra. Los países bajo influencia de la Unión Soviética o del movimiento de los no alineados se retiraron de gran parte del comercio mundial, mientras que un puñado de países a lo largo de la costa del Pacífico como, Japón, Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Malasia, se integraron en la economía internacional.

En las décadas de 1950 y 1960, varios países del Sur y del Sudeste asiático intentaron la industrialización por sustitución de importaciones. Pero no fue fácil alterar el patrón de la división internacional del trabajo, donde los países desarrollados exportaban productos manufacturados y los países en desarrollo exportaban productos primarios. El United Nations Committee on Trade and Development en 1964 hizo hincapié en la industrialización por sustitución de importaciones para corregir el deterioro de los términos del intercambio para los productores primarios. La sustitución de importaciones fue pensada como algo posible a través de un fuerte proteccionismo, bajas tasas de interés, moneda sobrevaluada, y concesiones fiscales. Se hizo hincapié en el desarrollo de industrias de capital intensivo en toda la región.³⁸

Otras organizaciones, como la Organización Internacional del Trabajo no estuvieron conformes con esta estrategia que, hacia énfasis en el uso del capital escaso, y no agendaba los problemas del desempleo y descuidaba la agricultura.³⁹ Estas críticas produjeron una "nueva ortodoxia" que promovió el

³⁸ Harry Tatsum Oshima, *Economic Development in Monsoon Asia: A Comparative Study* (Tokio: University of Tokio Press, 1987).

³⁹ Rashid Amjad, "The development of labour intensive industries in ASEAN countries: an overview" en *The Development of Labour Intensive Industries in ASEAN Countries* (Geneva: International Labour Organisation, 1981).

desarrollo rural y las industrias de trabajo intensivo, basado en las medianas y pequeñas empresas. Por lo tanto, el "desarrollo de los recursos humanos" se trasladó al centro de la escena, como una de las prioridades del desarrollo.⁴⁰

Tanto Taiwán como Corea del Sur tuvieron un importante sector de industrias de trabajo intensivo en una primera etapa de la industrialización. Avanzaron en una industrialización liderada por las exportaciones, e importaron bienes intermedios y de capital provenientes de Japón. Todo ello combinado con una mano de obra competitiva tuvo como resultado productos exportados a los Estados Unidos.⁴¹ Alrededor de mediados de la década de 1960, los países del Sudeste Asiático comenzaron a cambiar su estrategia de industrialización, adoptaron una política económica más abierta, con énfasis en las exportaciones de bienes de mano de obra intensiva. Después de 1979, China también se convirtió en un exportador de bienes industriales de trabajo intensivo. Mirando hacia atrás, la industrialización del trabajo intensivo en Asia ha continuado en la segunda mitad del siglo xx, después de un breve interregno de industrialización de capital intensivo. Durante el último medio siglo, aquellos países que habían perseguido la industrialización del capital intensivo, como la India, se estancaron, mientras que los que se habían desplazado a la industrialización del trabajo intensivo, como Taiwán, crecieron rápidamente.

El milagro japonés y los gansos voladores

El "alto crecimiento" de Japón durante las décadas de 1950 y 1960 fue un antecedente importante para este cambio de política regional. Después de su derrota en la Segunda Guerra Mundial, el gobierno japonés siguió un programa de modernización a través de la expansión de su mercado interno. Las limitaciones de recursos siguieron siendo un cuello de botella crítico. La Guerra Fría cambió la

⁴⁰ Rashid Amjad, "Human resource development: the Asian experience in employment and manpower planning: an overview," en *Human Resource Planning: The Asian Experience* (Geneva: International Labour Organisation, 1987).

⁴¹ Eddy Lee, "Egalitarian peasant farming and rural development: the case of South Korea," *World Development* 7 (1979):493–517.; Eddy Lee, "Export-led industrialisation in Asia: an overview," en *Export-Led Industrialization and Development, Asian Employment Programme, ARTEP* (Geneva: International Labour Organisation, 1981).; Tamio Hattori e Yukihito Sato, "Kankoku, Taiwan Hikaku Kenkyu no Kadai to Kasetu," en *Kankoku, Taiwan no Hatten Mekanizumu*, coords. Tamio Hattori, e Yukihito Sato (Tokyo: Ajia Keizai Kenkyusho, 1996).

postura norteamericana hacia Japón y le permitió introducir capital intensivo pesado e industria química, hecho que había sido intentado en parte en la década de 1930. Las condiciones del crecimiento japonés efectivamente cambiaron desde la industrialización de trabajo intensivo hacia la fusión de las dos vías: la ruta de trabajo intensivo del Este asiático y la Occidental de capital intensivo como un experimento que comenzó a adquirir significancia global. Este cambio fue basado en dos factores altamente contingentes: la oportunidad alrededor de la Guerra Fría, que permitió el crecimiento industrial japonés y el impulso a la modernización utilizando la menor cantidad de recursos adicionales, lo cual fue una reacción instintiva como consecuencia de la Guerra del Pacífico.

Bajo el régimen de la Guerra Fría la tecnología fue transferida desde EEUU, mientras que Japón - y más tarde las economías recientemente industrializadas (NEI) - les fue permitida la importación de recursos naturales. Los Estados Unidos especializados en industrias militares, aeronáuticas y petroquímica de uso de recursos y de capital intensivo, dejaron al Este asiático industrializarse en industrias livianas no militares y en algunos segmentos de industrias químicas y pesadas de trabajo intensivo, que incluían la construcción de buques, automóviles, y productos electrónicos de consumo masivo. El crecimiento capitalista del Asia Oriental se reforzó a su vez bajo el contexto de la Guerra Fría. Ambos fueron esencialmente las dos caras de una misma moneda.

A medida que la Guerra Fría se convirtió en una "larga paz", la demanda de productos militares se debilitó, y el mercado se amplió, para los bienes de consumo masivo algo en lo que se especializó el Este asiático. Las exportaciones de la región hacia los Estados Unidos, así como el comercio intra-asiático aumentaron rápidamente. El comercio entre Estados Unidos y Europa y el comercio intra-europeo crecieron, pero más lentamente durante este mismo período. La Comunidad Económica Europea adoptó una postura proteccionista y la descolonización llevó gradualmente a la desaparición de la zona en que regía la libre esterlina. El bloque comunista con centro en la Unión Soviética no pudo generar el dinamismo del avance tecnológico en las industrias trabajo intensivo y la demanda de los nuevos consumidores. Por lo tanto, el crecimiento del comercio

de la posguerra fue impulsado por el liderazgo de los Estados Unidos y la alta velocidad de crecimiento de Japón y los otros países asiáticos.

En Asia, la fusión entre las habilidades comerciales de ultramar, tradicionales de la tecnología china y japonesa, ayudaron a la difusión de la industrialización, un proceso capturado en los términos del desarrollo económico denominado “patrón de gansos voladores”. En este esquema la industria relativamente de baja tecnología y de trabajo intensivo de un país avanzado (como Japón), serían transferidos rápidamente al siguiente país en la fila como Taiwán que a su vez la transferiría a otro (como Malasia). El país más avanzado estaría bajo constante presión para reestructurar sus industrias debido a la competencia de los otros países con salarios bajos. La intervención del Estado en la política industrial fue esencial para este proceso, a pesar de ello el Este de Asia, sobre todo Japón, estuvo más comprometido con el libre comercio que Europa y los Estados Unidos incluso estuvo dispuesto a permitir que la competencia internacional regule las políticas económicas de la región. La brecha de ingresos, primero entre Japón y las NEI, posteriormente, entre las NEI y el bloque ASEAN, ésta última entre China, y entre China y otras partes de Asia, proporcionaron las oportunidades para la transferencia tecnológica. Para la década de 1980, el centro del comercio mundial había cambiado decisivamente desde el Atlántico hasta el Pacífico.

El éxito económico de Japón y las NEI estimuló un cambio en la política china a finales de 1970, que amplió enormemente el mercado de la región asiopacífico. Con el colapso de la Unión Soviética en 1989, los Estados Unidos comenzaron a reducir su compromiso con la industria militar y se orientaron más a alcanzar la supremacía financiera. La nueva complementariedad entre los intereses financieros norteamericanos y la industrialización de Asia oriental sustituyó a la antigua división del trabajo (militar /no militar) y sustentó el crecimiento continuo del comercio durante la década de 1990.⁴²

Las figuras 2 y 3 confirman el cambio dramático de la estructura de la economía mundial en la segunda mitad del siglo xx. la figura 2 muestra que La

⁴² Kaoru Sugihara, “Oceanic trade and global development, 1500–1995,” en *Making Sense of Global History: The 19th International Congress of the Historical Sciences, Oslo 2000 Commemorative Volume* (Oslo: University of Oslo, 2001).

proporción del PIB mundial del Este asiático aumentó del 10 por ciento en 1950 al 27 por ciento en 2002, mientras que la participación del resto del mundo, especialmente de Europa Occidental y los países ex socialistas (no-asiáticos) se redujo. La Figura 3 muestra el cambio en el centro del comercio mundial desde el Atlántico, hasta el Pacífico. Fueron omitidos de este esquema dos grandes bloques comerciales regionales, el comercio intra-europeo y el comercio entre los nueve países asiáticos claves (excepto Japón), entre ellos China, a pesar de que también se ajustan a la tendencia.

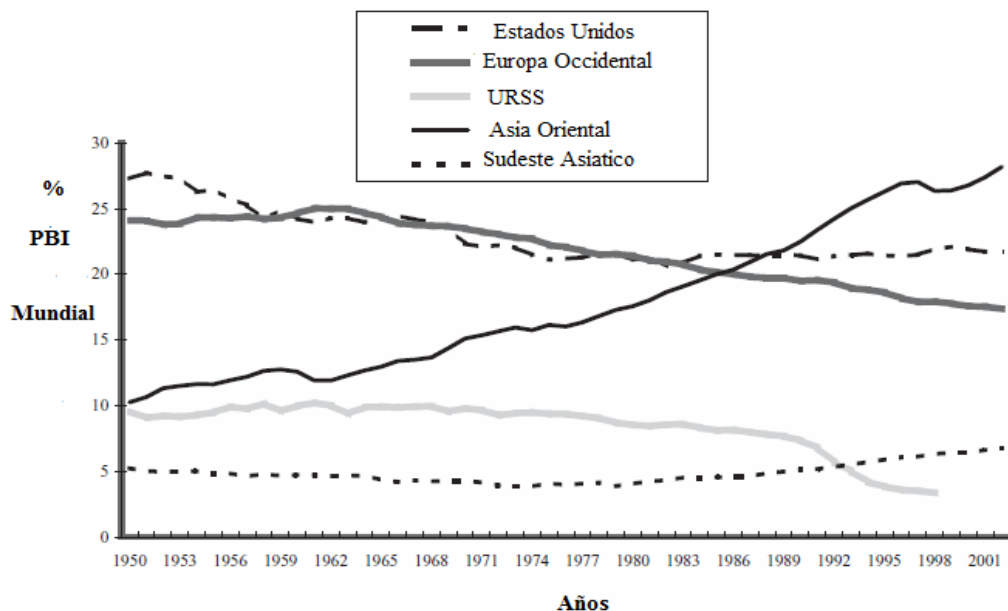
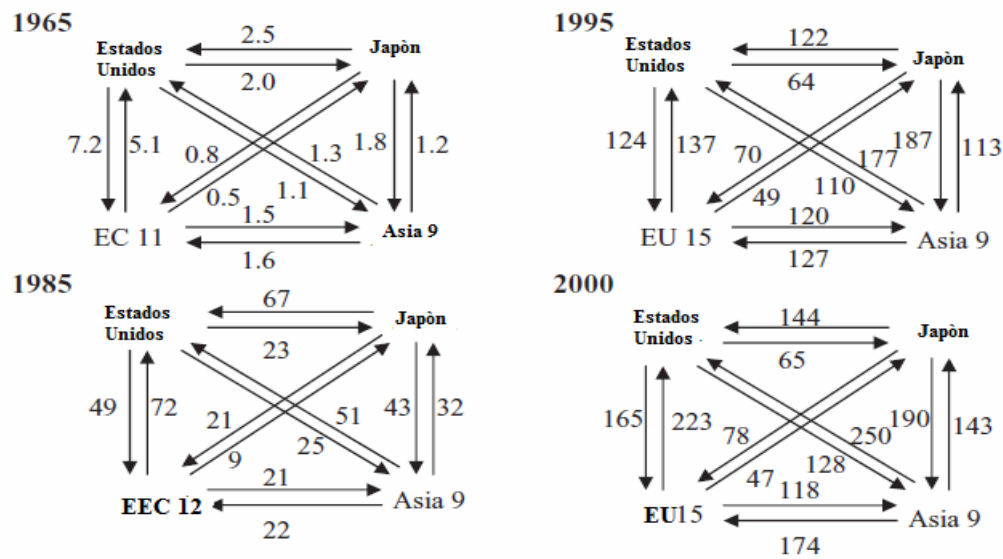


Figura 2. Composición regional del PIB, 1950-2002

Fuente y notas: Maddison (2003). Europa Occidental consiste en Austria, Bélgica, Dinamarca, Alemania, Italia, Países Bajos, Noruega, Suecia, Suiza y Reino Unido. Este de Asia se refiere a Japón, Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong, Singapur, Filipinas, Tailandia, Malasia, Indonesia y China. El sur de Asia se refiere a la India, Pakistán, Bangladesh y Sri Lanka.

Figura 3. Los patrones de comercio mundial (millones de dólares)



Fuentes y notas: Fondo Monetario Internacional (varios años), las estadísticas mensuales de las importaciones y exportaciones, Taiwán, (varios años). Las cifras de 1965 se derivan de Kan-Taiheiyo Chiiki Boeki Matorikkusu (Sangyo-betsu, 1965-1983). *The Trade Matrix of the Pacific Rim Region* [by Industry, 1965-1983], Ajia Keizai Kenkyusho, Tokio, 1987. UE 11 se refiere a doce países de la CEE en 1985, menos a Luxemburgo. Para Asia el 9 se refiere a Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong, Singapur, Filipinas, Tailandia, Malasia, Indonesia y China.

La dotación de factores y el gusto de los consumidores

La fuerza económica internacional más inmediata que unió a lo largo de la costa del Pacífico fue la segunda revolución del transporte, la introducción de grandes cargueros y la utilización de contenedores de carga. El océano más extenso de la tierra comenzó a ofrecer mayores oportunidades para el comercio, mientras que el transporte barato conectó los países con una gran variedad de dotación de factores y de gusto de los consumidores.

¿Cómo se explica la explosión comercial del Pacífico? Primero Ricardo y más tarde Heckscher-Ohlin abogaron sobre los "beneficios del comercio internacional" - un modelo que explicó el auge de la economía atlántica. Pero la diversidad de dotación de factores y la productividad fueron mayores en todo el Pacífico. La región era la más densamente poblada, relativamente pobre en recursos, y con muy diversos niveles salariales y capacidades tecnológicas. Los Estados Unidos, por el contrario, tuvieron que aprovechar las ventajas de sus economías de escala en recursos, en industrias de capital intensivo. Fueron, Canadá y Australia quienes

buscaron clientes para sus productos primarios, en el momento en que Europa había perdido su capacidad para el rápido crecimiento de las importaciones. En el Este asiático el patrón de gansos voladores fue la base del crecimiento del comercio intra asiático, de bienes industriales de alta tecnología.

Surgió un principio sencillo, cuanto mayor es la diversidad, mayor es la oportunidad comercial. Este caso fue denominado como un “regionalismo abierto”, que abogaba por las barreras arancelarias más bajas de la región, pero a diferencia de la Unión Europea, sin discriminación contra los países de afuera de la región. A pesar del nacionalismo económico, los países asiáticos disfrutaron de los beneficios de los almacenes (*entrepôt*)⁴³ de Hong Kong y Singapur con las economías de Japón, NEI, ASEAN y China que comerciaron intensamente a través de estos puertos. El regionalismo abierto se convirtió en el principio rector a finales de 1980.⁴⁴

Por otra parte, se dio una completa fusión tecnológica y cultural entre diferentes civilizaciones, hecho que el mundo jamás vio. En la década de 1960, Asia Oriental había contribuido significativamente al surgimiento de un mercado de consumo masivo en los Estados Unidos. Durante 1980 y 1990, la fusión tecnológica se convirtió en un proceso de dos vías. No sólo Japón absorbió una amplia gama de tecnología y cultura estadounidense para producir coches competitivos y productos electrónicos de consumo, sino también los fabricantes estadounidenses respondieron al desafío japonés mediante la adopción de algunos métodos de producción nipones. En otras palabras, ocurrió la convergencia y la especialización. La competencia internacional para la mejor combinación de insumo se incrementó ferozmente y propició el crecimiento de las economías del Asia Pacífico.

El mercado asiático de bienes de consumo masivo vio también un grado de fusión sin precedentes de los gustos de consumo. Parte del dinamismo del mercado de consumo masivo estadounidenses durante los años de 1950 y de 1960 provino de la diversidad de gustos y culturas europeas que se mezclaron

⁴³ Nota de autor: productos libres de impuestos. Zona franca.

⁴⁴ Ross Garnaut y Peter Drysdale, “Asia Pacific regionalism: the issues,” en *Asia Pacific Regionalism: Readings in International Economic Relations* (Sydney: Harper Educational 1994).

para formar una nueva cultura de consumo masivo. En el Este y el Sudeste de Asia en las décadas de 1980 y de 1990, una gama más amplia de culturas y gustos llegó a ser mezclada, para crear diversos patrones de alimentación, vestimenta y vivienda. Con el rápido aumento de la renta per cápita, los gastos de los hogares asiático comenzaron a incluir una mayor variedad de productos de consumo. Estos desarrollos de ninguna manera señalaron la “universalización” de los gustos del consumidor. Los productos fueron adaptados para el Este de Asia, tales como la interface del software de ordenador en idioma local. Los emprendedores de Asia Oriental que heredaron las habilidades de traducir los códigos culturales locales a los valores económicos fueron los que respondieron a estas necesidades. Mientras tanto, la tecnología fluyó desde los comerciantes de Estados Unidos y Occidente, que aseguraron una cuota de este comercio a larga distancia. El punto es que si dos o más civilizaciones diferentes, desarrollan ligeramente diversos mercados de consumo masivo, basados en lenguajes y culturas diversas, mientras que a la par desarrollan una fuerte tendencia a la convergencia tecnológica y cultural, las oportunidades de negocio son mayores que en una mona cultura. Aquí rigió el principio de que, a mayor diversidad, mayor es la oportunidad comercial.

¿Cómo afectaron estos cambios de mercado a la contratación y gestión de mano de obra asiática? La creciente diversidad del mercado, atravesó las fronteras territoriales desde salarios bajos a salarios altos y desde la mano de obra no calificada a la mano de obra altamente calificada, y expuso un número creciente de trabajadores directamente a la competencia internacional. A principios de la década de 1950 Japón fue el mayor exportador mundial de textiles de algodón, una posición que ocupó hasta que fue superado por China a principios de 1970.⁴⁵ El desarrollo de las manufacturas de mano de obra intensiva a través de Asia ha sido impresionante, incluye a Hong Kong, Taiwán, Corea del Sur, Tailandia, Indonesia y muchos otros, incluso más pobres. Gran parte de ellos con economías de base rural.

⁴⁵ Kaoru Sugihara, “International circumstances surrounding the post-war Japanese cotton textile industry,” en *The Fibre That Changed the World: The Cotton Industry in International Perspective, 1600–1990s*, coords. Douglas A. Farnie, and David J. Jeremy (Oxford: Oxford University Press, 2004).

*Las evidencias indican que las actividades rurales no agrícolas llevadas a cabo principalmente en empresas de pequeña escala (incluidas las empresas familiares agrícolas) son una fuente muy importante de empleo e ingresos de los países en desarrollo. Tanto como el 30 a 50 por ciento de la fuerza laboral rural ya sea primaria o secundaria participa en una amplia gama de actividades no agrícolas, que generan entre el 20 y 40 por ciento de los ingresos en los hogares rurales. Particularmente la manufactura rural es significativa. A menudo, el empleo en este sector supera a los ofrecidos en los establecimientos fabriles urbanos; las industrias de base rural y de pequeña escala, generalmente no solo son de mayor trabajo intensivo, sino que también son más productivas por unidad de capital escaso que sus contrapartes a gran escala.*⁴⁶

Al mismo tiempo, el mercado de trabajo se amplió gradualmente para incluir empleos mejor calificados, y mejor remunerados. El patrón de desarrollo económico de gansos voladores sugiere el crecimiento de una estructura jerárquica en el mercado de trabajo regional - las economías de altos salarios poseen una fuerza de trabajo de alta calidad y educación, mientras que las economías de bajos salarios dependen de la mano de obra barata con poca formación y entrenamiento. Para el mercado laboral asiático, dadas las restricciones del flujo del factor trabajo (migración), la gente estaba dispuesta a ser educada y entrenada porque los salarios subieron rápidamente a la par de la demanda de puestos de trabajo altamente calificados. La inversión en educación fue consecuencia, en parte, de la relativa falta de oportunidades de inversión, pero también reflejó la conciencia de la necesidad de mejorar la calidad de la mano de obra. La tecnología, junto con las habilidades comerciales y gerenciales, cruzaron las fronteras nacionales con bastante libertad.

La inversión norteamericana y japonesa directa y las redes chinas de ultramar fueron importantes en estas transmisiones. Los aumentos de salarios y la escasez de mano de obra en Japón y las NEI a finales de 1980 aumentaron la presión para

⁴⁶ Yujiro Hayami, "Towards an alternative path of economic development," en *Toward the Rural-Based Development of Commerce and Industry: Selected Experiences from East Asia* (Washington, DC: World Bank, 1998).

la importación de mano de obra.⁴⁷ En la década de 1990, la mano de obra no calificada fue importada a algunas economías con salarios altos en la región.

Estos desarrollos proveyeron al Este y Sudeste asiático de una ruta que partió desde la industrialización de trabajo intensivo a una industrialización más completa. Las industrias de trabajo intensivo simples, fueron asignadas progresivamente a las economías con salarios bajos, mientras que segmentos de mano de obra intensiva de las industrias de capital intensivo (como el montaje de computadoras) fueron transferidas desde Europa Occidental y los Estados Unidos hacia Asia. La explotación de una cultura de consumo diversa dio una ventaja adicional a los proveedores locales y regionales de bienes de trabajo intensivo y de servicio. Mientras que la calidad del trabajo respondió a la modernización de la estructura industrial, la industrialización de trabajo intensivo condujo a una más completa industrialización, caracterizada por incorporar segmentos mayores de industrias de capital intensivo, sin dejar de ser relativamente escaso el capital y la tierra, por lo tanto, con una tendencia hacia la tecnología de ahorro de los recursos. Mientras tanto, el régimen de comercio liberal facilitó un mayor nivel de comercio internacional y flujo de capital.

Una importante revisión que aquí se propone es que hubo una división de tres niveles de mano de obra entre: los bienes manufacturados de capital intensivo, los productos manufacturados de trabajo intensivo, y por último los productos primarios; en lugar de una división de dos niveles entre bienes manufacturados y productos primarios, que promovió el crecimiento del comercio mundial durante la etapa de posguerra. Este punto de vista identifica al comercio de bienes manufacturados de trabajo intensivo como la fuerza impulsora del comercio mundial. Ello conecta el patrón de comercio regional de Asia antes de la guerra, descrito en la sección anterior, con el patrón de la expansión comercial durante la posguerra.

El impacto de la revolución de la microelectrónica

⁴⁷ Martin Godfrey, "Labour shortage as an aim of employment strategy: an overview of trends and prospects in developing Asia," en *Employment and Labour Market Interventions* (Geneva: International Labour Organisation, 1992).

Mientras tanto, hubo cambios significativos en las estructuras industriales de los países desarrollados. La tabla 4 muestra la diferencia en las tasas de crecimiento en los diversos sectores industriales durante los años 70 y 80. Las industrias vinculadas a la tecnología microelectrónica crecieron rápidamente, mientras que las "viejas" industrias (textiles y pesadas) resistieron. Japón también lideró este cambio, el cual fue sentido más agudamente en las economías en vías de desarrollo del Este y Sudoeste asiático.

Las nuevas tecnologías se fusionaron con las técnicas de la ingeniería mecánica creando una amplia gama de industrias relacionadas con la electrónica, que tenían un gran número de puestos de trabajo relativamente simples, como el montaje, además de tareas altamente calificadas. Más importante aún, las "nuevas" industrias no requirieron necesariamente del tipo de concentración industrial y la infraestructura exigidas por las industrias pesadas.

Tabla 4. Tendencias de la demanda interna por rama industrial, en términos de volumen en la Comunidad Europea, Estados Unidos y Japón (tasa media del crecimiento anual, entre 1972-1985) (%)

	Europa comunista	Estados Unidos	Japón
Sectores con fuertes demandas	5.0	5.2	14.3
Máquinas de oficinas, equipos de procesamiento de datos	9.0	6.5	7.2
Suministro de equipamiento eléctrico y electrónico	3.5	7.2	20.7
Productos químicos y farmacéuticos	5.3	2.3	9.9
Sectores con demandas moderadas	1.2	2.8	3.1
Caucho, plástico	2.8	5.4	2.0
Equipamientos de transporte	1.7	2.7	5.2
Productos alimenticios, bebidas, tabaco	1.2	0.4	0.0

Papeles, imprenta	1,6	2.9	2.7
Maquinaria industrial y agrícola	-0,1	5.6	5.6
Sectores con demandas débiles	-0,3	0.5	2.4
Productos metálicos	-0,5	-0.4	3.4
Diversos productos industriales	-0,6	2.1	1.9
Minerales ferrosos y metales no ferrosos	0,6	-1.8	2.0
Textiles, cuero, ropa	-0,2	2.0	2.2
Minerales no metálicos (materiales de construcción)	0,1	1.7	1.1

Fuente: Gijsbert Van Liemt (1992, p.12)

Tampoco precisaron necesariamente una gran cantidad de capital. Siempre y cuando hubiera mano de obra competitiva, el acceso a la información de las redes comerciales y financieras les permitía moverse a cualquier lugar que combinara el mejor paquete de factores y políticas requeridas. Por el contrario, si las condiciones cambiaban, las industrias podían relocalizarse rápidamente. Sin embargo, en términos de empleo, los vínculos potenciales entre estas nuevas industrias y las industrias de trabajo intensiva nacionales eran de larga data. Además de paquetes de incentivos y estabilidad política, para acoger estas nuevas industrias era necesario una economía en desarrollo y una oferta flexible de mano de obra de calidad, tanto la calificada como la no calificada. La calidad de los trabajadores fue la llave de la ventaja competitiva de un país. Ya para 1980 cualquier industria, incluso las rurales requirieron a menudo mano de obra educada.⁴⁸

En respuesta a tal cambio, muchos países implementaron diversas políticas de educación y desarrollo de recursos humanos. Para 1985, el logro de la educación escolar primaria era más o menos la norma en los países de la ASEAN. Las tasas

⁴⁸ Gijsbert van Liemt, Introduction, pp. 12–13.

de escolarización secundarias mejoraron enormemente, e igualaron o superaron los niveles de China y la India. En educación superior, Filipinas y Tailandia superaron a la India. A pesar de que los países de la ASEAN estaban retrasados respecto a Japón y la NEI su progreso es impresionante; ya que sus niveles de educación inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial eran iguales o los más bajos del Sudeste asiático.⁴⁹ Así, con desfases y con un ritmo diferente, Japón, las NEI y la ASEAN pasaron gradualmente de una fase de industrialización de trabajo intensivo a una vía orientada en los recursos humanos del desarrollo económico, en la cual la mejora de la educación fue importante. El IDH (Índice de Desarrollo Humanos) de esos países aumentó de manera constante.

La política de convergencia

Las diversas estrategias de desarrollo de los países asiáticos, afectaron el progreso de la industrialización de trabajo intensivo, y la velocidad y el ritmo de la transición, desde una industrialización de mano de obra intensiva a una vía de desarrollo económico de los recursos humanos. En el caso de la India independiente, la estrategia de la industrialización por sustitución de importaciones dificultó continuar con la industrialización del trabajo intensivo, que se había desarrollado durante el período colonial.⁵⁰ Varios factores explican este cuadro de situación: la herencia de los movimientos nacionalistas, que abogaron por la protección y el desarrollo de las industrias artesanales tradicionales; la protección del gobierno a la industria textil de algodón moderno, que proporcionó a las industrias de tejido tradicionales, un hilo hecho a máquina barato; un sector de trabajadores protegidos; y la casi prohibición tanto de la importación como la instalación de maquinaria textil. El resultado fue una industria textil de algodón india aislada del avance tecnológicos, de los otros países asiáticos, el cual había sido liderado Japón.⁵¹

⁴⁹ World Bank, *World Development Report 1988* (New York: Oxford University Press, 1988).

⁵⁰ Tirthankar Roy, *Rethinking Economic Change in India: Labour and Livelihood* (London: Routledge, 2005).

⁵¹ Shoji Itoh, *Kiro ni Tatsu Hai-kosuto Keizai* [The High-cost Economy at Crossroads] (Tokyo: Routledge, 1988).

La postura de una autonomía política y económica se mantuvo fuerte en la India.⁵² Después de 1965 fracasaron varios intentos por liberalizar la economía. Los cambios políticos de 1991, mostraron cierto grado de liberalización, pero este no representó un cambio ideológico significativo dentro de las elites indias. La tasa de incremento de los gastos en educación y bienestar, de la gente común, fue lenta en relación a las elites.⁵³ Sin embargo un alto nivel de capacidades basado en la higiene y la educación primaria y secundaria, fueron condiciones necesarias, pero no suficientes para el desarrollo económico. En este sentido, el logro de China durante el período previo a la reforma (1949-1979) fue más impresionante.⁵⁴ No obstante ello, las reformas de 1991 corrigieron bruscamente los desvíos pasados en la estrategia económica india, la cual se integró progresivamente en la economía internacional.⁵⁵

Por lo tanto, a finales del siglo XX, la mayor parte de la mano de obra empleada en la industria asiática estuvo en contacto, sino integrada plenamente, en una economía internacional competitiva. Más de 14 millones de indios fueron empleados en el sector textil, sólo en el periodo 1994-1995.⁵⁶ Lenta pero constantemente, el camino desde una economía de bajos salarios basada en mano de obra no calificada, hacia una economía de salarios altos con mano de obra calificada se expandió, y la vieja idea de la industrialización de capital intensivo se desvaneció. Durante la segunda mitad de siglo xx, la vía de trabajo intensivo fue la principal vía de industrialización en Asia.

El desarrollismo y la educación

⁵²Para una reacción típica de la estrategia de industrialización intensiva de trabajo impulsado por las exportaciones, véase Ajit Singh, "The 'basic needs' approach to development vs the new international economic order: the significance of Third World industrialisation," *World Development* 7 (1979):585-606

⁵³ Peter Lindert, "Voice and growth: was Churchill right?" *Journal of Economic History* 63 (2003):315-50.; Peter Lindert, *Growing Public: Social Spending and Economic Growth, Vol. 1* (Cambridge: Cambridge University Press, 2004).

⁵⁴ Jean Dreze y Amartya Sen, *India: Economic Development Social Opportunity* (Dehli: Oxford University Press, 1995).

⁵⁵ Kaoru Sugihara, "India and the rise of the Asia-Pacific economy, c.1947-1997," en *The Nation-State and Transnational Forces in South Asia, Research Project Institutions, Networks and Forces of Change in Contemporary South Asia*, Tokio (2001): 43-67.

⁵⁶ Tirthankay Roy, "Development or distortion? Power looms in India, 1950-1997," *Economic and Political Weekly* 33 (1998): 897-911.

Quiero tocar brevemente tres cuestiones finales acerca de la naturaleza de la industrialización del trabajo intensivo en Asia, en la posguerra. En primer lugar, está el problema del crecimiento y la democracia. Durante la industrialización, varios de los países de la ASEAN y la NEI eran Estados autoritarios que encajaron en la estrategia estadounidense durante la Guerra Fría.⁵⁷ El desarrollo económico y social dirigido por gobiernos autoritarios fue apoyado siempre y cuando respetara las inversiones y el libre comercio internacional, y no violara los derechos de propiedad. Estos gobiernos lograron el apoyo popular basándose en una ideología anticomunista y nacionalista inyectada “desde arriba” con el apoyo de tecnócratas.

Estos regímenes tuvieron como carácter distintivo el “desarrollismo”, combinación de desarrollo e industrialización; el crecimiento a su vez legitimaba las reglas autoritarias. Mientras que los gobiernos eran generalmente represivos con los trabajadores, a menudo estaban dispuestos a movilizar a los campesinos como apoyo político. Un resultado importante fue la mejora en la educación y el bienestar social en las áreas rurales, las rutas y otras infraestructuras. Los líderes nacionales se concentraron más en ganar el apoyo popular para el crecimiento, que en la libertad.

Con el fin de la Guerra Fría, la necesidad de movilizar al anticomunismo disminuyó, pero el desarrollismo mantuvo un papel central. Aunque la ideología del crecimiento en Asia había sido formada bajo el autoritarismo, el desarrollismo pareció ser capaz de acomodarse a la democracia y sigue siendo una fuerza en el sudeste asiático.⁵⁸ La tesis de Amartya Sen “el desarrollo como libertad” es crítica de estos regímenes.⁵⁹ No obstante, la legitimidad de estos regímenes dependió del consenso nacional para crecer, que también era un mecanismo para promover la educación y el desarrollo humano. En Asia, no fue tanto la opinión pública sino

⁵⁷ Max Milikan y Walt Whitman Rostow, *A Proposal: A Key to an Effective Foreign Policy* (Westport, CT: Greenwood Press, 1957).

⁵⁸ Akira Suehiro, “Hatten Tojokoku no Kaihatsu-shugi,” [Developmentalism in Developing Countries] en Tokyo *Daigaku Shakai Kagaku Kenkyusho* (Tokyo: Tokyo Daigaku Shuppankai 1998).

⁵⁹ Amartya Sen, *Development as Freedom* (New Delhi: Oxford University Press, 1999). Nota de los traductores: este texto se encuentra en español como Sent Amartya *Desarrollo y libertad*. Buenos Aires. Planeta. 2000

la búsqueda nacional de una ventaja competitiva, lo que impulsó a la sociedad a avanzar.

En segundo lugar, la alta tecnología y la globalización desafiaron a las economías en desarrollo. Arthur Lewis pensaba que los argumentos de Gary Becker y George Schultz sobre el capital humano tenían problemas al medir el valor de la educación en términos de retorno de la inversión. En su opinión, la educación primaria de los países en desarrollo debía aumentar gradualmente de acuerdo a los cambios en la estructura industrial. Cuando un país no tenía más remedio que depender de la agricultura para la mayor parte de su absorción de mano de obra, un aumento de la matrícula en la educación primaria alentaría a los jóvenes a migrar hacia la ciudad, lo que podría evidenciar un aumento de la productividad agrícola y daría lugar al crecimiento de la economía urbana en el sector informal. Con respecto a la educación superior, la mayoría de los países en desarrollo fueron incapaces de ofrecer empleo a aquellos que estaban altamente calificados, dio como resultado una fuga de cerebros.⁶⁰

Pero el problema de la NEI y ASEAN fue realizar la transición de una industrialización de trabajo intensivo a una vía más orientada en los recursos humanos, no a través de la creación de una ruta de desarrollo económico autónomo, sino más bien en respuesta a estímulos externos. Se trató de una respuesta flexible a los cambios de la demanda y al desarrollo a largo plazo de los recursos humanos.

Particularmente el equilibrio entre las habilidades generales y el fomento de las más especializadas, fueron importantes para mejorar la calidad del trabajo mientras la tecnología iba cambiaba, sobre todo después de la revolución microelectrónica. En este contexto el estudio de Claudia Goldin, sobre la “plantilla educativa” norteamericana, es interesante. El sistema educativo norteamericano establecido a principios del siglo XX, sostiene ella, condujo al mundo a acostumbrarse a una educación post primaria. Esta plantilla norteamericana fue formada por factores, ideologías, mentalidad, prácticas administrativas que

⁶⁰ Gary Stanley Becker, *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, 3rd edn (Chicago: University of Chicago Press, 1993).; Theodore Schultz, “The investment in human capital,” *American Economic Review* 51 (1961): 1–17.; Artur Lewis, *Development Planning: The Essentials of Economic Policy* (New York: Harper & Row, 1966)

generaron una población escolarizada más flexibles y con posibilidad de transferir sus habilidades a diferentes espacios, ocupaciones e industrias, que, su contraparte europea.⁶¹ El enfoque de Goldin del siglo xx, como el siglo del capital humano, enfatiza en el grado de acumulación de capital humano como el rasgo que distingue a este siglo de la centuria pasada.

Esta perspectiva engloba la rápida difusión de la educación post-primaria en el mundo no europeo, especialmente en el Oriente asiático, aunque no se ha ofrecido ninguna discusión en cuanto a cómo se difundió la plantilla americana. De hecho, las competencias laborales asiáticas tendieron a ser en un principio bastante generales y se mantuvieron flexibles y multiplicadas, durante la etapa de rápidos cambios tecnológicos. En otras palabras, la tradición asiática en la formación de habilidades fue sensible a la era de la alta tecnología y la globalización, ya sea por la naturaleza de la tradición propia o debido a la relativa falta de penetración de la organización Occidental de las habilidades artesanales y la especialización técnica, o ambas.

En tercer lugar, la necesidad del desarrollo de recursos humanos sugiere la importancia del gasto equilibrado entre la educación primaria, secundaria y terciaria. De acuerdo con Lindert, el “canal de los derechos de propiedad privada”, que Europa Occidental siguió y ha sido heredada en otras partes del mundo, tendió a producir un “sesgo elitista”⁶², sobre todo gastando excesivamente en educación superior. Por el contrario, el gasto público en educación en Japón, la NEI y los países de la ASEAN favoreció mayormente a la enseñanza primaria.⁶³ La tabla 5 muestra una clara diferencia entre el Sur de Asia y el Sudeste asiático, independientemente de la naturaleza de los regímenes políticos.

Tabla 5. El nivel y distribución del gasto público en educación en los países asiáticos seleccionados, 1985.

⁶¹ Claudia Goldin, “The human capital century and American leadership: virtues of the past,” *Journal of Economic History* 61 (2001): 263–92.

⁶² Peter Lindert, “Voice and growth: was Churchill right?,” *Journal of Economic History* 63 (2003): 315–50.; World Bank. *Primary Education in India* (Washington, DC: World Bank, 1992).

⁶³ Jeep Tan y Alain Mingat, *Education in Asia: A Comparative Study of Cost and Financing* (Washington, DC: World Bank, 1992)

	Gasto total del gobierno (porcentaje del PBI)	Distribución del gasto publico Porcentaje + (%)			
		Primario	Secundario	Más elevado	Otro
Bangladesh	1.5	49	34	15 + +	2
India	3.0	27	47	19	6
Filipinas	1.8	64	16	20	0
Indonesia	3.7	62	27	9	2
Tailandia	3.6	58	24	12	6
Malasia	6.0	36	34	26	4
China	3.3	41	42	18	0
Corea	3.4	57	34	9	0

Fuentes y notas: Jeep Tan y Alain Mingat, *Education in Asia: A Comparative Study of Cost and Financing* (Washington, DC:1992), 27. †Las cifras pueden no sumar el 100% debido a errores de redondeo. ‡La cifra incluye el gasto en universidades, escuelas politécnicas e institutos técnicas. §Para India, los datos sobre la distribución de los gastos se refieren a 1980

Estas observaciones apoyan la idea de que el crecimiento de las economías de Asia compartió un desarrollismo común con un énfasis en la educación primaria y secundaria, a pesar de los diversos regímenes políticos, incluido los represivos. Un resultado fue que estas economías en crecimiento fueron capaces de reaccionar a las señales económicas internacionales para maximizar su ventaja comparativa en trabajo y mano de entrenada para mejorarla.

Observaciones Finales

La propuesta central de este trabajo es que la industrialización de trabajo intensivo es una de las dos vías principales para la difusión global de la industrialización.

Esta posición tiene varias implicaciones. En primer lugar, la "vía Occidental " de desarrollo económico no es el único camino a la industrialización. El patrón de la división global del trabajo desde la segunda mitad del siglo XIX sugiere que la tecnología de uso de recursos intensivos y el capital intensivo, es desarrollada por el uso desproporcionado de los recursos globales disponibles para la humanidad en cada etapa de desarrollo. No hubo ninguna perspectiva global hacia una equiparación del ingreso, a través de la difusión directa de dicha tecnología, en el resto del mundo. La difusión global de la industrialización fue hecha posible por el desarrollo del trabajo intensivo y la tecnología de ahorro de recursos, que proporcionaron la mayor parte de los empleos industriales del mundo. Esta vía del trabajo intensivo combinada con la mano de obra barata y la tecnología Occidental produjeron un capitalismo dirigido a una explotación más plena del potencial humano como mano de obra. Si estamos interesados en la comprensión del potencial, realidad y consecuencias, del capitalismo; necesitamos tomar este aspecto de la industrialización poniendo la mejora de la calidad del trabajo en el centro de nuestra discusión. Sólo así seremos capaces de evaluar los logros y limitaciones de la "vía Occidental" que, con el eficiente uso de grandes capitales y recursos provocaron diversos avances tecnológicos, acompañados de la revolución gerencial y el manejo científico de la mano de obra.

En segundo lugar, la conexión entre la industrialización de trabajo intensivo y los patrones demográficos, que se había tomado en la literatura proto-industrial, pero no estaba totalmente desarrollada en lo que respecta a la difusión de la industrialización, debe estudiarse más a fondo. Una inferencia de este trabajo es que tenemos que discutir la posibilidad de que las oportunidades de empleo creadas por la industrialización intensiva del trabajo animaron el crecimiento de la población. Este estímulo no sólo alivió las severas limitaciones de recursos, derivados de la escasez de tierras, sino que impulsó un lento y constante aumento de la productividad del trabajo en la agricultura, ofreciendo oportunidades de trabajo adicionales más allá de lo rural. La mejora en la agricultura, a su vez alimentó a más personas. Esta vinculación familiar debe aplicarse no sólo al análisis a nivel país, sino a la comprensión del desarrollo económico a nivel regional y global, ya que el comercio internacional, la migración y los flujos de

capitales ayudaron a la utilización cada vez más eficiente de los recursos globales durante los dos últimos siglos. En la medida en que la industrialización intensiva del trabajo adoptó la mejora gradual de la calidad del trabajo, ésta fue la vía principal por el cual la humanidad escapó a la trampa malthusiana de la sobrepoblación y a la trampa ricardiana sobre el aumento del precio de los alimentos. Al final, fue este círculo virtuoso, y no la repentina disponibilidad de vastos recursos en el Nuevo Mundo lo que sostuvo la difusión global de la industrialización.