



**FLACSO**  
ARGENTINA

**FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES**  
**-SEDE ACADEMICA ARGENTINA-**

**PROGRAMA DE DOCTORADO EN CIENCIAS SOCIALES**

TITULO DE LA TESIS: Desarrollo y reconfiguración productiva en América Latina entre la transnacionalización productiva y el auge de los commodities. Del viejo ideario desarrollista a una búsqueda inconclusa

AUTOR: Matías Kulfas

DIRECTOR: Eduardo Basualdo

FECHA: Junio de 2017

A: Coordinador/a Académico/a  
Programa de Doctorado en Ciencias Sociales  
FLACSO – Sede Académica Argentina

PRESENTE

---

De mi mayor consideración,

Por medio de la presente manifiesto mi conformidad con la Tesis de Doctorado “Desarrollo y reconfiguración productiva en América Latina entre la transnacionalización productiva y el auge de los commodities. Del viejo ideario desarrollista a una búsqueda inconclusa”, presentada por Matías Sebastián Kulfas, para ser evaluada por el Programa de Doctorado en Ciencias Sociales de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales – sede Argentina.

Saludo a Ud. atentamente,

FIRMA

Aclaración: EDUARDO BASUALDO

Cargo: DIRECTOR

Lugar y fecha: Buenos Aires,

## Resumen

El objetivo central de esta tesis es caracterizar la evolución y reconfiguración del perfil productivo latinoamericano entre el último cuarto del siglo XX y los albores del siglo XXI, ubicándolo en un mundo donde los procesos de desarrollo estuvieron acotados a unas pocas naciones, de las cuales América Latina permanece alejada. A pesar de haber tenido una notable producción intelectual y haber marcado hitos significativos en la teoría y práctica del desarrollo económico, la región se alejó de ese ideario estructuralista desde la década de 1980, al tiempo que en otras regiones, con su propia historia y modelos, algunos de ellos con enfoques similares a los del estructuralismo latinoamericano, avanzaron decididamente en un sendero que los sacó del subdesarrollo (o, en otros casos, están en vías de hacerlo). Argumentaremos también que el modelo prebischiano de Centro-Periferia, de utilidad conceptual, ha ido mutando a otro donde nos encontraremos con cuatro tipos de periferia, las cuales a su vez definen diferentes senderos de desarrollo, o de estancamiento en el subdesarrollo. Antes que trampas de subdesarrollo o trampas de países de ingresos medios observamos una trampa impuesta por el saber convencional que insiste en indicar que los procesos de mayor integración internacional desprovista de esquemas de estímulo y desarrollo de la estructura productiva promoverán procesos de convergencia de ingresos y, con ello, mayor desarrollo económico y social. Mostraremos, finalmente, que el reciente auge de las materias primas no fue debidamente aprovechado por los países de la región para promover cambios en la estructura productiva y señalamos, en base a nuevas tendencias que se observan en el mundo productivo, los caminos a explorar para revertir esta tendencia.

## Abstract

The central objective of this thesis is to characterize the evolution and reconfiguration of the Latin American productive structure between the last quarter of the 20th century and the dawn of the 21st century, placing it in a world where the development processes were limited to a few nations, of which America Latina remains far away. Despite having a remarkable intellectual production and having marked significant milestones in the theory and practice of economic development, the region moved away from that structuralist ideology since the 1980s, while in other regions, with its own history and models, some of them with approaches similar to those of Latin American structuralism, decidedly advanced on a path that led them out of underdevelopment (or, in other cases, are in the process of doing so). We will also argue that the Prebischian model of Center-Periphery, of conceptual utility, has been changing to another where we will find four types of periphery, which in turn define different paths of development, or stagnation in underdevelopment. Rather than traps of underdevelopment or traps of middle-income countries we observe a trap imposed by conventional wisdom that insists that the processes of greater international integration devoid of stimulus schemes and development of the productive structure will promote processes of income convergence and, with it, greater economic and social development. We will show, finally, that the recent boom in raw materials was not properly used by the countries of the region to promote changes in the productive structure and we point out, based on new trends observed in the productive field, the ways to explore for reverse this trend.

## Agradecimientos

Son muchas las personas a las que me gustaría agradecer por los aportes realizados a lo largo del proceso de investigación y redacción de esta tesis doctoral, pero los voy a resumir en tres.

A mi director, Eduardo Basualdo, por su decisivo peso en mi formación académica, por sus contribuciones a esta tesis y por su generosidad intelectual y personal.

A los profesores y directivos del doctorado de FLACSO, por su apoyo y contribuciones intelectuales. En especial a Hernán Thomas, coordinador del taller de tesis, y Jorge Katz, por su brillante seminario sobre el desarrollo latinoamericano.

A mi familia, por su apoyo, amor y constante aliento. A mis padres. A mis hijos. A Yami.

## Indice general

RESUMEN .....	3
ABSTRACT .....	4
AGRADECIMIENTOS.....	5
INDICE DE CUADROS Y GRÁFICOS .....	8
PREFACIO .....	18
<b>SECCIÓN I. LAS CUATRO PERIFERIAS.....</b>	<b>26</b>
1) DESARROLLO Y SUBDESARROLLO: AUGE, CRISIS Y REVALORIZACIÓN DEL ESTRUCTURALISMO LATINOAMERICANO.....	27
1.1) <i>La mirada latinoamericana del desarrollo</i> .....	33
La tradición estructuralista. Prebisch, el centro y la periferia .....	40
Subdesarrollo y transnacionalización en la tradición estructuralista .....	46
Modernización productiva y política industrial.....	53
El ascenso del neoliberalismo.....	54
1.2) <i>Del auge neoliberal a la revalorización de la tradición estructuralista</i> 56	
Un debate para la ocasión: neoliberales, estructuralistas y otros sobre el milagro asiático .....	56
La revalorización del estructuralismo y el estado de los debates sobre el desarrollo en las décadas de 2000 y 2010.....	65
2) DINÁMICA DEL DESARROLLO EN EL SIGLO XX Y LOS ALBORES DEL SIGLO XXI.....	76
2.1) <i>La desigualdad en el desarrollo mundial</i> .....	76
El desarrollo desigual: una mirada de largo plazo.....	80
La desigualdad y sus brechas.....	84
La curva en “U” de la tasa de empleo.....	87
Acumulación de capital y desarrollo desigual .....	89
Brechas económicas y sociales.....	92
Industrialización y desarrollo.....	94
Recursos naturales y desarrollo .....	102
Convergencias y divergencias en la era del ascenso chino y el auge de las materias primas .....	115
2.2) <i>Un modelo de cuatro periferias</i> .....	121
Transiciones desde la periferia clásica .....	121
Un modelo analítico .....	132
Rasgos estructurales y perspectiva de las cuatro periferias .....	139
2.3) <i>Disquisiciones sobre el sendero de desarrollo y la reconfiguración de la     condición periférica</i> .....	141
Transnacionalización industrial y desarrollo de cadenas globales de valor.....	143
La nueva geometría y la nueva geografía industrial: fragmentación territorial e industria 4.0.....	148
¿Existe un sendero de desarrollo? .....	154
Trayectorias alternativas.....	162
Consideraciones finales.....	168
<b>SECCIÓN II. AMÉRICA LATINA ENTRE DOS SIGLOS. DEL VIEJO DESARROLLO AL NUEVO SUBDESARROLLO. DEL NUEVO SUBDESARROLLO A UNA BÚSQUEDA INCONCLUSA. 1950-2015. ....</b>	<b>169</b>
3) AMÉRICA LATINA, DEL VIEJO IDEARIO DEL DESARROLLO AL NUEVO SUBDESARROLLO .....	170
3.1) <i>América Latina en el largo plazo</i> .....	170
De la ilusión industrial a la gran divergencia.....	172
Diferentes camino, ¿distintos resultados?.....	177
3.2) <i>Desindustrialización y reprimarización: diferentes caminos</i> .....	182
Rasgos centrales de la industrialización latinoamericana .....	186
La industrialización sustitutiva y sus debates inconclusos .....	207
4) DEL NUEVO SUBDESARROLLO A LA BÚSQUEDA INCONCLUSA.....	218
4.1) <i>La naturaleza de las reformas económicas neoliberales</i> .....	220
Liberalización financiera y endeudamiento externo .....	221

Apertura comercial.....	225
Reforma del Estado y privatizaciones.....	227
El nuevo papel de la inversión extranjera directa .....	228
4.2) <i>La reducción del espacio de inversión y de acumulación de capacidades productivas.....</i>	237
Acumulación de capital y crecimiento .....	241
La paradoja de la inversión: capitales externos, fuga de divisas y debilidad del proceso inversor .....	246
Concentración de ingresos e inversión: la paradoja de Prebisch en perspectiva .....	273
5) EL DESEMPEÑO ECONÓMICO EN UNA NUEVA FASE DE AUJE DE LAS MATERIAS PRIMAS .....	275
5.1) <i>El nuevo escenario externo .....</i>	275
La fase de altos precios de las materias primas.....	275
El perfil productivo y comercial externo latinoamericano .....	278
5.2) <i>Las experiencias alternativas al neoliberalismo .....</i>	289
La búsqueda inconclusa .....	289
<b>SECCIÓN III. NUEVOS Y VIEJOS DESAFÍOS DEL DESARROLLO.....</b>	<b>294</b>
6) LOS DESAFÍOS DEL DESARROLLO EN EL SIGLO XXI.....	295
6.1) <i>¿Por qué la industria? Cambios y continuidades en la centralidad del sector industrial .....</i>	300
El papel del sector industrial en el desarrollo .....	300
6.2) <i>La industrialización verde.....</i>	303
La industrialización verde y la condición periférica.....	307
El desarrollo de las energías renovables en la región.....	312
El caso argentino .....	318
¿Una industrialización virtuosa apoyando la reconversión energética a fuentes renovables?.....	320
6.3) <i>La maldición de los recursos naturales y sus vías de superación.....</i>	334
Desarrollo de clusters en recursos naturales: el caso de los hidrocarburos.....	336
La macroeconomía de la gestión de los recursos naturales .....	341
6.4) <i>Los desafíos y la agenda del desarrollo para América Latina.....</i>	343
Definiciones estratégicas .....	346
La integración regional.....	348
La gestión de los recursos naturales.....	349
Industrialización en sectores de alta tecnología.....	350
La formulación e implementación de políticas .....	350
<b>SECCIÓN IV. CONCLUSIONES .....</b>	<b>352</b>
7) CONCLUSIONES.....	353
BIBLIOGRAFÍA .....	357
ANEXO I. LISTADO DESAGREGADO DE PAÍSES SEGÚN DECIL DE PIB POR HABITANTE Y PERÍODO HISTÓRICO.....	406
ANEXO II. DESAGREGACIÓN DEL ÍNDICE DE LAS 4 PERIFERIAS Y DESCRIPCIÓN METODOLÓGICA DE SU CONSTRUCCIÓN .....	413
ANEXO III. EXPORTACIONES DE PAÍSES DE AMÉRICA LATINA SEGÚN PRODUCTO Y PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL REGIONAL Y MUNDIAL, ENTRE COMIENZOS DEL SIGLO XXI Y LOS INICIOS DE LA SEGUNDA DÉCADA DEL SIGLO XXI (MILLONES DE DÓLARES CORRIENTES Y PORCENTAJES).....	418
ANEXO IV. EXPORTACIONES DE SERVICIOS SELECCIONADOS DE PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL REGIONAL Y MUNDIAL, ENTRE COMIENZOS DEL SIGLO XXI Y LOS INICIOS DE LA SEGUNDA DÉCADA DEL SIGLO XXI (MILLONES DE DÓLARES CORRIENTES Y PORCENTAJES) .....	437

## Índice de cuadros y gráficos

Cuadro Nro. I.1. Tasa de crecimiento de largo plazo del producto por habitante en regiones seleccionadas, 1820-2010

Cuadro Nro. I.2. Desagregación del producto por habitante por deciles de países. Brechas entre el decil más pobre y el más rico y entre el 10% y 20% de países ricos versus 40% del ingreso de países más pobres (en millones de dólares de 2005 y porcentajes).

Cuadro Nro. I.3. Estimación del ingreso medio mensual del ciudadano del decil más rico y del decil más pobre en países seleccionados, año 2010 (dólares PPP).

Cuadro Nro. I.4. Brechas de productividad y capital por habitante respecto al decil más rico, 1960-2010.

Cuadro Nro. I.5. Tasa de crecimiento anual del stock de capital en países del “centro” y de la “periferia”, 1950-2010.

Cuadro Nro. I.6. Indicadores sociales seleccionados para el promedio de países del “centro” y de la “periferia” en la primera década del siglo XXI.

Cuadro Nro. I.7. Distribución de la producción industrial mundial entre el “centro” y la “periferia”, 1980-2010.

Cuadro Nro. I.8. Stock de riqueza natural por habitante en países y regiones seleccionados. Año 2005. Montos en dólares constantes del año 2005.

Cuadro Nro. I.9. Cantidad de países desagregados según decil y pertenencia al “centro” y la “periferia”, 1960-2010.

Cuadro Nro. I.10. PIB por habitante desagregado según decil y pertenencia al “centro” y la “periferia”, 1960-2010.



Cuadro Nro. I.11. Tasa de variación del ICTS de una muestra de países seleccionados, circa 2000 / circa 2011.

Cuadro Nro. I.12. Indicadores agregados de los países del Centro y de las cuatro periferias.

Cuadro Nro. I.13. Valor agregado en los jeans producidos por fabricantes franceses en China y vendidos en Europa Occidental (en euros).

Cuadro Nro. I.14. Un siglo de Catch Up: Producto industrial de los países de la periferia pobre relativo a los líderes, 1970-1975.

Cuadro Nro. II.1. Tasa de crecimiento anual del producto industrial de Argentina, Brasil, Chile y México, 1920-2010.

Cuadro Nro. II.2. Composición del sector industrial latinoamericano hacia 1974-75 según ramas tradicionales y no tradicionales.

Cuadro Nro. II.3. Crecimiento y productividad en América Latina durante la fase de industrialización y tras las reformas neoliberales. Tasa de crecimiento anual del producto por habitante, producto por ocupado, población y productividad total de los factores.

Cuadro Nro. II.4. Fusiones y adquisiciones transfronterizas en Argentina, Brasil, Chile y México, antes del auge de las materias primas (en millones de dólares).

Cuadro Nro. II.5. Fusiones y adquisiciones entre empresas privadas con participación de capitales extranjeros en Argentina, Brasil, Chile y México durante la década de 1990 (Millones de dólares y cantidad de operaciones).

Cuadro Nro. II.6. Operaciones de transferencias de empresas de grandes grupos económicos en Argentina, 1992-1999 (millones de dólares).

Cuadro Nro. II.7. Fusiones y adquisiciones en Argentina: vinculación con procesos de privatizaciones, 1992-1999 (en %).

Cuadro Nro. II.8. Evolución del valor agregado manufacturero latinoamericano entre comienzos y fines de la primera década del siglo XXI (millones de dólares y porcentajes).

Cuadro Nro. II.9. Evolución del perfil exportador latinoamericano entre comienzos y fines de la primera década del siglo XXI (millones de dólares y porcentajes).

Cuadro Nro. II.10. Evolución de las exportaciones latinoamericanas de bienes según tipo de producto y comparación con total mundial, entre comienzos de siglo y comienzos de la segunda década del siglo XXI (millones de dólares y porcentajes).

Cuadro Nro. II.11. Evolución de las exportaciones, importaciones y balanza comercial del sector manufacturero de México entre comienzos de siglo y comienzos de la segunda década del siglo XXI (millones de dólares y porcentajes).

Cuadro Nro. II.12. Evolución de las exportaciones latinoamericanas de servicios seleccionados y comparación con total mundial, entre comienzos de siglo y comienzos de la segunda década del siglo XXI (millones de dólares y porcentajes).

Cuadro Nro. III.1. Comercio exterior de bienes de capital en América Latina. Exportaciones, importaciones y saldo comercial de países seleccionados, promedio de quinquenios 2000-2004 y 2010-2014 (millones de dólares).

Cuadro Nro. III.2. Consumo de energía primaria por tipo de combustible. Contribución de las fuentes renovables. Año 2014. En millones de toneladas equivalentes de petróleo y porcentaje.

Cuadro Nro. III.3. Capacidad instalada para la generación de energía eólica. Principales países. Año 2014.

Cuadro Nro. III.4. Parques eólicos en funcionamiento en Argentina. Energía eólica generada. GWh.

Cuadro Nro. III.5. Costos de un proyecto de inversión total para la instalación de un parque eólico de 50 MW.

Cuadro Nro. III.6. Exportaciones e importaciones de aerogeneradores de América Latina y total mundial, períodos 2001-2004 y 2011-2014, millones de dólares y porcentajes.

Cuadro Nro. III.7. Principales países exportadores de aerogeneradores, períodos 2001-2004 y 2011-2014, millones de dólares y porcentajes.

Cuadro Nro. III.8. Exportaciones e importaciones de paneles solares de América Latina y total mundial, períodos 2001-2004 y 2011-2014, millones de dólares y porcentajes.

Cuadro Nro. III.9. Principales países exportadores de paneles solares, períodos 2001-2004 y 2011-2014, millones de dólares y porcentajes.

Cuadro Nro. III.10. Potencial de sustitución de importaciones en industria proveedoras de la actividad petroleras. Cantidad de posiciones arancelarias según potencial sustitutivo en países seleccionados, promedio 2001-2015.

Gráfico Nro. I.1. Evolución del producto por habitante promedio de los países del “centro” y la “periferia” y de la brecha entre el producto por habitante del “centro” y la “periferia”, 1820-2010 (en dólares GK).

Gráfico Nro. I.2. Brechas de desarrollo: producto por habitante de América Latina, África y el este de Asia como proporción del producto por habitante del “Centro”, 1820-2010.

Gráfico Nro. I.3. La curva en “U” de la tasa de empleo: el vínculo entre pobreza y fuerza laboral según deciles de producto por habitante, 1960-2010.

Gráfico Nro. I.4. Brechas entre países del “centro” y la “periferia”: capital por habitante y productividad, 1950-2010.

Gráfico Nro. I.5. Tasa de crecimiento anual del stock de capital en países del centro y de la periferia, 1950-2010.

Gráfico Nro. I.6. Esperanza de vida al nacer en países seleccionados según ingresos, 1960-2010 (en años).

Gráfico Nro. I.7. Crecimiento e industrialización en la historia de la humanidad: tasa de crecimiento anual del producto por habitante y de la producción industrial, períodos seleccionados desde el año 1 a 2010.

Gráfico Nro. I.8. Distribución de la producción industrial mundial entre el “centro” y la “periferia” (en % del total).

Gráfico Nro. I.9. Recursos naturales, industrialización y desarrollo: porcentaje de exportaciones de media y alta tecnología, capacidades tecnológicas y especialización de la canasta exportadora, promedio 2000-2012.

Gráfico Nro. I.10. Noruega, Canadá y Australia en el diagrama de Scheingart.

Gráfico Nro. I.11. Brecha del PIB de China con respecto a Europa Occidental (1500-2010) y EE.UU. (1870-2010).

Gráfico Nro. I.12. Tasa de crecimiento interanual del PIB de China, 1978-2015 (%).

Gráfico Nro. I.13. PIB por habitante del año 2010 y tasa de crecimiento de largo plazo (1950-2010) para 134 países seleccionados.

Gráfico Nro. I.14. PIB por habitante e Índice de Desarrollo Humano para un conjunto de 134 países seleccionados.

Gráfico Nro. I.15. PIB por habitante e Indicador de Capacidad Tecnológica de Schteingart, promedios para el período 2000-2011.

Gráfico Nro. I.16. PIB por habitante (dólares PPP a precios de 2011) e Indicador de Capacidad Tecnológica, circa 2011-2012.

Gráfico Nro. I.17. Composición del precio final de productos de Apple, año 2010.

Gráfico Nro. I.18. PIB por habitante, 1950-2010 en países seleccionados.

Gráfico Nro. II.1. PIB por habitante de América Latina como proporción del PIB por habitante promedio mundial, de Europa occidental y de países ricos ex colonias británicas (WO: EE.UU., Canadá, Australia y Nueva Zelanda), 1700-2010.

Gráfico Nro. II.2. Brechas de desarrollo: PIB por habitante de Argentina, Brasil, Chile, Costa Rica, México, Uruguay y promedio de América Latina como proporción del PIB por habitante de EE.UU., medido en dólares constantes de 2005.

Gráfico Nro. II.3. PIB por habitante de América Latina, Chile, Finlandia, Corea y EE.UU., 1960-2010, dólares constantes del año 2005.

Gráfico Nro. II.4. PIB por habitante de América Latina, Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México y Uruguay, 1960-2010, dólares constantes del año 2005.

Gráfico Nro. II.5. Producto industrial per cápita de Argentina, Brasil, Chile y México, 1965-2015 (dólares constantes a precios de 2005).

Gráfico Nro. II.6. Argentina: evolución del valor agregado agrario y manufacturero per cápita, 1875-2015.

Gráfico Nro. II.7. Brasil: tasa de crecimiento interanual del PIB industrial, 1901-2013 (promedio móvil de cinco años).

Gráfico Nro. II.8. Brasil: evolución del peso de las industrias de alto contenido tecnológico en la el PIB industrial, el empleo industrial, las exportaciones y las importaciones, años seleccionados entre 1949 y 2003.

Gráfico Nro. II.9. Stock de capital por habitante en países de América Latina, EE.UU., Corea y Finlandia, 1950-2010, dólares constantes de 2005.

Gráfico Nro. II.10. Brecha con EE.UU.: stock de capital por habitante en países de América Latina, Finlandia y Corea como proporción del stock de capital por habitante de EE.UU., 1950-2010, en dólares constantes de 2005.

Gráfico Nro. II.11. Tasa de inversión en países de América Latina y en Corea: formación bruta de capital como porcentaje del PIB en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Uruguay, promedio de América Latina y Corea, décadas de 1960, 1970, 1980, 1990 y 2000.

Gráfico Nro. II.12. Tasa de inversión: formación bruta de capital como porcentaje del PIB en Argentina, Brasil, Chile y México, 1960-2010.

Gráfico Nro. II.13. Tasa de inversión en países desarrollados y regiones en desarrollo (inversión bruta interna fija como proporción del PIB, en %).

Gráfico Nro. II.14. Inversión extranjera directa y tasa de inversión en países seleccionados, 1970-2015 (millones de dólares corrientes y porcentaje).

Gráfico Nro. II.15. Fusiones y adquisiciones transfronterizas como proporción del total de Inversión Extranjera Directa (%) (incluye privatizaciones).

Gráfico Nro. II.16. Evolución el stock de activos financieros externos del sector privado y tipo de cambio real bilateral con EE.UU., Argentina, Brasil, Chile y México, 1991-2001.

Gráfico Nro. II.17. Fusiones y adquisiciones transfronterizas (incluido privatizaciones) como proporción del PIB, Argentina, Brasil, Chile y México, 1990-2001.

Gráfico Nro. II.18. Evolución el stock de activos financieros externos del sector privado y de las fusiones y adquisiciones transfronterizas, Argentina, Brasil, Chile y México, 1990-2001.

Gráfico Nro. II.19. Evolución del stock de activos externos del sector privado no financiero en Argentina, Brasil y Chile, 1990-2015 (millones de dólares corrientes).

Gráfico Nro. II.20. Evolución del stock de activos externos del sector privado no financiero en Argentina, Brasil y Chile, 1990-2015, como porcentaje del PIB.

Gráfico Nro. II.21. Argentina: evolución de la participación del 10% más rico de la población en el ingreso nacional y de la tasa de inversión, 1963-2011 (en %).

Gráfico Nro. II.22. Evolución de los precios internacionales de los bienes primarios, industriales y combustibles, 1991-2015 (base 1991 = 100).

Gráfico Nro. II.23. Evolución de las importaciones mundiales según regiones seleccionadas (base 1991 = 100).

Gráfico Nro. II.24. Evolución de las producciones industriales mundiales según regiones seleccionadas (base 1991 = 100).

Gráfico Nro. II.25. Costo laboral en la industria manufacturera en países seleccionados, 1996-2012 (en dólares constantes a precios de 2012).

Gráfico Nro. III.1. Capacidad instalada mundial para generación de energía eléctrica de fuentes renovables en 2014.

Gráfico Nro. III.2. Generación de energía eléctrica en base a fuentes renovables en Argentina. Año 2015.

Gráfico Nro. III.3. Requerimientos proyectados de capacidad instalada para generación de energía eólica para el cumplimiento de las metas de sustitución por energía renovable. Escenario nro. 1. En MW.

Gráfico Nro. III.4. Potencia instalada proyectada para la generación de energía eléctrica en base a fuentes renovables. MW.

Gráfico Nro. III.5. Renta de los recursos naturales (% del PIB).

Gráfico Nro. III.6. América Latina: exportaciones, importaciones y saldo comercial de bienes vinculados a la explotación petrolera, 2001-2015 (millones de dólares corrientes).



Gráfico Nro. III.7. América Latina: producción de petróleo y gas (millones de toneladas) y déficit comercial de las industrias proveedoras (millones de dólares corrientes, 2001-2015).

Tabla Nro. I.1. La actualización de las tesis estructuralistas y el esquema analítico del neo desarrollismo de Bresser-Pereira.

Tabla Nro. I.2. Fases del capitalismo y su correlato con las revoluciones industriales y los hitos tecnológicos.

Tabla Nro. I.3. Recursos naturales y desarrollo: ¿más riqueza natural implica mayor bienestar?

Tabla Nro. II.1. Tipología de enfoques, características conceptuales, marco institucional e instrumentos de política hacia la inversión extranjera directa.

Tabla Nro. II.2. Formatos de políticas de desarrollo y cambio estructural en gobiernos seleccionados de América Latina.

Esquema Nro. I.1. Parámetros utilizados para la clasificación de los países (modelo de las 4 periferias).

Esquema Nro. I.2. Resultados esperados de la taxonomía (modelo de las 4 periferias).

Esquema Nro. I.3. Resultados de la taxonomía: un modelo de cuatro periferias.

Esquema Nro. I.4. Localización de actividades en el desarrollo y producción de una nueva computadora portátil.

## Prefacio

La definición de un sendero de desarrollo para los países de América Latina continúa siendo objeto de controversias, tanto en el ámbito académico como entre los actores más destacados de la política y la sociedad. El devenir histórico del último siglo, tras la crisis mundial de 1930, nos permite encontrar estilizadamente tres grandes etapas donde se sucedieron, primero, un proceso de industrialización sustitutiva de importaciones como respuesta a un escenario internacional de mayor aislamiento relativo y una mayor o menor respuesta desde el Estado como actor central en la dirección de ese proceso; segundo, la crisis de ese proceso de industrialización, por una combinación entre conflictividad política y social y proyectos alternativos, crisis de la deuda externa en la década de 1980 y emergencia del neoliberalismo y los planes de reforma estructural de apertura comercial y liberalización financiera; tercero, la crisis del neoliberalismo en algunas economías de América del Sur que, junto a un escenario de auge de los productos básicos y consecuente holgura financiera, introdujo algunos experimentos heterodoxos en la región, algunos inconclusos, otros finalizados y otros en dificultades y con pronóstico reservado.

La región produjo, entre las décadas de 1950 y 1970, un intenso debate que dejó una huella importante en el pensamiento económico y particularmente en la economía del desarrollo, donde el estructuralismo latinoamericano marcó un hito. En ese camino, el desarrollo económico quedó fuertemente asociado a la necesidad de promover un proceso de industrialización. En un sentido amplio, la industrialización se asocia no solo con el desarrollo productivo del sector manufacturero sino también con la modernización institucional y el cambio social (French-Davis, Muñoz, Benavente y Crespi, 2000). No sin un halo de frustración, Hirschmann (1981) mostraba los límites de dicho proceso al señalar que *“Se esperaba que la industrialización cambiara el orden social, y todo lo que hizo fue producir manufacturas”*. En todo caso, los procesos de industrialización no son lineales y los resultados han mostrado diferencias y heterogeneidades, pero

no es menos cierto que, como veremos, resulta difícil encontrar casos exitosos de desarrollo económico y social sin una mayor presencia de actividad manufacturera y tecnológica en la estructura económica.

Sin embargo, lejos de representar un consenso en la región, dicho ideario estructuralista y desarrollista fue predominantemente abandonado en las décadas de 1980 y 1990, cuando la región mutó, con diferentes matices, hacia reformas de orientación neoliberal cuyos resultados fueron una desaceleración del ritmo de crecimiento, menor presencia del sector industrial, la reducción del espacio de inversión y acumulación de capacidades productivas y un débil crecimiento de la productividad. América Latina transitó entonces desde la ilusión del viejo estructuralismo desarrollista a un nuevo esquema de subdesarrollo caracterizado por la pérdida de capacidades manufactureras y densidad tecnológica, mayores rasgos de economía dual, reprimarización de la estructura productiva y mayor presencia de firmas transnacionales en su estructura empresarial. Asimismo, ello consolidó un proceso de mayor desigualdad social caracterizado por sectores de ingresos medios y altos con estándares de vida no muy alejados de sus pares en los países desarrollados, mientras que se profundiza la divergencia entre los estratos más pobres.

El camino elegido estuvo lejos de ser el único posible. Las escasas experiencias de desarrollo del siglo XX poseen ciertos rasgos en común. El primero es el carácter nacional del desarrollo, con una fuerte presencia estatal en su direccionamiento, la generación de pautas macroeconómicas heterodoxas con mayores o menores rasgos de intervención, junto a programas de política industrial y tecnológica caracterizados por la transferencia de recursos a sectores pre definidos en base a subsidios directos, crédito subsidiado, creación de empresas públicas y otros instrumentos y presencia débil o controlada de actores transnacionales. Este tipo de constatación puede ser realizada tanto para los casos de industrialización acelerada del este asiático, donde sobresalen los casos de Corea y Taiwán, como para casos de países ricos en recursos naturales como Noruega o Finlandia.

En cierto sentido, los casos de éxito poseen más rasgos en común con la historia de la industrialización y el desarrollo de las grandes potencias como Inglaterra, Estados Unidos, Francia, Japón o Alemania que con la mirada que el enfoque ortodoxo ha pretendido establecer como meta durante el siglo XX.

Si no existe entonces consenso en torno a los factores de impulso y desarrollo, menor aún lo es el consenso respecto a las trayectorias de desarrollo en América Latina. Continúa teniendo fuerte predicamento la idea de que la apertura económica es un camino que permitirá mejorar la productividad y con ello las oportunidades de desarrollo.

La implementación de las reformas de corte neoliberal entre fines de la década de 1980 y la década de 1990 trajo consigo menor crecimiento económico, un bajo crecimiento de la productividad y menores tasas de inversión. La crisis en algunos países, expresada en mayor conflictividad social, aumento del desempleo y la desigualdad en la década de 1990, condujo a cambios políticos que llevaron al poder a fuerzas políticas que plantearon cambios en la visión sobre el desarrollo económico y social junto a un renovado debate académico y político. Con características heterogéneas, algo de esto estuvo presente en Argentina, Brasil, Bolivia, Ecuador, Uruguay y Venezuela. Estas experiencias tuvieron mayor habilidad en señalar la crisis generada por el neoliberalismo que en establecer las pautas para retomar una senda de desarrollo y las políticas económicas necesarias para avanzar en tal dirección. Así como definíamos a la etapa anterior como el tránsito desde los ideales del viejo desarrollo al nuevo subdesarrollo signado por una interrupción de la industrialización, definimos a esta fase reciente como la transición desde el nuevo subdesarrollo hacia una búsqueda inconclusa.

El desarrollo de estos conceptos requiere una revisión teórica y empírica que será realizada en la primera sección de esta tesis. El primer aspecto conduce necesariamente a discutir el concepto de desarrollo e indagar la existencia

o no de un sendero de desarrollo. Diferentes enfoques plantean el carácter ciertamente inmutable del esquema internacional de división del trabajo o, en términos de Raúl Prebisch (1949), del esquema Centro-Periferia. Desde esta mirada, el planteo de Furtado (1962) de que el subdesarrollo no es un estadio del desarrollo capitalista sino una forma específica de organización capitalista condujo a ciertos sectores a pensar al subdesarrollo como una condena difícil de revertir. La industrialización acelerada en los países del este asiático, proceso en el cual está actualmente embarcado China, puso en cuestión esta mirada. En la sección I explicitaremos que países como Corea, Hong Kong y Singapur han dejado de ser países de la periferia.

En segundo lugar, entendemos que el enfoque de Prebisch ha sufrido mutaciones de relevancia, principalmente a partir del proceso de transnacionalización de los procesos productivos. Este proceso tiene como antecedente la industrialización de algunos territorios de la periferia después de la crisis mundial de 1930 y la estrategia de sustitución de importaciones, tales como las registradas en algunas naciones de América Latina, pero toma cuerpo a partir de la segunda globalización iniciada en la década de 1970 y consolidada en la de 1990, tras la disolución del bloque soviético y la consiguiente unificación del mercado mundial. Este proceso, heterogéneo, diverso y no integrador, condujo a una mayor segmentación de la producción mundial a partir de cadenas globales de valor, e implicó una nueva división internacional del trabajo, donde la histórica dicotomía expresada en el comercio internacional entre materias primas y bienes industriales se modificó sustancialmente. Pero, insistimos, este proceso no fue uniforme ni unívoco. Implicó, para algunos países, fundamentalmente en Asia, la incorporación de nuevas naciones como productores de partes, piezas y bienes industriales de medio y alto contenido tecnológico a esas cadenas globales. Otros países, entre ellos los de América Latina, quedaron relegados a espacios de mero ensamblaje o maquila de bienes industriales y/o la industrialización parcial en base a recursos naturales. Finalmente, otros países, fundamentalmente en África y Oriente medio, conservan las características centrales de la vieja división internacional del trabajo como proveedores de materias primas.

Este enfoque lleva a replantear el esquema de Prebisch para transitar hacia un modelo de cuatro periferias, el cual será planteado y desarrollado en el capítulo 2. Este modelo permite trazar esquemas alternativos para repensar el sendero de desarrollo. Y, naturalmente, para caracterizar el sendero seguido en América Latina y las pautas que deberán repensarse para avanzar hacia el desarrollo económico y social.

Una de las ventajas con las que hoy es posible contar es la mayor disponibilidad de fuentes estadísticas y series de largo plazo. Cuando Raúl Prebisch formulara su conocida teoría sobre el deterioro de los términos del intercambio, en la década de 1940, utilizó series de datos sobre el comercio exterior británico, de modo que infirió la tendencia al deterioro que padecían los países subdesarrollados en función del proceso inverso que estaba registrando Gran Bretaña<sup>1</sup>, y muchos de los grandes pensadores formularan sus hipótesis con muy poca evidencia empírica; en contraste, hoy es posible acceder a información mucho más detallada y desagregada. Naturalmente, la mayor disponibilidad de datos abrió nuevos desafíos y la tentación de sucumbir a la banalidad del análisis econométrico sin teoría por detrás, o, peor aún, con teorías en extremos simplificadoras, han estado presente y marcan señales de alarma<sup>2</sup>. La sección I recurre a estas bases para sustentar las hipótesis con mayor fortaleza empírica. La sección II analizará las hipótesis señaladas para América Latina con los resultados de esa misma fuente de información. Allí explicaremos el lugar que ha tomado América Latina en la periferia, un lugar subordinado al aprovisionamiento de materias primas, una industrialización más orientado a su procesamiento más algunos pocos nichos manufactureros que sobrevivieron a los procesos

---

<sup>1</sup> Prebisch (1949). Al respecto, en un estudio más reciente se señala: “*dada la inexistencia de series de largo plazo que muestren la declinación de los precios de los productos primarios, Prebisch utilizó información de Gran Bretaña sobre el período 1876-1948 para desarrollar su tesis. Esta información muestra una mejora secular en los términos del intercambio de Gran Bretaña. Prebisch observó que la experiencia inversa a la de Gran Bretaña podía ser utilizada para explicar la tendencia descendente en los términos del intercambio de la producción primaria*”, Singer, Hatti y Tandon (2002).

<sup>2</sup> Véase, por ejemplo, Acemoglu y Robinson (2012). Para una crítica de dichas teorías, véase Nun (2014).

de apertura, y alejado de un sendero de desarrollo más allá de la heterogeneidad existente, de la riqueza de experiencias que es posible extraer, incluyendo algunos aspectos positivos en diferentes países.

Finalmente, la Sección III tiene como objetivo señalar los aspectos prospectivos para repensar el sendero de desarrollo latinoamericano. Dos aspectos serán los centrales. El primero tiene que ver con la gestión de los recursos naturales. América Latina es una región que posee ciertos niveles de riqueza en recursos naturales. Mostraremos que la mera existencia de esa dotación no representa de por sí un camino al desarrollo, pero tampoco debería ser vista como una maldición. Antes que ello, es posible encontrar espacios para el desarrollo productivo en torno a esos recursos, para lo cual hay dos aspectos que cobran especial relevancia: a) el desarrollo de las industrias proveedoras aguas arriba, es decir de los bienes de capital y servicios de ingeniería que permiten internalizar el cambio tecnológico; b) la gestión macroeconómica de las rentas de esos recursos. Ambos aspectos bien pueden encontrar puntos de conexión.

En segundo lugar, se analizan los nuevos espacios de industrialización que presenta el escenario internacional a comienzos del siglo XXI, estudiando particularmente en qué medida los países de América Latina pueden insertarse de manera efectiva en núcleos de alto contenido tecnológico como productores industriales y de servicios. Uno de esos aspectos es el proceso de industrialización en curso destinado a adaptar las tecnologías de producción a los requerimientos ambientales y el problema del cambio climático, proceso definido como de industrialización verde. Una vez más, los países de la región pueden ser sujetos pasivos de ese proceso o bien pueden tomar parte activa en el desarrollo de algunas de las tecnologías que irán cobrando crecientemente un lugar protagónico.

Finalmente, es necesario ubicar estos debates en el clima intelectual y político que vive la región. En primer lugar, al necesario e inconcluso replanteo de ideas originado tras la crisis de algunas experiencias neoliberales y la emergencia de esquemas alternativos que no han logrado

configurar un *corpus* de ideas medianamente aceptadas. En segundo lugar, a la caracterización de los procesos políticos que implicaron virajes claros en países como Argentina, Bolivia, Brasil, Ecuador, Uruguay y Venezuela, procesos que, en algunos casos, han experimentado de manera más recientes virajes, cambios e interrupciones que pueden ser leídas como un cambio de orientación y un posible regreso al orden previo, o bien como una interrupción momentánea que exigirá un replanteo intelectual y mayor contundencia en la remoción de los obstáculos estructurales que impiden la implementación de un proyecto político que conduzca hacia el desarrollo económico y social.

Una aclaración importante debe ser señalada antes de dar inicio. La tesis hace referencia a América Latina y con frecuencia se suele señalar la dificultad de hablar de la región como un todo. En realidad, no se trata de un fenómeno novedoso. Cardoso y Pérez Brignoli (1979), en una obra de alta relevancia sobre la historia económica latinoamericana, hacían referencia a los diferentes senderos de especialización productiva, distinguiendo entre las economías agrícolas de productos tropicales, de clima templado y las mineras, incorporando también el tipo de encuentro entre las sociedades nativas precolombinas, las europeas y las africanas y el tamaño de las economías. Bértola y Ocampo (2013) retoman y actualizan esa clasificación. En esta tesis consideramos que existen razones en ambos sentidos: tanto para analizarla en su conjunto como para interpretar sus especificidades nacionales y subcontinentales. En esta aseveración entran en juego tanto consideraciones de perfil productivo (con fuerte relevancia de la provisión de materias primas), geopolíticas e históricas.

Para atender este delicado dilema, alternaremos el uso de estadísticas agregadas sobre la región con instancias de mayor desagregación, donde en ocasiones centraremos el análisis en los cuatro casos que consideramos más relevantes: las 3 economías que alcanzaron mayores grados de industrialización y diversificación productiva (Argentina, Brasil y México) y el caso de Chile, por ser el de mayor crecimiento de las últimas tres décadas. En otras instancias, ampliaremos aún más la apertura del análisis



hasta la denominación de AL-8 (los cuatro países señalados más Venezuela, Perú, Colombia y Uruguay), e incluso en ocasiones incorporaremos los casos de Ecuador, Bolivia y Costa Rica para dar cuenta de algunos procesos más específicos y confirmar la diversidad de experiencias en la región.

## **Sección I. Las cuatro periferias**

## 1) Desarrollo y subdesarrollo: auge, crisis y revalorización del estructuralismo latinoamericano

El desarrollo del capitalismo a escala global, y particularmente la revolución industrial, marcaron un parteaguas en la historia de la humanidad. Ningún proceso histórico ha tenido un impacto tan significativo en un lapso de tiempo tan acotado, aspecto que permite enfatizar su excepcionalidad histórica (Hobsbawm, 1968; Bairoch, 1971; Reinert, 2007). Las estadísticas aportadas por Maddison (2001) y sus sucesores (Proyecto Maddison) permiten corroborar estilizadamente algunas de estas tendencias, contrastando un mundo cuya población y producto prácticamente no crecían y estaban muchísimo más expuestos a las inclemencias de la naturaleza y las epidemias como la peste negra que supo arrasar con más de mitad de la población europea (Zahler, 2009), a otro que empezó a hacerlo a tasas muy aceleradas. La transformación introducida por la sociedad industrial fue tan profunda que es habitual encontrar en el saber convencional una idea arraigada de que “el mundo siempre funcionó de esta manera” (Polanyi, 1944)<sup>3</sup>, más aún durante el auge de la utopía británica del “mercado autorregulado” descrito por Polanyi.

---

<sup>3</sup> “... por natural que pueda parecernos, la economía de mercado es una estructura institucional que, aunque lo olvidemos con gran facilidad, sólo ha existido en nuestra época, y sólo en forma parcial”, (Polanyi, 1944, p.86). Más aún, “el hábito de mirar los últimos 10.000 años y al conjunto de las sociedades primitivas como un mero preludio a la verdadera historia de nuestra civilización, iniciada aproximadamente con la publicación de La riqueza de las naciones en 1776, es por lo menos anticuado... La tradición de los economistas clásicos, que trataron de basar la ley del mercado en las supuestas propensiones del hombre en estado natural, fue sustituido por un abandono de todo interés por las culturas del hombre “incivilizado”, consideradas irrelevantes para el entendimiento de los problemas de nuestra época”, (Polanyi, 1944, p. 93). De hecho, “el laissez-faire no tenía nada de natural; los mercados libres no podrían haber surgido jamás con sólo permitir que las cosas tomaran su curso. Así como las manufacturas de algodón – la principal industria del libre comercio- se crearon con el auxilio de los aranceles protectores, los subsidios a la exportación y los subsidios indirectos a los salarios, el propio laissez-faire fue impuesto por el Estado. Los años treinta y cuarenta no presenciaron sólo una avalancha de leyes que repelían las regulaciones restrictivas, sin otambién un incremento enorme de las funciones administrativas del Estado, que ahora estaba siendo dotado de una burocracia central capacitada para realizar las tareas fijadas por los defensores del liberalismo... mientras que la economía del laissez-faire era el producto de una acción estatal deliberada, las restricciones subsecuentes al laissez-faire se iniciaron en forma espontánea. El laissez-faire se planeó; la planificación no” (Polanyi, 1944, p. 194-96).

Ahora bien, el proceso de expansión de la revolución industrial ha sido eminentemente desigual. Fue, por un lado, un proceso de destrucción creativa en el sentido de Schumpeter (1939) que fue modificando de manera radical las formas de producción y organización del trabajo, barriendo con formas previas, y que también –por ende- alteró la geografía productiva mundial. El ejemplo más claro al respecto es el fin del liderazgo textil mundial de la India y su reemplazo por los talleres británicos<sup>4</sup>: en los albores de la revolución industrial, la India explicaba el 24,5% de la producción industrial mundial, en 1860 había descendido al 17,6% y en 1913 a solo 1,4% (Bairoch, 1982, Cuadro 10, p.296)<sup>5</sup>. Por otro, implicó la rivalidad entre unas pocas naciones que lograron introducir la dinámica del cambio tecnológico en sus propias economías, rivalidad que en el siglo XIX llevó a la expansión colonial en pos de la obtención de materias primas y mercados y en el siglo XX incluso a conflictos bélicos destructivos de características inéditas en la historia de la humanidad. En este contexto tuvo lugar la emergencia de un sistema económico alternativo de planificación centralizada liderado por la Unión Soviética, desde la revolución

---

<sup>4</sup> *“Los patrones de desarrollo fueron muy diferentes en la mayor parte de las regiones del mundo. Mientras en el siglo XIX observamos la industrialización del mundo occidental, también observamos la desindustrialización del tercer mundo. No puede existir alguna duda acerca de que las causas de la desindustrialización del tercer mundo estuvieron sustentadas en un ingreso masivo de productos manufacturados en Europa, especialmente textiles, en los mercados de esos países. Estos productos, debido a los grandes progresos en la productividad, pudieron ser vendidos muchísimo más baratos que las artesanías locales. En Inglaterra, desde principios de 1830-40, la mecanización del hilado incrementó la productividad del sector entre 300 y 400 veces. Las diferencias salariales fueron muy moderadas. Un trabajador inglés del hilado obtenía un salario solo entre 50% y 70% más elevado que el del artesano textil de la India. Dados los generalmente bajos niveles salariales de Inglaterra en ese momento, la brecha debía ser aún menor, probablemente entre 20% y 50%... En la India, el típico ejemplo de un proceso de desindustrialización, las importaciones masivas de productos manufacturados británicos se inicia en 1813. En 1814, las importaciones de tejidos de algodón habían aumentado a 1 millón de yardas, y llegarían a 51 millones en 1830, 995 millones en 1870 y alrededor de 2050 millones hacia 1890, Bairoch (1982, p. 277, traducción propia).*

<sup>5</sup> En 1830, Estados Unidos, Gran Bretaña, Alemania, Francia, Rusia y otros países desarrollados explicaban el 39,5% de la producción industrial mundial, correspondiendo el 60,5% a los países a los que luego definimos como subdesarrollados. Hacia 1860, esa relación se había invertido: los países desarrollados concentraban el 63,4% de la producción mundial de manufacturas y los subdesarrollados el 36,6%. Ya en 1913 la transformación de la geografía industrial mundial era notable: 92,5% del producto industrial mundial estaba en manos de los países desarrollados y solo 7,5% en manos de los subdesarrollados. Véase Bairoch (1982) y la tabla Nro. 5, p. 15 de Bairoch y Kozul-Wright (1996).

bolchevique de 1917 y que se expandiera tras el fin de la segunda guerra mundial.

El mundo de la segunda posguerra marca con mayor claridad esa división entre países desarrollados y países subdesarrollados, en vías de desarrollo, en desarrollo o emergentes, según fueron mutando las definiciones y denominaciones en diferentes momentos y climas intelectuales de época. Más aún, aquellas naciones atravesadas activamente por la Revolución industrial (en definitiva todos los países terminan subsumidos en la lógica estructural y las dinámicas que establece la Revolución industrial, solo que algunos –la mayoría- lo hace desde un papel pasivo como proveedores de materias primas, mano de obra barata o mercados) pudieron mejorar considerablemente los estándares de vida de su población, contrastando con la visión pesimista de Marx de mediados del siglo XIX, quien observaba en esa notable pauperización de la clase obrera británica (cuyos relatos se asemejan a los que hoy resulta posible leer sobre China<sup>6</sup>) el fantasma del comunismo acechante.

De hecho, muchos indicadores como la esperanza de vida al nacer o los niveles de escolarización mejoraron notablemente también fuera del mundo industrializado. Pero las brechas fueron y continúan siendo notables<sup>7</sup>.

---

<sup>6</sup> “Yo era igual a ustedes: mi mente se esforzaba en medio de la prisa de la cadena de montaje. Mi cuerpo estaba atado a la máquina. Día tras día anhelaba dormir. Y sin embargo luchaba con desesperación por conseguir horas extras. En el dormitorio, yo era igual a ustedes: cada uno era un extraño para el resto. Hacer la cola, abrir la canilla, lavarse los dientes. Salir a toda prisa cada uno hacia su fábrica. A veces pienso en irme a casa. Pero si me voy a casa ¿después qué? Yo era igual a ustedes: me gritaban todo el tiempo. Mi autoestima era pisoteada sin piedad. ¿Acaso la vida se trata de convertir mi juventud y mi sudor en materia prima? ¿De vaciar mis sueños en colapsar en un estallido?... La única diferencia es que yo al final me escapé de la fábrica. Y ustedes murieron jóvenes en una tierra extraña. En su decidida sangre roja. Un vez más, me veo a mí misma tan presionada y exprimida que no me puedo mover”. Poema titulado “A mis hermanos y hermanas que ya no están”, de Yan Jun, ex trabajadora de Foxconn, empresa china que ensambla productos electrónicos para Apple, entre otras, en Ngail, Chan y Selden (2014). Como sostiene Polanyi (1944, pp.87-88), “*los escritores de todas las convicciones y todos los partidos conservadores y liberales, capitalistas y socialistas, invariablemente se referían a las condiciones sociales existentes bajo la Revolución industrial como un verdadero abismo de degradación humana*”.

<sup>7</sup> Como se mostrará en la Sección 2.1, las décadas posteriores a los inicios de la revolución industrial ensancharon notablemente las brechas entre los ingresos medios por habitante de los países que dieron inicio a ese proceso, fundamentalmente las potencias europeas y EE.UU., y el resto de los países del mundo. Mientras en los albores de la revolución

¿Cuáles son los elementos que distinguen a una nación desarrollada de otra que no la es? ¿Esos elementos son estables o van cambiando en función de una característica central de la sociedad industrial que desarrolla mercados de consumo masivo creando necesidades que en etapas previas ni siquiera eran imaginables? ¿Existe un sendero de desarrollo? ¿Tiene características unívocas o, en principio, se presentan varias modalidades? ¿Es correcto seguir asociando, casi como sinónimos, desarrollo e industrialización o es necesario agigornar y hasta cuestionar esa simbiosis conceptual?

Son preguntas que continúan vigentes, sobre las cuales existen numerosas respuestas, pero todas ellas pueden ser cuestionadas en algún punto. Amsden (2001) ensaya una respuesta muy simple, según la cual el desarrollo es, en definitiva, el tránsito de una sociedad que produce bienes intensivos en recursos naturales u otra que se especializa en bienes intensivos en el uso del conocimiento. En otras instancias históricas, esta definición asociaría de manera clara desarrollo con industrialización. Hoy ese vínculo es más difuso: hay naciones que producen bienes industriales como meros ensambladores, es decir “sin hacer un uso intensivo del conocimiento” y también hay países (como los escandinavos) que producen fundamentalmente bienes primarios, pero utilizando tecnologías propias, es decir, haciendo un uso intensivo del conocimiento. Antes que ver, de manera excluyente qué se produce, la definición se aproxima más al “cómo” se produce.

Por otra parte, existen y han existido ámbitos periféricos que se han podido desarrollar traccionados por el impulso de complementariedades productivas o territoriales. La integración europea, en el contexto de la recuperación de la segunda posguerra, es un ejemplo signado por la convergencia de los países “pobres de Europa” como España, Portugal,

---

industrial dicha brecha era reducida y el ingreso medio de las potencias industriales no llegaba a duplicar a los del resto del planeta, ya sobre fines del siglo XIX, dicha brecha se había ampliado a más de cinco veces. Los datos fueron tomados de las bases de datos de Proyecto Maddison.

Italia o Grecia, hacia estándares de vida más similares a los de Alemania, Francia o Gran Bretaña. Australia, Nueva Zelanda o Canadá, partiendo de una situación de pertenencia a la órbita británica, desarrollaron un sendero propio. Argentina, una ex colonia informal británica al decir de Hobsbawm (1968, p.141), sufrió una caída de su ingreso por habitante tras el inicio de la decadencia británica y no logró imponer un sendero relativamente estable de políticas hacia el desarrollo.

Como veremos a lo largo de esta tesis, los casos de países que pudieron transitar un sendero de desarrollo caracterizado por un notable incremento del producto por habitante, en forma concomitante a un cambio estructural caracterizado por métodos de producción más intensivos en el uso del conocimiento y una clara mejora en los estándares de vida poblacionales, han sido muy escasos. Los encontramos en el ámbito de la integración europea, de manera más asociada al fenómeno antes descrito. Y los observamos, con más fuerza aún, en el este asiático.

En todos los casos, se ha tratado de modalidades y recetas alejadas del saber convencional y el *mainstream* neoclásico, liberal o neoliberal. Los casos más emblemáticos han sido los de Corea del Sur y Taiwán, particularmente el primero, una ex colonia japonesa, que luego de tres décadas de industrialización acelerada cambió notablemente su estructura económica y social. Naturalmente, el país más observado desde los 2000 en adelante es China, que viene creciendo aceleradamente desde la década de 1980 y parece destinado a ser la gran potencia industrial mundial. El caso de China ha roto con los manuales de desarrollo de hace algunas décadas, cuando se sostenía que era muy difícil que un país subdesarrollado pudiera alcanzar a los países más avanzados, y que si ello ocurriera estaría fundamentalmente acotado a países pequeños. Se trató de un caso único en la historia: el desarrollo del capitalismo dirigido por un Partido Comunista, con decisiones fuertemente centralizadas que permitieron, entre otras cosas, la convivencia de zonas especiales de producción para exportación, con reglas liberales, con el resto del país protegido para favorecer su industrialización (Aglietta y Bai, 2013; Naughton, 2007; Zhang, 2013; Lee, 2014; Shenkar, 2006).

América Latina parecía destinada a tener un espacio diferente en aquel mundo de posguerra. El clima intelectual ubicó a la región a la vanguardia de las teorías del desarrollo y subdesarrollo, especialmente, aunque no de manera excluyente, con economistas como Raúl Prebisch y Celso Furtado. La región inició un proceso de industrialización, fundamentalmente en Argentina, México y Brasil, que tuvo, en este último caso, logros muy significativos que en muchos aspectos se asemejó a las descripciones de países asiáticos que alcanzaron el desarrollo. De hecho, autores como Singh (1995) han señalado que, de no haberse producido la crisis de la deuda externa a comienzos de la década de 1980, hubiéramos podido hablar del “milagro brasileño”.

La región tuvo dificultades para avanzar en su proceso de industrialización y, peor aún, experimentó un fuerte viraje hacia el recetario neoliberal, a partir del cual incrementó su brecha respecto a los países desarrollados y mostró un proceso de cambio estructural en un sentido inverso al delineado por Amsden.

Esta tesis procura interpretar el proceso productivo latinoamericano a la luz de las particulares tendencias mundiales experimentadas después de la segunda guerra mundial, en particular a partir de la emergencia del proceso de globalización en su faceta productiva (transnacionalización y fragmentación de los procesos productivos) y financiera (mayor fluidez del capital financiero a escala global). Comenzaremos reseñando el marco teórico del desarrollo esbozado en América Latina a través de Prebisch y Furtado, en el Capítulo 1.1 y otros enfoques y debates más recientes (Capítulo 1.2). Luego realizaremos una serie de ejercicios empíricos con el objeto de caracterizar los procesos de desarrollo y subdesarrollo en el ámbito mundial y la reformulación de las teorías del centro y la periferia (Capítulo 2), para finalmente analizar los posibles senderos hacia el desarrollo y dejar sentadas las bases para pensar las opciones para los países de América Latina.



## 1.1) La mirada latinoamericana del desarrollo

Raúl Prebisch fue uno de los primeros economistas que se propuso alertar sobre las inequidades que aparejaba esta particular división internacional del trabajo, en la cual el creciente intercambio basado en la especialización productiva donde vastas regiones del planeta se volcaban exclusivamente al intercambio de materias primas por bienes industriales, no se traducían en un mayor bienestar para los pueblos de las naciones incorporadas a este esquema de comercio internacional desde la posición subordinada. En sentido contrario, los frutos del progreso técnico sólo eran apropiados por las naciones industrializadas, al tiempo que los países productores de materias primas sufrían un notorio rezago en las condiciones de vida de las masas. A partir de este enfoque, Prebisch (1949) introdujo la noción de un mundo económicamente segmentado entre un “Centro”, productor de bienes industrializados y en los que los frutos del progreso técnico pueden ser apropiados y materializados en mejoras constantes en las condiciones de vida de su población, y una “Periferia”, productora de materias primas, con economías desintegradas y desarticuladas, incapaz de internalizar los frutos del progreso técnico y con un nivel de vida de sus masas notablemente inferior al del Centro.

De este enfoque se deriva la necesidad imperiosa de industrializar la periferia y el surgimiento de una escuela de considerable influencia en el marco de la economía del desarrollo: el estructuralismo. Más aún, el estructuralismo latinoamericano dio origen a una subdisciplina dentro de la ciencia económica: la denominada economía del desarrollo.

El estructuralismo latinoamericano tuvo su apogeo en las décadas de 1950 y 1960. Fue, en esencia, un movimiento optimista en el sentido de plantear estrategias y propuestas de política tendientes a industrializar a los países de la periferia, reducir las brechas tecnológicas y productivas con los países más avanzados y alcanzar ciertos estadios de desarrollo. Sin dejar de observar los obstáculos y dificultades, existía en este enfoque la idea de que el desarrollo era posible, que un país periférico podía reducir las brechas

incorporando procesos de industrialización e integrarse de manera paulatina al selecto club de países centrales. Este proceso no se daría de manera natural ni era tampoco esperable que fuera resultado de fenómenos de mercado, ni sería tarea sencilla. Como tal, la presencia de políticas públicas para fomentar el desarrollo eran centrales y se presentarían conflictos de intereses. Pero el desarrollo era posible.

Las críticas a este optimismo vinieron, en primera instancia, de la mano de la teoría marxista de la dependencia, la cual tiene puntos de partida similares al estructuralismo, pero difiere acerca de la caracterización acerca de la conformación particular del desarrollo capitalista de la periferia. Subyace la idea de que los países periféricos desarrollan un estilo particular de capitalismo que, aún incorporando procesos de industrialización, constituyen un camino amorfo y desarticulado de desarrollo capitalista, bajo un formato de apéndice de los países centrales, de modo tal que el camino hacia el desarrollo no se presenta como viable dentro de un sistema capitalista de producción. En otras palabras, la visión *dependentista* (salvo casos extremos, como el de Gunder Frank) no niega la posibilidad de avanzar en el desarrollo capitalista pero dicho capitalismo adopta una forma particular que impide el desarrollo económico, y los países periféricos no tendrán la chance de integrarse al club de los países centrales<sup>8</sup>.

El ascenso de la teoría de la dependencia tendió a opacar el primigenio optimismo estructuralismo ya entrada la década de 1970. Sin embargo, dos hechos posteriores alterarían el curso de los debates. En primer lugar, el ascenso del neoliberalismo fue imponiéndose en el debate y en la implementación de políticas en América Latina, combinando su carácter eminentemente ideológico con intereses políticos específicos, primero con las experiencias monetaristas del cono sur, fundamentalmente en Chile y Argentina (Frenkel, 2003), y luego con los programas de ajuste estructural de apertura comercial y liberalización financiera iniciados en la década de 1980 e implementados en prácticamente toda la región en la década de

---

<sup>8</sup> Véase Mauro Marini y Millan (1995).

1990. En ese contexto, las nociones de centro y periferia fueron quedando relegadas a un lugar *demodé*. Los organismos internacionales reemplazaron dicho debate incluso hasta en la terminología burocrática (Azpiazu y Nochteff, 1993). Donde se hablaba de economías subdesarrolladas se pasó a hablar de economías emergentes o en desarrollo. Y el énfasis en el *desarrollo* perdió espacio en pos del hincapié en el *crecimiento*.

América Latina, que había sido cuna de estos nuevos enfoques y embrión de la disciplina del desarrollo económico, asistió a un viraje ideológico, cambió sus debates, sus políticas y también su desempeño, ampliando las brechas con el mundo desarrollado durante el último cuarto de siglo XX. Pero en ese contexto se produjo un hecho tal vez inesperado y algo sorprendente: el ascenso de países periféricos del este asiático. Mientras América Latina abandonaba el ideario y las políticas que en alguna medida había contribuido a crear, países asiáticos como Corea, Taiwán, Hong Kong, Singapur, y de manera más reciente, Malasia, Tailandia y Vietnam entre otros, perseveraron en dicha dirección y obtuvieron resultados muy significativos en términos de desarrollo productivo, incorporación e innovación tecnológica, industrialización y mejora en el bienestar de su población<sup>9</sup>.

A tal punto llegó este proceso que la economista del MIT Alice Amsden, estudiosa de los procesos de desarrollo a nivel mundial, publicó en el año 2004, no sin algo de sarcasmo, un artículo titulado “Prebisch renace en Asia”, en el que argumentaba precisamente que mientras América Latina abandonaba las ideas de Prebisch, en Asia no sólo las habían continuado sino profundizado en términos prácticos y el contraste entre el desempeño entre ambas regiones periféricas había sido notable (Amsden, 2004). Y para agregarle más condimentos a dicha aseveración, el artículo fue publicado nada menos que en la Revista de la CEPAL, institución de la cual Prebisch fuera su primer director ejecutivo.

---

<sup>9</sup> También existen heterogeneidades y diferentes niveles de avance dentro de los denominados “tigres asiáticos”, tema que será abordado en el Capítulo 2.

Estos procesos le dieron un nuevo relieve al debate sobre el desarrollo. Permitieron revalorizar las tradiciones estructuralistas y en ciertos aspectos ponen en cuestionamiento a la teoría de la dependencia.

La revisión de las experiencias asiáticas mostró algunas innovaciones en la implementación de las políticas de desarrollo, pero no tanto en términos de producción teórica. Así, la dimensión regional de la producción de nueva teoría parece haber sido inversamente proporcional a la efectividad de las políticas y su implementación práctica: en América Latina florecieron los debates sobre el desarrollo, pero los resultados fueron más limitados, mientras que en el este asiático hubo menos producción teórica pero muchos resultados en términos de desempeño económico y reducción de las brechas de desarrollo.

En este contexto general signado por cierta decadencia del enfoque estructuralista y una región asiática que se dedicó al desarrollo, pero bastante menos a los debates inherentes al mismo, cobró importancia cierta literatura económica de orientación neoclásica, enfoques sobre crecimiento económico y convergencia<sup>10</sup>. Su raíz parte del ideario neoclásico basado en el agente económico individual que maximiza sus funciones de utilidad y conforma funciones de producción como mera agregación de esas funciones individuales. Las condiciones estructurales, la historia, los conflictos de interés no existen en estos enfoques. Y la tecnología y la heterogeneidad estructural no ocupan un lugar central.

Las brechas en el desarrollo se reducirían naturalmente toda vez que se afirme una tendencia a la disminución de las barreras que inhiben la libertad de flujos de mercancías y capitales a lo largo y a lo ancho del planeta. En particular, la liberalización financiera permitiría la afluencia de capitales a los países menos desarrollados, en búsqueda de nuevos mercados y mejores condiciones de rentabilidad, y esas inversiones aumentarían la capacidad productiva en esas “economías emergentes”, las cuales empezarían a crecer

---

<sup>10</sup> Véase Barro y Sala-i-Martin (1995).

a mayor velocidad y, por ende, reduciendo las brechas con los países desarrollados y favoreciendo entonces un proceso de convergencia internacional en el desempeño de las naciones.

América Latina se convirtió, desde fines de la década de 1980 y, fundamentalmente en la de 1990, en un laboratorio privilegiado para estas políticas. Las políticas de ajuste estructural impulsadas bajo el denominado Consenso de Washington, prescripciones de política económica emanadas de los organismos internacionales y sus principales intelectuales encuadrados, comenzaron a traducirse en programas de apertura comercial, liberalización financiera, reducción de aranceles de importación, privatización de activos públicos, mayor apertura a ingresos de capital extranjero, desregulación de mercados y liberalización bancaria.

En ese clima intelectual victorioso, ese enfoque intelectual quiso ir un poco más allá no sólo prescribiendo y ponderando las reformas latinoamericanas que se implementaban bajo su influjo sino incluso caracterizando de una manera particular el buen desempeño que ya comenzaban a mostrar las economías periféricas del este asiático. Así, tuvo lugar a comienzos del decenio de 1990 un álgido debate sobre el denominado “milagro asiático”. El Banco Mundial tuvo una participación destacada mediante la elaboración de un copioso documento en el que, sin sonrojarse, su conducción afirmó que el éxito del desempeño asiático se había pasado en la implementación de políticas amigables con el mercado (Banco Mundial, 1993).

Naturalmente la reacción de numerosos economistas en diferentes partes del planeta fue inmediata. Las experiencias de Corea y Taiwán, entre otras, podrían recibir numerosas caracterizaciones, pero nada más alejado que la amigabilidad con el mercado. Se trató, en cambio, de un proceso eminentemente dirigido por el Estado, donde la burocracia estatal estructuró paquetes de subsidios direccionados a cambio de metas de producción, exportaciones e innovación; crédito subsidiado, represión financiera, financiamiento del Banco Central al Tesoro, tasas de inflación entre moderadas y altas durante largos períodos sin programas anti inflacionarios

convencionales, límites a la presencia de capital externo e incluso penalidades carcelarias a empresarios que habían incumplido con las metas acordadas en el marco de esos programas de política industrial (Wade, 1990; Torija-Zane, 2012; Amsden , 1994, 2001 y 2004; Chang, 2003b; Rodrik, 1994).

En América Latina no fue posible encontrar procesos convergentes. Chile tuvo un buen desempeño a lo largo de las décadas de 1980 y 1990 y se constituyó más en la excepción que en la regla. Incluso una revisión de sus estrategias macroeconómicas permitió encontrar ciertos rasgos de mayor heterodoxia en su gestión de corto y mediano plazo, particularmente durante la década de 1990 (Ffrench-Davis, 2004), pero también pocos indicios de cambio estructural e incorporación intensiva del conocimiento en sus métodos de producción. Otros países alternaron fases de alto crecimiento con otras de bajo crecimiento y crisis. La nota dominante fue la mayor vulnerabilidad externa de las economías, menores tasas de inversión agregadas que en el pasado a pesar de haber recibido mucha más inversión externa y menor crecimiento. En resumen, un ensanchamiento de la brecha, justamente en forma contemporánea a que la periferia asiática la redujera. Y más aún, cuando se comenzaba a discutir si aún era correcto caracterizar a Corea como país periférico o si, por el contrario, hacia finales del siglo XX ya le correspondía el carnet del club de los países desarrollados.

La crisis del enfoque neoliberal en América Latina, particularmente sobre fines de la década de 1990, la emergencia de nuevos liderazgos políticos y movimientos sociales y la generación de nuevas experiencias de gobierno emergentes de esa crisis, trajo consigo una revalorización del viejo ideario estructuralista. A esto cabe adicionar la creciente influencia de las teorías schumpeterianas, neo schumpeterianas y evolucionistas, enfoques basados en la economía de la innovación y en la conformación de sistemas nacionales de innovación. Estas teorías tienen un sesgo: fueron pensadas y formuladas para interpretar tendencias de mediano y largo plazo en países desarrollados. El desafío reciente ha sido adaptar esos enfoques a teorías más generales, y en América Latina se han observado esfuerzos por

compatibilizar y profundizar en cierta alianza estratégica entre estructuralismo y evolucionismo. La unión de las viejas tradiciones estructuralistas, junto a los aportes macroeconómicos keynesianos y la incorporación del enfoque evolucionista o neoschumpeteriano ha conformado el neoestructuralismo contemporáneo.

En la primera década del siglo XXI aparecieron dos enfoques no muy desarrollados y con bastantes niveles de ambigüedad: el autodenominado neodesarrollismo, de fuerte raíz brasileña con ramificaciones en Argentina; y el denominado “socialismo del siglo XXI”, de inspiración venezolana bajo el influjo chavista, y algunas reminiscencias en Ecuador y Bolivia. El primero apunta a una actualización del viejo debate desarrollista de influjo estructuralista, con algunas actualizaciones keynesianas y post keynesianas en lo inherente a la gestión de la macroeconomía, o en la formulación de un régimen macroeconómico que permita potenciar el desarrollo. El segundo es una colección bastante imprecisa, de escaso abordaje conceptual y que ha perdido presencia paulatinamente.

Puede entonces afirmarse que a algo más de seis décadas de distancia de la primera vez en que Prebisch introdujo la noción de un mundo conformado por un centro y una periferia, su contenido mantiene vigencia y el ideario estructuralista continúa siendo un marco adecuado para interpretar las limitaciones de la periferia y las necesidades que requiere un proceso de cambio estructural. Naturalmente, el propio devenir del desarrollo capitalista a escala planetaria impuso límites a esas categorías y la necesidad de revisarlas a fines de dotarlas de nuevos esquemas analíticos. Los procesos de industrialización en la periferia, con diferentes rasgos e impactos productivos, y la transnacionalización de los procesos productivos que se fuera imponiendo alteró sustancialmente el curso de los acontecimientos e imprimió nuevos rasgos a los procesos periféricos. Abordaremos este punto en el capítulo 2.

### *La tradición estructuralista. Prebisch, el centro y la periferia*

Los aportes de Raúl Prebisch se originan en su clásico estudio sobre la economía de América Latina que fungiera como documento fundacional de la Comisión Económica para América Latina – CEPAL de Naciones Unidas (Prebisch, 1949). Es posible sintetizar sus aportes en dos aspectos centrales, los cuales poseen ciertos grados de interrelación. El primero introduce una categoría de sistema mundial integrado por un centro y una periferia claramente diferenciados. El centro refiere a economías integradas y diversificadas, en las que los frutos del progreso técnico son apropiados por dichas naciones y eso le permite mejorar el nivel de vida de sus habitantes. Por el contrario, a la periferia pertenecen países cuya economía se encuentra especializada en la producción de bienes primarios, sin mayor articulación y diversificación, y en las que no es posible apropiarse de los beneficios del progreso técnico, ampliándose de manera tendencial las brechas con los países centrales. Estas brechas de productividad ocupan un papel central en la teoría de Prebisch:

*“...las ventajas del progreso técnico se han concentrado principalmente en los centros industriales, sin traspasarse a los países que forman la periferia del sistema económico mundial. Por cierto que el aumento de productividad en los países industriales ha estimulado la demanda de productos primarios y ha constituido así un elemento dinámico importantísimo en el crecimiento de América Latina...*

*En general, parece que el progreso técnico ha sido más acentuado en la industria, que en la producción primaria de los países de la periferia, según se hace notar en un reciente informe sobre las relaciones de precios. En consecuencia, si los precios hubieran descendido en armonía con la mayor productividad, la baja habría tenido que ser menor en los productos primarios, que en los industriales; de tal suerte, que la relación de precios entre ambos hubiera ido mejorando persistentemente en favor de los países de la*



*periferia conforme se desarrollaba la disparidad de productividades. De haber ocurrido, este fenómeno habría tenido un profundo significado. Los países periféricos habrían aprovechado, con la misma intensidad que los países céntricos, la baja en los precios de los productos finales de la industria. Por tanto, los frutos del progreso técnico se hubiesen repartido parejamente en todo el mundo, según el supuesto implícito en el esquema de la división internacional del trabajo, y América Latina no tendría ventaja económica alguna en su industrialización. Antes bien, habría una pérdida efectiva, en tanto no se alcanzara igual eficacia productiva que en los países industriales”.*

Esta tendencia se relaciona de manera muy estrecha con el otro gran aporte teórico de la obra de Prebisch: la tendencia decreciente en los términos del intercambio, también conocida como hipótesis Prebisch-Singer, la cual fue formulada casi en forma simultánea (1950) por Prebisch y Hans Singer. Como señala Lutz (2002), *“la tesis Prebisch-Singer predice una declinación de largo plazo en los términos del intercambio, ejemplificado en el precio mundial de los productos primarios en términos relativos a los de los productos manufacturados”* (traducción propia). Dicho autor realiza una serie de test econométricos y encuentra evidencia favorable a la tesis Prebisch-Singer para un período comprendido entre 1900 y 2000. Arden y Wright (2002) llegan a conclusiones similares.

En períodos más recientes, la hipótesis de la tendencia descendente en los términos del intercambio ha sido puesto en tela de juicio a la luz del fuerte crecimiento en los precios internacionales de los alimentos, energía y minerales metalíferos. El proceso de industrialización y crecimiento acelerado de China estimuló un significativo incremento en la demanda mundial de bienes primarios, estimulando un alza de los precios internacionales. No obstante ello, esa etapa parece haber llegado a su fin en los primeros años de la década de 2010.

En una obra posterior, donde Prebisch repasa su pensamiento, dividiéndolo en cinco etapas (Prebisch, 1983)<sup>11</sup>, señala que:

*“Mi antiguo concepto de Centro y Periferia seguía siendo válido, pero debía enriquecerse mediante la introducción de algunas consecuencias muy importantes de la hegemonía de los Centros. Evidentemente no me interesaba el examen teórico de los Centros, pero había necesidad de aclarar algunos hechos para entender el otro lado, la Periferia. El progreso técnico se inició en los Centros y sus frutos permanecieron fundamentalmente allí. Para bien o para mal, tales frutos no se difundieron a la Periferia mediante una baja general de los precios en relación con los aumentos de la productividad. En su desarrollo histórico el papel de la Periferia se restringió fundamentalmente a la oferta de productos primarios. Esto explica el hecho de que el crecimiento del ingreso estimulara la demanda y las continuas innovaciones tecnológicas en los Centros, lo que daba gran impulso a la industrialización. El hecho de que la Periferia se quedara atrás no era resultado de un designio maléfico sino de la dinámica del sistema. La industrialización de la Periferia ocurrió con gran retraso histórico (durante sucesivas crisis en los Centros). Esto acentuó la tendencia de la Periferia a imitar a los Centros, a crecer a su imagen y semejanza, si vale este término. Tratamos de adoptar sus tecnologías y sus estilos de vida, de seguir sus ideas e ideologías y reproducir sus instituciones. Todo esto penetró en una estructura social de la Periferia que se quedó considerablemente detrás de la estructura muy avanzada de los Centros y generó mutaciones considerables, acompañadas de contradicciones cuya aclaración tiene suma importancia. En efecto, esta es la clave para el entendimiento del hecho de que el sistema tienda a excluir socialmente a quienes se encuentran en su base, por*

---

<sup>11</sup> Tales etapas fueron, de acuerdo a lo señalado por el propio Prebisch: 1) sus inicios como economista, donde predominó su formación ortodoxa; 2) su paso por la función pública en Argentina; 3) los inicios de la CEPAL; 4) su paso por la UNCTAD; 5) su regreso a la CEPAL pero ya sin tareas ejecutivas y abocado fundamentalmente a tareas netamente académicas (véase Prebisch, 1983).

*qué se vuelve más y más conflictivo en el curso de su evolución y por qué el funcionamiento del sistema tiende eventualmente hacia una grave crisis” Prebisch (1983).*

Lo interesante de este aporte es que da cuenta de la elevada conflictividad social estructural presente en América Latina, la cual es presentada como inherente a las propias características del proceso de desarrollo e industrialización y la conformación de social que deviene de una sociedad estructurada en torno a la explotación de recursos naturales. De acuerdo con este enfoque, la heterogeneidad social estructural es funcional a la apropiación del excedente, siendo entonces una fuente de conflictividad social:

*“En la heterogénea estructura social de la Periferia una gran parte de la fuerza de trabajo se emplea en actividades de muy baja productividad. En virtud del proceso de acumulación de capital esta fuerza de trabajo se ve gradualmente absorbida en ocupaciones de mayor productividad, pero sus remuneraciones no aumentan correspondientemente, debido a la competencia regresiva de quienes han permanecido en ocupaciones de productividad e ingreso mucho menores (o que se encuentran desempleados). Sólo una porción relativamente pequeña de la fuerza de trabajo, preparada para responder a los requerimientos crecientes del avance tecnológico, se encuentra en una posición mejor para compartir espontáneamente los frutos de la productividad (gracias sobre todo a su poder social)” Prebisch (1983).*

Del mismo modo, esa particular conformación social que entra en conflictividad por los cambios que impone el proceso de desarrollo, también explica el consumo suntuoso imitativo:

*“El excedente tiene una importancia dinámica decisiva. En efecto, es la fuente principal del capital reproductivo que multiplica el empleo y la productividad. Pero al mismo tiempo es el conducto*

*para el incremento del consumo privilegiado de los estratos sociales altos que imitan más y más los patrones de consumo de los Centros. La privilegiada sociedad de consumo resulta nociva para la acumulación de capital reproductivo, ya que promueve una diversificación prematura de la demanda con efectos sociales adversos, a lo que debe añadirse la absorción desproporcionada del ingreso por parte de los Centros, sobre todo a través de las empresas transnacionales, íntimamente ligadas a la sociedad privilegiada de consumo. Aquí reside el principal factor explicativo de la tendencia del sistema a excluir una porción considerable de la fuerza de trabajo” Prebisch (1983).*

De este enfoque se deriva también la explicación de la inflación inherente a causas estructurales y asentada en el conflicto distributivo:

*“¿Qué ocurre entonces cuando las empresas demandan más dinero para pagar remuneraciones mayores? Si la autoridad monetaria implanta una política restrictiva para evitar la inflación podrá presionar a las empresas para que absorban estas remuneraciones mayores a expensas de la tasa de crecimiento del excedente. Pero esta política tiene un límite. En efecto, las empresas presionadas por la fuerza de trabajo pueden verse constreñidas a usar los incrementos de la productividad y aún una parte del excedente que ha venido aumentando. Pero esto tiene efectos nocivos sobre el dinamismo del sistema, no sólo porque reduce la capacidad de ganancia de las empresas sino también porque obstruye el desempeño del papel dinámico del excedente en relación con la tasa de acumulación de capital y la tasa de crecimiento del empleo. Resulta entendible que estas tensiones del sistema no puedan continuar durante largo tiempo y que la autoridad monetaria deba rendirse finalmente ante la presión creciente de las empresas, los trabajadores y el gobierno. Se crea dinero adicional para hacer frente al aumento de las remuneraciones, y los precios se elevan. Es el principio de un nuevo tipo de inflación estructural. Y a medida*

*que la fuerza de trabajo reacciona con un nuevo aumento de las remuneraciones la espiral inflacionaria cobra impulso. Las empresas aumentan sus precios tratando de restablecer el excedente. Pero esto no dura mucho tiempo porque los trabajadores reaccionan incrementando de nuevo sus remuneraciones cuando tienen poder suficiente para hacerlo. En consecuencia, la acumulación de capital se ve afectada en detrimento del desarrollo, y todo el proceso se ve completamente distorsionado cuando cobra impulso la espiral inflacionaria. ¿Qué deberá hacerse entonces? En la experiencia latinoamericana hay dos salidas. Una es por medio de la política monetaria, o sea la restricción del crédito. Pero este tipo de inflación no puede atacarse en esta forma convencional, que resulta ser contraproducente, porque las empresas necesitan más crédito para hacer frente al incremento de sueldos y salarios. Y si no obtienen más crédito se verán obligadas a usar para tal efecto el crédito disponible, a expensas del aumento de la producción en proceso, es decir, del capital de trabajo. Sigue la recesión o la contracción. El otro conducto para la detención de la espiral es el control de sueldos y salarios mediante la intervención gubernamental, dejando que los precios "alcancen su nivel adecuado". En otros términos, esto implica la restauración del excedente en detrimento de la fuerza de trabajo, la que no sólo debe perder lo que ha ganado previamente sino también soportar en sus espaldas el peso de impuestos que ya no puede transferir mediante el reajuste de sus remuneraciones. Esto requiere el uso de la fuerza por parte del Estado para superar la fuerza sindical y política de las masas. Consideremos la paradoja: ¡se justifica el uso de la fuerza por parte del Estado invocando el principio de que el Estado no debe intervenir en la economía! Se proclama vigorosamente el liberalismo económico, al enorme costo social y político de la destrucción del liberalismo político, si interpretamos estos conceptos en su unidad filosófica original” Prebisch (1983).*

Este aspecto es de gran importancia para comprender la conflictividad social en la etapa de industrialización y también resulta un adecuado disparador para interpretar el papel que jugarían las reformas económicas de corte neoliberal implementadas en la región desde fines de la década de 1980. En tal sentido, resulta de utilidad recurrir a la caracterización del mercado como regulador del conflicto social y dispositivo de disciplinamiento social, tal como lo analiza Canitrot (1980) para el caso argentino. Es en este sentido que la industrialización mercado internista es eminentemente conflictiva mientras que una economía abierta permite un mayor disciplinamiento a través del mercado, vía el incremento del desempleo o los instrumentos de la política monetaria.

### *Subdesarrollo y transnacionalización en la tradición estructuralista*

El pensador brasileño Celso Furtado (1964) señalaba que el subdesarrollo no era un estadio previo al desarrollo, sino un proceso particular de desarrollo capitalista, desarticulado y con rasgos de economía dual donde conviven islas de alta productividad en un mar de pobreza y atraso tecnológico. La radicación de inversiones en el sector primario determinaba la conformación de enclaves de exportación con escasas ramificaciones en la economía doméstica, débiles eslabonamientos productivos y salarios inferiores a los países centrales. Se constituían por ende enclaves productivos como apéndices del mercado mundial, antes que en piezas del desarrollo productivo nacional. De allí que esta forma particular de desarrollo capitalista no deba ser vista como una etapa previa por la cual los países subdesarrollados deben transitar en su largo camino al desarrollo sino como un tipo de estructura productiva que cristaliza el subdesarrollo y la condición periférica.

El propio Prebisch, en uno de sus primeros escritos de la era Cepalina, le otorga un papel relevante a la inversión extranjera como complemento del insuficiente ahorro interno. Si bien no deja de reconocer los efectos

negativos que ejerce sobre la balanza de pagos una vez que se inicia la etapa de remisión de utilidades y otras rentas, Prebisch enfatiza la necesidad de captar un mayor volumen de recursos, aunque los engloba también dentro de otras instancias financieras, como los préstamos de organismos internacionales y bancos de inversión:

*“La América Latina ha crecido entre los años 1945 y 1952 con un ritmo extraordinariamente alto. Su ingreso por habitante ha aumentado en efecto en un 3,3 por ciento medio por año. Los factores que han influido en ese alto ritmo son también extraordinarios, y no es posible discernir síntomas de que vuelvan a repetirse en los años por venir. Para que ese ritmo se mantuviese sería necesario que la América Latina en su conjunto realizara inversiones brutas anuales equivalentes al 20 por ciento de su ingreso. Pero el coeficiente de ahorro propio, después de haberse acercado a esta cifra, se ha debilitado, tanto por el deterioro de la relación de precios del intercambio como por la persistente presión del consumo, según se dijo al comenzar este informe. En 1953 se estima que este coeficiente de ahorro sólo ha llegado al 14 por ciento, lo cual apenas permitiría un crecimiento anual por habitante de 0,9 por ciento. Para llegar pues a un coeficiente de inversiones de 20 por ciento, si prevalece ese coeficiente de ahorro relativamente bajo, sería necesaria una aportación de capital extranjero de 6 por ciento del ingreso. Como en 1953 el ingreso llegó en el conjunto de la América Latina a unos 46 mil millones de dólares, la aportación neta de capital tendría que ser de unos 2.800 millones de dólares. Si se compara esta cifra con los 500 millones de dólares anuales a que en cifras redondas llegan las inversiones de los Estados Unidos en los últimos cuatro años, resulta evidente la desproporción entre los órdenes de magnitud”. Prebisch (1973).*

Este enfoque es de suma relevancia para pensar el problema de la transnacionalización productiva e interpretar críticamente la visión apologetica respecto a los efectos positivos de la inversión extranjera directa

(IED). El enfoque predominante en el saber convencional apunta a una IED que complementa el escaso ahorro doméstico, aportando capitales y transferencia de tecnología, de la cual se desprende un enfoque optimista respecto al nexo entre IED y desarrollo. De allí que las recomendaciones de política apuntan entonces a remover los obstáculos y trabas legales que limitan la afluencia de IED a las economías menos desarrolladas, ofrecer trato igualitario a inversores externos respecto a las firmas nacionales y generar un ambiente positivo para que dichas inversiones puedan ser maximizadas.

Sin embargo, la experiencia de las últimas décadas no ha aportado evidencia concluyente respecto a este vínculo entre IED y desarrollo. Antes bien, se ha observado una situación ambigua. Los casos de mayor éxito económico entre las décadas de 1960 y 1980, particularmente Corea del Sur y Taiwán son ejemplos de acelerada industrialización y crecimiento económico impulsado por firmas y conglomerados nacionales, con fuerte presencia estatal y restricciones al accionar de inversores extranjeros (Amsden 2004, Chang, 2010). El caso más reciente de crecimiento e industrialización acelerada es el de China a partir de la década de 1980. Si bien es posible encontrar una importante presencia de firmas extranjeras, su posición ha sido subordinada a una minuciosa planificación estatal, con áreas preservadas para la expansión de empresas chinas, de capital público y privado, y la conformación de sociedades entre firmas extranjeras y locales en un inicio en las zonas de exportación (Aglietta y Bai, 2013; Naughton, 2007).

Saliendo del continente asiático es posible encontrar algunos rasgos en común. Noruega, el país que tiene el más alto índice de desarrollo humano de acuerdo a la clasificación de Naciones Unidas, experimentó una notable expansión en la producción de hidrocarburos, con fuerte presencia de operadores transnacionales pero también de firmas estatales que negociaron condiciones especiales para la introducción de tecnologías desarrolladas en el país, a partir de la experiencia de sus empresas navieras y políticas de apropiación y ahorro de una parte importante de la renta petrolera (Ramírez



Cendrero y Wirszt, 2014). En un sentido similar, la trayectoria evolutiva de la industria del aluminio muestra un inicio basado en la atracción de IED, la transferencia de tecnología y el paulatino desarrollo de una industria local que terminó liderando al sector y promoviendo su propia internacionalización (Anderson et. al., 2014).

En un sentido similar, países como Irlanda, Singapur, Malasia y República Checa son ejemplos de introducción de políticas específicas de atracción de IED mediante agencias que orientaron de manera selectiva y atada a resultados las políticas hacia el capital extranjero.

Las mejores experiencias tienden a reforzar la idea de que el vínculo entre IED y desarrollo no es automático ni muestra evidencia empírica concluyente. El propio Dunning (1993) pareció modificar su optimismo inicial al señalar que los beneficios microeconómicos de la IED no siempre se trasladan a los agregados macroeconómicos, dependiendo ello de las políticas públicas que se implementen.

A modo de ejemplo, Suanes (2016) encuentra una correlación positiva entre ingresos de IED y aumento de la desigualdad en América Latina, hallando evidencia que indica que esa desigualdad también es verificable en el ámbito sectorial de la industria manufacturera y los servicios.

Pareciera entonces que los enfoques más optimistas han invertido el orden de las causalidades: en lugar de establecer lineamientos generales y programas de desarrollo productivo y, bajo esos parámetros, interpretar en qué aspectos, sectores y modalidades la IED puede complementar y participar del proceso de desarrollo, postularon que la mera afluencia de IED podría ser interpretada como un programa de desarrollo.

Tampoco resulta evidente que con replantear el vínculo con el capital externo alcance para mejorar las trayectorias hacia el desarrollo. A modo de ejemplo, podemos citar la reciente experiencia boliviana en materia de hidrocarburos. Como muestran Paz Antolín y Ramírez Cendrero (2011), el

gobierno boliviano de Evo Morales generó fuertes cambios regulatorios y re nacionalizó el sector de los hidrocarburos entre 2005 y 2006. A pesar de los cambios introducidos, las empresas transnacionales continuaron operando en Bolivia, renegociando los contratos, el gobierno consiguió una clara mejor en sus ingresos fiscales, pero a pesar de ello no logró avanzar en el control efectivo de las actividades extractivas, ni en la industrialización del gas ni en la diversificación de las actividades hidrocarburíferas, todos ellos objetivos centrales del proceso de nacionalización sectorial. En otras palabras, el replanteo del vínculo con el capital externo para hacerlo compatible con una estrategia de desarrollo es una condición necesaria pero no suficiente.

En América Latina el panorama muestra evidencia de que ese vínculo entre IED y desarrollo puede no funcionar. La región recibió importantes flujos de IED tras las reformas económicas implementadas en la década de 1990. Sin embargo, sus niveles de crecimiento se ubicaron por debajo de otras regiones en desarrollo y si bien el auge de las materias primas de los 2000 mejoró su posición externa y los indicadores sociales, no se observaron cambios significativos en su estructura productiva y, en esencia, finalizada la etapa de altos precios internacionales, la región vuelve a enfrentarse con un set de restricciones similar a la del pasado reciente.

Más aún, el trabajo de Agosín y Meyer (2000) constató que mientras en Asia los mayores ingresos de IED acompañaban una expansión general de la formación de capital, en América Latina se verificaba una tendencia contraria: mayores ingresos de IED significaban iguales o menores tasas de inversión. Esta aparente paradoja no debería resultar sorprendente: en muchos países de la región la mitad de los ingresos de IED se destinaron a la compra de activos existentes mediante privatizaciones y adquisiciones de firmas privadas, de modo que no necesariamente expandieron la capacidad productiva doméstica al tiempo que tendieron a desplazar a la inversión

nacional, en un contexto general de reducción del espacio inversor<sup>12</sup>, tema que retomaremos especialmente en el capítulo 4.

El efecto Agosín-Meyer refuerza entonces la necesidad de repensar las estrategias hacia la IED ya no como un fin en sí mismo sino abordada desde las necesidades de un esquema de desarrollo más amplio. Bajo este prisma es posible incluso poner en cuestionamiento los tres planos de efectos benéficos antes señalados. Desde el punto de vista microeconómico, los ingresos de IED no significan siempre la adopción de tecnologías de frontera, predominando en muchos casos la adopción de esquemas de maquila o ensamblaje de partes y piezas predominantemente importados. Estas estrategias excluyen procesos de aprendizaje y generación de externalidades, teniendo en muchos casos como consecuencia el desplazamiento de productores nacionales, ello con independencia de sus capacidades productivas y niveles de eficiencia. Las políticas de compras globales presentes en muchas CTs condujeron a reemplazar el abastecimiento de insumos y tecnologías nacionales por importaciones en muchos casos de desnacionalización de empresas, tanto mediante privatizaciones como adquisición de firmas privadas. En ausencia de políticas específicas, estas inversiones pueden desestructurar redes de proveedores locales y desactivar laboratorios de investigación y desarrollo (Katz, 1996).

De allí se desprende que el efecto sobre el sector externo no sea necesariamente el esperado desde el punto de vista conceptual antes señalado. Estos procesos reseñados se traducen en una mayor demanda de importaciones de bienes industriales, tanto finales como, fundamentalmente, de partes, piezas y bienes de capital. El resultado de este proceso suele ser una cuenta corriente en la cual se produce un incremento en las

---

<sup>12</sup> Así, por ejemplo, en el caso argentino se produjeron, entre 1992 y 2000, cerca de 1.000 operaciones de fusiones y adquisiciones caracterizadas centralmente por la cesión de participaciones de capital nacional a inversores externos (Kulfas, 2001). En ese mismo trabajo se muestra que solo una porción minoritaria de los fondos obtenidos por empresas y grupos nacionales se destinó a nuevas inversiones productivas en el país, predominando una creciente acumulación de activos financieros externos.

exportaciones de materias primas y algunas industrias intensivas en recursos naturales, pero también de importaciones de bienes industriales de mayor valor agregado. Sumado a ello, los pagos de utilidades, dividendos, regalías y licencias, aportan una carga adicional. Y parte de las inversiones fueron financiadas mediante el endeudamiento externo de las filiales, de modo que los pagos de intereses y vencimientos de capital incorporan mayor inestabilidad sobre los flujos de balance de pagos. En otras palabras, el aporte sobre el sector externo queda en buena medida relativizado y debe ser estudiado con mayor detenimiento.

Finalmente, el impacto agregado también queda en cierta medida cuestionado. El efecto sobre la inversión agregada no es tan profundo como el esperado y se ve limitado por el mencionado efecto de desplazamiento del capital local. La falta de políticas específicas en sectores vinculados a la explotación de recursos naturales conlleva que el desarrollo tecnológico asociado quede supeditado al abastecimiento a través de importaciones, en contradicción con las mejores prácticas de países desarrollados y ricos en recursos naturales tales como Australia, Canadá, Finlandia o Noruega<sup>13</sup>.

En definitiva, América Latina muestra ejemplos relevantes de un débil vínculo entre IED y desarrollo económico.

---

<sup>13</sup> Hacia 2008, mientras que el 60% de las firmas proveedoras de la industria minera en Canadá tenían un laboratorio de I+D y casi el 95% había introducido nuevos productos, procesos o servicios, las cifras para Chile eran 10% y 43% respectivamente (Cachon y Blanco, 2008). según Arellano (2012), las exportaciones de insumos mineros de Chile deberían ser 10 veces mayores a las registradas si el país quisiera alcanzar la misma relación entre las exportaciones de insumos y las exportaciones mineras observadas en Canadá. Con respecto a Australia, Arellano (2012) señala que más del 60% del *software* utilizado por la minería mundial es provisto por compañías australianas y que las exportaciones del sector de servicios y tecnología para la minería superan los 3 mil millones de dólares.

### *Modernización productiva y política industrial*

El pensamiento latinoamericano recibió la influencia y en ocasiones polemizó con otros enfoques tales como los de Rosenstein-Rodan, Gerschenkron y Hirschmann parten de la discusión acerca de las complementariedades de la inversión y los rendimientos crecientes entre distintas industrias. Se trata de problemas que se presentan fundamentalmente en economías subdesarrolladas que inician procesos de industrialización en los que, a modo de ejemplo, la ausencia de un tamaño de mercado suficiente para alcanzar la escala mínima desalienta la inversión en la industria siderúrgica y, por el otro, la ausencia de una industria siderúrgica competitiva impide el desarrollo de la industria metalmeccánica nacional.

A partir de estos dilemas, se presentan dos tipos de estrategias de desarrollo. Rosenstein Rodan y Nurkse plantean la necesidad de impulsar inversiones simultáneas en distintas actividades a partir de la acción estatal. Por su parte, Albert Hirschmann (1958) adopta una visión de desarrollo como proceso secuencial y desequilibrado. Por ejemplo, el desarrollo de la industria automotriz generará cuellos de botella de capacidades (o de divisas) en la provisión de materias primas y de esta manera justificará la inversión aguas arriba de una industria siderúrgica. Hirschmann será quien resaltaré con mayor énfasis la necesidad de políticas selectivas a partir de la promoción deliberada de sectores, que generen “eslabonamientos hacia atrás” en los proveedores, o “eslabonamientos hacia delante” en las industrias usuarias.

Por su parte, el economista caribeño Arthur Lewis introdujo un enfoque de desarrollo basado en economías duales. Según esta mirada, las economías subdesarrolladas tienen dos sectores: el sector rural tradicional, superpoblado, de subsistencia y con baja productividad; y el moderno, urbano, industrial, de mayor productividad. Los salarios del sector moderno son constantes e iguales al salario medio del sector tradicional más un

margen del 30% (de acuerdo con la propia estimación de Lewis). Dada la existencia de mano de obra excedente en el sector tradicional, la oferta de trabajo en el sector moderno es completamente elástica para el nivel de salarios industriales y, por ende, la demanda laboral es función del stock de capital.

Las críticas al modelo de Lewis se han resumido en tres aspectos: a) no siempre se reinvierten las ganancias (fuga de capitales); b) parte de la reinversión se hará en sectores intensivos en capital, reduciendo relativamente la demanda laboral, c) la fuerte acumulación no expande el mercado interno en la misma proporción y concentra ingresos y rentas.

### *El ascenso del neoliberalismo*

En la década de 1980, el crecimiento latinoamericano se vio interrumpido por un proceso que afectó a diferentes países, con matices y particularidades. La denominada crisis de la deuda latinoamericana tuvo su punto de partida en los inicios de esa década y afectó el crecimiento regional, al punto que la CEPAL caracterizaría a dicho período como “década perdida”, debido al bajo crecimiento experimentado.

La crisis tuvo diferentes ribetes. En el caso brasileño, puso freno a un proceso de acelerado crecimiento e industrialización, en el argentino, la situación fue diferente porque dicho país había iniciado un proceso de apertura y reestructuración industrial con pérdida de capacidad productiva y cierre de fábricas hacia mediados de la década de 1970. Algo similar ocurrió en Chile, aunque de manera más temprana.

En esos tiempos comenzó a propagarse una crítica a los procesos de industrialización, los cuales eran caracterizados como ineficientes, inhibidores de las fuerzas de mercado y fuentes de distorsiones insostenibles

y de un núcleo de rentistas que antes que preocuparse por mejorar la capacidad productiva y la productividad industrial, concentraban sus esfuerzos en ejercer presión política en pos del sostenimiento de los mecanismos proteccionistas. Esta crítica tuvo entre sus elementos fundacionales un *paper* de Kruguer (1973), cuyo título era, precisamente, “La economía política del buscador de rentas”.

Bajo este influjo, y ante la crisis del modelo de industrialización, la crítica neoliberal comenzó a ganar ascendencia, agrupada en torno a los organismos multilaterales de crédito (fundamentalmente el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial). La prédica central marcó un retorno al viejo ideario ricardiano en torno a las ventajas comparativas y enfatizó la necesidad de implementar un paquete de reformas económicas que permitieran dismantelar los diversos mecanismos de intervención estatal en los mercados, el retiro del sector estatal de la producción y la provisión de servicios públicos, y la apertura al capital privado, tanto nacional como extranjero, de núcleos de reserva (como algunos recursos naturales, particularmente los no renovables).

Estas prescripciones se fueron transformando en programas de gobierno en la mayoría de los países de la región, cuando en la década de 1990 fueran implementado diversos programas de política económica de liberalización y apertura económica y financiera.

## 1.2) Del auge neoliberal a la revalorización de la tradición estructuralista

En las últimas décadas se produjeron nuevos debates y elaboraciones teóricas dentro de la economía del desarrollo. Entre los aspectos más relevantes a destacar vale señalar el análisis de las experiencias de crecimiento acelerado en algunos países del este asiático y actualizaciones del estructuralismo, en ocasiones fusionado con enfoques relacionados con los aportes schumpeterianos y neoschumpeterianos.

### *Un debate para la ocasión: neoliberales, estructuralistas y otros sobre el milagro asiático*

El interés por el análisis comparativo entre América Latina y el este asiático tuvo varios antecedentes. Fajnzylber (1983) señalaba que a partir de la segunda posguerra y hasta fines de los años setenta, América Latina experimentó un proceso de industrialización en cierta medida alineado al de los países desarrollados, pero con particularidades que le inhibieron la posibilidad de endogeneizar las fuentes de desarrollo. Este caso mostró un contraste con el de las economías de industrialización tardía del este asiático, de allí que Fajnzylber defina al proceso descrito como de industrialización trunca. Estas diferencias hacen referencia a la debilidad de las políticas implementadas en términos del sendero tecnológico asumido y de una elite económica que lidere el desarrollo:

*“En los casos de Corea, Taiwán, Hong Kong y Singapur, y particularmente en los dos primeros, se observa que la presencia de las empresas extranjeras obedece a una estrategia endógenamente definida, en la cual se les asignan funciones a estas empresas convergentes con los objetivos internamente definidos y que consisten básicamente en la penetración en los mercados*



*internacionales con productos manufacturados localmente, aunque con un contenido elevado de importación”.*

*Por consiguiente, lo que llama la atención y lo que da especificidad al caso de América Latina, no es tanto la presencia de estas empresas, sino la ausencia o debilidad de los lineamientos capaces de inducirlas a la adopción de comportamientos que serían convergentes con los atributos que se asignaban a la industrialización y a la contribución que estas empresas podrían hacer a ese proceso.*

*De lo anterior se desprende que la responsabilidad central por el comportamiento y los efectos económicos que genera esta presencia indiscriminada de las ET en América Latina es eminentemente interna; si la protección ha servido para amparar masivamente la ineficiencia de empresas a las que difícilmente podrían aplicarse los criterios de “Infant industry” ha sido fundamentalmente por la relativamente frágil vocación industrializadora de la cúpula dirigente...”, Fajnzylber (1983, pp. 142/143).*

Amsden (2004) también hace algunas referencias al papel desempeñado por los sectores empresariales locales en el desarrollo asiático, hecho que contrasta con la experiencia latinoamericana.

*“En comparación con las empresas extranjeras, las nacionales tienen costos de oportunidad más bajos, mejor conocimiento del terreno y más probabilidades de aprovechar activos inmovilizados en industrias locales relacionadas. Por lo tanto, las primeras que ingresen a la industria de alta tecnología en los países de industrialización reciente serán, probablemente, entidades de capital nacional (estatales o privadas). Es posible que las empresas transnacionales hayan tenido en algún momento, en los países de industrialización reciente, un papel formativo en la creación de industrias con uso intensivo de mano de obra y para mercados de*

*exportación, y es posible también que ingresen al campo de las industrias de alta tecnología y aceleren el impulso de crecimiento existente. Sin embargo, cabe suponer que los pioneros de la industria de alta tecnología en esos países serán las empresas de propiedad nacional con experiencia directa o indirecta en los sectores de tecnología media u otro tipo de actividad económica, como la comercialización de productos extranjeros... la participación de la industria de alta tecnología en el valor agregado industrial de algunos países latinoamericanos y asiáticos en 1980 y en 1995 (muestra que) ...es notable cuanto más elevada es esa participación en China, India, la República de Corea y la provincia china de Taiwán, que en Argentina, Chile y México. Sólo Brasil tiene una proporción de alta tecnología en su sector manufacturero comparable a la de los países asiáticos. Estas diferencias pueden atribuirse al origen del capital de las empresas y a las iniciativas gubernamentales”, Amsden, 2004, p. 77.*

Sin embargo, otros trabajos dan cuenta de que no siempre la presencia del capital extranjero es sinónimo de industrialización trunca, de allí que en algunos sentidos el análisis de Fajnzylber, aún con toda su riqueza y vigencia tras más de veinte años de ser escrito, pueda sonar un tanto ideológico. El debate sobre los factores que impulsaron el desarrollo en el sudeste asiático tuvo un punto de ascenso muy fuerte durante los '90, fenómeno en el que sin dudas gravitó decisivamente la publicación del polémico informe del Banco Mundial (1993). Dicho informe comete una torpeza ideológica de grandes dimensiones cuando caracteriza a las estrategias implementadas en los países del este asiático como políticas *market-friendly*. En la introducción, firmada por el entonces presidente del Banco Mundial, Lewis Preston, se dice:

*“Los autores llegan a la conclusión de que el rápido crecimiento... se debió básicamente a la aplicación de un conjunto de políticas económicas comunes, favorables al mercado, que llevaron a la mayor acumulación y a la mejor asignación de recursos”.*

A lo largo del informe, existen diversas instancias en las que se desacredita sin demasiada evidencia empírica la implementación de medidas de política industrial sustentadas en una planificación basada en metas, aspecto reñido con los preceptos básicos de una política pro-mercado:

*“Algunas importantes intervenciones gubernamentales en Asia Oriental, como la promoción de las industrias pesadas y de productos químicos de Corea, han tenido escasas repercusiones en la estructura industrial. En otros casos, como el intento de Singapur de eliminar las industrias con gran intensidad de mano de obra aumentando los salarios, y la promoción de la industria pesada efectuada por Malasia, las políticas han resultado claramente contraproducentes”, Banco Mundial, 1993, p. 9.*

Rodrik (1994) señala que el informe del Banco Mundial no logra demostrar empíricamente ninguna de las aseveraciones que buscan desacreditar la efectividad de las políticas implementadas:

*“El intento del Banco Mundial de adaptar la experiencia del Este asiático a un molde "amigable con el mercado" es solo parcialmente exitoso. Aunque pocos estarían seriamente en desacuerdo con la importancia de la estabilidad macroeconómica y la formación de capital humano (los dos primeros elementos del enfoque amigable con el mercado), todavía quedan preguntas abiertas sobre lo que constituye un enfoque apropiado de la "apertura al comercio" (el tercer elemento) Y "un entorno que fomente la inversión privada y la competencia" (el elemento final). Todavía no está claro si la orientación a la exportación genera efectos indirectos y beneficios de productividad más allá de su obvia ventaja de contrarrestar los efectos adversos (estáticos) de la alta protección de las importaciones. Estamos lejos de tener un panorama completo de lo que hizo que las estructuras de gobernanza de Asia oriental fueran propicias para un crecimiento equitativo. En consecuencia, el*

*equilibrio "correcto" entre el laissez-faire y la intervención sigue siendo tan esquivo como siempre”, Rodrik (1994, p. 38), traducción propia.*

La cuestión de la replicabilidad de las experiencias constituye uno de los puntos más álgido del debate. Como era esperable, el éxito alcanzado por las economías del este asiático suscitó un extendido interés por comprender los factores determinantes del proceso de desarrollo y las posibilidades de aplicar políticas de similar naturaleza en otras regiones en desarrollo. El carácter ideológico del informe se muestra a toda luz cuando llega el momento de realizar las recomendaciones de política:

*“Nuestra evaluación es que el fomento de industrias específicas en general no dio resultados y por consiguiente ofrece pocas posibilidades para otros países en desarrollo. El crédito dirigido ha dado buenos resultados en algunas situaciones, pero conlleva elevados riesgos. La estrategia de fomento de las exportaciones hasta ahora ha sido la que ha tenido más éxito en el conjunto de intervenciones de política y la que más promete para otros países en desarrollo. Sin embargo, la eficacia de estrategias más exigentes desde el punto de vista institucional, con inclusión de algunos de los aspectos más estrictamente focalizados de la estrategia de fomento de las exportaciones, es incierta en otros ámbitos, y es difícil evidentemente imitar las estrategias cuando no existen instituciones sólidas... El fomento de industrias específicas o el intento de saltarse etapas en el desarrollo tecnológico a menudo ha sido un fracaso costoso; los tipos de interés reales fuertemente negativos y los grandes subsidios a los prestatarios debilitan el sistema financiero, y el crédito dirigido sin supervisión adecuada y selección de los prestatarios distorsiona las asignaciones de recursos. En consecuencia, el hecho de que las intervenciones formaron parte del éxito económico de algunos países de Asia Oriental no debe ser razón para resistir las reformas necesarias orientadas al mercado”, Banco Mundial (1993), p. 33.*

En otras palabras, además de ofrecer una caracterización distorsionada acerca de las políticas que determinaron el estilo de desarrollo en el este asiático, el Banco Mundial avanza un poco más y en los casos en los que admite que ciertas intervenciones pudieron haber tenido efectos positivos, no se priva de aclarar que esas intervenciones no funcionarían en otras regiones del planeta debido a la debilidad de las instituciones. En otras palabras: para el resto del mundo en desarrollo las reformas pro-mercado, sin matiz alguno, son el único camino.

Un Krugman en esta ocasión más volcado hacia el enfoque neoclásico hizo su participación en el debate. Su argumentación se basa en una lectura lineal del modelo Solow-Swan. Según esta argumentación, no hay ningún secreto en el crecimiento de los países del este asiático, por cuanto lo que ocurrió en dichos países fue una extraordinaria movilización de recursos que no podía dar otro resultado más que el crecimiento experimentado.

*“Los países de nueva industrialización de la costa asiática del Pacífico han recibido una recompensa por su extraordinaria movilización de recursos que no es otra que la que nos haría esperar la teoría económica más aburrida y convencional. Si hay un secreto en el crecimiento asiático, este es sencillamente una gratificación diferida, el deseo de sacrificar satisfacción actual por ganancias futuras”, (Krugman, 1994, p. 134, traducción publicada en compilación de artículos bajo el título “El internacionalismo moderno”).*

Citando el caso de Singapur, Krugman señala:

*“El crecimiento de Singapur se ha basado en gran medida en cambios de conducta que no pueden repetirse. A lo largo de la pasada generación el porcentaje de personas ocupadas casi se ha duplicado; no puede volver a duplicarse. Una fuerza de trabajo a medio educar ha sido reemplazada por otra en la que la mayor parte*

*de los trabajadores tiene un diploma de bachillerato; no es improbable que en la próxima generación la mayoría de los naturales de Singapur tengan doctorados. Y una inversión del 40 por 100 es asombrosamente elevada bajo cualquier estándar; una participación del 70 por 100 sería ridícula. Por lo tanto, podemos concluir inmediatamente que es poco probable que Singapur alcance tasas futuras de crecimiento comparables a las del pasado”, (Krugman, 1994, p. 127).*

La pregunta que no responde Krugman es, precisamente, cómo se movilizan esos factores. ¿Por qué esos países logran semejante movilización de recursos y otros, incluso con una mejor dotación, no los movilizan o los despilfarran? ¿Esa movilización de recursos es espontánea o hay algún “secreto” para elucidar, máxime cuando el Banco Mundial señala que, precisamente, todo se reduce a una buena macroeconomía?

Los trabajos de Amsden (2001; 2004), Chang (2003), Kim (1990) y Westphal (1992) dan cuenta del amplio arsenal de políticas e incentivos que los gobiernos de los países del Sudeste Asiático implementaron para generar la trayectoria de desarrollo observada. Dichas descripciones se parecen más a las teorizaciones que alguna vez plantearan Schumpeter, Hirschmann y Prebisch que a la modelización de Solow o la interpretación de Krugman.

Existen al menos tres aspectos que se traducen en una suerte de “enseñanzas” del modelo asiático de desarrollo. La primera es la centralidad de la endogeneización de los procesos innovativos como factor determinante del desarrollo económico. Los gobiernos de los países de industrialización reciente del Sudeste Asiático comprendieron que el camino de la industrialización debía necesariamente detectar los segmentos de la producción en los cuales las empresas podían hacerse competitiva, y esos segmentos dinámicos no son sustentables sin una estrategia que promueva el aprendizaje de las capacidades para producir e innovar. Pasar de imitar a innovar, parafraseando a Kim (1990), requiere de un largo proceso que

involucra a firmas, gobierno e instituciones de ciencia y tecnología. Esa apuesta estuvo siempre presente en la estrategia de desarrollo asiática.

La segunda, y retomando el análisis de Kim (1990), es la importancia de orientar los incentivos hacia las políticas de industrialización orientada a la exportación. Sin desconocer la importancia de las estrategias vinculadas a la sustitución de importaciones, el estudio de Kim es sumamente ilustrativo en cuanto a los beneficios de la opción exportadora, fundamentalmente en lo que hace a las prácticas innovativas y a la incorporación de tecnología. Desde esta perspectiva, producir para el mercado externo genera una presión mayor para innovar que la que promueve la industria orientada a sustituir importaciones:

*“Sobrevivir en el dinámico mercado internacional requería esfuerzos locales continuos para mejorar la tecnología importada. Las empresas orientadas a la exportación se vieron obligadas a invertir fuertemente en el aprendizaje tecnológico para mantener su competitividad en calidad y precio en el mercado internacional... Las empresas coreanas dependían en gran medida de compradores extranjeros de equipos originales para comercializar sus productos a nivel internacional. Estos compradores proporcionaron una ayuda inestimable a las empresas coreanas en la adquisición de la capacidad necesaria a través de procesos de tutoría interactiva, lo que les permitió concentrar sus esfuerzos principalmente en la adquisición de la capacidad de producción. Como resultado, las empresas de las industrias orientadas a la exportación aprendieron mucho más rápidamente y crecieron más rápido que las empresas de las industrias de sustitución de importaciones. Asimismo, los países con industrialización orientada a la exportación crecieron más rápidamente que aquellos con industrialización de sustitución de importaciones”, Kim (1990, p. 200), traducción propia.*

En tercer lugar, es importante destacar la profunda vocación industrializadora que mostraron los estados de los países del Sudeste

Asiático. Es imposible entender el desarrollo sin este aspecto. Hay muy poco de “amigable” con el mercado en dichas estrategias. Antes bien, se observa una agresiva intención de construir el mercado, o de construir un mercado diferente al que se conforman con políticas *laissez-faire*<sup>14</sup>.

Una política *market-friendly* hubiera probablemente llevado a Corea a mejorar su competitividad en tungsteno o pescado, de un modo similar a que Argentina mejoró notablemente su competitividad en soja.

En otras palabras, la experiencia asiática ofrece evidencia sobre la importancia de la vocación industrializadora del estado como elemento central del desarrollo, ordenando los incentivos y promoviendo la construcción de un mercado que endogenez las fuentes del conocimiento y la innovación.

---

<sup>14</sup> En una entrevista, Ha-Joon Chang expresa esta situación de la siguiente manera: “En 1960, Corea tenía un PBI per cápita de 80 dólares y su principal artículo de exportación era el tungsteno que se utiliza en las lamparitas de luz. El segundo era el pescado. Pero un gobierno militar comenzó a desarrollar industria sencillas como textiles y zapatos y luego pasó a las industrias pesadas. A fines de los sesenta, el gobierno pidió un préstamo al Banco Mundial para instalar una siderurgia. El Banco les dijo: “¡Muchachos, ustedes están locos, están exportando remeras y zapatos y quieren hacer una siderurgia!” Y rechazó el pedido. Entonces el gobierno pidió dinero en Japón y así comenzó una carrera que lo convirtió en uno de los principales productores siderúrgicos del mundo”, Clarín, 9 de enero, de 2005.



## *La revalorización del estructuralismo y el estado de los debates sobre el desarrollo en las décadas de 2000 y 2010*

A fines de la década de 1990, la mayoría de los países de América Latina había implementado plenamente las reformas económicas de apertura y liberalización comercial y financiera. Si bien los resultados fueron dispares, la evidencia mostró menores niveles de inversión y crecimiento que en décadas anteriores y resultados ambiguos desde el punto de vista social y laboral, con muchos casos de empeoramiento de las condiciones sociales y la emergencia de una renovada conflictividad social<sup>15</sup>.

Este proceso dio lugar a situaciones de crisis y cambios en los liderazgos políticos regionales. La llegada al poder de Chávez en Venezuela, Lula Da Silva en Brasil, Evo Morales en Bolivia, Kirchner en Argentina, Tabaré Vázquez en Uruguay y Rafael Correa en Ecuador marcó un viraje en la mirada política sobre la región y los procesos de crisis abiertos por la implementación de políticas neoliberales.

En este escenario, los enfoques fueron suficientemente amplios y ambivalentes, tanto como para no conformar un consenso en cuanto a la mirada del desarrollo de la región y su inserción y vinculación con otras regiones del planeta, como para establecer un amplio conjunto de preceptos o lugares comunes desde los cuales repensar dicha problemática.

La conjunción entre el proceso de crisis que trajo la implementación de las políticas neoliberales y sus promesas incumplidas, sumado a este cambio de enfoque crítico desde las políticas y los nuevos liderazgos, dio lugar a un renovado impulso en torno a los debates sobre el desarrollo y la revalorización del ideario de base estructuralista. En la actualidad se engloba dentro de la corriente neoestructuralista a los diferentes intelectuales, *think*

---

<sup>15</sup> En la sección II de la tesis se presentarán los datos y evidencia que sustentan dicha aseveración.

*tanks* y profesionales que retoman las viejas tradiciones estructuralistas *aggiornándolas* en función de las experiencias de las últimas tres décadas y la incorporación de otras escuelas de pensamiento, fundamentalmente del evolucionismo, las escuelas schumpeterianas y algunos elementos de la macroeconomía post-keynesiana.

Por su parte, el BID conservó un perfil ortodoxo, aunque con cierto grado de *aggiornamento*, mutando desde un enfoque neoclásico tradicional hacia otro que incorpora de manera más extendida la noción de falla de mercado, para justificar determinados tipos de intervención mediante políticas públicas.

La discusión se centra en el diagnóstico que se hace en torno a los problemas de bajo crecimiento y sus consecuencias sociales desatadas tras la implementación de las reformas estructurales de corte neoliberal. Desde el pensamiento ortodoxo, dichas crisis se motivaron en el insuficiente grado de desarrollo y profundidad que tienen los mercados en América Latina. De este modo, lo que se debe hacer es profundizar el desarrollo de los mercados para que las reformas tengan los efectos benéficos esperados. El problema, entonces, son las fallas de mercado que se presentan y que justifican ciertos tipos de intervención, en general de carácter horizontal con el objeto de evitar que esa falla obstaculice el desarrollo de los mercados y sus condiciones de competencia.

La crítica a este enfoque radica en que en realidad el problema no es el escaso desarrollo de los mercados sino, en muchos casos, la ausencia de condiciones de mercado tal como se las interpreta desde el enfoque ortodoxo. En otras palabras, antes que operar sobre fallas de mercado, hay que crear nuevos mercados y “gobernarlos”, tal como sostiene Wade (1990), cuando analiza países asiáticos.

Nótese entonces que el enfoque es diametralmente diferente. En un caso, las políticas públicas deben evitar intervenciones que introduzcan distorsiones en los mercados y sólo intervenir cuando existen fallas de mercado, de

modo tal de morigerar dicha falla. El enfoque neoestructuralista, por el contrario, entiende que las economías menos desarrolladas carecen de mercados en sectores estratégicos para el desarrollo, o sus grados de desarrollo son muy limitados, y que las condiciones de mercado existentes no presentan ventajas para que esos mercados se creen de manera espontánea. De este modo, lo que debe hacer la política pública es, precisamente, introducir las distorsiones en las señales de precios y condiciones de inversión para que esos mercados puedan ser fundados y se desarrollen.

Una buena manera de presentar esta polémica consiste en estudiar dos informes recientes publicados por la CEPAL y el BID. Allí cada institución presenta sus respectivos “consensos”<sup>16</sup>.

El documento de la CEPAL (2014) se titula “Cambio estructural para la igualdad. Una visión integrada del desarrollo”. Ya desde el título plantea una disquisición valorativa al incluir la noción de igualdad como un objetivo a alcanzar. Y lo asocia, de manera indisoluble, con la necesidad de modificar la estructura productiva para estimular un proceso de desarrollo.

Una forma de ver el planteo que hace la CEPAL de esta síntesis estructuralista-schumpeteriana-keynesiana surge de la manera en que se deben estructurar los ejes del cambio en la estructura productiva y la selección sectorial y de prácticas productivas, aspecto en que la CEPAL

---

<sup>16</sup> Es importante señalar que el peso de la CEPAL en la actualidad, desde el punto de vista de su influencia política y en el clima intelectual de la región, es sustancialmente inferior al del período de posguerra y al del auge del pensamiento estructuralista y el influjo de Raúl Prebisch. En tal sentido influyen, por un lado, la existencia de numerosos espacios de análisis y producción intelectual en la región, aspecto que le quitó cierto rol estelar y hasta monopolístico sobre la mirada regional y la producción de información básica homogénea y consolidada. La presencia de los organismos multilaterales de crédito ha competido decisivamente con el papel de la CEPAL. Asimismo, en su carácter de organismo del sistema de Naciones Unidas, ha recibido cuestionamientos sobre su rol. Incluso el gobierno de EE.UU. ha insistido en señalar que el papel de la CEPAL ha finalizado y sus funciones deberían ser asumidas por el BID, el cual cumple el doble papel de banco de desarrollo y organismo de estudio sobre la región. De hecho, la injerencia estadounidense en el BID es mucho relevante, tanto en términos de condicionamientos crediticios como de la influencia intelectual.

incorpora las nociones de eficiencia keynesiana y eficiencia schumpeteriana:

*“El cambio estructural se asocia a dos tipos de eficiencia que pueden ser consideradas “dinámicas”, es decir, que conjugan trayectorias de más rápido crecimiento de la productividad, la producción y el empleo en el tiempo. La primera es la llamada “eficiencia schumpeteriana”, donde destaca la presencia de sectores con tasas más altas de crecimiento de la productividad, con mayor difusión de conocimientos y capacidades hacia el conjunto de la economía y la sociedad, y que lideran el proceso de innovación, impulsando los aumentos de productividad, tanto en su propio sector como hacia otros sectores. La segunda es la “eficiencia keynesiana” o “de crecimiento”, que refiere a un patrón de especialización en sectores beneficiados por tasas más altas de crecimiento de la demanda externa e interna, con efectos positivos sobre la producción y el empleo. Es fundamental, pues, que el cambio estructural fortalezca sectores dinámicos desde el punto de vista no solo tecnológico sino también de la demanda, ya que el incremento de la productividad sin el paralelo aumento de la demanda podría generar subocupación o desocupación. Los dos tipos de eficiencia se dan en general simultáneamente, ya que los sectores más intensivos en conocimiento tienden a mostrar también, en el largo plazo, un mayor dinamismo de la demanda y de la especialización internacional”, CEPAL (2014).*

El BID, por su parte, realiza una curiosa invitación cuando, titula una sus últimas obras relevantes “¿Cómo repensar el desarrollo productivo? Políticas e instituciones sólidas para la transformación económica”, y lo presenta con la consigna “Adiós política industrial, bienvenidas políticas de desarrollo productivo”. Este punto se aclara un poco más en el prólogo de la obra, firmado por el presidente de la institución:

*“Lo que aquí denominamos políticas de desarrollo productivo puede*

*que a algunos le traigan a la memoria las “políticas industriales” que con tanta fuerza arraigaron en el continente en el siglo pasado. No lo son.*

*Su ámbito es la totalidad de la economía y no la industrialización acelerada; su énfasis es la competitividad y la integración en las cadenas globales de valor y no la sustitución de importaciones, y sus instrumentos de intervención no son las empresas públicas o los subsidios en sectores declinantes o a empresas de bajo potencial competitivo, sino las políticas de innovación, de mejora del capital humano, de facilitación del emprendimiento y de los clusters, de internacionalización y, muy especialmente, una activa colaboración pública y privada”, BID (2014).*

Aquello que parece una suerte de balance respecto a las debilidades del proceso de industrialización es en realidad una suerte de impugnación a políticas de intervención activa en los mercados. Caracterizar a las políticas industriales que permitieron que Brasil tenga un sector fabricante de aviones, o que Argentina y Brasil tengan fábricas siderúrgicas en la frontera tecnológica internacional, como subsidios a sectores declinantes o de baja productividad suena, por lo menos, inexacto.

El enfoque del BID representa un avance respecto a la mirada *laissez-faire* que ha caracterizado al paradigma neoclásico en la región. Pero, como se observa, presenta un enfoque mucho más liviano acerca de los objetivos de desarrollo productivo y el perfil ideológico valorativo, respecto al de CEPAL, que desde el vamos pone como prioridad la igualdad como un objetivo a alcanzar.

Al tiempo en que se retomaba la discusión acerca de la política industrial o, más ampliamente, de desarrollo productivo, tomaba cuerpo otro debate acerca de la macroeconomía del desarrollo. La pregunta central era cuáles son los lineamientos que debe seguir un régimen de política macroeconómica para favorecer el desarrollo. La pregunta no es trivial por cuanto desde la mirada convencional había quedado establecido una suerte

de predominio en torno a la estabilidad como objetivo central de la política macroeconómica. La idea entonces de que la macroeconomía podía ofrecer elementos adicionales para el desarrollo en materia de estímulos y gestión del ciclo económico cobró fuerza, particularmente en las economías de ingresos medios de la región. En este enfoque se muestra que los planes de política industrial estuvieron acompañados por políticas monetaria, fiscal y financiera (Torija-Zane, 2013).

El enfoque de Ocampo (2011) resume el aporte intelectual de la CEPAL en los 2000 y articula estilizadamente la coordinación entre la definición de políticas macroeconómicas favorable al desarrollo y políticas sectoriales que estimulen el cambio estructural. Según Ocampo, las economías latinoamericanas han padecido históricamente restricciones al crecimiento originados en la balanza de pagos. De allí se siguen dos conjuntos de políticas: a) la implementación de políticas fiscales anticíclicas, a través de dos grandes herramientas: la creación de fondos de estabilización para ahorrar los excedentes de las épocas de bonanza y la definición de reglas de largo plazo para la administración del gasto público. En tal sentido, antes que guiarse por reglas de responsabilidad fiscal, típicas del enfoque ortodoxo, las cuales son procíclicas por naturaleza, se debe pensar en reglas orientadas a morigerar el ciclo económico. Ello debe incluir a la tributación, con impuestos a los ingresos de capitales e impuestos al consumo con alícuotas móviles según el momento del ciclo; b) la autonomía monetaria y cambiaria, implementando regímenes cambiarios flexibles y el uso de instrumentos de regulación prudencial con fines anticíclicos.

Más recientemente, se instaló en muchos países de la región un intenso debate acerca del débil crecimiento de la productividad. ¿En qué reside el rápido crecimiento de la productividad en los países en desarrollo de acuerdo con estos enfoques? Una respuesta rápida: en la transferencia de mano de obra de sectores de baja productividad a otros de alta productividad. El cambio estructural no es entonces un subproducto del crecimiento sino su motor. Las economías que crecen aceleradamente tienen altas tasas de inversión, pero esa aceleración de la inversión es más un

efecto que una causa del cambio estructural en marcha (Ocampo, 2011). Nótese que este enfoque es diametralmente opuesto al del *mainstream* neoclásico.

Desde el punto de vista sectorial, el enfoque neoestructuralista continúa incorporando criterios de selectividad en las políticas de desarrollo productivo, el cual choca contra el enfoque tradicional neoclásico que considera distorsiva cualquier enfoque de selectividad. En una posición intermedia, más próxima al enfoque del BID y de las fallas de mercado, Hausmann (2012) introduce la idea de selectividad asociada a aprovechar economías de aglomeración. Su ejemplo es muy sencillo: los sectores económicos serían como árboles de un bosque donde las empresas son monos. Los monos son animales que dan saltos cortos de árbol en árbol. Por ende, resulta más sencillo estimular procesos de diversificación productiva en base a pequeños saltos antes que sustentadas en grandes cambios estructurales<sup>17</sup>. En su ejemplo, una empresa que produce eficientemente ropa para mujer, probablemente pueda diversificarse eficazmente comenzando a producir ropa para hombre. Nótese que se trata de un proceso de diversificación bastante más limitado respecto a una estrategia *a la Hirschmann* y que difícilmente explique procesos de diversificación como el de la finlandesa Nokia, desde la actividad forestal hasta la producción de teléfonos celulares.

---

<sup>17</sup> “Los países que tienen más conocimiento pueden hacer productos más complejos; Sin embargo, no dejan de producir productos simples. Esto da lugar a que muchos países produzcan productos simples similares y pocos países se diversifiquen en productos más complejos. Es posible medir cómo los productos son similares entre sí y, implícitamente, cuán semejantes son las capacidades necesarias para producirlas; Más similares son las capacidades necesarias para producir dos productos diferentes, más fácil es "saltar" de uno a otro. Pensar en el espacio-producto como un bosque es ilustrativo: los monos en un bosque sólo pueden saltar a los árboles cercanos, del mismo modo que un rm sólo puede diversificarse en productos que requieren capacidades similares a lo que ya tienen. Cuantas más capacidades tenga un país, más diversificarán los productos que pueden producir y más rápido es probable que crezcan. La velocidad de crecimiento también depende de lo bien situado que esté un país en el espacio de producto: cuanto más cerca hay de sus capacidades existentes, más rápido puede diversificar y por lo tanto crecer. Pensar en dónde diversificar es una opción estratégica: un mono puede enfrentarse a dos árboles a la misma distancia, detrás de uno es el desierto, detrás del otro hay un bosque, hay un claro valor de oportunidad detrás de las opciones de política industrial que pueden conducir a crecimiento más lento”, Hausmann (2012), traducción propia.

El desarrollo económico requiere reasignar recursos hacia sectores o actividades intensivas en conocimiento y en innovación tecnológica. Es necesaria, además, la diversificación hacia sectores y actividades que tengan un rápido crecimiento de la demanda, interna y externa, de tal forma que esta demanda pueda ser atendida con oferta interna, y que las exportaciones y las importaciones crezcan de forma balanceada, sin generar presiones insostenibles en la balanza de pagos.

Siguiendo con el enfoque de Ocampo (2011), los dos aspectos centrales de una estrategia de desarrollo productivo son la innovación y complementariedad. El problema central de América Latina es el escaso contenido tecnológico de sus actividades productivas y los bajos niveles de investigación y desarrollo, no solo si se compara con las naciones más exitosas de Asia oriental, sino también con los países industrializados cuyas exportaciones son intensivas en recursos naturales.

Desde otra perspectiva, aunque no del todo contradictoria con este enfoque neoestructuralista, Bresser-Pereira propone una actualización del ideario estructuralista. De acuerdo al mencionado autor, en los orígenes de la teoría estructuralista, algunos países latinoamericanos estaban pasando por sus respectivas revoluciones capitalistas –es decir, revoluciones nacionales e industriales–, mientras que otros continuaban siendo países exportadores primarios y dependientes. Los países del primer grupo, entre ellos la Argentina, el Brasil, Chile, Costa Rica, México y el Uruguay, se convirtieron en países de ingresos medios, capitalistas y democráticos, en los que se producen bienes manufacturados o servicios, se utiliza tecnología sofisticada, y que compiten en el marco de la globalización. Asimismo, se modificó el contexto económico internacional en que deben competir para crecer, volviéndose necesaria la modernización o actualización de las ideas –una macroeconomía estructuralista del desarrollo-. La tabla Nro. I.1 resume las ideas de Bresser-Pereira y el aggiornamiento propuesta al que define como neodesarrollista.



**Tabla Nro. I.1. La actualización de las tesis estructuralistas y el esquema analítico del neodesarrollismo de Bresser-Pereira.**

a) Las tesis estructuralistas y la macroeconomía estructuralista del desarrollo

Tesis	Teoría estructuralista original	Macroeconomía estructuralista del desarrollo
1	Tendencia al deterioro de los términos de intercambio	Mantenida
2	Carácter estructural del desarrollo	Mantenida
3	Papel central del Estado en el desarrollo	Mantenida (y modificada): el Estado desempeña un papel estratégico, inductor del desarrollo económico
4	Subdesarrollo como contrapartida del desarrollo	Mantenida
5	Industria naciente que legitima la protección arancelaria	Superada (en los países de ingresos medios)
6	Tendencia a que los salarios crezcan menos que la productividad debido a la oferta ilimitada de mano de obra	Mantenida (es una de las dos causas estructurales de la insuficiencia de demanda interna en los países en Desarrollo)
7	Inflación estructural	Superada (los países de ingresos medios pueden presentar tasas de inflación Bajas)
8	Restricción externa o modelo de las dos brechas	Abandonada (debido a la crítica a la política de crecimiento con ahorro externo expuesta en la Tesis 11)
9	Añadida	Un tipo de cambio competitivo es esencial para el aumento del ahorro interno y la inversión
10	Añadida	Tendencia estructural a la sobrevaluación cíclica del tipo de cambio (es la causa de insuficiencia de demanda para exportaciones)
11	Añadida	Enfermedad holandesa, que sobrevalúa permanentemente el tipo de cambio e impide o dificulta la industrialización
12	Añadida	Crítica a la política de déficit en cuenta corriente o de crecimiento con externo que aumenta más el consumo que las inversiones
13	Añadida	Al igual que el equilibrio externo, el equilibrio fiscal es esencial para el desarrollo económico

b) Ejes de política en el “viejo” y “nuevo” desarrollismo

VIEJO DESARROLLISMO	NUEVO DESARROLLISMO
1. Industrialización orientada por el Estado y basada en la sustitución de importaciones	1. Industrialización orientada a las exportaciones, combinada con consumo masivo en el mercado interno
2. Papel central del Estado en la obtención de ahorro forzado y la realización de inversiones	2. Corresponde al Estado crear oportunidades de inversión y reducir la desigualdad económica
3. La política industrial es central	3. La política industrial es secundaria pero estratégica
4. Ambigüedad en relación con los déficits público y en cuenta corriente	4. Oposición los dos déficits. Si el país sufre la enfermedad holandesa, deberá presentar superávit fiscal y en la cuenta corriente
5. Relativa condescendencia con respecto a la inflación	5. Ninguna condescendencia con respecto a la inflación

c) Estado y política económica desde la ortodoxia convencional y el neodesarrollismo

ORTODOXIA CONVENCIONAL	NUEVO DESARROLLISMO
1. La nación no tiene un papel económico	1. La nación es el agente responsable de la definición de una estrategia nacional de Desarrollo
2. Las instituciones fundamentales para el crecimiento son la garantía de los derechos de propiedad y de los contratos	2. La institución clave para el crecimiento es la estrategia nacional de desarrollo
3. Se deben realizar reformas para reducir el tamaño del Estado y desregular los mercados	3. Se deben realizar reformas para fortalecer al Estado y a los mercados, que deben estar bien regulados
4. El Estado no debe realizar política industrial ni política de redistribución	4. La política industrial debe ser limitada y estratégica, y jugar un papel destacado en la distribución del ingreso
5. No existen tendencias estructurales que han de neutralizarse	5. Se debe neutralizar la tendencia a la sobrevaluación de la moneda y a que los salarios crezcan menos que la productividad
6. El crecimiento debe ser financiado en buena medida por ahorro externo	6. El crecimiento debe basarse en el ahorro interno
7. El banco central tiene un único mandato: la inflación. Los demás objetivos deben ser perseguidos por el resto del gobierno	7. El gobierno y el banco central tienen tres mandatos: la inflación, el tipo de cambio y el empleo –todos esenciales para el desarrollo
8. El modelo fiscal debe definirse en términos de superávit primario	8. El modelo fiscal debe definirse de forma más rigurosa en términos de déficit público y ahorro público
9. El tipo de cambio debe ser flotante: no debe haber metas ni políticas para el tipo de cambio	9. El tipo de cambio debe ser flotante pero administrado; el objetivo es el tipo de cambio de equilibrio industrial
10. El banco central y el gobierno disponen cada uno de un único instrumento de política: la tasa de interés a corto plazo y la política fiscal, respectivamente	10. El banco central y el gobierno pueden, además, comprar reservas e imponer controles de capital, entre otras cosas
11. No es necesaria o deseable una política de ingresos	11. La política de salario mínimo e ingresos debe contribuir a que los salarios crezcan con la productividad

FUENTE: Bresser Pereira (2011).

Este enfoque “neodesarrollista” se ubica notoriamente enfrente del *mainstream* neoliberal pero también muestra algunos puntos de discordancia respecto a la mirada neoestructuralista y los desarrollos cepalinos más recientes, fundamentalmente respecto al rol secundario que se le asigna a la política industrial. Asimismo, pone un especial énfasis en un modelo macroeconómico que presenta rasgos de dudosa consistencia. La referencia a la necesidad de un tipo de cambio competitivo y un modelo orientado a la industria exportadora ha sido viable fundamentalmente en el continente asiático, con niveles salariales y condiciones laborales de inicio claramente inferiores a los existentes en América Latina. Asociar esta búsqueda con la

un mercado interno de consumo masivo puede también resultar contradictorio con la búsqueda de un tipo de cambio elevado que favorezca las exportaciones industriales. En este sentido, la búsqueda de Bresser-Pereira se asemeja más a las condiciones de origen que a los problemas de países de ingresos medios a partir de la cual plantea su reformulación doctrinaria. Más aún, a pesar de la difusión y simpatías intelectuales que despertara esta búsqueda neodesarrollista, es imposible encontrar algún país en la región que reuniera un conjunto amplio de estas condiciones por un período más o menos prolongado.

En definitiva, encontramos en la región un clima intelectual donde han predominado estos debates entre la ortodoxia convencional y estos nuevos intentos basados en las tradiciones estructuralistas.

Antes de adentrarnos en el estudio de los aspectos centrales de la estructura productiva latinoamericana, tema que será analizado en la Sección II, veamos qué cambios ha experimentado el escenario internacional, la dinámica de acumulación y la desigualdad en el desarrollo. En otras palabras, buscaremos analizar cómo se conforma hoy el mundo del desarrollo y el del subdesarrollo, de modo de poder caracterizar de manera más adecuada el papel de América Latina en el escenario internacional y precisar de manera más apropiada sus rasgos centrales y las brechas productivas existentes, así como la manera en que se han manifestado en los tiempos de transnacionalización y fragmentación productiva.

## 2) Dinámica del desarrollo en el siglo XX y los albores del siglo XXI

Tras la revisión de diferentes abordajes teóricos y enfoques analítico, en este capítulo se realizará una revisión empírica sobre las tendencias en el desarrollo mundial, la vigencia de las categorías analíticas centrales del estructuralismo, sus variantes posteriores y las necesidades de *aggiornamento*, los factores de impulso al desarrollo y la existencia o no de un “sendero de desarrollo”.

Comenzaremos el análisis dando por sentadas las categorías de Prebisch. Dividimos al mundo en un Centro, integrada por países y áreas territoriales de altos ingresos, donde el progreso técnico genera no sólo nuevas tecnologías de producción sino también los bienes industriales de mayor demanda en el ámbito internacional, para luego proponer un enfoque alternativo que incorpora las mutaciones provocadas por los procesos de transformaciones tecno-productivas registradas tras la segunda posguerra.

### 2.1) La desigualdad en el desarrollo mundial

La historia del capitalismo tiene su hito central en la revolución industrial. Hasta entonces, la escasa evidencia disponible nos habla de un mundo sin grandes desigualdades o disparidad, o al menos sin las magnitudes que encontramos tras dicho hito histórico<sup>18</sup>.

---

<sup>18</sup> “Si exceptuamos a las llamadas sociedades primitivas, podemos adelantar, con bastante certidumbre, que hasta finales del siglo XVII las diferencias en los niveles de desarrollo económico y técnicos de los diferentes países eran poco importantes. El nivel de los países actualmente desarrollados era entonces afín, y en ciertos casos y ciertos terrenos, aún inferior, al de la mayoría de los países hoy día subdesarrollados... Tal ausencia de diferencia significativa entre los niveles de desarrollo económico de las diferentes sociedades no primitivas era una constante de la historia desde hacía algunos milenios... Después, y podría añadirse <de repente>, apareció un fenómeno nuevo y lleno de implicaciones. Hacia 1700 toda la estructura económica inglesa comenzó a sufrir mutaciones muy rápidas. Comenzaba la revolución industrial... En menos de dos siglos, el nivel de vida de los países afectados por la revolución industrial se multiplica por más de 15, el volumen de los intercambios internacionales por más de 100 y el de la producción mundial de bienes industriales por más de 2.000. Esta expansión económica y técnica, cada vez más rápida, permitió favorecer los progresos científicos y técnicos, que a su vez

La industria textil de la India no tenía menor pujanza a la británica y los grados de industrialización de los países de América Latina o Asia no eran cualitativamente distintos a los estadounidenses o europeos. A partir del salto tecnológico que significó la revolución industrial, este proceso se revirtió drásticamente y dio lugar al elemento central del desarrollo capitalista: la conformación de mercados de consumo masivo de productos manufactureros más baratos<sup>19</sup>.

Resulta imposible entonces analizar el derrotero del capitalismo sin estudiar las características de sus procesos tecnológicos y de las tres revoluciones industriales hasta ahora acontecidas. A lo largo de esta tesis recurrimos al marco analítico sintetizado en la Tabla Nro. I.2, donde se describe de qué manera se van sucediendo los avances tecnológicos con las diferentes etapas del capitalismo. Así, la primera revolución industrial significa la conformación de nuevas centralidades económicas y la reconfiguración periférica que tiene lugar por la destrucción de las artesanías e industrias tradicionales. Se trata de la etapa schumpeteriana de innovación radical en su máxima expresión. Su correlato histórico en términos de Hobsbawm es la era de la revolución.

---

*fecundaron el desarrollo económico hasta llegar a ser uno de los motores esenciales del crecimiento en este último tercio del siglo XX” (Bairoch, 1971, pp.8-9).*

*“La revolución industrial señala la transformación más fundamental experimentada por la vida humana en la historia del mundo, registrada en documentos escritos”, (Hobsbawm, 1968, p.13).*

*“En la vida humana no ha habido ningún cambio tan profundo desde la inversión de la agricultura, la metalurgia y las ciudades en el Neolítico, como el advenimiento de la industrialización. Este se produjo, de modo inevitable y temporal, en forma de una economía y sociedad capitalistas y, probablemente también fue inevitable que lo hiciera en forma de una sola economía mundial “liberal” que dependió durante algún tiempo de un solo país pionero y adalid. Tal país fue Gran Bretaña y como destaca en la historia”. (Hobsbawm, 1968, p.21).*

<sup>19</sup> Como sostiene Hobsbawm (1968, p. 41): *“un siglo de industrialización había demostrado que la producción masiva de productos baratos puede multiplicar sus mercados, acostumar a la gente a comprar mejores artículos que sus padres y descubrir necesidades en las que sus padres ni siquiera habían soñado. La cuestión es que antes de la Revolución industrial, o en países que aún no hubieran sido transformadas por ella, Henry Ford no habría sido un pionero económico, sino un chiflado condenado al fracaso”.*

La segunda revolución será un período más abarcativo donde se suceden la era del capital y del imperialismo. En este contexto, se acrecientan los espacios centrales, dando lugar a la disputa que da nombre al término imperialista, y promueve espacios territoriales asociados a una reconfiguración de la división internacional del trabajo en términos ricardianos. Es la era de las ventajas comparativas para América Latina y de su configuración como proveedor periférico de materias primas.

Finalmente, la tercera revolución industrial será la que ofrezca el sustento tecnológico para mejorar y hacer viables las comunicaciones en tiempo real en condiciones de mayor eficiencia y el auge de las tecnologías de información y comunicación. Esta etapa será central para dar sustento a la internacionalización financiera y la transnacionalización de los procesos productivos. Desde el punto de vista de la periferia, introduce un proceso de fragmentación y conformación de cuatro periferias, tal como analizaremos en el presente capítulo.

**Tabla Nro. I.2. Fases del capitalismo y su correlato con las revoluciones industriales y los hitos tecnológicos.**

	<b>Primera revolución industrial 1780-1840</b>	<b>Segunda revolución industrial 1850-1914</b>	<b>Tercera revolución industrial 1960-</b>
<b>CENTRO</b>	Textiles / máquina de vapor / ferrocarril	Metales / revolución del transporte	TICs, automatización 4.0
<b>PERIFERIA</b>	Se observan áreas de destrucción de tejido industrial artesanal y áreas que continúan primarizadas	Auge de ventajas comparativas ricardianas en América Latina	Proceso de fragmentación periférica: las 4 periferias
<b>Hitos tecnológicos</b>	1774: Primera máquina de vapor de Boulton y Watt  1784: Primer telar mecanizado  1829: Locomotora de vapor, primera línea férrea entre dos ciudades	1870: Primera cinta transportadora  1871: Primera central eléctrica de uso comercial  1880: Thomas Edison patenta la lamparita eléctrica  1886: Primer automóvil de combustión interna  1897: Primera transmisión de radio	1962: Primeras computadoras personales  1969: Primer controlador programable que regula la producción  1990: Nace la www
<b>Correlato histórico</b>	Era de la revolución: orígenes del capitalismo.	Era del capital y el imperialismo: expansión global del capitalismo y la revolución industrial.  De los conflictos bélicos en escala y el ascenso del mundo polar (1914-1945) a la posguerra fría.	Mundialización productiva y financiera

FUENTE: elaboración propia en base a Eurostat, Banco Mundial, INSEE y Hobsbawm (1968; 1971; 1977; 1998b).

### *El desarrollo desigual: una mirada de largo plazo*

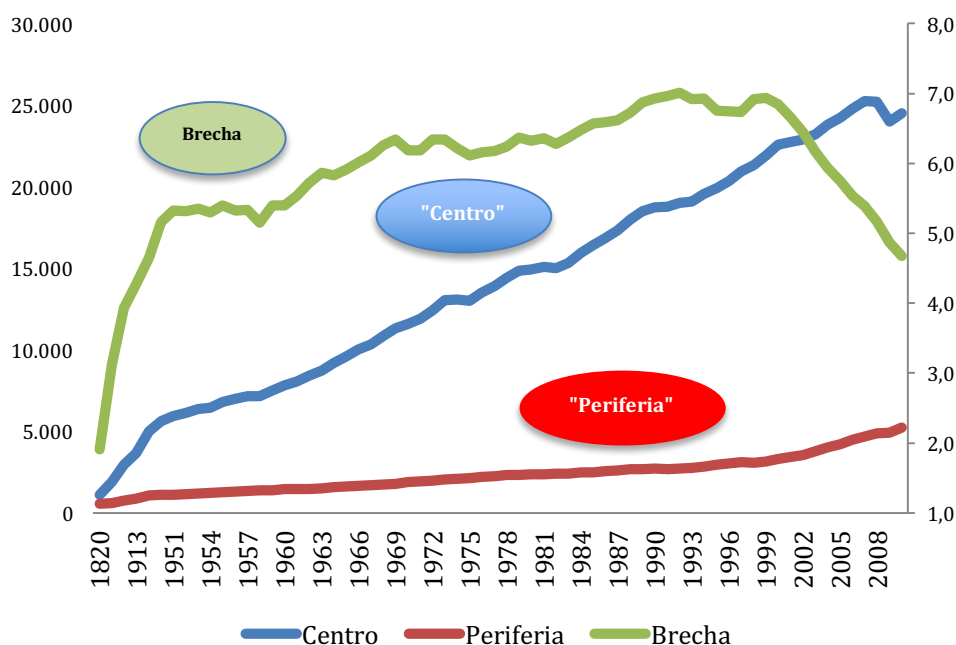
Hacia 1820, las brechas entre los países del centro y los de la periferia (expresadas en términos del producto por habitante) no tenían las magnitudes que conociéramos durante el siglo XX. En efecto, en 1820, los países centrales tenían un producto por habitante que aproximadamente duplicaba al de la periferia. Esa brecha aumentó al triple en 1870 y al cuádruple a inicios del siglo XX. Durante la década de 1950, esa distancia entre países centrales y países periféricos se estabilizó en torno a 5, con un nuevo salto, hasta 6, en la década de 1960. Un nuevo envión se inició en la década de 1980, alcanzando a 7 en la de 1990. Hubo que esperar a fines de siglo XX para que, por primera vez, la brecha experimentara un considerable descenso durante la primera década del siglo XXI (Gráfico Nro. I.1).

La primera mirada indica entonces que el siglo XX fue un período de acelerada concentración del crecimiento en torno a los países centrales y a una expansión de la brecha con respecto al promedio de los países de la periferia (naturalmente, hubo algunos cambios de relevancia en algunos países, pero esto ha sido más la excepción que la regla, nos referiremos a ellos más adelante). Más allá de coyunturas particulares, la brecha tendió en todo momento a ampliarse a lo largo del siglo XX, contrariando las hipótesis de convergencia, incluso durante dos períodos de globalización (entre fines del siglo XIX y las primeras tres décadas del siglo XX; y la segunda a partir de la década de 1970 y, particularmente, desde 1990, tras la caída del Muro de Berlín y la disolución del bloque soviético). En tal sentido, la fuerte reducción de la brecha registrada durante la primera década del siglo XXI ha sido un hecho notable y novedoso que amerita un análisis en particular y pone en perspectiva la hipótesis de Piketty (2014) acerca de los procesos de convergencia: antes que una tendencia a converger



se trataría de un proceso particular que matiza una regularidad histórica hacia una mayor concentración en torno a los países del Centro<sup>20</sup>.

**Gráfico Nro. I.1. Evolución del producto por habitante promedio de los países del “centro” y la “periferia” y de la brecha entre el producto por habitante del “centro” y la “periferia”, 1820-2010 (en dólares GK).**



FUENTE: elaboración propia en base a datos de Angus Maddison, *Historical Statistics of the World Economy: 1-2008 AD*, y actualizaciones Proyecto Maddison.

Una desagregación de la periferia permite observar diferentes tendencias. La primera es la mayor cercanía entre los principales países de América Latina hacia los países del Centro respecto de la que registran los países del este asiático y de África. No obstante ello, durante el siglo XX se observó una

<sup>20</sup> “Hoy en día, parece cierto que se ha puesto en marcha un proceso de convergencia a escala mundial en el que los países emergentes están “alcanzando” a los países desarrollados. Esto ha ocurrido aún cuando las desigualdades entre países ricos y pobres siguen siendo enormes”, Picketty (2014, p. 89). De manera paradójica, Picketty termina probablemente cometiendo un error similar que da origen a su extraordinaria obra. Así como su libro se inicia señalando el error de Simon Kuznetz, quien interpretó la mejora distributiva de mediados del siglo XX en función a una tendencia o regularidad estadística, antes que el devenir de un proceso histórico específico, y de allí derivara su famosa curva en U invertida para conceptualizar las trayectorias de desarrollo y desigualdad distributiva, Picketty también interpreta el actual escenario de reducción de brechas como una línea de tendencia antes que el resultado histórico específico del extraordinario proceso de crecimiento de China.

tendencia a la ampliación de la brecha en América Latina y África, al tiempo que los países del este asiático tendieron a cerrar la brecha (llegando en la actualidad a niveles de ingreso por habitante más cercanos a los de América Latina). En otras palabras, estas tendencias generales no son homogéneas, mostrando disímiles realidades territoriales.

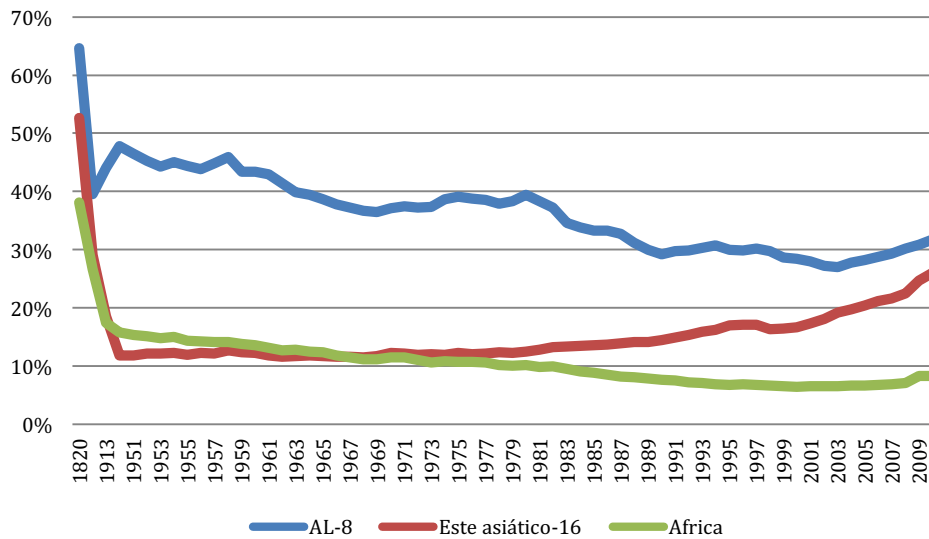
**Cuadro Nro. I.1. Tasa de crecimiento de largo plazo del producto por habitante en regiones seleccionadas, 1820-2010**

	1820-1870	1870-1913	1913-1950	1950-1975	1975-2000	2000-2010
<b>Centro</b>	1,1%	1,6%	1,2%	3,4%	2,2%	0,8%
<b>Periferia</b>	0,1%	0,8%	0,6%	2,7%	1,8%	4,7%
<b>AL-8</b>	0,1%	1,8%	1,4%	2,6%	0,9%	1,9%
<b>Este asiático-16</b>	-0,1%	0,5%	0,0%	3,5%	3,5%	5,4%
<b>África</b>	0,4%	0,6%	0,9%	1,8%	0,1%	3,5%
<b>Europa Occidental</b>	1,0%	1,3%	0,8%	3,8%	2,1%	0,9%
<b>Western Offshoots</b>	1,4%	1,8%	1,6%	2,2%	2,2%	0,8%
<b>Promedio mundial</b>	0,5%	1,3%	0,9%	2,7%	1,6%	2,6%

NOTAS: “centro” incluye a 30 países de Europa Occidental, “Western Offshoots” (Australia, Canadá, Nueva Zelanda y EE.UU.), Japón e Israel. “Periferia” comprende al resto de los países. “AL-8” incluye ocho países de América Latina (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú, Uruguay y Venezuela) que explican el 88% del PIB latinoamericano durante el promedio del período 1950-2010. “Este asiático-16” incluye a China, India, Indonesia, Japón, Filipinas, Corea del Sur, Tailandia, Taiwán, Bangladesh, Burma, Hong Kong, Malasia, Nepal, Pakistán, Singapur y Sri Lanka, los cuales explican conjuntamente el 87% del PIB asiático correspondiente al promedio 1950-2010.

FUENTE: elaboración propia en base a datos de Angus Maddison, *Historical Statistics of the World Economy: 1-2008 AD*, y actualizaciones Proyecto Maddison.

**Gráfico Nro. I.2. Brechas de desarrollo: producto por habitante de América Latina, África y el este de Asia como proporción del producto por habitante del “Centro”, 1820-2010.**



NOTAS: ídem Cuadro 1.

FUENTE: elaboración propia en base a datos de Angus Maddison, *Historical Statistics of the World Economy: 1-2008 AD*, y actualizaciones Proyecto Maddison.

## *La desigualdad y sus brechas*

La desagregación del producto mundial por deciles de países confirma la tendencia a la desigualdad. En este caso, prescindimos de las categorías de Prebisch y nos limitamos a observar la evolución de los diferentes deciles de ingreso por habitante.

Las brechas entre el decil más rico y el más pobre tienden a ampliarse, mostrando que a lo largo de las últimas décadas persistió la pauperización de varios segmentos de la periferia que no tuvieron chance de evolución positiva alguna. Las comparaciones más amplias muestran una tendencia a cierta persistencia al sostenimiento de las brechas, pero sin cambios tan pronunciados (Cuadro Nro. I.2)<sup>21</sup>.

Otra forma de ver esta problemática consiste en estimar los niveles de ingreso y su distribución dentro de diferentes tipos de economías. En el Cuadro Nro. I.3 se presenta una estimación del ingreso medio mensual del ciudadano del decil más rico (“el ciudadano rico”) y del decil más pobre (“el ciudadano pobre”). La muestra de países seleccionados, para los cuales fue posible obtener datos confiables sobre distribución del ingreso por deciles, incluye países pobres, de ingresos medios y ricos.

El hallazgo más significativo es que el ingreso medio del “ciudadano rico” del país pobre es más bajo que el ingreso medio del “ciudadano pobre” del país rico. Este dato contradice el sentido común de quienes piensan que el nivel de riqueza en un país supera ampliamente la pobreza en un país rico. Así, como se puede observar en el cuadro, “el ciudadano rico” de Haití, Kenya, Madagascar, Senegal, Uganda o Bangladesh obtiene un ingreso medio inferior al del “ciudadano pobre” de Francia o Alemania. Nótese también que esta apreciación es diferente si el punto de comparación es

---

<sup>21</sup> El Cuadro Nro. I.2 fue elaborado en base a la información de PIB por habitante extraída de Penn World Tables. Se procedió a agrupar a los países por deciles de ingresos. En el Anexo I se presenta la información de los países incluidos en cada decil en las diferentes décadas analizadas.

EE.UU., país que muestra niveles de desigualdad tres veces más elevados que los de Francia o Alemania y comparables con los de El Salvador o México<sup>22</sup>.

**Cuadro Nro. I.2. Desagregación del producto por habitante por deciles de países. Brechas entre el decil más pobre y el más rico y entre el 10% y 20% de países ricos versus 40% del ingreso de países más pobres (en millones de dólares de 2005 y porcentajes).**

	1950-59	1960-69	1970-79	1980-89	1990-99	2000-2010	T.a.a.
1	496	390	541	621	544	567	0,2%
2	780	793	933	1.046	1.055	1.317	0,9%
3	1.352	956	1.315	1.459	1.949	2.537	1,1%
4	1.908	1.293	1.869	2.512	2.646	3.606	1,1%
5	3.007	1.870	2.783	3.489	4.012	5.737	1,1%
6	3.229	2.784	4.044	5.581	6.086	7.860	1,5%
7	4.581	4.460	6.316	7.488	8.534	11.344	1,5%
8	6.790	6.911	11.312	13.964	13.260	19.927	1,8%
9	9.173	11.757	16.669	20.932	23.778	29.469	2,0%
10	13.921	17.186	23.056	26.452	31.326	40.462	1,8%
<b>Total</b>	<b>3.523</b>	<b>4.100</b>	<b>5.370</b>	<b>6.154</b>	<b>7.306</b>	<b>9.286</b>	<b>1,6%</b>
<b>Brecha (10/1)</b>	<b>28</b>	<b>44</b>	<b>43</b>	<b>43</b>	<b>58</b>	<b>71</b>	
<b>Brecha entre el 10% más rico y el 40% más pobre</b>	<b>21</b>	<b>27</b>	<b>28</b>	<b>23</b>	<b>17</b>	<b>18</b>	
<b>Brecha entre el 20% más rico y el 40% más pobre</b>	<b>18</b>	<b>22</b>	<b>24</b>	<b>20</b>	<b>16</b>	<b>15</b>	

FUENTE: elaboración propia en base a datos de Penn World Tables, versión 8.0.

La comparación arroja resultados diferentes si pasamos a analizar países de ingresos medios como Brasil, México o Tailandia. Allí el fenómeno es similar al que describen Heymann y Ramos (2006) para el caso argentino, al que denominan de “convergencia arriba y divergencia abajo”. En efecto, el ingreso del “ciudadano rico” es netamente superior al del “ciudadano pobre” alemán o francés, e incluso se observa una distancia no demasiado grande entre el ingreso del “ciudadano rico” de ambos tipos de países. El ingreso del “ciudadano rico” brasileño equivale al 62% del “ciudadano rico”

<sup>22</sup> Probablemente esta comparación arrojaría resultados diferentes si en lugar de considerar el decil más rico se tomara el percentil de mayores ingresos. De hecho Piketty (2014) considera que allí se encuentra verdaderamente el sector más rico de la sociedad. Lamentablemente la falta de datos impide realizar tal comparación, pero el uso del primer decil ilustra las notables desigualdades de ingresos que existen en el ámbito de la economía mundial.

alemán. En el caso de Tailandia la brecha asciende al 47% y en México al 56%. Sin embargo, las distancias son mucho más profundas cuando la comparación se realiza con los ingresos del “ciudadano pobre” de ambos tipos de países. En este caso, las brechas entre Brasil, Tailandia y México respecto a Alemania ascienden a 14%, 23% y 19% respectivamente. Esto significa que la desigualdad afecta inequitativamente: mientras los ricos de los países de ingresos medios no tienen una distancia muy significativa respecto a los países ricos, los pobres poseen carencias de ingresos notablemente más importantes que las que exhiben los pobres de los países ricos. En otras palabras, se observa una menor distancia entre los ricos, pero una brecha muy superior en los estratos de menores ingresos.

**Cuadro Nro. I.3. Estimación del ingreso medio mensual del ciudadano del decil más rico y del decil más pobre en países seleccionados, año 2010 (dólares PPP)**

	Ingreso medio mensual del ciudadano más pobre (decil Nro 1)	Ingreso medio mensual del ciudadano más rico (decil Nro 10)	Desigualdad (ingreso decil 10 / decil 1)
Dinamarca	662	7.247	10,9
El Salvador	83	1.926	23,3
Francia	1.046	7.414	7,1
Alemania	1.088	7.714	7,1
Haití	9	587	67,7
India	114	1.121	9,9
Kenya	41	797	19,5
Madagascar	30	362	12,1
México	209	4.332	20,8
Namibia	165	2.887	17,5
Senegal	44	554	12,5
Tailandia	251	3.601	14,3
Uganda	13	476	35,5
EE.UU.	566	11.915	21,0
Zambia	6	1.006	178,5
Bangladesh	40	720	17,9
Bolivia	30	1.797	59,6
Brasil	149	4.747	31,8

FUENTE: elaboración propia en base a datos de Banco Mundial y UN-WIID, versión 3.

### *La curva en “U” de la tasa de empleo*

La curva en “U” de la tasa de empleo, de elaboración propia, es una expresión sintetizada del vínculo entre los niveles de desarrollo productivo y las condiciones de vida de su población. La tasa de empleo expresa el ratio entre la población ocupada y la población total. Como mostramos en el Gráfico I.3, la evolución de la tasa de empleo no es lineal respecto a los niveles de ingresos del país o, expresado de otra manera, a los grados de desarrollo.

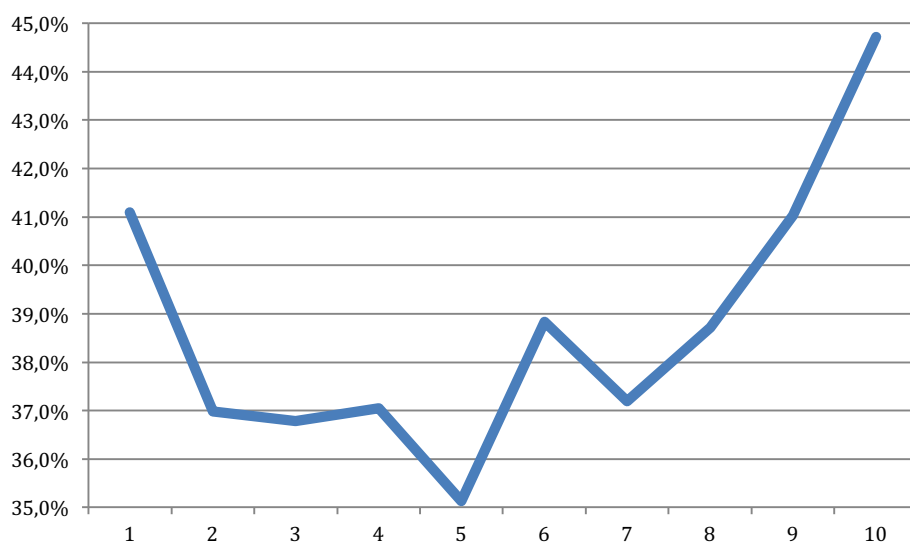
A efectos de mostrar esta vinculación, se estimó la tasa de empleo para cada decil de países en función de su producto por habitante, durante el promedio del período comprendido entre 1960 y 2010.

El resultado es una curva en “U” donde los países más pobres tienen altas tasas de empleo, las cuales van en descenso a medida que se avanza hacia situaciones de mejores ingresos. A partir del ingreso medio, la tasa de empleo vuelve a presentar una tendencia ascendente y desde el séptimo decil se observa una relación positiva donde mayores ingresos por habitante se corresponden con mayores tasas de empleo.

La explicación de este fenómeno se relaciona con las condiciones sociales, laborales y familiares de los diferentes estratos de países. Los países más pobres presentan los problemas más acuciantes. Allí las oportunidades de empleo son escasas, existe una mayor proporción de personas trabajando en la informalidad, tanto en la agricultura como en los servicios urbanos, y todo el núcleo familiar, incluyendo niños, se vuelca al mercado laboral con el fin de sumar ingresos que den sustento a los hogares.

A medida que mejora el ingreso, aún tratándose de economías de bajo grado de desarrollo productivo, la mejora en el ingreso familiar retira del mercado laboral a mujeres y niños. Se trata de sociedades tradicionales, donde aún persisten las peores condiciones de subdesarrollo.

**Gráfico Nro. I.3. La curva en “U” de la tasa de empleo: el vínculo entre pobreza y fuerza laboral según deciles de producto por habitante, 1960-2010.**



NOTAS: la tasa de empleo es el cociente entre la cantidad de personas ocupadas y la población total.

FUENTE: elaboración propia en base a datos de Penn World Tables, versión 8.0.

Los países de ingresos medios en adelante poseen mejores oportunidades laborales, una estructura productiva más diversificada y más incentivos al empleo en la población activa. En este punto corroboramos una tendencia donde crece la inserción en el mercado de trabajo en la medida en se va incrementando el ingreso medio de los países. Contrariando intuiciones, los países de mayores ingresos emplean mucha gente (y también por eso, aunque no solo por ello, tienen mayores ingresos). Hay también más empleo de tiempo parcial, jornadas de trabajo menos extensas y, en definitiva, más gente ocupada.



### *Acumulación de capital y desarrollo desigual*

La formación de capital es uno de los principales factores explicativos de la divergencia en el crecimiento del ingreso entre los países centrales y los de la periferia. Hasta la década de 1970 se observa una tendencia al incremento en la brecha del stock de capital por habitante en el centro respecto a la periferia (Gráfico Nro. I.4). En el pico de 1969, los países desarrollados tenían 12 veces más capital por habitante que los países de la periferia. A partir de entonces se inicia un proceso de reducción de la brecha, la cual se reduce a un nivel similar al de 1950. Este cambio coincide con el inicio del proceso de transnacionalización de procesos productivos, caracterizado por la conformación de cadenas globales de valor, donde la industrialización asiática cobra particular protagonismo.

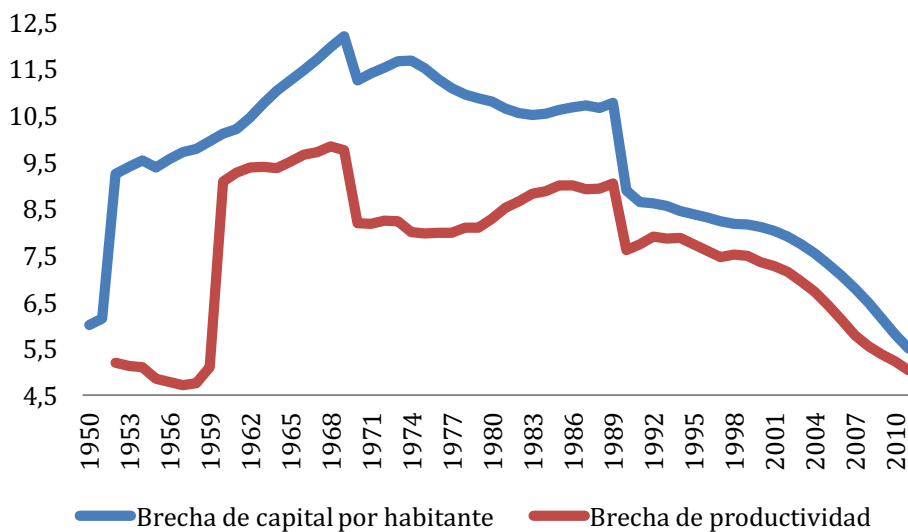
En consonancia con este fenómeno, la productividad muestra una tendencia similar, de modo que las brechas, que hacían que en 1970 el centro tuviera una productividad casi 10 veces más alta que la periferia, se redujera a casi la mitad (Gráfico Nro. I.4).

Este fenómeno, nuevamente, no debe ser atribuido a un proceso homogéneo sino a segmentos determinados de la periferia. Los fenómenos de convergencia en las brechas de productividad pueden visualizarse particularmente en los deciles 6 a 9, al tiempo que en los primeros 2 deciles se verifica un empeoramiento, en los deciles 3 y 4 se observa una mejora, pero aún con brechas muy elevadas mientras que en el quinto decil se observa cierta desmejora aun con brechas más cercanas al promedio (Cuadro Nro. I.4). Un análisis similar se deriva de los datos de las brechas de capital por habitante según deciles de ingreso.

Las tasas de crecimiento del stock de capital en los países de la periferia fueron superiores a los del centro, pero, dadas las enormes diferencias poblacionales existentes, resultaron insuficientes para reducir las brechas. Recién a partir de la década de 1970 se observan diferencias más sustantivas entre el crecimiento del stock de capital del centro y la periferia, aspecto que

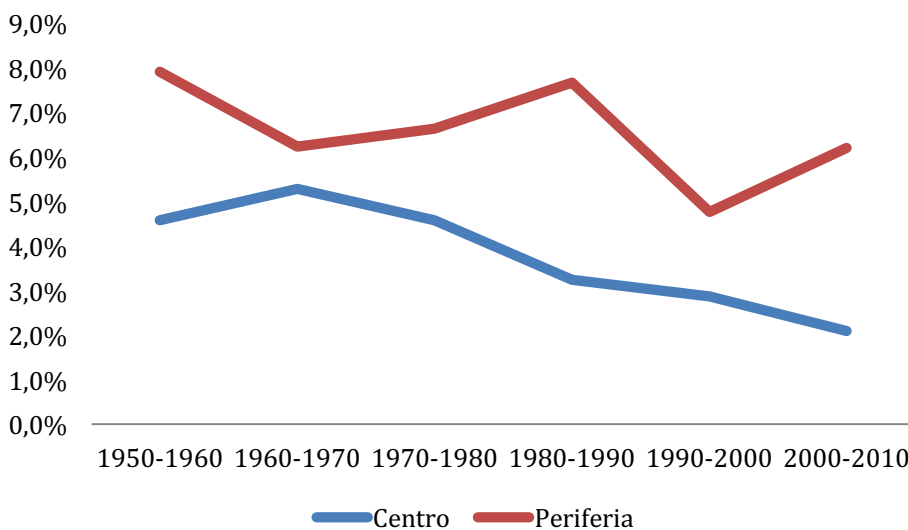
tuvo más que ver con una menor expansión en el centro que por un crecimiento más significativo en la periferia. En la década de los 2000 se observa que la periferia crece al triple que el centro, pero, nuevamente, ello se debe a la notable desaceleración que se verifica en los países más desarrollados, cuya expansión resultó ser la mitad de la década de 1950.

**Gráfico Nro. I.4. Brechas entre países del “centro” y la “periferia”: capital por habitante y productividad, 1950-2010.**



FUENTE: elaboración propia en base a datos de Penn World Tables, versión 8.0.

**Gráfico Nro. I.5. Tasa de crecimiento anual del stock de capital en países del centro y de la periferia, 1950-2010.**



FUENTE: elaboración propia en base a datos de Penn World Tables, versión 8.0.

**Cuadro Nro. I-4. Brechas de productividad y capital por habitante respecto al decil más rico, 1960-2010**

a) Productividad

	1960-69	1970-79	1980-89	1990-99	2000-2010	Prom 1960-2010
<b>1</b>	45,4	44,1	35,3	49,8	61,9	47,3
<b>2</b>	18,8	20,1	25,5	21,4	22,8	21,7
<b>3</b>	16,2	12,8	13,7	15,3	12,3	14,1
<b>4</b>	11,3	11,1	8,7	9,4	8,9	9,9
<b>5</b>	6,9	6,0	4,6	5,3	8,1	6,2
<b>6</b>	5,9	4,4	3,5	4,7	4,9	4,7
<b>7</b>	3,3	3,3	2,9	2,9	2,8	3,1
<b>8</b>	2,5	1,7	1,6	2,0	1,7	1,9
<b>9</b>	1,1	1,5	1,2	1,1	1,3	1,2
<b>10</b>	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0

b) Capital por habitante

	1960-69	1970-79	1980-89	1990-99	2000-2010	Prom 1960-2010
<b>1</b>	44,2	41,0	58,1	72,8	73,8	58,0
<b>2</b>	21,7	26,3	31,7	54,4	42,9	35,4
<b>3</b>	25,1	27,6	25,9	20,9	20,8	24,1
<b>4</b>	25,3	17,8	18,9	15,9	13,8	18,3
<b>5</b>	10,9	12,9	11,6	10,6	6,4	10,5
<b>6</b>	9,2	6,8	6,3	4,5	4,2	6,2
<b>7</b>	5,7	6,1	5,1	2,5	3,3	4,5
<b>8</b>	3,7	3,0	2,4	2,8	1,8	2,7
<b>9</b>	1,6	1,5	1,4	1,3	1,2	1,4
<b>10</b>	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0

FUENTE: elaboración propia en base a datos de Penn World Tables, versión 8.0.

**Cuadro Nro. I-5. Tasa de crecimiento anual del stock de capital en países del “centro” y de la “periferia”, 1950-2010**

	Centro	Periferia
<b>1950-1960</b>	4,6%	7,9%
<b>1960-1970</b>	5,3%	6,2%
<b>1970-1980</b>	4,6%	6,6%
<b>1980-1990</b>	3,2%	7,7%
<b>1990-2000</b>	2,9%	4,8%
<b>2000-2010</b>	2,1%	6,2%

FUENTE: elaboración propia en base a datos de Penn World Tables, versión 8.0.

### *Brechas económicas y sociales*

Las condiciones sociales son claramente diferentes en los países desarrollados respecto a los de la periferia. Ello puede ser visto no solo en términos de ingresos, donde tal como mostrábamos precedentemente, los ingresos medios del decil más rico de varios países pobres son inferiores a los ingresos medios del decil más pobre de varios países desarrollados (citábamos la comparación entre Dinamarca y Haití, o entre Francia y Senegal, Uganda o Bangladesh). También podemos observar claras diferencias en las condiciones sanitarias, observables en importantes brechas en la esperanza de vida al nacer, donde, en promedio, los habitantes del centro viven 12 años más. Si la comparación es con el promedio de los países más pobres, la brecha se extiende a 18 años, y si tomamos casos más extremos de algunos países africanos como Sierra Leona, Congo o Angola, la brecha se amplía a nada menos que 29 años. No obstante ello, es importante observar que en diferentes categorías de países está mejorando la esperanza de vida al nacer, solo que los países desarrollados partieron de pisos más altos y las brechas no se reducen. Actualmente el promedio de los países pobres posee una esperanza de vida al nacer solo 7 años menor a la que tenían los países más ricos en el año 1960.

**Cuadro Nro. I.6. Indicadores sociales seleccionados para el promedio de países del “centro” y de la “periferia” en la primera década del siglo XXI.**

	Centro	Periferia
<b>Esperanza de vida al nacer (años) - promedio década 2000</b>	79	67
<b>Acceso a la electricidad (% de la población, año 2010)</b>	100	81
<b>Muertos en batallas (cantidad de personas, promedio década de 2000)</b>	582	42.196
<b>Muertes por enfermedades transmisibles y las condiciones prenatales y de nutrición materna (% del total, año 2012)</b>	7	23
<b>Incidencia de tuberculosis (personas cada 100.000 habitantes, promedio década 2000)</b>	11	167
<b>Mortalidad infantil (cada 100.000 nacimientos, promedio década 2000)</b>	5	41

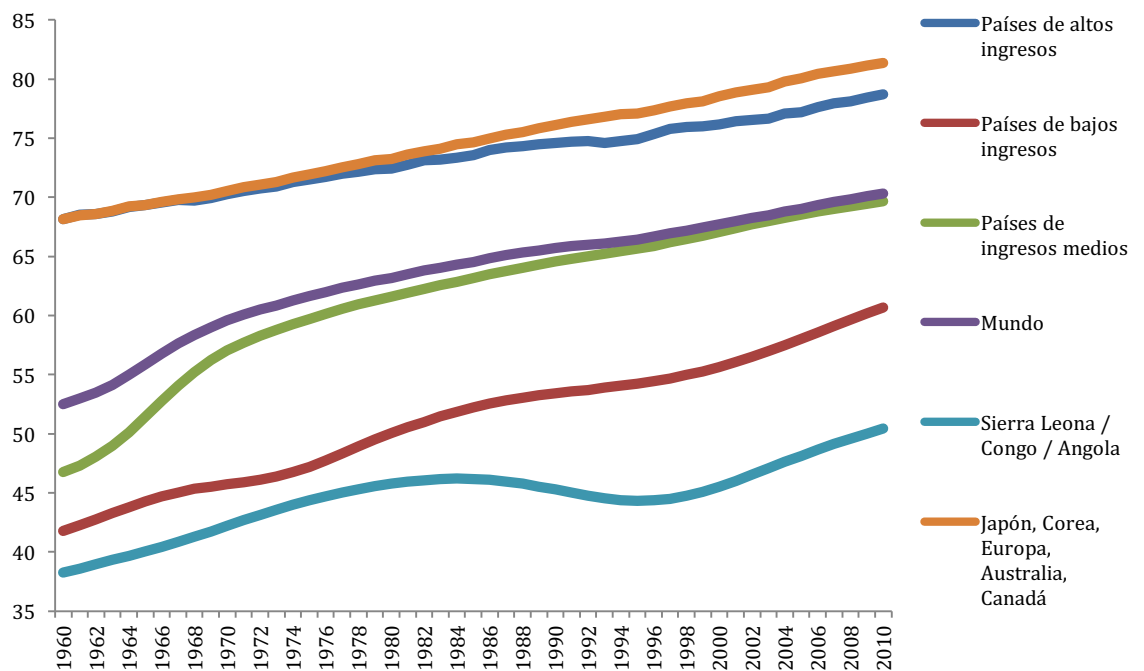
FUENTE: elaboración propia en base a datos del Banco Mundial.

Es posible observar que las muertes por enfermedades transmisibles y condiciones prenatales y de nutrición materna es tres veces más alta en los países de la periferia respecto a los países desarrollados. La incidencia de la tuberculosis es 15 veces más alta en países de la periferia respecto al centro. Y la mortalidad infantil es ocho veces más elevada. Asimismo, en un mundo de conflictos bélicos de menor intensidad que en el pasado, los muertos en batalla están ubicados casi exclusivamente en países de la periferia.

Finalmente, observamos que el acceso a la electricidad, que alcanza a la totalidad de la población de los países centrales, todavía deja afuera a 19% de los países de la periferia.

Existen muchos indicadores adicionales, pero esta muestra sirve para ilustrar que las notables brechas de ingresos y riqueza existentes también se traducen en grandes diferencias en las condiciones sociales y el acceso a la salud y servicios básicos.

**Gráfico Nro. I.6. Esperanza de vida al nacer en países seleccionados según ingresos, 1960-2010 (en años).**



FUENTE: elaboración propia en base a datos del Banco Mundial.

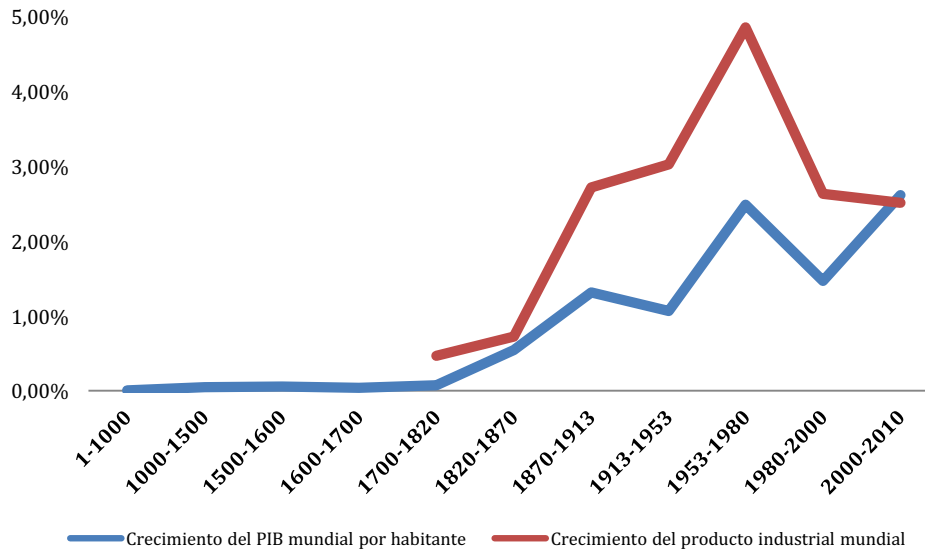
## *Industrialización y desarrollo*

Hemos ya mencionado que la historia económica de la humanidad está signada por la revolución industrial. Hasta entonces, el crecimiento de la población y la producción eran extremadamente lentos, de acuerdo los parámetros y metodologías de medición que se manejan en la actualidad. Veamos cómo se traduce esta aseveración en términos cuantitativos. La escasa información disponible, aún con todas sus limitaciones, nos habla de largos períodos donde el producto por habitante crecía a un ritmo medio del 0,1% anual. Se trataba de economías de reproducción simple, donde el producto social alcanzaba (cuando lo hacía) para reproducir las condiciones de vida vigentes (Gráfico Nro. I.7).

La economía política es la ciencia de la sociedad industrial, y la emergencia de esta sociedad industrial es un parteaguas en la historia de la humanidad que explica buena parte del discurso que niega lo previo o, en el sentido de Polanyi (1944), ubica a “lo previo como un preludio” de la sociedad industrial. En un sentido similar, Bairoch (1971) afirmaba que el mundo, tal como se lo conociera, sufrió transformaciones abruptas a partir de la revolución industrial. Como sostiene Reinert (2007, p. 71): *“desde tiempos inmemoriales, la mayoría de los habitantes de la Tierra vivieron vidas simples, en una pobreza relativa, con un balance frecuentemente frágil entre el tamaño de la población y los recursos disponibles para ella”*.

La industrialización trae consigo aquello que Hobsbawm (1998) define como uno de los hechos más relevantes de la modernidad, dado por la masiva emigración del mundo rural hacia las ciudades. Si a comienzos del siglo XX solo el 16% de la población del planeta vivía en ciudades (Bairoch, 1988), en 1950 esa cifra ascendía al 26% y a comienzos del siglo XXI se ubica en torno al 48% pero en los países desarrollados y en muchas zonas del mundo periférico, el campo es un “desierto verde” (Hobsbawm, 2007).

**Gráfico Nro. I.7. Crecimiento e industrialización en la historia de la humanidad: tasa de crecimiento anual del producto por habitante y de la producción industrial, períodos seleccionados desde el año 1 a 2010.**



NOTAS: para la serie de producción industrial se tomó el promedio de crecimiento anual correspondiente a 1750-1830 para asimilar al período 1700-1820 y 1860-1913, en lugar de 1870-1913.

FUENTE: elaboración propia en base a datos de Angus Maddison, *Historical Statistics of the World Economy: 1-2008 AD*, y actualizaciones Proyecto Maddison; Bairoch (1982) y ONUDI y Banco Mundial.

La historia de la expansión y consolidación de la sociedad industrial en escala planetaria, desde el punto de vista de la periferia, puede ser abordada a partir de cuatro grandes etapas. La primera, a la que podemos definir como la prehistoria de la sociedad industrial, es una economía mundial de lento crecimiento donde la producción de bienes manufacturados, con métodos de producción artesanales o semi artesanales se distribuía de manera más uniforme en el ámbito internacional y existía incluso primacía en sectores del actual mundo periférico en algunas ramas productivas. A mediados del siglo XVIII, más del 70% de la producción industrial mundial se encontraba localizada en países de la actual periferia (Bairoch, 1982). La industria textil de la India, o las sedas chinas son un ejemplo de tal primacía.

El ascenso de la sociedad industrial con epicentro en el imperio británico alteró por completo ese mapa, al punto que cien años más tarde la ecuación se había modificado radicalmente, y casi dos tercios del producto industrial mundial se encontraba radicado en los países centrales. A inicios del siglo XX, nos encontramos con un escenario donde el 90% de la producción industrial mundial era patrimonio de las grandes potencias.

La tercera etapa es un período de transición entre las dos globalizaciones y estuvo influida, por una parte, por la industrialización de la Unión Soviética bajo otro esquema signado por su aislamiento e implementación de una planificación centralizada y, posteriormente, tras el orden posterior a la segunda guerra mundial, por la expansión del bloque soviético hacia su periferia europea y en otras regiones del mundo; por otra parte, como efecto del aislacionismo resultante de la crisis de 1930 que trajo consigo una industrialización en segmentos de la periferia, de la cual participaron algunas naciones de América Latina.

Finalmente, la cuarta etapa es la de la actual globalización, iniciada en la década de 1970 y consolidada en la de 1990 tras la disolución del bloque soviético. Pero la expansión de la sociedad industrial durante la segunda globalización asumió ribetes diferentes a la anterior, cuyo aspecto sobresaliente es la conformación de cadenas globales de valor en un escenario signado por la transnacionalización de los procesos productivos.

Vale detenerse brevemente a analizar comparativamente la expansión industrial en las dos globalizaciones. Por un parte, porque responde a nuevos escenarios de hegemonía mundial, donde se pasa de un predominio británico a otro norteamericano y, luego, a otro más compartimentado con diferentes potencias regionales y juegos de determinaciones para el mundo periférico. Como señala Hobsbawm (2007, pp. 59-60): *“durante el siglo XIX la economía británica era complementaria de la del mundo subdesarrollado. Durante la década de 1950 más de tres cuartas partes de las enormes inversiones británicas en el exterior correspondían a países subdesarrollados, e incluso durante el período de entreguerras más de la*



*mitad de las exportaciones británicas iban a las regiones formal o informalmente británicas. Por eso la relación con Gran Bretaña alentó la prosperidad del Cono Sur latinoamericano mientras duró, mientras que la relación estadounidense con México ha generado principalmente una fuente de mano de obra barata para el para el vecino del Norte”.*

En otras palabras, la industrialización con eje británico era capaz de promover relaciones “ricardianas” con su periferia, donde parte del mundo, al menos aquel que era capaz de proveerle de alimentos podía alcanzar cierta prosperidad, aún con sus límites. De este tiempo proviene la relativa prosperidad de Argentina, Uruguay y Chile, países que podían tener un PIB por habitante equivalente al 53% del británico y 78% del promedio de Europa occidental.

El cambio de escenario estableció otro tipo de relaciones entre el Centro y la Periferia. Las ideas de Prebisch estuvieron centradas en esa transición, donde ese tipo de complementariedad había entrado en crisis y la especialización primaria ponía en entredicho no solo esa prosperidad sino su carácter histórico y de naturaleza particular: más asociado a un proceso histórico que a la verificación de las leyes económicas ricardianas.

El ejemplo de México que aporta Hobsbawm para comparar la naturaleza de la relación entre la potencia imperial y su periferia en dos períodos históricos, contribuye a reflejar las características del cambio de largo plazo para América Latina, pero no refleja necesariamente el cambio de relaciones entre el Centro y la Periferia. Como señala Amsden (2007), no es el modelo de relación entre Japón y los países del este asiático, al punto tal en que se permite hablar de diferentes modelos de imperio, donde la supremacía japonesa, lejos de obstaculizar el desarrollo, resultó una contribución al ascenso de otras economías en dicha región que se insertaron en redes de producción regionales, mientras que al imperio estadounidense le habría “faltado grandeza”: *“el Segundo Imperio Americano está ahora en decadencia, posiblemente por inmoderación, pero principalmente por falta de grandeza: ha hecho poca contribución al desarrollo económico debido a*

*lo que puede ser descrito como mente cerrada. ¿Se puede cambiar su forma de pensar, o es demasiado tarde?" (traducción propia).*

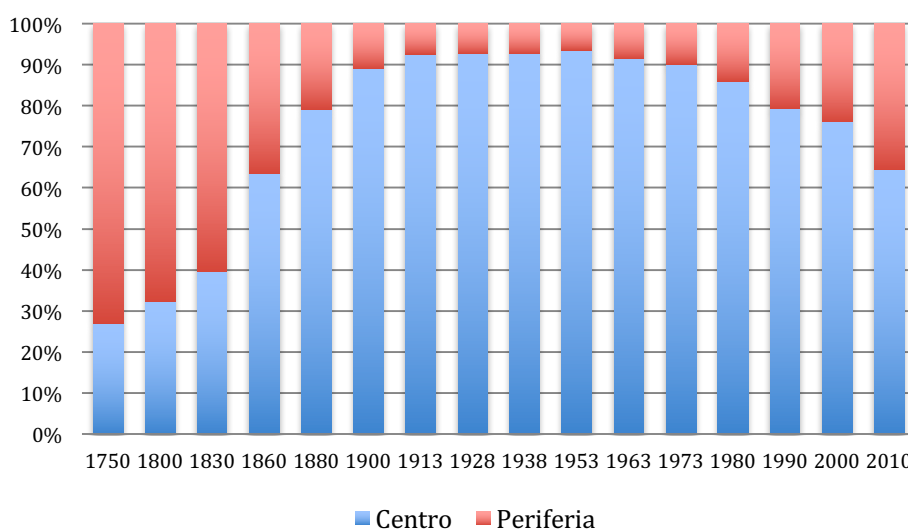
La fase de transnacionalización de los procesos productivos conlleva la industrialización no simétrica ni homogénea de vastas áreas geográficas de la periferia. Esa industrialización tiene lugar bajo dos modalidades centrales: la maquila o la conformación de redes de producción más complejas. El primer caso remite al ejemplo mexicano de Hobsbawm y a émulos de similar naturaleza en América Central y el Caribe. La esencia de la maquila es el aprovechamiento de bajos salarios a partir de los cuales se ensamblan partes y piezas desarrolladas y manufacturas en otras latitudes. La maquila no trae consigo aprendizaje ni desarrollo de producto, aspectos centrales y excluyentes de todo proceso de industrialización, con independencia del tipo de proceso innovativo que entre en juego o consideración.

Debe tenerse en cuenta que los procesos de industrialización periféricos más complejos comenzaron en muchos casos ensamblando piezas importadas (Amsden, 2007). Pero en muchos de esos casos, particularmente en lo que la propia Amsden define como "industrialización hippie", consistente en la sustitución de importaciones entendida como una "guía" (allí donde hay importaciones existe demanda, y por ende oportunidades para desarrollar un mercado industrial) el ensamble de piezas es tomado como una fase inicial a partir de la cual se va desarrollando una estrategia paulatina de aprendizaje tendiente a producir parte de esas piezas. Este esquema, típico de la industria electrónica, es de naturaleza diferente a la maquila, cuya raíz es la implantación sin transferencia de conocimiento de un modelo de producción central en la periferia *vis-a-vis* un modelo de producción periférico que parte de lo central y lo va deformando y adaptando según sus propias capacidades y fortalezas de aprendizaje.

Si la revolución industrial inició un camino vertiginoso hacia la concentración de la producción de manufacturas en torno a las grandes potencias, hasta alcanzar un techo superior al 90%, el mundo de posguerra

inició el camino hacia la desconcentración, lenta y gradual que nos devuelve en la actualidad al escenario de mediados del siglo XIX, aunque de naturaleza cualitativamente diferente. El cambio comienza a verse con mayor claridad en la década de 1990 y, más aún, en la de los 2000. La industrialización de la periferia es un hecho, pero dista de ser homogéneo. Si en 1980, los países industrializados explicaban el 86% de la producción industrial mundial, dejando solo 14% a la periferia, hacia 2010 la distribución se había alterado significativamente, correspondiendo 64% al centro y 36% a la periferia. Pero los cambios significativos estuvieron casi exclusivamente asociados al continente asiático, donde China incrementó su presencia (de poco más del 1% al 15,4%) y otros países del este asiático (fundamentalmente Corea y Taiwán) pasaron del 3,5% al 8,3%. América Latina y África no mostraron cambios de trascendencia sino, incluso, algunos signos de leve y relativa decadencia.

**Gráfico Nro. I.8. Distribución de la producción industrial mundial entre el “centro” y la “periferia” (en % del total).**



NOTAS: para el período comprendido entre 1913 y 1990 se distribuyó a los países de planificación centralizada entre ambas categorías, correspondiente la ex URSS al “centro” y China a la “periferia”.

FUENTE: elaboración propia en base a datos de Bairoch (1982), ONUDI y Banco Mundial.

La transnacionalización de los procesos productivos abrió entonces dos líneas divisorias muy marcadas. Por una parte, marcó la transición entre la periferia clásica a la que hacía referencia Prebisch, signada por una especialización en torno a las materias primas, hacia otra periferia de mayor diversificación. Por otra, trazó una división entre una periferia de integración parcial con procesos de industrialización de baja complejidad y otra que avanzó (y avanza) dentro de senderos de desarrollo.

**Cuadro Nro. I.7. Distribución de la producción industrial mundial entre el “centro” y la “periferia”, 1980-2010.**

	1980	1990	2000	2010
<b>Centro</b>	85,8%	79,3%	76,1%	64,4%
<b>Periferia</b>	14,2%	20,7%	23,9%	35,6%
<b>América Latina</b>	6,7%	6,1%	5,9%	5,7%
<b>Este asiático (sin China)</b>	3,5%	5,1%	6,2%	8,3%
<b>China</b>	1,4%	2,7%	6,7%	15,4%
<b>Otros</b>	2,6%	6,8%	5,1%	6,2%
<b>Total mundial</b>	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

FUENTE: elaboración propia en base a datos de ONUDI y Banco Mundial.

Esta división tiene un claro sentido territorial dentro de la geografía mundial. La periferia, como categoría totalizadora e integral, ha perdido el poder explicativo que pudo haber tenido en tiempos de Prebisch. Vemos entonces un escenario donde convive la periferia clásica de Prebisch (fundamentalmente en el continente africano y algunos países de Medio Oriente) con una periferia más diversificada y/o integrada a cadenas de valor, tanto desde un lugar tecnológicamente complejo (en Asia) y de menor complejidad en América Latina. Volveremos sobre este esquema en la sección 2.3.

Así como el crecimiento acelerado es un fenómeno asociado a la revolución industrial, y el desarrollo y bienestar de las naciones se encuentra también

asociado a la industrialización, los casos de crecimiento acelerado durante el siglo XX estuvieron también asociados a la industrialización. Más allá de disquisiciones teóricas y el mayor apego o desapego a la teoría de las ventajas comparativas de Ricardo, el vínculo entre industrialización y desarrollo continúa siendo insoluble.

## Recursos naturales y desarrollo

Así como el vínculo entre industrialización y desarrollo se presenta con claridad, la relación entre la existencia de una abundante dotación de recursos naturales y desarrollo es más difusa. Si el optimismo ricardiano resultó refutado por la constatación prebischiana, la maldición de Sachs y Werner (1995) terminó siendo matizada por los escasos casos donde la abundante dotación de recursos naturales correlacionó positivamente con las condiciones de bienestar y desarrollo productivo.

Las miradas pesimistas en torno a los recursos naturales se centraron, en primer lugar, en el enfoque de Sachs y Werner (1995; 2001), quienes encontraron en la correlación negativa entre la presencia de una elevada dotación de recursos naturales y el crecimiento económico los motivos para postular la existencia de la denominada “maldición de los recursos naturales”: *“normalmente, países cuyas exportaciones están muy concentradas en los recursos naturales tiene bajos niveles de ingreso, débil industrialización, excesiva especialización productiva y altos grados de dependencia y vulnerabilidad en su inserción externa”* (Ramírez Cendrero y Wirth, 2014).

En otras palabras, los países con mayor riqueza en recursos naturales no eran los mismos que más crecían. En segundo término, la denominada “enfermedad holandesa”, teoría que surge del análisis sobre lo acontecido en Holanda en la década de 1980, cuando dicho país descubrió la existencia de valiosas reservas de gas natural en el Mar del Norte. El fuerte incremento de las exportaciones de ese recurso llevó a que la mayor oferta de divisas apreciara su moneda y su sector industrial, que era muy competitivo, sufriera una súbita caída de su competitividad<sup>23</sup>.

---

<sup>23</sup> El análisis de Diamand fue anterior a la teorización de la enfermedad holandesa y, por ese motivo, Nochteff (1993) define al caso argentino y a la tesis Diamand como “enfermedad holandesa evolutiva”, en tanto no se asimila a un shock específico –en este caso por un descubrimiento de reservas que ensancha la producción de un recurso natural– sino a un problema estructural.

¿Cómo se afronta esta situación? La respuesta de Diamand es que la política económica debe estimular el desarrollo industrial promoviendo la equiparación de la estructura de productividades relativas. En este proceso juega un papel central la política cambiaria y la respuesta es, entonces, la fijación de un sistema de tipo de cambio múltiple que mejore la competitividad de la industria ante el sesgo distorsivo que introduce el agro en el funcionamiento de la economía. Esta aseveración parte también de la base que la industria manufacturera comienza con desventajas comparativas respecto a la actividad primaria. La manera de morigerar esas asimetrías y esos desequilibrios no consiste en naturalizarlos sino, precisamente, en comprender su naturaleza y obrar para modificarla.

Asimismo, el boom exportador puede generar consecuencias negativas en otros sectores y en el comportamiento general de la economía. De acuerdo a Corden y Neary (1982), los efectos negativos pueden ser descompuestos en dos: la reasignación de recursos que resulta del desplazamiento de factores productivos, trabajo particularmente, hacia el sector exportador, reduciéndose la producción en otros sectores como el industrial; y el efecto gasto debido al incremento del gasto asociado al boom de ingresos de exportación.

Bresser-Pereira (2008) realiza una serie de consideraciones que actualizan el debate sobre el problema de la enfermedad holandesa. Según su argumentación, la enfermedad holandesa es *“el principal factor determinante de la tendencia a la sobrevaluación del tipo de cambio”* que resulta de una *“falla de mercado derivada de la existencia de rentas ricardianas que pueden debilitar a la economía del país indefinidamente”*. En segundo lugar, sostiene Bresser-Pereira que *“la enfermedad puede ser neutralizada a través de la gestión del tipo de cambio y particularmente mediante la creación de impuestos a las ventas que muevan hacia arriba la curva de oferta”*.

La apreciación de Bresser-Pereira posee algunos matices de diferencia respecto del enfoque de Diamand, en tanto plantea el problema como el resultado de una falla de mercado. Mientras Diamand realiza una crítica a la visión ortodoxa, el enfoque Bresser-Pereira bien podría implicar intervenciones aún dentro del propio *mainstream*. Desde su óptica, se trata “*de una falla de mercado porque el sector que produce bienes intensivos en recursos naturales genera externalidades negativas en la economía de otros sectores*”. Es una falla de mercado “*que implica la existencia de una diferencia entre el tipo de cambio que equilibra la cuenta corriente (que es el tipo de cambio de mercado) y el tipo de cambio que hace eficiente y tecnológicamente sofisticada a los sectores económicos (que es el tipo de cambio que la economía predice para que la industria eficiente pueda competir en los mercados)*. Sólo cuando la enfermedad holandesa es neutralizada el mercado estará en condiciones de jugar su rol de asignar eficientemente los recursos y estimular la inversión y la innovación”. Finalmente, Bresser-Pereira va más allá y sostiene que “*cuando la enfermedad holandesa existe, aún cuando los bienes sean producidos con tecnologías state-of-the-art no son económicamente viables en un mercado competitivo*”.

Una revisión de los enfoques sobre la enfermedad holandesa permite apreciar que se trata de un análisis de estática comparada, haciendo foco en una economía que ha sufrido un shock como resultado de un fuerte ingreso de divisas proveniente de su sector intensivo en el uso de recursos naturales. Sin embargo, lo que intenta remarcar Bresser-Pereira, y ya había señalado Nochteff (1993) es que la enfermedad holandesa puede ser un fenómeno estructural en economías como las latinoamericanas que se desarrollan con fuerte base en sus recursos naturales. Desde este punto de vista, el problema estructural debe ser abordado con políticas específicas que lo neutralicen<sup>24</sup>.

---

<sup>24</sup> “*La neutralización de la enfermedad holandesa puede ser completamente obtenida con dos medidas. La primera es un impuesto o contribución sobre la venta de bienes... En segundo lugar, la neutralización será completa con la creación de un fondo internacional con los recursos derivados de ese impuesto; el fondo prevendrá que los flujos del impuesto reaprecien el tipo de cambio. Esto fue en esencia lo que hizo Noruega después del descubrimiento y el comienzo de la exportación de petróleo del Mar del Norte. Gran Bretaña, que descubrió petróleo al mismo tiempo, no neutralizó la enfermedad holandesa y*



La literatura señala que los efectos de la abundancia de un recurso natural (típicamente el petróleo) se traducen en problemas de economía dual, consumo suntuoso, especulación, escasos eslabonamientos y aquello que Hirschmann (1958) definía como teoría de las expectativas exageradas: *“otra manifestación que se ha observado frecuentemente con respecto a la misma preocupación excesiva por las nuevas oportunidades, consiste en rechazar o posponer proyectos perfectamente sólidos, con base en que pueden existir o sobrevenir otros proyectos mucho más remunerativos. En los países en proceso de desarrollo, como resultado de estas expectativas exageradas, se observa frecuentemente un fenómeno entre los inversionistas – empresarios que tiene mucho en común con el de la preferencia por la liquidez. Los inversionistas guardan sus fondos en forma líquida o los invierten en divisas, acciones o bienes raíces, porque la tasa de utilidades que se espera obtener con los proyectos propuestos en el momento no alcanza a sus expectativas (exageradas). En otras palabras, mantienen dinero o activos fácilmente realizables porque esperan que la tasa de utilidades de las empresas de mañana sea más alta que la de las empresas de hoy, en la misma forma que, de acuerdo con la teoría de la preferencia por la liquidez, algunos inversionistas están manteniendo su dinero porque esperan obtener una mayor tasa de interés”*<sup>25</sup>.

---

*su economía sufrió las consecuencias. Chile también neutralizó adecuadamente la enfermedad holandesa con fuertes impuestos a las exportaciones de cobre, pero fue una neutralización parcial porque los ingresos por ese impuesto no se destinaron a la conformación de un fondo internacional. Cada país productor de petróleo grava su exportación, pero generalmente a un nivel que no alcanza a neutralizar la enfermedad holandesa... Indonesia neutralizó adecuadamente la enfermedad holandesa pero México no lo hizo. La elevada disciplina fiscal en Indonesia hace posible para este país comprar y esterilizar reservas para prevenir la apreciación del tipo de cambio pagando una muy baja tasa de interés por dichas compras”, Bresser-Pereira (2008).*

<sup>25</sup> Y agrega Hirschman (1958, pp. 31-32): *“Aquí no nos estamos ocupando de alzas generales, es decir de la sensación de que la tasa de utilidades aumentará en el futuro en todas las empresas cualquiera que sea el momento en que se quieran acometer. Un alza de este tipo no detendría hoy a las inversiones directas, siempre que la tasa de utilidades que se espera obtener en un futuro inmediato sea mayor que la tasa de interés. Más que nada, lo que suponemos aquí es 1) un optimismo peculiar que supone que, en general, las empresas de mañana serán más remunerativas durante su vida activa, de lo que se espera en las de hoy durante la suya; y 2) una situación en la cual los inversionistas – empresarios no pueden abandonar su inversión una vez que la han seleccionado. Este último supuesto es bastante realista en los países subdesarrollados donde no existen los mercados de capital, o son extremadamente imperfectos. Bajo estas condiciones puede verse fácilmente cómo los inversionistas – empresarios pueden mantener sus fondos y*

Ahora bien, tras la aparición de la denominada enfermedad holandesa, fue posible observar otros casos de similares características o incluso más profundas aún de fuerte presencia de un shock vinculado a recursos naturales donde, no obstante ello, no se verificó la presencia de enfermedad holandesa. El caso arquetípico es el de Noruega.

Noruega también realizó importantes hallazgos de petróleo *off-shore* en un período no muy alejado del descubrimiento holandés. Sin embargo, el país experimentó una acelerada etapa de crecimiento e industrialización. Noruega pasó a ocupar el primer puesto del ranking del índice de desarrollo humano (IDH) de Naciones Unidas, es decir, de un país con una extraordinaria renta per cápita en forma concomitante a excelentes indicadores en materia de salud y educación.

Una vez más, el éxito de Noruega estuvo lejos de explicarse en base a la implementación de estrategias amigables con el mercado. Se trató en cambio, de una combinación entre una gestión macroeconómica muy pragmática, (contracíclica y de intervención en los mercados), la apropiación de una parte significativa de la renta petrolera, y la implementación de políticas industriales destinadas a reservar espacios de mercado para el sector estatal y el desarrollo de tecnologías propias.

Noruega es un destacado productor mundial de petróleo y gas, llegando a ocupar el lugar número 8 sobre fines de la primera década del siglo XXI (hacia 2015 se encontraba en el puesto 15). Pero a diferencia de la gran mayoría de los productores mundiales, el 95% de la generación eléctrica se

---

*mantenerse ellos mismos en posición “líquida” o cuasilíquida durante bastante tiempo, antes de tomar la decisión de meter su dinero y energías en una nueva empresa. La extensión y la personalización del concepto de preferencia por la liquidez ayuda a explicar la situación, algo confusa, en que se encuentran tantas personas capaces y pudientes dentro de los países subdesarrollados (“donde existen tantas oportunidades”) y en la que se mantienen ellos y sus fondos en posición “líquida” o disponible para así poder aprovechar la oportunidad excepcional, cuando se presente. Desde el punto de vista monetario, una fuerte preferencia por la liquidez de este tipo no actuará necesariamente como freno a la inflación, pues es posible que los fondos se inviertan en activos de fácil realización ya mencionados”.*

realiza en base a la energía hidráulica, el 1% con biomasa y energía eólica, de modo que solo 4% se basa en el uso de combustibles fósiles, quedando un significativo saldo exportable (U.S. Energy Administration, 2016). La extracción de petróleo y gas representa aproximadamente el 20% del PIB noruego y el 40% de sus exportaciones.

El estado noruego se apropia de una porción significativa de la renta petrolera mediante dos modalidades. Por una parte, es propietaria del 67% de la principal empresa petrolera del país (Statoil), empresa que cotiza en las bolsas de Oslo y Nueva York. Por otra, las compañías petroleras privadas pagan el impuesto de sociedades generales del 28% que afecta a todas las empresas que operan en Noruega y, además, un impuesto especial del 50% sobre actividades petroleras con el objetivo de gravar una actividad que hace uso de un recurso escaso y no renovable perteneciente al estado noruego (Ramírez Cendrero y Wirth, 2014). El gobierno suele, en determinadas instancias, compensar parte de los gravámenes con beneficios atados a inversiones, tales como amortización acelerada y ventajas fiscales para algunos productos específicos. Bajo este sistema, el estado noruego se adueñó de entre el 50% y 70% de los ingresos de la actividad petrolera entre 2001 y 2012, lo cual representó entre el 25% y el 35% de los ingresos públicos (Ramírez Cendrero y Wirth, 2014).

El principal aspecto de la gestión macroeconómica asociada al recurso natural está dado por la gestión del producido de la renta petrolera. Los recursos obtenidos son transferidos al Fondo de Pensiones Global, creado en 1990 como un instrumento de estabilización para suavizar los ciclos económicos. Los recursos se invierten en moneda extranjera, de modo que, al evitar su ingreso en el circuito doméstico noruego, se previenen los efectos monetarios que nos describía la enfermedad holandesa. Hasta un 4% del fondo puede ser transferido al tesoro para cubrir déficits presupuestarios. No obstante esta regla, se entiende que, en situaciones de mayores dificultades financieras, el Tesoro puede solicitar sumas adicionales (Ramírez Cendrero y Wirth, 2014).

Hasta aquí vimos dos aspectos centrales de la gestión macroeconómica del recurso natural: altos niveles de imposición y apropiación de la renta petrolera y constitución de un fondo internacional anticíclico de ahorro y de prevención del efecto monetario de la enfermedad holandesa. Como se puede observar, lejos de una visión liberal en la gestión estatal.

A ello cabe agregar otro tipo de políticas destinadas al desarrollo productivo y tecnológico. Los hidrocarburos noruegos son en su mayoría *off-shore* y su explotación se ve expuesta a condiciones climáticas adversas. En los inicios, se intentó adaptar la tecnología empleada en la producción offshore del Golfo de México, pero resultó inadecuada (Noreng, 1980; Lerøen, 2002 y 2007). A partir de esta carencia, se recurrió al desarrollo de nuevas tecnologías en base a la experiencia territorial de los astilleros y la industria cementera noruega, responsables de las plataformas gigantes de cemento llamadas Condeep (Fagerberg, Mowery y Verspagen, 2008; Engen, 2008). El sector petrolero traccionó entonces la investigación y experimentación tecnológica local con numerosos efectos de arrastre para la economía (Ramírez Cendrero y Wirth, 2014). De esta manera, Noruega se convirtió en un país altamente especializado en soluciones de prospección y producción bajo mar y exporta sus servicios a nivel mundial (Sasson y Blomgren, 2011).

La diversificación industrial permitió generar efectos de arrastre hacia atrás (astilleros, turbinas, maquinaria hidráulica) que impulsaron el desarrollo industrial (de una industria que ya existía). Esta es una diferencia sustancial con muchos productores primarios donde la ausencia de esa oferta productiva conlleva que los efectos de impulso no sean aprovechados por el país, transformándose en un incremento de la demanda de importaciones.

Reseñamos el caso de Noruega porque es un ejemplo de que no solo es posible evitar la enfermedad holandesa a través de una adecuada gestión macroeconómica (ciertamente alejada de los estándares de la economía convencional), sino también porque muestra un camino para pensar pautas de industrialización en economías con importantes dotaciones de recursos

naturales. Cabe señalar que Noruega es un caso particular: se trata de un país con una población en torno a los 5 millones de habitantes y que, vale señalarlo, nunca ha sido un país de ingresos bajos. Esto significa que se pueden extraer enseñanzas, pero, como veremos, su realidad no es extrapolable a los países de América Latina. A modo de ejemplo, no es sencillo plantear un esquema de conformación de un fondo internacional de ahorro de carácter contracíclico en países que poseen elevadas tasas de pobreza, empleo precario o desigualdad. Pero es un caso a tomar en cuenta para dejar en claro que los problemas de los países con elevadas dotaciones de recursos naturales (como es el caso de América Latina) no son una maldición sino, en todo caso, un problema de gestión de políticas económicas, que incumben tanto el frente macro fiscal, monetario y cambiario y de políticas industriales y tecnológicas.

En los últimos años se han producido debates que han desafiado la idea de la maldición de los recursos naturales. En la región, el reporte de Red Sur (2014; 2016) ha ido algo más allá señalando que no está demostrada la superioridad de la industria como factor de aglomeración, generación de externalidades y ambientes propicias para la innovación, y que el escalamiento de los recursos naturales en cadenas globales de valor puede ser una vía hacia el desarrollo.

Antes de adentrarnos en esta argumentación, es importante volver sobre el vínculo entre recursos naturales y desarrollo. La Tabla Nro. I.3 incluye a los 40 países con mayor dotación de riqueza natural por habitante del mundo y compara dicha estructura con el índice de desarrollo humano.

Analizando la Tabla I.2 desde abajo hacia arriba, encontramos países con dotaciones medias y altas y niveles de desarrollo humano relativamente bajos. Con excepción de Brasil, que aparece como un país de dotación media de recursos naturales, en los otros casos estamos en presencia de países relativamente pobres con estructuras productivas muy poco diversificadas. En la siguiente línea, encontramos casos de países con un nivel algo mayor de diversificación (Malasia, Argentina y Chile) y otros con

abundantes dotaciones de petróleo y gas. Finalmente, los casos que logran reunir la condición de ser países con una dotación relativamente relevante de recursos naturales y, al mismo tiempo, mostrar los más elevados IDH del mundo, son países desarrollados que son bastante más que naciones ricas en recursos naturales. Algunos párrafos más arriba hacíamos mención al caso de Noruega, rica en petróleo, pero también en la provisión de soluciones integrales, tecnológicas y de bienes de capital para la producción petrolera.

**Tabla Nro. I.3. Recursos naturales y desarrollo: ¿más riqueza natural implica mayor bienestar?**

		DOTACIÓN DE RIQUEZA NATURAL POR HABITANTE		
		Media	Media/alta	Alta
INDICE DE DESARROLLO HUMANO (IDH)	Alto	EE.UU. / Islandia / Irlanda	Dinamarca / Finlandia / Suecia	Noruega / Nueva Zelanda / Australia / Canadá
	Medio	Malasia / Argentina	Chile / Irán	Kuwait / Brunei / Emiratos Árabes Unidos / Arabia Saudita / Bahrein / Oman / Trinidad y Tobago / Rusia / Venezuela
	Medio bajo	Brasil / Azerbaijan / Fiji / Dominica	Belize / Ecuador / Argelia	Gabon / Tonga
	Bajo	Congo / Bhutan / Angola / Honduras / Swaziland	Guyana /Guatemala	...

FUENTE: elaboración propia en base a datos de Banco Mundial y PNUD.

Algo similar podemos agregar sobre Canadá y su riqueza forestal e hidrocarburífera, pero también uno de los principales productores de aviones del mundo. Australia es un productor global de minería, pero provee más de la mitad de la producción mundial de software para el sector minero. Finlandia es un productor de madera, pero se diversificó hacia sectores como la electrónica y las comunicaciones. En definitiva, son países ricos en recursos naturales, pero están lejos de vivir exclusivamente de la renta de esos recursos<sup>26</sup>.

<sup>26</sup> Cabe asimismo agregar que se trata de tendencias con ciertas raíces históricas. Así, por ejemplo, en 1913, de acuerdo a las estimaciones presentadas por Bairoch y Kozul-Wright (1996) en la tabla Nro. 6 (p. 17), las exportaciones primarias de Canadá representaban el 80% del total exportado y en Australia dicha estimación ascendía al 88%. Estos guarismos

El Gráfico Nro. I.9 permite ver con mayor claridad este complejo vínculo entre industrialización, recursos naturales y desarrollo, en épocas post-prebischianas. El gráfico resume el desarrollo tecno – productivo de un conjunto representativo de países, ubicando, en el eje de ordenadas, las exportaciones de media y alta tecnología, y en el eje de abscisas un indicador de capacidad tecnológica elaborado por Schteingart (2014), el cual promedia el gasto en investigación y desarrollo como proporción del PIB y la cantidad de patentes por habitante. Definiremos a este último como Indicador de Capacidad Tecnológica de Schteingart (ICTS). El ejercicio permite entonces distinguir los esfuerzos de industrialización que incorporan activamente procesos de aprendizaje e innovación endógenos, de otros que se basan en el mero ensamblaje. En tiempos de Prebisch esta distinción no era necesaria, los procesos de industrialización requerían de esfuerzos de aprendizaje e innovación. Sí, en cambio, resulta imprescindible a partir del ya mencionado proceso de transnacionalización y fragmentación productiva iniciado en la década de 1970.

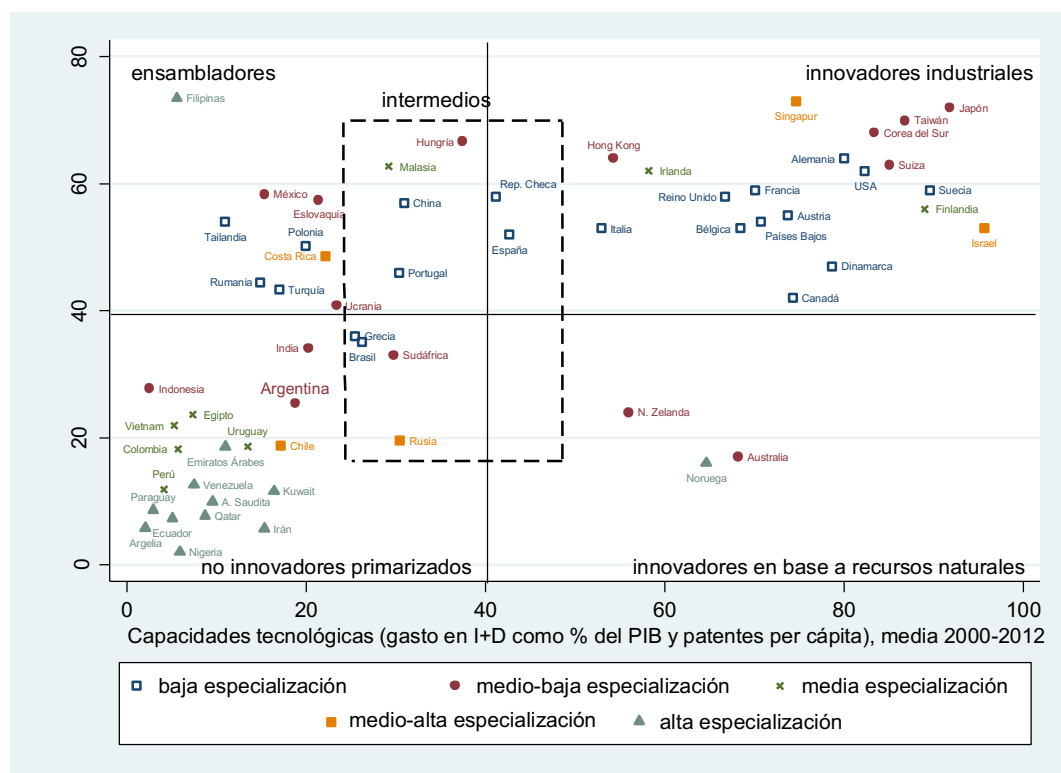
La primera observación es que el sendero de la industrialización no es unívoco, y así como hubo países como Corea del Sur o Taiwán, que comenzaron ensamblando y hoy son productores industriales que desarrollan tecnologías y productos propios, tenemos casos como México, Tailandia o Filipinas que aún no han logrado trascender el ámbito de la maquila. La segunda, es que encontramos a la mayor parte de los países ricos en recursos naturales en el cuadrante que Schteingart (2014) define como países no innovadores primarizados. Pero también es posible corroborar uno de los aspectos antes mencionados: hay países de elevada

---

contrastan con el caso de Argentina, donde el sector primario explicaba el 97% de las exportaciones. Más aún, si observamos los listados de los principales países del mundo en términos del producto industrial por habitante, encontraremos a Suecia, Finlandia, Noruega, Dinamarca y Canadá en los puestos 7, 9, 10, 13 y 17 respectivamente en el año 1860. En 1913, Canadá aparecía en el puesto 8 y Australia en el 18 (los países escandinavos conservaban lugares importantes en el ranking de los 20 primeros). Y en 1953, Canadá estaba tercero, Suecia cuarto, Dinamarca sexto, Australia séptimo, Noruega en el puesto 9, Nueva Zelanda 11 y Finlandia 20 (los datos fueron extraídos del Cuadro Nro. 6, p.286 del paper de Bairoch, 1982). Como se puede observar, desde que existen estadísticas es posible comprobar que el sector industrial tuvo un peso significativa en la estructura económica de estos países ricos en recursos naturales.

capacidad tecnológica que, no obstante ello, poseen importantes grados de especialización en exportaciones primarias. Australia, Nueva Zelanda y Noruega aparecen entonces en este cuadrante de países definidos como innovadores pero basados en recursos naturales.

**Gráfico Nro. I.9. Recursos naturales, industrialización y desarrollo: porcentaje de exportaciones de media y alta tecnología, capacidades tecnológicas y especialización de la canasta exportadora, promedio 2000-2012.**



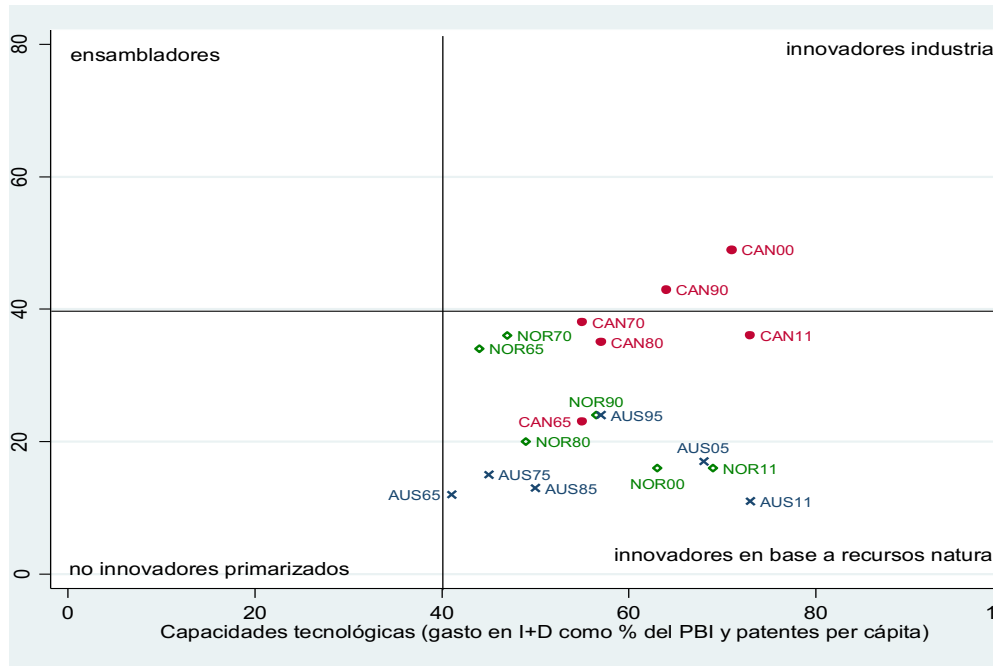
FUENTE: Schteingart (2014).

El Gráfico Nro. I.10 permite ver con más detalle algunas trayectorias de países innovadores y ricos en recursos naturales. El caso de Noruega muestra una reducción paulatina en el peso de las exportaciones de media y alta tecnología, pero ello no es a causa de una desindustrialización sino del descubrimiento de nuevas reservas de hidrocarburos según lo descrito precedentemente. De hecho, Noruega posee un nivel de exportaciones industriales superior al de muchos países de América Latina (Schteingart, 2014). El caso de Canadá reviste particular interés porque muestra una



trayectoria de diversificación que le permite avanzar hacia un patrón de innovación industrial, a pesar de su fuerte base en recursos naturales. Australia muestra un caso intermedio.

**Gráfico Nro. I.10. Noruega, Canadá y Australia en el diagrama de Schteingart.**



FUENTE: Schteingart (2014) en base a información de COMTRADE, UNESCO y USPTO.

Finalmente, es importante ubicar la dotación de riqueza natural en el contexto específico de cada economía nacional y sus regiones. El Cuadro Nro. I.8 resume los datos de la única estimación internacional existente, realizada por el Banco Mundial (2011). En este caso, la riqueza natural está expresada en valores por habitante. Esta corrección obliga a repensar la idea de que algunas regiones son en realidad espacios ricos en recursos. Ciertamente los tienen, y América Latina es un ejemplo de región excedentaria en muchos de ellos, donde efectivamente, el promedio de recursos por habitante es 70% más elevado que la media mundial. Pero cuando se realiza la comparación con los países que reunían la condición de ser países ricos en recursos naturales y de elevado desarrollo humano, el resultado es algo más decepcionante. Australia, por ejemplo, tiene una riqueza natural casi 4 veces más alta que la media latinoamericana, y en

Canadá, la relación es de 3 a 1. No solo se trata de países que tienen bastante más que recursos naturales, sino que además sus dotaciones por habitante son mucho más elevadas, permitiendo disfrutar de una renta media mucho más significativa. Asimismo, ello lleva a replantear la idea de región excedentaria. Se trata en muchos casos de regiones que generan un excedente precisamente por la incapacidad para aprovechar esos recursos en procesos endógenos de industrialización.

**Cuadro Nro. I.8. Stock de riqueza natural por habitante en países y regiones seleccionados. Año 2005. Montos en dólares constantes del año 2005.**

	Petróleo, gas y carbón	Agricultura	Bosques	Áreas protegidas	Minería	Total riqueza natural
América Latina	2.909	5.250	2.097	1.120	687	12.063
Este y norte de África	6.797	2.813	85	155	44	9.895
África sub-Sahara	1.463	1.737	455	179	68	3.901
Este asiático	885	2.671	439	268	104	4.365
Sur de Asia	300	1.951	188	161	37	2.637
Australia	11.185	12.324	4.394	2.932	9.143	39.979
Canadá	11.622	4.706	8.282	11.293	1.022	36.924
EE.UU.	3.386	5.425	1.293	3.625	92	13.822
Finlandia	-	4.089	11.340	3.659	132	19.220
Promedio mundial	2.618	2.955	633	752	161	7.119

FUENTE: elaboración propia en base a datos de Banco Mundial.

En definitiva, la evidencia acerca del vínculo entre recursos naturales y desarrollo es bastante más compleja y no tan alejada de la lógica que impone la industrialización, al menos en tiempos de transnacionalización productiva. Antes que pensar en estrategias de “agregación de valor al recurso natural” debe predominar una mirada de *cluster* productivo “en torno al recurso”. El aspecto preocupante es que ninguno de los pocos países que mostró una trayectoria dentro de un sendero de desarrollo lo hizo en base a esta configuración. Los países escandinavos, Australia, Canadá o Nueva Zelanda, ya eran países ricos al finalizar la segunda guerra mundial, si bien el caso de Finlandia amerita un tratamiento particular por su especial condición de ex colonia rusa hasta la revolución rusa de 1917 y luego haber quedado entre dos fuegos durante el conflicto bélico.

### *Convergencias y divergencias en la era del ascenso chino y el auge de las materias primas*

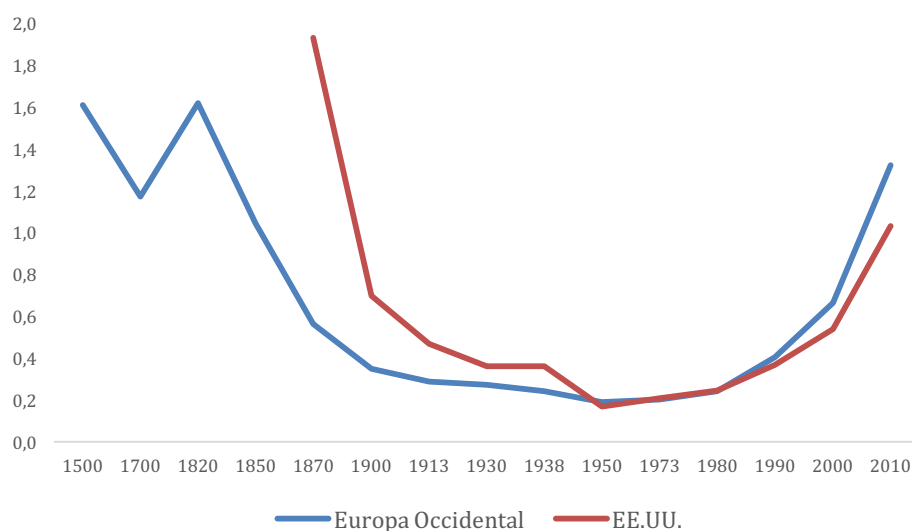
La primera década del siglo XXI mostró algunas novedades de relevancia que modificaron algunas tendencias observadas durante la segunda mitad del siglo XX. Por primera vez, y tal como ya fuera señalado, se redujo la brecha entre países desarrollados y el mundo de la periferia. En el año 2010, dicha brecha había alcanzado niveles similares a los de 1940.

Dos fenómenos centrales explican este proceso, y ambos poseen conexiones. El primero es el extraordinario crecimiento de la economía china. A diferencia de las economías de rápido crecimiento e industrialización del este asiático, el volumen que implica el crecimiento acelerado de la economía china es de tal magnitud que impacta de manera muy significativa en la economía internacional. Se trata de un fenómeno definido por Freeman (2007) como la “gran duplicación” de la fuerza laboral del sistema capitalista mundial, adicionando al menos 1.300 millones de personas al stock de mano de obra preexistente (en torno a la misma cifra) bajo condiciones de capitalismo internacionalizado. Otras estimaciones indican que China posee cerca del 30% de la fuerza laboral mundial y, como señalábamos, la incorporó en décadas recientes (Ngai, Chan y Selden, 2014).

Algunos autores y analistas señalan que en realidad el ascenso de China no tiene nada de sorprendente, tratándose, simplemente, de la recuperación de una tendencia histórica caracterizada por un papel muy relevante de dicho país en el escenario internacional. China no es la civilización más antigua de la historia, pero sí la que ha perdurado hasta la actualidad desde tiempos inmemoriales. Las estadísticas de Maddison indican que China estaría lejos de ser considerado un territorio de la periferia mundial entre los siglos XVI y XVIII. El Gráfico Nro. I.11 da cuenta de que la reciente expansión de China hasta recuperar el lugar de liderazgo mundial en términos del PIB (no así del PIB por habitante) responde casi a una tendencia natural, a la recuperación de un rol histórico que, de acuerdo a algunos autores, habría

quedado postergado por los conflictos internos y la revolución socialista de Mao Tse Tung de 1949.

**Gráfico Nro. I.11. Brecha del PIB de China con respecto a Europa Occidental (1500-2010) y EE.UU. (1870-2010).**



FUENTE: elaboración propia en base a datos de Angus Maddison, *Historical Statistics of the World Economy: 1-2008 AD*, y actualizaciones Proyecto Maddison.

En realidad, el fenómeno es bastante más complejo. Aglietta y Bai (2013) sostienen que el factor de divergencia entre China y los países más desarrollados se origina mucho antes, en el siglo XIX, debido a los constantes ataques externos que sufrió China y que fueron minando su economía y su histórica cohesión interna y el centralismo de la etapa imperial<sup>27</sup>. Cuando finalizó la segunda guerra mundial, China era uno de los

<sup>27</sup> La historia de los ataques externos a China es profusa y diversa. En 1839 se produjo la primera guerra del opio contra Gran Bretaña. En 1842 China firma el Tratado de Nanking mediante el cual le cede Hong Kong. Entre 1858 y 1860 se produjo la guerra anglo-francesa: a China le destruyen el palacio de verano en Pekin e imponen un tratado para que abra su comercio interior, bajando aranceles de importación, legalizando el opio y estableciendo mayores derechos extra territoriales para los extranjeros. En 1860 Rusia se lleva una porción de tierra en la costa Pacífico y funda Vladivostok. En 1885 China debe ceder Indochina (Vietnam) a Francia. En 1886 se ve forzada a ceder Burma (Birmania, actual Myanmar) a Inglaterra. En 1895, Japón se queda con Taiwán y hace un protectorado con Corea. En 1911, Tíbet declara la independencia y expulsa a la población china. En 1915, Rusia se expande sobre Outer Mongolia. En 1931, Japón avanza sobre Manchuria e impone un gobierno títere. Finalmente, en 1937 el ejército japonés invade china. Como

países más pobres del mundo. En 1949, la falta de alimentos era fenomenal y la tasa de mortalidad superaba el 18 por mil. La esperanza de vida era menor a 40 y la mortalidad infantil superaba 130-146 por mil. El 80% de la población china era analfabeta y las guerras habían destruido las redes de asistencia médica y provisión de educación. Poco era de esperar ante tan dramático panorama.

La interpretación de Aglietta y Bai (2013) respecto al período de Mao es diferente a la explicación convencional. Mao representó, ante todo, la recuperación del centralismo imperial y la cohesión territorial, ya no bajo la figura del emperador sino del Partido Comunista. Entre 1950 y 1978, la situación social se modificó drásticamente y el país inició un proceso de industrialización. La tasa de inversión creció del 20% del PIB en 1952 al 35% en 1970. Entre 1952 y 1978 el producto industrial creció a un promedio del 11,5%. Ese crecimiento transformó la estructura económica china. La participación de la industria en el PIB creció del 18% al 44% y la agricultura cayó del 51% al 28%. Se estaba conformando una base industrial.

En este contexto, se produjeron rápidas mejoras en salud y educación: la esperanza de vida subió de 42 a 66 años entre 1950 y 1982, fueron erradicadas las epidemias más mortales, las personas sin escolarización primaria completa cayeron de 74% a 40% entre 1952 y 1978 y la población analfabeta cayó de 80% a 16,4%.

Otro aspecto que pudo ser solucionado en el período de Mao era el crítico desbalance en la producción de alimentos y su consecuente limitación para el desarrollo industrial. En la década de 1970 comenzaba a dar resultado el trabajo de científicos chinos que habían comenzado a introducir especies de arroz de mayor rendimiento, junto al desarrollo de nuevos fertilizantes y

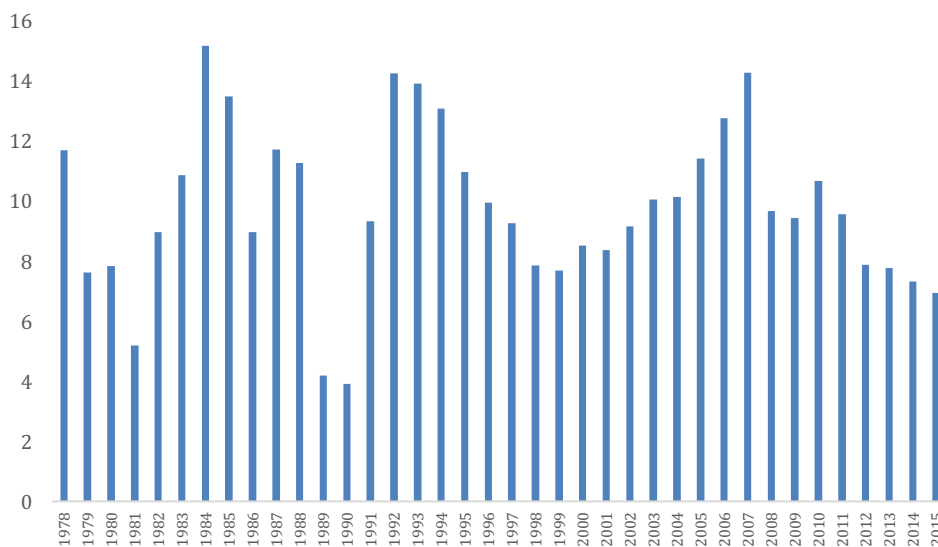
---

sostienen Aglietta y Bai (2013), ¿puede alguien verse entonces sorprendido de esta declinación china entre 1820 y 1950?

agroquímicos que permitieron en conjunto que el producto agrícola por habitante subiera de 300 a 400 kgrs (Aglietta y Bai, 2013).

En definitiva, muy a su pesar, Mao creó las condiciones para este particular esquema de desarrollo capitalista dirigido por el Partido Comunista chino, que se inició en 1978, que comienza a mostrar resultados en la década de 1990 y ya muestra un liderazgo de relevancia en la década de los 2000. Un experimento inédito en la historia del capitalismo y que, una vez más, no tiene punto de conexión alguno con las prescripciones de la ortodoxia convencional.

**Gráfico Nro. I.12. Tasa de crecimiento interanual del PIB de China, 1978-2015 (%).**



FUENTE: elaboración propia en base a datos de Banco Mundial.

Este extraordinario y particular crecimiento es entonces el aspecto central que explica este proceso de convergencia entre el amplio conjunto de países de la periferia y los del Centro. Pero, como señalábamos precedentemente, hay otro elemento, vinculado a este, que también explica el mencionado fenómeno. Es el auge de las materias primas.

Entre 2004 y 2014, el mundo asistió a un proceso de fuerte crecimiento en los precios de las materias primas que benefició a los países productores, y

que estuvo en buena medida sustentado en la creciente demanda de alimentos, energía y minerales para sostener ese extraordinario proceso de crecimiento e industrialización chino. El impacto fue de tal magnitud que algunos analistas se apresuraron a caracterizar como errónea la teoría de Prebisch del deterioro tendencial de los términos del intercambio. Aún es pronto para señalar si esa etapa ha llegado a su fin o si solo tuvo una pausa a partir de fines del año 2014, donde se produjeron caídas importantes (sobre todo en el precio del petróleo).

Lo cierto es que las tasas de crecimiento de China se acomodaron en torno a niveles algo más bajos, si bien continúan siendo elevados, pero en un contexto de muy bajo o nulo crecimiento en el promedio de los países desarrollados y donde China comienza a mirar con mayor énfasis su mercado interno y regional<sup>28</sup>.

---

<sup>28</sup> La iniciativa “One belt, one road” anunciada hace en 2013 por el Presidente chino, es un ambicioso plan de infraestructura y desarrollo productivo orientado a conectar las zonas más ricas e industrializadas del este con la región oeste, desde Mongolia y áreas siberianas hasta el Mediterráneo y el norte de África. Las inversiones anunciadas fueron estimadas en niveles 8 veces superiores en términos reales a los destinados por el Plan Marshall de reconstrucción europea tras la Segunda Guerra Mundial. Como señala Yifu Lin (2015): “Inspirado en la antigua red de la Ruta de la Seda usada para el comercio y las comunicaciones, las iniciativas denominadas el “Cinturón Económico de la Ruta de la Seda” y la “Ruta de la Seda Marítima del Siglo XXI” unirán a China con el resto de Asia, África, y en última instancia con Europa. Mediante la construcción de obras de infraestructura muy necesarias a lo largo de las Rutas de la Seda – desde carreteras y enlaces ferroviarios a puertos hasta tuberías de recursos – China espera construir “una comunidad de intereses, responsabilidades y objetivos compartidos”... China ya ha dedicado parte de sus reservas a la capitalización del recientemente establecido Banco Asiático de Inversión en Infraestructura (BAII) – una iniciativa que China encabezó para apoyar sus anhelos relacionados a la Ruta de la Seda. Con la participación de 57 países provenientes de los cinco continentes – incluyendo entre ellos a algunos de los aliados más cercanos de Estados Unidos, como el Reino Unido, Francia y Alemania, que se unieron a la iniciativa a pesar de las protestas de Estados Unidos al respecto – el BAII es la primera iniciativa diseñada específicamente para satisfacer las necesidades de infraestructura en el mundo en desarrollo y, especialmente en la región Asia-Pacífico...”

Debido a que el aumento de los salarios erosiona la ventaja comparativa de China en las industrias manufactureras de gran densidad de mano de obra, los países de ingresos más bajos – digamos, aquellos que se vinculan mediante la Ruta de la Seda, y que en su mayoría tienen un PIB per cápita que es menos de la mitad del de China – se tornan cada vez más atractivos. Al tener una infraestructura mejorada, estos países estarán en mejor posición para absorber la migración de las industrias de gran densidad de mano de obra de China... Y hay muchísimo que absorber. En la década de 1960, cuando Japón comenzó a trasladar sus industrias de gran densidad de mano de obra al extranjero, su industria manufacturera empleaba a 9,7 millones de personas. En la década de 1980, cuando las cuatro economías denominadas como los “tigres asiáticos” (Hong Kong, Singapur, Corea del Sur y Taiwán) se sometieron al mismo proceso, sus industrias manufactureras, en conjunto, empleaban a alrededor de 5,3 millones de trabajadores. La industria manufacturera de China, en cambio,

---

emplea a 125 millones de trabajadores, con 85 millones de personas en puestos de trabajo de baja cualificación. Esta cantidad es suficiente para permitir que prácticamente la totalidad de las economías en desarrollo a lo largo de las nuevas Rutas de la Seda logren la industrialización y modernización de manera simultánea. Mientras el mundo se inquieta por el crecimiento desacelerado y las correcciones a la baja de los precios de los instrumentos de renta variable y del tipo de cambio en la China, este país va pujante hacia adelante con una iniciativa que traerá beneficios incalculables para toda la economía mundial. Más allá de la creación de oportunidades sin precedentes para otros países en desarrollo, la estrategia “un cinturón, un camino” permitirá que China haga un mejor uso de los mercados y recursos nacionales e internacionales, fortaleciendo así su capacidad para seguir siendo un motor del crecimiento económico a nivel mundial”.



## 2.2) Un modelo de cuatro periferias

### *Transiciones desde la periferia clásica*

Hemos repasado y revisado la evidencia empírica y algunos de los principales desarrollos analíticos sobre el desarrollo capitalista de la sociedad industrial y su carácter eminentemente desigual, fundamentalmente desde una óptica centrada en la desigual distribución geográfica del proceso de industrialización y los frutos del progreso técnico. Señalamos previamente que el modelo centro-periferia clásico ideado por Prebisch había sufrido numerosas mutaciones, fundamentalmente a partir de la década de 1970, la cual permite configurar, en primer lugar, una línea divisoria entre diferentes tipos de periferias y, en segundo término, disipar el manto de duda acerca de la inmutabilidad de los procesos de subdesarrollo que cierto fragmento del pensamiento sembrado por Prebisch había germinado en la teoría de la dependencia. Tan errado como plantear procesos de convergencia y una globalización igualadora es suponer que la periferia clásica no se ha modificado y que en ella conviven núcleos especializados en materias primas con otros de integración subalterna en cadenas globales de valor y otras que ingresaron en senderos de desarrollo, o bien ya han abandonado la periferia.

Veamos entonces cómo se ha comportado el mundo de la periferia y de qué manera podemos tipificarlos de manera tal de sentar bases para una teoría del subdesarrollo que incorpore estas nuevas tendencias verificadas en el escenario internacional en las últimas cinco décadas.

Los cuadros Nro. I.9 y Nro. I.10 muestran la evolución de los países del “centro” y la “periferia” desagregados por deciles de ingresos por habitante. Respecto a los países centrales, se observa un proceso de convergencia hacia mayores niveles de ingreso. Si en la década de 1950 existían países de esa categoría en deciles ingresos medios (e incluso algunos en el cuarto decil, más asociado a países pobres), la evolución posterior terminó de

alinearse al alza tal situación, al punto que a partir de la década de 1980 todos los países del centro se ubicaban entre los tres deciles de ingresos más elevados. Este proceso tiene que ver con la recuperación de posguerra y la convergencia dentro del territorio europeo a partir de su proceso de integración, que benefició a países como España, Portugal y Grecia, otrora los “pobres” de Europa.

Con respecto a la periferia, un primer elemento de análisis es la creciente ampliación del territorio próspero. Si en las décadas de 1950 y 1960 era posible encontrar países periféricos con ingresos por habitante en el segmento medio y alto, en la actualidad hay una veintena de países dentro del 30% más rico del mundo, incluso 6 países en el decil más rico. Este fenómeno tiene que ver con dos aspectos: la “graduación” de un pequeño grupo de países asiáticos que abandonaron la periferia (Corea, Taiwán, Hong Kong y Singapur) y el fuerte crecimiento del producto por habitante en algunos países petroleros beneficiados por el alza de los precios de los productos básicos. En este pequeño mundo hay algunos matices, donde sobresalen fundamentalmente los casos de países pequeños, de reducida población. De hecho, el país de mayor crecimiento del mundo entre 1950 y 2010 es Guinea Ecuatorial, un pequeño país africano de poco más de 600.000 habitantes, que descubrió petróleo a mediados de la década de 1990 y comenzó a explotarlo en gran escala en los 2000, un país con enormes desigualdades y bajo grado de desarrollo humano.

Luego de este atípico y particular caso, encontramos, entre los primeros diez países de mayor crecimiento, a 5 países de industrialización acelerada del este asiático (los 4 antes mencionados más Tailandia), a Japón, a China, a Oman (similar al caso de Guinea Ecuatorial, con una población algo superior a los tres millones de habitantes) y otro caso atípico: Botswana. Los primeros 10 tienen el sello de Asia, el petróleo y, lo atípico: Botswana.

En la segunda decena de países de mayor crecimiento el panorama es más heterogéneo. Vemos dos países asiáticos de industrialización acelerada (Malasia y Myanmar), cuatro países europeos (los 3 “pobres” –España,

Portugal y Grecia, y Austria), dos países de la periferia del ex bloque soviético (Azerbaijan y Belarus), Israel y Puerto Rico (un estado asociado a EE.UU.).

La tercera decena tiene dos países europeos (Irlanda y Finlandia), dos países asiáticos de importantes dimensiones (India e Indonesia), 4 países africanos de población baja o media (Lesotho, Maurizio, Cabo Verde y Túnez), un pequeño país petrolero (Trinidad & Tobago) y otro de la ex periferia soviética (Estonia).

La cuarta decena incluye tres países de la ex periferia soviética (Armenia, Bulgaria y Albania), tres países desarrollados (Alemania, Noruega e Italia), 2 países del este asiático de reciente industrialización (Vietnam y Camboya), más Turquía y la caribeña República Dominicana.

Finalmente, la quinta decena, que completa el tercio de mayor dinamismo y el núcleo de países que creció por encima de la media mundial, incluye 4 países de la ex periferia soviética (Eslovaquia, Polonia, Yugoslavia y Eslovenia), dos países petroleros (Arabia Saudita y Swaziland), un africano (Egipto), dos países desarrollados (Francia y Bélgica) y Sri Lanka.

Nótese que no encontramos un solo país de América Latina en este grupo, con excepción de los atípicos casos de Puerto Rico (estado asociado a EE.UU.), Trinidad y Tobago (pequeño país petrolero) y República Dominicana. Anticipando la discusión de la segunda sección, si este mismo análisis se hubiera limitado al período previo a la segunda globalización, utilizando como referencia el período 1950-1975, encontramos que tanto Brasil como México crecieron netamente por encima del promedio mundial, en ritmos similares a la Europa de posguerra y por encima de EE.UU., Australia, Nueva Zelanda y Canadá.

**Cuadro Nro. I.9. Cantidad de países desagregados según decil y pertenencia al “centro” y la “periferia”, 1960-2010**

	1950-59		1960-69		1970-79		1980-89		1990-99		2000-2010	
	Centro	Periferia	Centro	Periferia	Centro	Periferia	Centro	Periferia	Centro	Periferia	Centro	Periferia
<b>1</b>		8		11		15		15		17		17
<b>2</b>		8		11		14		15		17		17
<b>3</b>		8		11		16		15		17		16
<b>4</b>	1	7		11		14		15		17		18
<b>5</b>	1	7		11		14		14		17		17
<b>6</b>	2	4	1	10		14		15		17		17
<b>7</b>	3	4	1	10	2	12		13		17		17
<b>8</b>	5	2	5	6	5	9	8	6	5	11	5	11
<b>9</b>	7		9	2	11	3	9	5	9	7	11	5
<b>10</b>	7		10		8	6	9	5	12	4	10	6
<b>TOTAL</b>	26	48	26	83	26	117	26	118	26	141	26	141

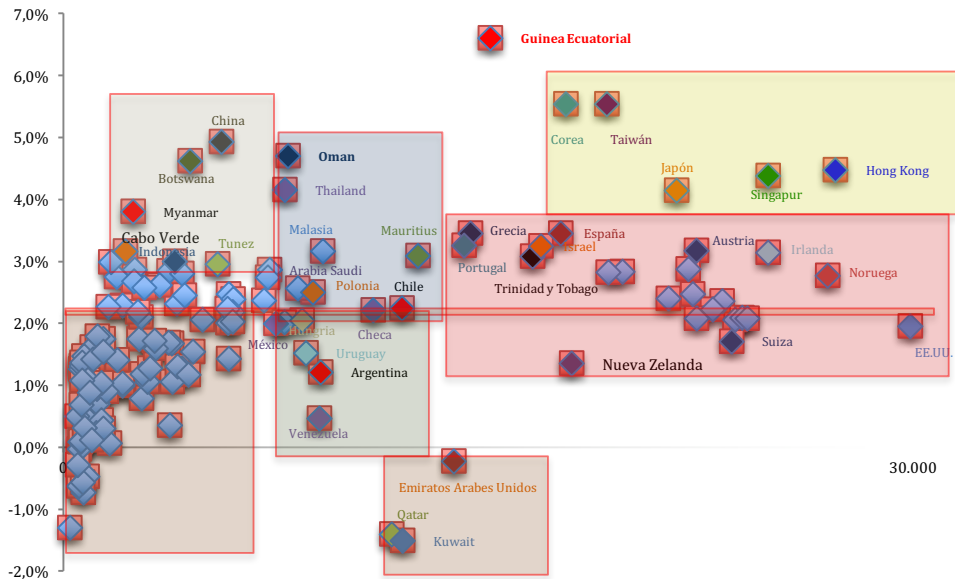
FUENTE: elaboración propia en base a datos de Penn World Tables, versión 8.0.

**Cuadro Nro. I.10. PIB por habitante desagregado según decil y pertenencia al “centro” y la “periferia”, 1960-2010.**

	1950-59		1960-69		1970-79		1980-89		1990-99		2000-2010	
	Centro	Periferia	Centro	Periferia	Centro	Periferia	Centro	Periferia	Centro	Periferia	Centro	Periferia
<b>1</b>		496		390		541		621		544		567
<b>2</b>		780		793		933		1.046		1.055		1.317
<b>3</b>		1.352		956		1.315		1.459		1.949		2.537
<b>4</b>	1.971	1.908		1.293		1.869		2.512		2.646		3.606
<b>5</b>	2.850	3.008		1.870		2.783		3.489		4.012		5.737
<b>6</b>	3.177	3.516	2.514	2.785		4.044		5.581		6.086		7.860
<b>7</b>	4.673	4.521	3.930	4.463	6.369	6.316		7.488		8.534		11.344
<b>8</b>	6.915	6.252	7.127	6.505	13.069	9.734	15.343	11.265	17.218	12.740	21.715	19.151
<b>9</b>	9.173		12.004	9.212	16.671	15.943	20.966	19.324	23.923	22.299	30.089	25.401
<b>10</b>	13.921		17.186		22.450	42.304	26.379	28.327	31.281	34.260	40.322	44.069

FUENTE: elaboración propia en base a datos de Penn World Tables, versión 8.0.

**Gráfico Nro. I.13. PIB por habitante del año 2010 y tasa de crecimiento de largo plazo (1950-2010) para 134 países seleccionados.**



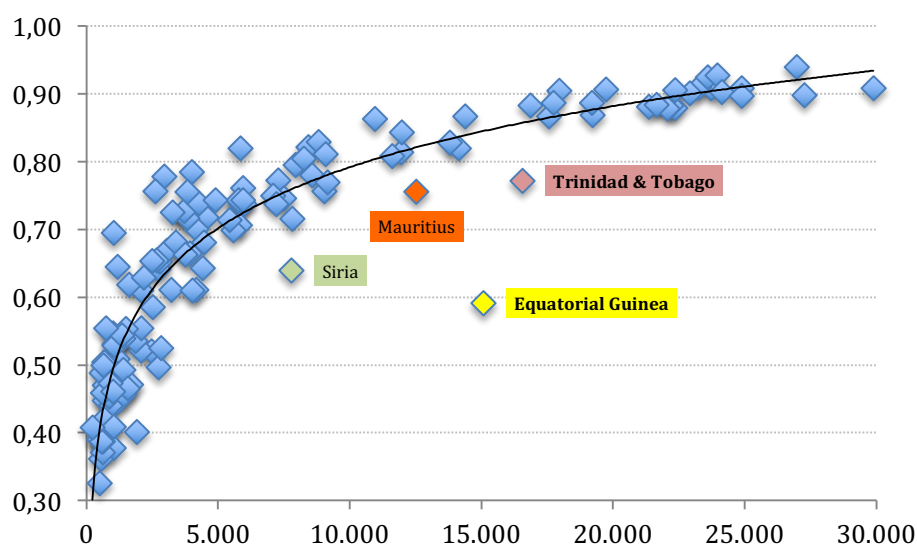
FUENTE: elaboración propia en base a datos de Angus Maddison, *Historical Statistics of the World Economy: 1-2008 AD*, y actualizaciones Proyecto Maddison.

El Gráfico Nro. I.14 permite observar con mayor claridad los casos anómalos antes reseñados. Allí se compara el PIB por habitante con el Índice de Desarrollo Humano (IDH). Dado que el IDH es una suerte de PIB por habitante corregido por indicadores que reflejan aspectos de la estructura social (los grados de escolarización, la esperanza de vida al nacer y el diferencial entre el posicionamiento relativo entre ingreso por habitante y desarrollo humano), los desvíos respecto a la línea de tendencia captan esa brecha que no explica adecuadamente el PIB por habitante. Así, quedan en evidencia los casos de Guinea Ecuatorial, Siria, Trinidad y Tobago y Maurizio, países de alto ingreso por habitante, pero evidentes rezagos en materia social y bienestar.

Para completar el análisis, buscaremos relacionar el crecimiento de largo plazo con la creación de capacidades productivas y tecnológicas. Este tipo de indagaciones eran más sencillas antes de los procesos de fragmentación productiva: bastaba con analizar los grados de industrialización a través de,

por ejemplo, la participación del sector industrial en el valor agregado o en las exportaciones. Pero en tiempos de maquilas y tercerizaciones, esos indicadores pueden contribuir a errores. Así, tal como veíamos en el Gráfico Nro. I.9, la fuerte presencia de manufacturas de media y alta tecnología en la canasta exportadora puede ser un síntoma de la presencia de elevadas capacidades industriales o bien actividades de maquila y mero ensamble de partes y piezas importadas sin creación de capacidades locales. Para subsanar este problema recurrimos al indicador elaborado por Schteingart (2014)<sup>29</sup>.

**Gráfico Nro. I.14. PIB por habitante e Índice de Desarrollo Humano para un conjunto de 134 países seleccionados.**



NOTA: el PIB por habitante es el promedio para el período 2000-2010. El IDH corresponde al año 2010.

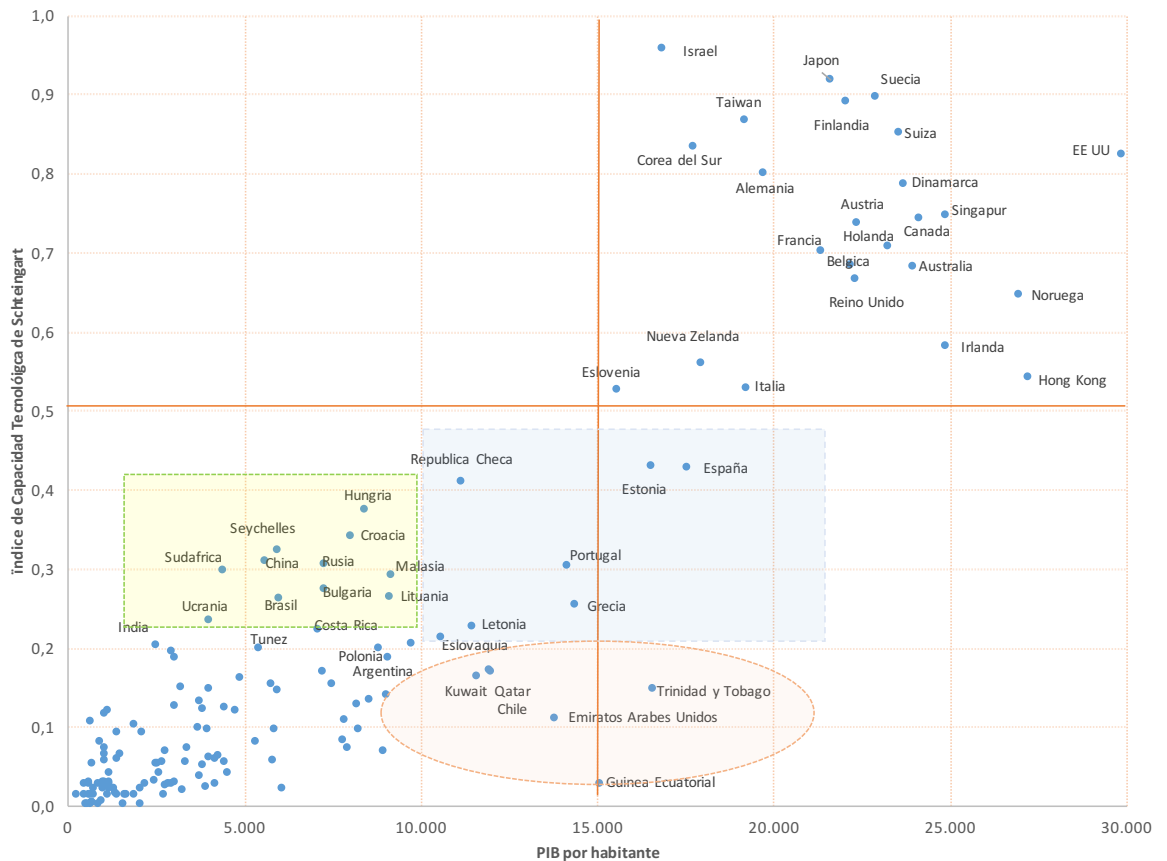
FUENTE: elaboración propia en base a datos de Angus Maddison, *Historical Statistics of the World Economy: 1-2008 AD*, y actualizaciones Proyecto Maddison y UNDP.

El Gráfico Nro. I.15 muestra la relevancia del análisis en base a capacidades tecnológicas. Por una parte, se observa con claridad una correlación positiva entre acumulación de capacidades tecnológicas e ingresos por habitante.

<sup>29</sup> Daniel Schteingart tuvo la gentileza de compartir la base de datos a partir de la cual elaboró su indicador, se agradece su generosa colaboración.

Más aún, traza algunas líneas divisorias de relevancia respecto al análisis del sendero de desarrollo.

**Gráfico Nro. I.15. PIB por habitante e Indicador de Capacidad Tecnológica de Schteingart, promedios para el período 2000-2011.**



NOTA: el ICTS fue calculado por Schteingart (2014) en base al promedio entre los gastos en investigación y desarrollo como proporción del PIB y las patentes por habitante.

FUENTE: elaboración propia en base a datos de Angus Maddison, *Historical Statistics of the World Economy: 1-2008 AD*, y Schteingart (2014).

El cuadrante noroeste refleja contundentemente la pertenencia al mundo desarrollado. Allí se ubican los países que se ubican en el 50% más alto en términos de capacidades tecnológicas y que, al mismo tiempo, poseen los niveles más altos de ingresos por habitante. Encontramos un subconjunto intermedio, constituido por la periferia europea y los otrora países pobres de Europa, con elevados niveles de ingresos y niveles intermedios de capacidades tecnológicas.

En este ejercicio, los países petroleros quedan claramente diferenciados de los países desarrollados. Son países que tienen elevadas rentas por habitante, pero pocas capacidades tecnológicas. Llamativamente, Chile se encuentra en este subconjunto de países, si bien la situación se estaría modificando de manera más reciente, (cabe recordar que este gráfico promedia los indicadores obtenidos durante la primera década del siglo XXI).

El cuadrante sudoeste puede ser subdividido en dos. Hacia el norte se ubican países que forman parte del mundo subdesarrollado, pero se distinguen claramente de los países más pobres del mundo. Allí están grandes naciones como China, Brasil, Rusia, Sudáfrica y Malasia, junto a algunos de la periferia europea. Más al sur, una amplia gama de países pobres de bajísimas capacidades tecnológicas e ingresos por habitante. En el medio, países como Argentina, Polonia, Túnez, México y Costa Rica, con un papel desdibujado: lejos de la pobreza, pero sin encontrar un sendero de desarrollo.

Veamos qué nos muestra la dinámica reciente. El Cuadro Nro. I.11 presenta la tasa de variación promedio anual del ICTS entre comienzos del siglo XXI y los inicios de su segunda década<sup>30</sup>. La información compilada muestra avances mucho más significativos en los países en desarrollo, aunque, nuevamente, se trata de unos pocos países, no del conjunto de la periferia. Dentro del mundo desarrollado, evolucionan de manera más favorable los ex pobres de la región como Portugal o España.

Dentro de la periferia, sobresalen los notables avances de China, cuyo crecimiento la pone en las puertas de los registros del mundo desarrollado (no así, naturalmente, en cuanto a su ingreso por habitante, véase Gráfico Nro. I.16). El segundo caso destacado es Malasia, de la segunda generación de tigres asiáticos. Al mismo tiempo, este indicador muestra la ausencia de

---

<sup>30</sup> Dada la complejidad de la información compilada en la base de Scheingart, no fue posible homogeneizar las series estadísticas para todos los años compilados. Los países que se presentan muestran información para diferentes años, de modo que en ocasiones el punto de comparación es 2011 o 2012, contra 2000 o algún período cercano a ese año.



homogeneidad en ese amplio y diverso mundo de tigres asiáticos: el desempeño de Malasia contrasta con el de Filipinas, de muy baja acumulación de capacidades tecnológicas, Tailandia o Vietnam, de mejor dinamismo, pero aún amplia distancia.

**Cuadro Nro. I.11. Tasa de variación del ICTS de una muestra de países seleccionados, circa 2000 / circa 2011.**

Países en desarrollo		Países desarrollados		1,16%
China	7,38%	Portugal		5,44%
Malasia	6,68%	República Checa		3,84%
Rumania	6,50%	España		2,65%
Turquía	6,33%	Eslovaquia		2,44%
Chile	4,35%	Grecia		2,19%
Polonia	4,16%	Irlanda		2,00%
India	3,97%	Dinamarca		1,63%
Indonesia	3,75%	Austria		1,51%
Argentina	3,39%	Nueva Zelanda		1,29%
México	3,35%	Australia		1,19%
Hungría	2,72%	Italia		1,04%
Hong Kong	2,54%	Noruega		0,83%
Corea	2,47%	Suiza		0,81%
Vietnam	2,05%	Alemania		0,74%
Sudáfrica	1,78%	Finlandia		0,72%
Brasil	1,69%	Japón		0,66%
Taiwán	1,58%	Bélgica		0,66%
Rusia	1,37%	Francia		0,51%
Tailandia	1,25%	Reino Unido		0,47%
Singapur	1,19%	Holanda		0,45%
Costa Rica	0,79%	EE.UU.		0,43%
Ucrania	0,76%	Canadá		0,25%
		Israel		0,25%
		Suecia		0,10%

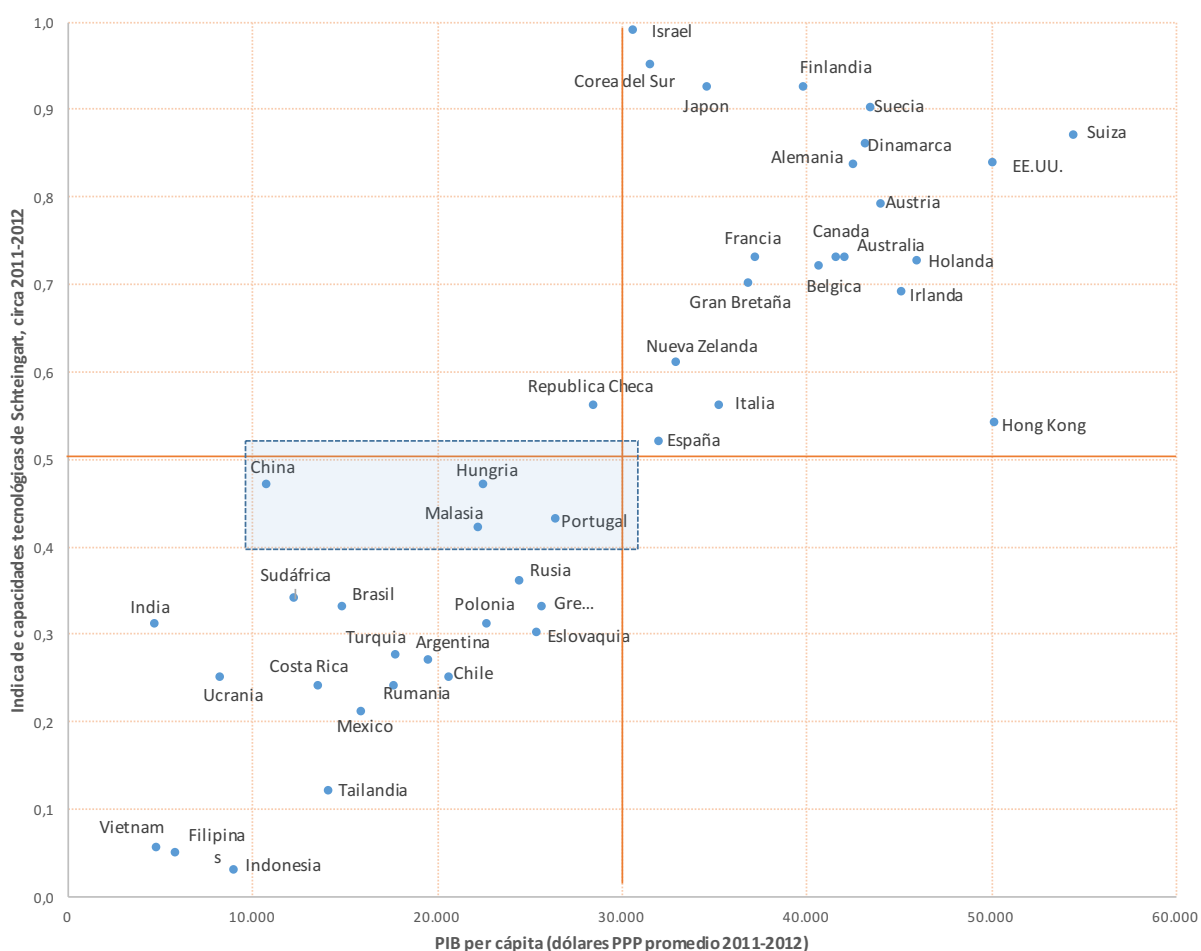
NOTA: el ICTS fue calculado por Schteingart (2014) en base al promedio entre los gastos en investigación y desarrollo como proporción del PIB y las patentes por habitante.

FUENTE: elaboración propia en base a datos de Schteingart (2014).

En Asia se observa un crecimiento significativo de India e Indonesia, pero aún desde un lugar de bajo desarrollo. Turquía ha sido un caso de avances significativos en oriente medio y Polonia en la periferia europea. En

América Latina destaca el avance de Chile, aspecto que le permitió correrse del incómodo lugar de cercanía a las naciones petroleras y parecerse, en ese aspecto, a Argentina, aunque con un mayor nivel de ingreso por habitante. Turquía o Polonia. Argentina y México mejoraron su desempeño, pero ello no les ha alcanzado para mostrar un camino diferente en este mapa del Gráfico Nro. I.16.

**Gráfico Nro. I.16. PIB por habitante (dólares PPP a precios de 2011) e Indicador de Capacidad Tecnológica, circa 2011-2012.**



NOTA: el ICTS fue calculado por Schteingart (2014) en base al promedio entre los gastos en investigación y desarrollo como proporción del PIB y las patentes por habitante.

FUENTE: elaboración propia en base a datos de Schteingart (2014) y Banco Mundial.

El escenario más reciente muestra entonces algunas variaciones de relevancia. China se proyecta con claridad en un sendero de desarrollo, al igual que Malasia. Hungría es otro país de la periferia europea oriental que

parece sumarse a República Checa, Eslovenia o Estonia. En un nivel más abajo, India, Sudáfrica, Rusia y Brasil combinan acumulación de capacidades, pero bajo dinamismo. Turquía, Argentina, Chile y Polonia se ubican en un lugar intermedio.

### *Un modelo analítico*

El análisis empírico realizado en los apartados precedentes nos permitió diferenciar los aspectos más relevantes del desigual proceso de desarrollo en el ámbito internacional. Ahora bien, como fuera señalado, partíamos suponiendo la validez del enfoque de Prebisch, el cual sufrió significativas mutaciones a partir de:

- a) Procesos de semi industrialización en países de la periferia, particularmente en América Latina, norte de África y regiones de Asia.
- b) La transnacionalización de los procesos productivos iniciada en la década de 1970, que estimuló una creciente fragmentación y deslocalización de la producción, con diferentes características e impactos territoriales.
- c) La industrialización acelerada del este asiático, en particular de Corea del Sur y Taiwán.
- d) El notable crecimiento de China, particularmente desde fines de la década de 1990.

Estos procesos conducen a repensar y replantear la caracterización de la condición periférica, donde una mirada superficial sobre la composición sectorial del PIB aporta cada vez menos. Nuestro marco analítico consiste en diferenciar, en primer lugar, entre la clásica periferia prebischiana, especializada en materias primas, y una periferia más diversificada.

En segundo lugar, es importante caracterizar las condiciones estructurales de los países periféricos en términos de brecha de riqueza (nivel de PIB por habitante y distancia respecto a los países desarrollados), dinámica del crecimiento (tasa de crecimiento del PIB por habitante) y otros indicadores

más amplios del desarrollo, para los cuales recurriremos al Índice de Desarrollo Humano.

Finalmente, y para terminar la caracterización, recurriremos a indicadores de cambio estructural y capacidad tecnológica, de modo de interpretar si los casos de elevado dinamismo están respondiendo a situaciones de cambio estructural o a otros factores de dudosa sostenibilidad. A tales efectos utilizaremos el indicador de capacidad tecnológica de Schteingart (2014), al cual denominaremos Indicador de Capacidad Tecnológica de Schteingart (ICTS) para simplificar su exposición.

Hechas estas consideraciones, nos detendremos a ubicar el desempeño de los países subdesarrollados para poder avanzar en la caracterización del mundo periférico actual. Para ello se realizaron una serie de ejercicios empíricos en base a diversos criterios metodológicos. Las variables utilizadas fueron las siguientes: a) producto por habitante, nivel del año 2010 y tasa de crecimiento de largo plazo, 1950-2010; b) índice de desarrollo humano, su nivel y variación entre 1990 y 2010; c) población. Asimismo, para diferenciar entre la inclusión de un país dentro de la periferia clásica a la Prebisch o en una periferia integrada en base a una mayor diversificación sectorial, se recurrió a analizar la proporción de las exportaciones de productos primarios, tomando como punto de corte el 80% de la canasta exportadora y su variación de largo plazo.

Las variables relevadas fueron parametrizadas de acuerdo al Esquema Nro. I.1, y los resultados esperados de la taxonomía empleada se presentan en el Esquema Nro. I.2<sup>31</sup>.

Finalmente, el Esquema Nro. I.3 presenta los resultados obtenidos a partir de la metodología empleada. Graficamos entonces un plano en cinco territorios definidos en función del nivel de riqueza relativa y desempeño de

---

<sup>31</sup> En el Anexo II se presenta un detalle más desagregado de la metodología empleada y las estadísticas a partir de la cual se elaboró el índice para incorporar a los países en las diferentes periferias.

largo plazo, a lo cual se agregó su pertenencia a la periferia clásica o de mayor diversificación. Los resultados son bastante elocuentes. Comenzando por los territorios extremos, en el sector nordeste, nos encontramos con los países más ricos, que se ubican también entre los que mayor tasa de crecimiento han tenido y han exhibido importantes progresos en materia social y de bienestar. A tal punto llegan estos progresos que estos países tienen una estructura industrial moderna, innovativa y consideramos que han dejado de pertenecer a la periferia, integrando el mundo de países desarrollados. Se trata, como ya fuera señalado, de Hong Kong, Singapur, Taiwán y Corea del Sur.

**Esquema Nro. I.1. Parámetros utilizados para la clasificación de los países.**

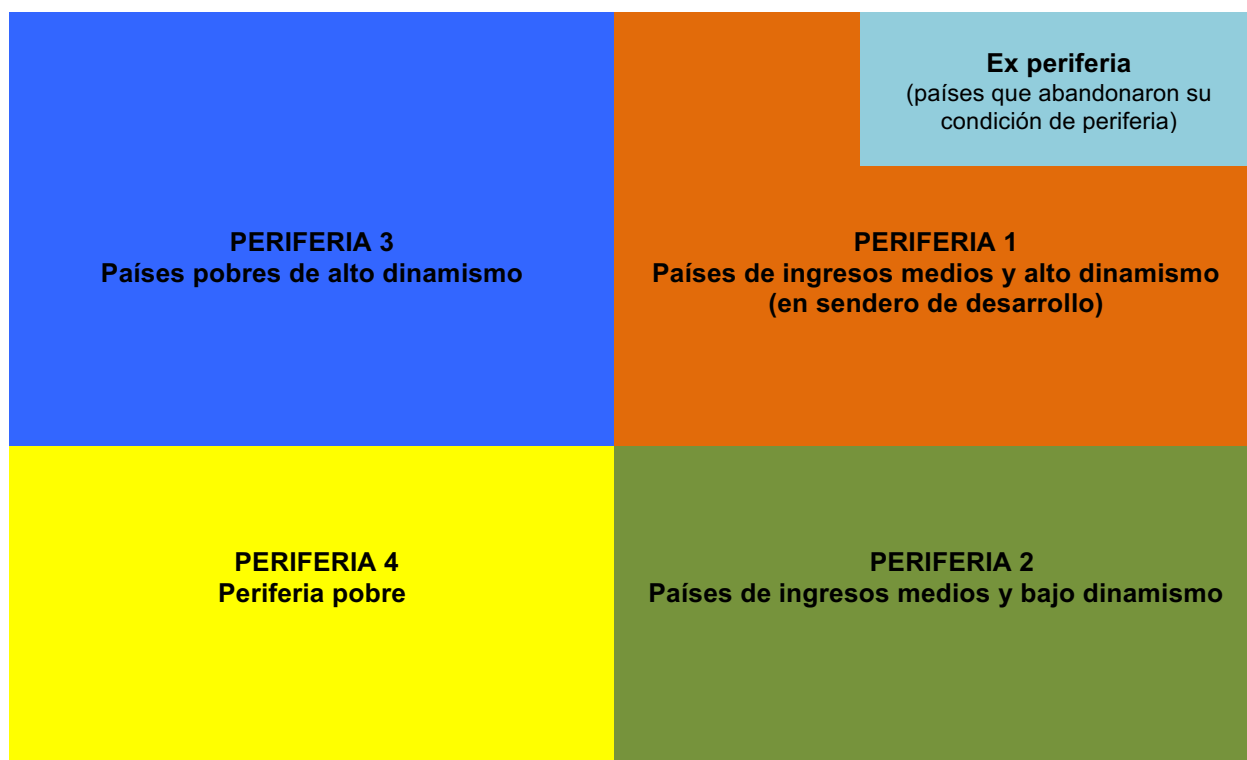
<b>Nivel</b>	<b>Nivel del PIB por habitante</b>	<b>Tasa de crecimiento</b>	<b>Índice de Desarrollo Humano</b>	<b>Mejora del bienestar</b>	<b>Población</b>
<b>1</b>	<b>Alto</b> <i>(2 o más veces superior al promedio mundial)</i>	<b>Muy acelerada</b> <i>(doble o más que el promedio mundial)</i>	<b>Muy alto</b> <i>(20% o más por encima del promedio mundial)</i>	<b>Muy acelerada</b> <i>(Doble o más del promedio mundial)</i>	<b>Muy alta</b> <i>(Más de 300 millones de habitantes)</i>
<b>2</b>	<b>Medio</b> <i>(más de 5.000 GS\$ y menos del doble del promedio mundial)</i>	<b>Alta</b> <i>(por encima del promedio mundial y menos del doble)</i>	<b>Medio-alto</b> <i>(entre 10% y 20% arriba del promedio mundial)</i>	<b>Elevada</b> <i>(Entre el promedio mundial y hasta dos veces el promedio)</i>	<b>Alta</b> <i>(Entre 30 y 300 millones de habitantes)</i>
<b>3</b>	<b>Bajo</b> <i>(entre 2.000 y 5.000 GS\$)</i>	<b>Moderada</b> <i>(entre 1% y promedio mundial)</i>	<b>Medio-bajo</b> <i>(en torno al promedio mundial)</i>	<b>Moderada</b> <i>(Entre el promedio mundial y hasta 50% por debajo)</i>	<b>Moderada</b> <i>(Entre 5 y 30 millones de habitantes)</i>
<b>4</b>	<b>Muy bajo</b> <i>(menos de 2.000 GS\$)</i>	<b>Estancamiento o retracción</b> <i>(menor a 1% anual)</i>	<b>Bajo</b> <i>(considerablemente debajo del promedio mundial)</i>	<b>Estancamiento o retracción</b> <i>(50% y más por debajo del promedio mundial)</i>	<b>Baja</b> <i>(Menos de 5 millones de habitantes)</i>

FUENTE: elaboración propia.

En el otro extremo, en el cuadrante sudoeste, encontramos a la periferia más pobre del planeta. Predomina la presencia de países africanos, junto a los países más pobres de América del Sur y buena parte de América Central y, en menor medida, algunas naciones asiáticas. La amplia mayoría de los países de esta periferia pobre y de bajo dinamismo pertenece a la periferia

clásica. Algunos países de América Central salen de este mote por haber introducido industrias maquiladoras en años recientes, pero, como se puede ver, salieron de la periferia clásica pero no de la pobreza más extrema. También entra en esta tipificación el caso de Filipinas, es decir la anomalía dentro del proceso de acelerada industrialización asiática.

### Esquema Nro. 1.2. Resultados esperados de la taxonomía



FUENTE: elaboración propia.

El cuadrante noroeste es el de la periferia pobre, pero de crecimiento acelerado. En estos países el nivel de ingreso por habitante es bajo, pero su crecimiento es muy elevado y, por ende, en este núcleo podrían estar casos de posible desarrollo (como Corea o Taiwán) pero también de avances truncados (como Brasil). A diferencia del cuadrante sudoeste, en este sector predominan los países integrados en cadenas globales de valor. Encontramos algunos “tigres asiáticos” de segunda generación, como Vietnam, Camboya y Myanmar, a la India e Indonesia, al gigante China. Los casos de países de la periferia clásica remiten a países petroleros, pero de mayor población respecto a aquellos que aparecían entre los deciles más ricos. También encontramos algunos países europeos de la ex periferia

soviética como Rumania y Albania. Y también a Botswana, una anomalía en el mundo africano.

### Esquema Nro. I.3. Resultados de la taxonomía: un modelo de cuatro periferias.

Syria		Dominican Republic		Botswana				
Colombia		United Arab Emirates		Kuwait				Hong Kong
		Egypt		Vietnam				Singapur
Pakistan				Cuba		Malaysia	China	
		Lebanon						Corea del Sur
Qatar		Seychelles		Romania				Taiwán
Cambodia		Jordan		Albania		Croacia	Hungary	
		Myanmar						
Tunisia		Venezuela		Sri Lanka				
				India				
				Indonesia				
Kenya	Mali	Morocco		Cape Verde		Thailand	Bulgaria	Chile
Benin	Mozambique	Bangladesh	Ecuador	Algeria		Brazil	Poland	Turkey
Togo	Nepal	Eritrea and Ethiopia	Philippines	El Salvador		Mexico	Costa Rica	Argentina
Burundi	Rwanda	Guinea	Bolivia	Paraguay		Iran	South Africa	Uruguay
Central African Republic		Guinea Bissau	Guatemala	Peru		Trinidad and Tobago	Oman	Equatorial Guinea
	Uganda							
	Jamaica	Malawi						
	Mauritania	Libya	Mongolia	Honduras		Panama	Mauritius	Saudi Arabia
Comoro Islands	Yemen							
Liberia								
Swaziland								
Sudan	Angola	Burkina Faso	Chad	Gambia				Rusia
Madagascar	Nigeria	São Tomé and Principe	Ghana	Laos				
Nicaragua	Tanzania	Afghanistan	Niger	Sierra Leone				
Senegal	Zambia	Congo 'Brazzaville'	Gabon	Namibia				
Zaire (Congo Kinshasa)	Cameroon	Côte d'Ivoire	Haïti	Iraq				
Zimbabwe								

Países en rojo: periferia clásica

Países en azul: periferia diversificada

FUENTE: elaboración propia.

Finalmente, el ejercicio se completa incorporando las capacidades tecnológicas acumuladas. En tal sentido, el cuadro se completa combinando dinamismo y sus resultados esperados de mediano y largo plazo. En tal sentido, la primera periferia está constituida por países que parecen ubicarse claramente en un sendero de desarrollo: crecen de manera acelerada, mejoran condiciones de vida y acumulan capacidades tecnológicas. La segunda periferia se divide en cuatro: hay países de alto dinamismo en todas las variables, pero aún con pocos resultados en cuanto a capacidades



tecnológicas. Un segundo subconjunto de bajo dinamismo, pero relevantes capacidades tecnológicas. Un tercer subconjunto de alto dinamismo, pero bajo ICTS y, finalmente, un cuarto grupo de países de bajo dinamismo y bajo ICTS.

La segunda periferia tiene mucho de los rasgos de los denominados países de ingresos medios incluidos dentro de lo que los organismos internacionales suelen mencionar como “trampa de los países medios”.

La tercera periferia muestra países de cierto dinamismo, aunque bajos niveles de ingresos. Algunos de ellos podrán probablemente hacer el salto hacia la primera periferia. Finalmente, la cuarta periferia registra espacios de bajo dinamismo y bajos ingresos.

Los países escritos en letra de color rojo son caracterizados dentro de la periferia clásica o prebischiana, dada su elevada especialización en recursos naturales. Los que se presentan en azul, muestra mayores grados de diversificación (al menos el 20% de su canasta exportadora no son recursos naturales).

Por su parte, en el cuadrante sudoeste incluye países de ingresos medios y medio altos, peor cuyo dinamismo ha sido limitado. Sobresalen los países más grandes de América Latina y algunos países árabes petroleros, junto a Turquía, Túnez y Sudáfrica.

Finalmente, el cuadrante noroeste, excluyendo los de la ex periferia, incluye países de ingresos medios y altos y alto dinamismo. Aquí encontramos una posible guía acerca de los posibles derroteros del mundo en desarrollo.

¿Quiénes aparecen con más posibilidades de sumarse al mundo desarrollado? Por un lado, los países europeos de la ex periferia soviética, cuya evolución dependerá del escenario europeo, aquí incluimos a Hungría y Croacia. Y también Malasia, un tigre asiático de segunda generación, se ubica en esta primera periferia.



### *Rasgos estructurales y perspectiva de las cuatro periferias*

El modelo de cuatro periferias procura reflejar de manera algo más precisa la compleja heterogeneidad del mundo del subdesarrollo. A grandes rasgos, la primera periferia es aquella que se encuentra inserta en un sendero de desarrollo. Ello no significa necesariamente que se trate de países más ricos que el resto de la periferia, de hecho, como refleja el Cuadro Nro. I.12, si PIB per cápita es 18% más bajo que el de la segunda periferia. Sí, en cambio, implica que esos países han logrado cierta acumulación de ingresos y capacidades productivas mediante procesos de alto dinamismo y, por ende, son países que reúnen mayores probabilidades de sumarse al mundo desarrollado.

**Cuadro Nro. I.12. Indicadores agregados de los países del Centro y de las cuatro periferias.**

	Centro	Ex Periferia	1ra periferia	2da periferia	3ra periferia	4ta periferia
<b>% de la población mundial 2015</b>	13,4%	0,9%	20,2%	14,1%	31,0%	20,4%
<b>% del PIB mundial 2015</b>	40,4%	2,5%	20,1%	17,2%	13,7%	6,1%
<b>PIB per cápita 2015</b>	43.190	40.578	14.246	17.463	6.339	4.256
<b>PIB industrial por habitante 2010</b>	5.840	5.786	1.473	1.382	275	155
<b>PIB industrial (distribución geográfica 2010)</b>	54,7%	3,5%	20,8%	13,3%	5,7%	2,0%
<b>Stock de recursos naturales por habitante (2005)</b>	11.461	2.311	4.327	18.102	3.521	4.156
<b>Riqueza natural (distribución geográfica 2005)</b>	23,7%	0,3%	13,8%	37,6%	14,7%	9,9%
<b>Exportaciones de alta tecnología (distribución geográfica 2015)</b>	47,5%	12,9%	31,8%	5,6%	0,8%	1,4%
<b>ICTS promedio 2011-2012</b>	0,613	0,748	0,304	0,168	0,070	0,042
<b>Salario medio mensual después de impuestos 2016</b>	1.933	2.372	743	976	447	474
<b>Esperanza de vida 2015</b>	81	83	77	74	68	64

FUENTE: elaboración propia en base a datos de Banco Mundial, ONUDI, Schteingart (2014) y [www.numbeo.com](http://www.numbeo.com).

Los países centrales poseen el 14% de la población mundial, pero concentran el 43% del PIB y el 58% del valor agregado manufacturero. La primera periferia posee el 20% tanto de la población mundial como de su

PIB y valor agregado manufacturero. Por su parte, la segunda periferia posee el 14% de la población mundial, el 17% del PIB, pero el 13% del valor agregado industrial.

La segunda periferia es el área central de aprovisionamiento de recursos naturales del mundo: posee el 38% de la riqueza natural mundial.

Otras diferencias importantes se observan en materias de capacidades tecnológicas y productivas. Las exportaciones de bienes de alta tecnología se encuentran fuertemente concentradas en torno a los países centrales, los de la ex periferia y los de la primera periferia, siendo reducido el peso de la segunda periferia e insignificante el de la tercera y cuarta periferia. Asimismo, el centro tiene el doble de capacidad tecnológica (medida a través del ICTS) que la primera periferia, y esta última el doble que la segunda. Por su parte, estas capacidades tecnológicas son irrelevantes en la tercera y cuarta periferia.

Los salarios medios son casi 3 veces más bajos en la primera periferia respecto a los vigentes en el centro y son incluso más bajos que los de la segunda periferia.

### 2.3) Disquisiciones sobre el sendero de desarrollo y la reconfiguración de la condición periférica

El análisis empírico realizado nos permitió comprobar entonces que el mundo de la periferia sufrió transformaciones trascendentales durante las últimas décadas, particularmente a partir de la emergencia y consolidación de la segunda globalización. Estos cambios han tenido poco que ver con el tránsito dentro de senderos de desarrollo que viabilizaran transformaciones cualitativas (pudimos observar que fueron muy pocos los casos, todos ellos localizados en el este de Asia), sino, antes bien, predominantemente cambios en las características de la condición periférica.

Si el modelo de Prebisch conceptualizaba a la periferia como áreas especializadas en la producción de materias primas y a la condición periférica como un proceso caracterizado por la adopción de pautas imitativas donde el desarrollo se hace “a imagen y semejanza” del Centro (Prebisch, 1977), devolviendo una imagen deforme, heterogénea y con rasgos de dualidad, las realidades de comienzos de siglo XXI muestran un escenario periférico con mayores grados de heterogeneidad estructural.

En el mundo de la periferia conviven economías típicas del modelo de Prebisch, es decir que continúan especializadas en la producción de materias primas, junto a otras que muestran mayores grados de diversificación, pero sin rasgos de cambio estructural en el ámbito de las industrias innovativas y de tránsito claro hacia una mayor especialización en la producción de bienes intensivos en el conocimiento. Encontramos también economías que avanzan aceleradamente hacia procesos de industrialización a partir de condiciones iniciales de elevada pobreza, bajos niveles de ingreso por habitante y el predominio de actividades maquiladoras, siendo una incógnita si esos procesos devendrán en trayectorias de desarrollo como las que llevaron a algunas economías del este asiático al selecto mundo de los países desarrollados o si el acelerado incremento del ingreso por habitante los terminará depositando en el mundo de la segunda periferia de la

industrialización trunca. Finalmente, tenemos a la periferia más dinámica, aquella cuyos indicadores pronostican un tránsito hacia el mundo de los países desarrollados, pronóstico que, naturalmente, no está exento de la falibilidad que suponen los altos grados de incertidumbre y volatilidad que presuponen las pautas económicas, políticas, sociales y militares mundiales.

Veamos algunas características de los cambios en la condición periférica, comenzando por la transformación más importante: la transnacionalización y fragmentación de los procesos productivos.

### *Transnacionalización industrial y desarrollo de cadenas globales de valor*

La transnacionalización de los procesos productivos es, junto a la mundialización financiera, el aspecto central de la segunda globalización iniciada en la década de 1970. Si el proceso en el ámbito de las finanzas globales se movió con inusitada omnipresencia, modificando las formas y volúmenes de las transacciones internacionales de capitales, el segundo fue más paulatino, gradual y complejo, pero no por ello menos contundente en sus impactos.

El proceso de transnacionalización productiva es un emergente de una sumatoria de tendencias que se fueron retroalimentando. Es, por una parte, el resultado del creciente peso y concentración de recursos y activos específicos en manos de las cada vez más grandes corporaciones transnacionales (CTs) que reestructuran la gestión de sus activos optimizando su microeconomía en función de una mirada global cada vez menos segmentada. Las CTs fueron incrementando notoriamente su peso en la economía internacional al punto de concentrar, de acuerdo a datos de UNCTAD, dos tercios del comercio internacional, de los cuales la mitad son transacciones internacionales intra corporativas.

Naturalmente, para que un proceso de esta envergadura sea posible deben concurrir diversos aspectos en los ámbitos de la economía, la tecnología y la geopolítica. Desde lo económico, se impone paulatinamente un enfoque hacia una mayor apertura, donde lo financiero da el puntapié inicial, pero a ello le sigue una notable y creciente apertura y liberalización comercial. Como muestran algunos estudios (Mántey de Anguiano, 1989), la elevada liquidez creada durante la década de 1960 y el euromercado (donde también se vuelcan divisas de mercados ilegales del bloque soviético) terminan socavando el orden monetario emergente desde los acuerdos de Bretton

Woods, dando lugar a un alza significativa de los activos financieros internacionales y de la esfera financiera en general<sup>32</sup>.

Desde el punto de vista tecnológico, los avances en materia de comunicaciones y sistemas de información en tiempo real modificando radicalmente la posibilidad de gestionar stocks y flujos de mercancías y recursos financieros de manera mucho más efectiva. Se trata de un aspecto central que explica este creciente proceso de globalización productiva. Los avances de la internet, el trabajo en redes, nubes, servidores globales, centros regionales de servicios informáticos, y otros, se consolida entre fines del siglo XX y la primera década del siglo XXI, dando un nuevo salto tecnológico y de productividad a la organización global de la producción en manos de las firmas transnacionales.

Por último, tomando en cuenta la geopolítica, la caída del Muro de Berlín y la disolución del bloque soviético terminaron de moldear un mercado mundial ya sin barreras y probablemente unificado por primera vez en la historia de la humanidad. De allí el gran impacto que significó la incorporación al mercado capitalista de China, aspecto que trajo consigo aquello que Freeman (2007) señalar como el fenómeno de duplicación de la fuerza laboral capitalista mundial, que permitió adicionar unos 1.300 millones de personas al acervo mundial de mano de obra previamente existente y equivalente aproximadamente a ese mismo número.

Este proceso de transnacionalización productiva trae consigo una creciente segmentación y deslocalización de la producción, aspecto que introdujo incluso nuevos conceptos, como el de cadenas globales de valor (CGV). En este escenario, las CTs proceden a fragmentar los procesos productivos, intensificando patrones de especialización en diferentes plantas productivas

---

<sup>32</sup> Suele afirmarse que el shock petrolero de 1973 fue el hecho que generó el crecimiento de la financiarización en el ámbito mundial. Como muestra Mántey de Anguiano (1989), en realidad esa notable liquidez financiera había sido creada con antelación y lo que el shock petrolero hizo fue simplemente modificar de manera parcial la propiedad de esos recursos, los cuales, asimismo, terminaron volcándose hacia el Euromercado y los bancos de propiedad estadounidense.



desparramados en diferentes regiones del mundo. De allí que este proceso conlleve un notable crecimiento del comercio internacional, no solo de bienes que forman parte de estos sistemas de producción globales, sino también de servicios, entre los cuales las tecnologías de información y comunicación (TICS) juegan el papel central antes señalado.

Una mirada simplificadora dirá que las CTs desarrollan estas estrategias procurando aprovechar ventajas específicas, básicamente salarios bajos y recursos naturales y serán estos dos patrones los que determinan la localización geográfica de sus inversiones. Sin embargo, como toda mirada simplificada, omite realidades más complejas en la conformación de las CGV y la existencia de tensiones y fuerzas que operan en diferentes direcciones. A pesar de la expansión de estos actores transnacionales y de una arquitectura financiera cada más globalizada, los procesos de desarrollo continúan teniendo lugar en territorios gobernados por estados nacionales que continúan operando como factores que pueden tanto promover y facilitar la transnacionalización como frenar o imponer reglas específicas sobre este proceso. Así, mientras en algunas naciones los procesos de liberalización estimularon una mayor presencia de CTs y el despliegue de sus estrategias, en otros esos procesos fueron matizados o supeditados a estrategias de tipo nacional o regional (Amsden, 2001; 2004; Chang, 1994).

Negar o minimizar el peso de las CTs puede resultar tan errado como suponer que su poder es omnímodo, homogéneo y sin tendencia alguna que contrarreste o agregue elementos de tensión sobre sus estrategias. Dicho en términos de Ferrer (2010), cada país tiene márgenes para decidir su modalidad de inserción en la globalización en función de su densidad nacional.

Las CGV se definen a partir de la secuencia de actividades que las firmas y los trabajadores realizan desde el diseño de un producto hasta su uso final (Gereffi y Fernandez-Stark, 2011). Abarcan no sólo a la producción tangible propiamente dicha (incluyendo insumos, partes y componentes utilizados), sino también a toda la gama de servicios involucrados, desde el diseño hasta

la comercialización, distribución y soporte post-venta. Cada etapa de esta secuencia o conjunto de actividades es responsable de adicionar alguna parte del valor total de los bienes y de ahí que se la denomine como “cadena de valor” (Porta, Santarcangelo y Schteingart, 2015). Tiene entonces lugar una nueva forma de división internacional del trabajo, en la que se comercian cada vez más “tareas” o “capacidades” que bienes finales (OCDE, 2011). Así, la nacionalidad de origen de las mercancías se va volviendo crecientemente difusa, ya que varios países forman parte del proceso de creación de valor. El “designed in California y assembled in China” de los productos de la marca Apple es un ejemplo paradigmático de esta tendencia.

La era de las CGV muestra tanto un creciente *offshoring* como *outsourcing* en la economía mundial, a partir de las decisiones de las empresas (y, sobre todo, las líderes) de transferir algunas actividades a otros países (*offshoring*, o deslocalización) y/o a otras firmas (*outsourcing*, o externalización) (Porta, Santarcangelo y Schteingart, 2015). Estos cambios en las estrategias empresariales, claves para el desarrollo de las CGV, deben ser entendidos dentro de un contexto más amplio que explica la creación de condiciones para esta nueva configuración productiva mundial.

El auge de las CGV implica entonces un fuerte aumento del comercio internacional, un creciente peso de los insumos intermedios, el incremento del comercio de servicios (logística, diseño, I+D, marketing, jurídicos, atención al cliente y post-venta, etc.), fundamentales para coordinar una producción dispersa, una mayor relevancia de los flujos de transferencia de conocimiento.

La fragmentación internacional de la producción no se distribuye de manera uniforme en todo el mundo, sino que, por el contrario, exhibe un patrón de concentración regional muy claro, en donde las principales redes productivas se encuentran en América del Norte, Europa y Asia oriental y sudoriental (Estevadeordal, Blyde y Suominen, 2013 y Carneiro, 2015). Asimismo, también puede rastrearse un claro patrón regional respecto a

cómo se distribuyen las tareas en las CGV. Las grandes CTs, cuyas casas matrices están por lo general en los países centrales- retienen para sí las funciones de mayores activos específicos (know-how productivo, diseño, I+D, marketing o comercialización) y, por ende, de mayor capacidad de apropiación de renta y deslocalizan en la periferia aquellas donde éstos son menores (manufactura y ensamble) (Porta, Santarcangelo y Schteingart, 2015).

El escenario descrito muestra entonces que los procesos de transnacionalización productiva son una realidad y que la producción mundial se organiza crecientemente en torno a CGVs. Pero esta realidad no es unívoca y posee diferentes implicancias para los países que aspiran a transitar senderos de desarrollo. Integrarse en CGVs no implica “engancharse” en un tren hacia el desarrollo; ello depende específicamente de las modalidades que se decida transitar y ello deja numerosas enseñanzas para los países de América Latina, sobre las cuales deberemos abordar de manera más específica.

## *La nueva geometría y la nueva geografía industrial: fragmentación territorial e industria 4.0*

El proceso de transnacionalización productiva trae consigo dos cambios de relevancia. Por una parte, define nuevos patrones de segmentación y fragmentación productiva, los cuales no siempre son unívocos y evidentes. Así, por ejemplo, en ocasiones una firma puede subcontratar la manufactura de determinados componentes en una tercera firma, preservando para sí los procesos de investigación y desarrollo y la comercialización, pero en otras instancias podrá interpretar que realizar tal acción de subcontratación podrá limitar sus procesos de aprendizaje, eligiendo en cambio desarrollar ella misma el proceso de manufactura. Esa estrategia puede ser diferente en dos instancias temporales e incluso entre dos corporaciones industriales diferentes. Definimos como nueva geometría industrial a ese complejo proceso de decisiones que define la descomposición de la producción y sus diferentes alternativas.

Este *set* de decisiones alternativas tiene consecuencias directas sobre el territorio. De allí se derivan las prácticas de subcontratación en terceros países, la conformación de áreas y territorios industriales y de servicios que procuran generar economías de escala y ámbitos más propicios para la innovación. Definimos como nueva geografía industrial al proceso de decisiones de localización inherentes a este proceso de fragmentación productiva.

Zysman y Breznitz (2013) definen estos cambios en la industria manufacturera y su proyección a comienzos del siglo XXI a partir de cinco grandes cuestiones. La primera es **quien produce qué y dónde**. Para las firmas, el aspecto crucial es distinguir cuándo un componente específico es una parte constitutiva central del bien a producir, un componente simple en un activo estratégico o un simple *commodity*. La respuesta es cambiante.

La segunda gran pregunta consiste en analizar **dónde está valor en las CGV**. Es una cuestión que las estadísticas no terminan de captar

adecuadamente. Así, mientras una parte significativa del empleo industrial se trasladó desde los países más avanzados, la mayor parte del valor permaneció en ellos<sup>33</sup>.

La tercera es el peso explicativo de las nuevas tecnologías de información y comunicación en esta tendencia a conservar mayores porciones del valor en los países más avanzados. Las TICs embebidas en productos son un factor explicativo fundamental. En otras palabras, **el valor de un objeto se encuentra cada vez más ligado con servicios digitales que puede proporcionar.**

En cuarto lugar, los autores señalados observan que el foco analítico debe ser crecientemente direccionado sobre las **fases de producción antes que sobre ramas de la producción**<sup>34</sup>.

Finalmente, **dónde y cómo se producen los bienes ha sido transformado por un conjunto de desarrollos tecnológicos.** Algunas de las características centrales de la manufactura se están modificando con la aparición de las impresoras 3D y las fábricas robotizadas. En este punto

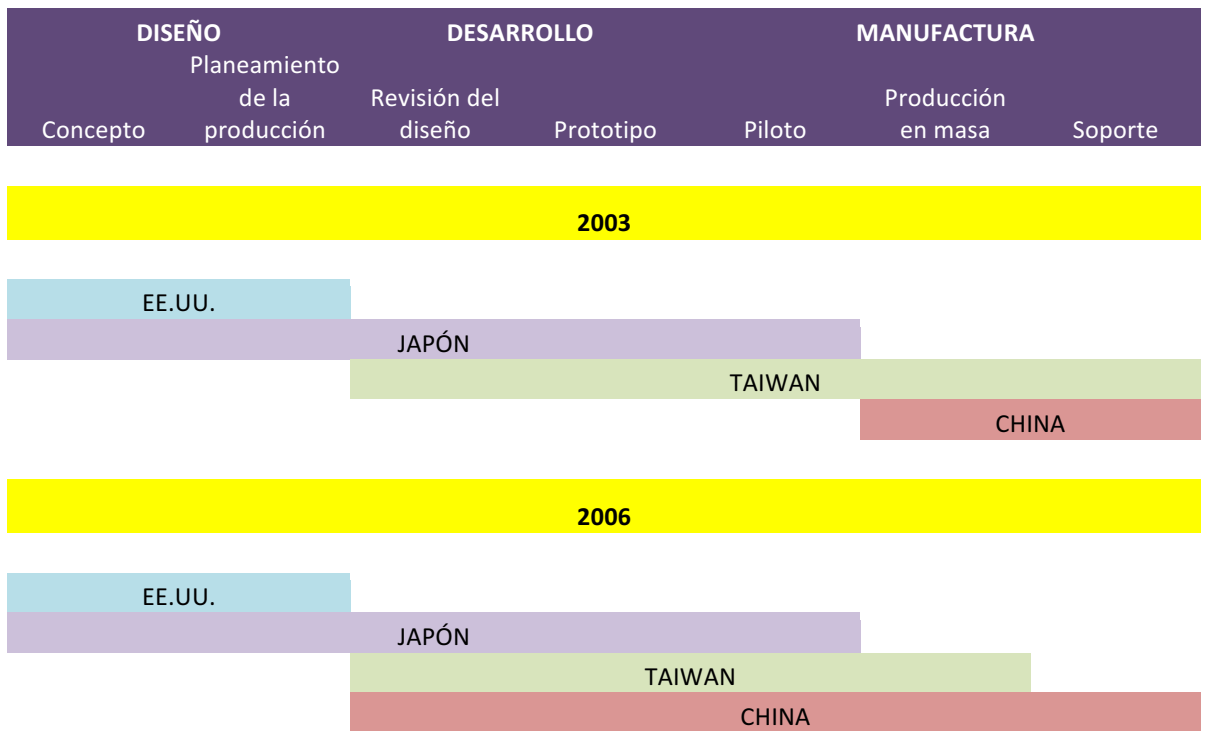
---

<sup>33</sup> “*The proliferation of cross-national production networks in the past twenty years holds a variety of implications for advanced economies. First, although the manufacturing exports in advanced countries declined as a share of global manufacturing, total production still increased. According to the United States Bureau of Labor Statistics International Labor Comparisons, between 1990 and 2010 total manufacturing output increased in the United States from 67.6 to 113.8, in Germany from 94.5 to 103.6, in Japan from 98.9 to 117.6, and in Singapore from 51.2 to 181.18 More important perhaps, manufacturing output per worker hour increased. Between 1990 and 2010, manufacturing output per hour in developed countries increased dramatically. The United States increased from 58.1 to 147.1. Germany grew from 69.8 to 115.6, Japan rose from 70.9 to 136.2. The United Kingdom, which had experienced a slight decrease in overall production between 1990 and 2010, from 94.8 to 93.3, experienced a rise in output per worker hour from 70.3 to 125.6 during that same period*”, Zysman y Breznitz (2013)

<sup>34</sup> “Una generación atrás, hablábamos acerca de la competencia entre Toyota y General Motors y la emergencia del sistema Toyota de producción *Just-in-time*. Ahora el foco está puesto en cómo Foxconn, en Shenzhen, China, representa una fase en el proceso de producción, proceso que empieza con nuevos conceptos y diseños de Apple, por ejemplo, en Cupertino, California. Sabemos que la clusterización de las actividades de diseño en Silicon Valley facilitan la innovación y, de la misma manera, sabemos que la clusterización de metales, ensamble de placas, componentes manufactureros, inyección de plástico de herramientas de moldeo, y la habilidad para movilizar decenas de miles de personas de manera muy rápida mejora la escala de producción en Shenzhen”, Zysman y Breznitz (2013).

pueden aparecer estrategias contrapuestas. El modelo alemán tiende, idealizadamente, a generar una fuerza de trabajo calificada de alta productividad, mientras, en el otro extremo, se pone toda la capacidad en las máquinas con el objeto de abaratar el costo laboral. Estas diferencias dependen del ambiente tecnológico donde son implementadas.

**Esquema Nro. 1.4. Localización de actividades en el desarrollo y producción de una nueva computadora portátil.**



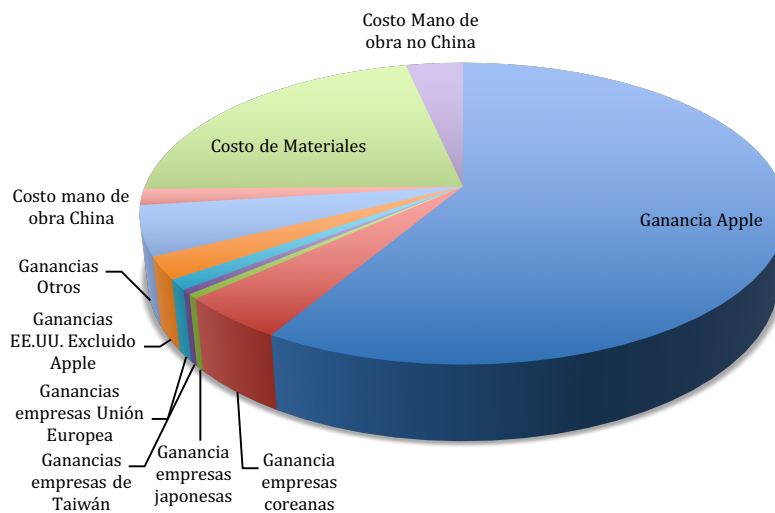
FUENTE: Kenney (2013).

Por último, se presentan tres implicancias a partir de esta nueva geometría industrial. La primera es que cada producción elemental (un componente, un subsistema, modulo o servicio) puede súbitamente convertirse en un producto, un nodo de competencia con posibles nuevos competidores en el comercio internacional. Para algunas empresas, regiones y países esto puede significar principalmente la pérdida de ventajas comparativas o la disminución de precios; para otros representa oportunidades para entrar en nuevos negocios o reformular viejas ofertas.

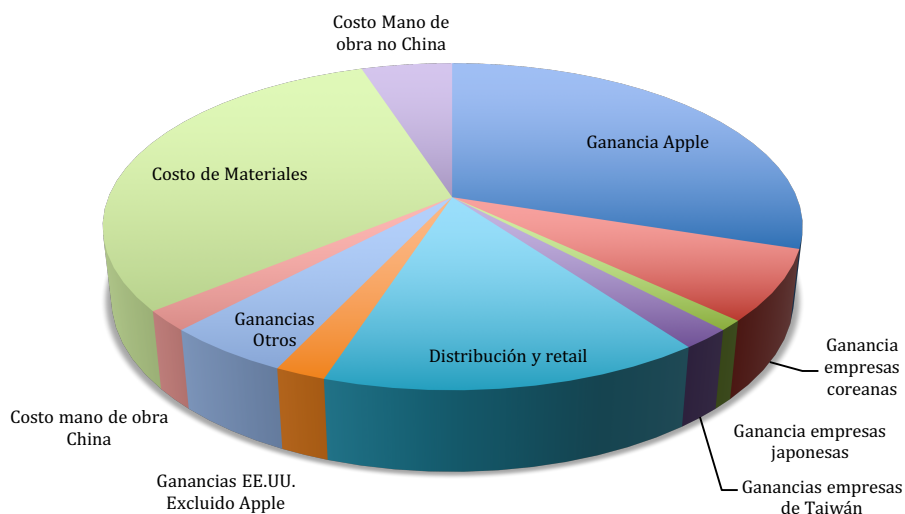
En segundo lugar, no solo la localización del empleo sino la ubicación central de la innovación está en juego. El viejo argumento del presidente de General Motors de que aquello que era bueno para su empresa lo era también para EE.UU., ya no resulta evidente como sí podía serlo en la década de 1950. Para competir, las localizaciones y las empresas deben desarrollar tanto competencias y activos que les permitan retener las actividades de alto valor agregado y buenos empleos.

**Gráfico Nro. I.17. Composición del precio final de productos de Apple, año 2010.**

a) IPHONE



b) IPAD



FUENTE: Kenney (2013).

**Cuadro Nro. I.13. Valor agregado en los jeans producidos por fabricantes franceses en China y vendidos en Europa Occidental (en euros).**

	Costo	Acumulado
<b>Fábrica textil china (provee materia prima)</b>	1	1
<b>Fábrica de costura china (manufactura)</b>	2,2	3,2
<b>Marca francesa (diseño, transporte)</b>	0,8	4
<b>Marca francesa</b>		
<b>Distribución</b>	20	24
<b>Estudio de mercado</b>	5	29
<b>Publicidad</b>	15	44
<b>Ganancia</b>	6	50

FUENTE: Kenney (2013).

Finalmente, en esta nueva geometría, las manufacturas pueden para las firmas ser tanto un activo estratégico como un *commodity* vulnerable. El *set* de preguntas cambia según el actor. Para las empresas, ¿cuándo terciarizar la producción para generar y mantener una ventaja? ¿cuándo es esencial que la producción quede bajo control directo de las empresas para la creación de valor? ¿Bajo qué circunstancias es la falta de habilidades manufactureras propias una vulnerabilidad estratégica? A la inversa, ¿cuándo es más simple y más fácil simplemente comprar la producción commoditizada? Para el país o la región la pregunta es: ¿Qué se puede hacer para que este país o región sea una atractiva ubicación para la fabricación de clase mundial, un lugar atractivo para que las empresas utilizar la producción para crear una ventaja estratégica?

Estos procesos tienen lugar en un escenario al que se agregan la tendencia a la robotización y la automatización, que dan lugar a la reciente definición de un proceso de “industrialización 4.0”. Se trata de un concepto relativamente nuevo, que empieza a difundirse en los primeros años de la segunda década del siglo XXI. Refiere a un proceso de mayor automatización en la producción fabril vinculada a cuatro elementos: a) la denominada “internet de las cosas”, b) los sistemas “cyberfísicos”, c) la cultura “hágalo usted



mismo” y d) la “fábrica 4.0<sup>35</sup>. El punto central es la posibilidad de recurrir a redes virtuales que tienen la posibilidad de ejercer un control sobre los objetos físicos. A ello se suman nuevos sistemas de gestión virtual, que mejoran la trazabilidad, las herramientas de *big data*, simulación y optimización del uso de la energía y las materias primas<sup>36</sup>.

---

<sup>35</sup> Sobre el auge de la robotización véase, por ejemplo, Ford (2016).

<sup>36</sup> Nótese que estas tendencias no se limitan al ámbito del sector manufacturero. El reciente anuncio de la implementación de tiendas “Amazon go” de supermercado de alimentos y bebidas y otros de consumo masivo sin líneas de caja, con mecanismos de control cyberfísicos, o la búsqueda de automóviles auto comandados, muestran que estos mecanismos apuntan a transferirse también al ámbito de los servicios.

### *¿Existe un sendero de desarrollo?*

El desarrollo económico es un proceso indisolublemente vinculado al tipo de inserción de una economía nacional en las pautas de la sociedad industrial. Es el tránsito de una sociedad que produce bienes intensivos en recursos naturales a otra que incorpora intensivamente el conocimiento humano en la producción (Amsden, 2011), una economía que desincorpora rentas ricardianas y las reemplaza o transforma en rentas schumpeterianas. La teoría ricardiana ha quedado ampliamente refutada en dicho sentido. Como señala Reinert (2007, p.77), dicha teoría, en la que aún se basa el orden económico mundial, predice que *“la integración económica entre una tribu indígena del Amazonas y el Silicon Valley tenderá a hacer igualmente ricos a ambas comunidades”*.

Si bien no existen movimientos unívocos, hemos podido encontrar algunas regularidades que marcan pautas en común inherentes a diferenciar una economía desarrollada de aquella que no lo es. Y, más aún, hemos mostrado que el mundo de la periferia prebischiana es actualmente un entramado más complejo determinado, en buena medida, por la transnacionalización de los procesos productivos, entendida como una etapa que altera las formas de expansión de la sociedad industrial y afecta a los países subdesarrollados, aunque no solo a ellos. También hemos podido observar la existencia de procesos de desarrollo claros y evidente que convirtieron a unas pocas naciones periféricas del este asiático en países desarrollados.

Hemos observado la existencia de países con alto ingreso por habitante, pero alejados no solo de un estándar de desarrollo sino también del sendero. También países con bajo o medio ingreso por habitante, pero de crecimiento acelerado y una posible inserción en un sendero de desarrollo. Otros que dejaron de crecer aceleradamente y en este caso cabe la pregunta de si aparecieron nuevos obstáculos que incidieron en ese cambio o bien si en realidad dicho país aprovechó coyunturas específicas sin haber realmente estado inserto en un sendero de desarrollo.

Queda entonces planteado el desafío de analizar cuáles son los patrones que determinan posibles senderos de desarrollo y los matices que influyen en esas diferencias.

Encontramos entonces tres senderos de desarrollo: a) a partir de la creación de capacidades industriales traccionadas por diferentes factores, entre las que es posible encontrar la presencia de bajos salarios; b) a partir de la creación de capacidades industriales traccionadas por la explotación de recursos naturales, fundamentalmente de bienes de capital y servicios de ingeniería; c) a partir de procesos de integración regional que permiten el traslado de capacidades productivas desde naciones avanzadas y la incorporación de nuevas capacidades y recursos.

La evidencia empírica parecería abonar la hipótesis de la maldición en torno a los recursos naturales. Los casos de desarrollo tienen escasa conexión con las dotaciones de recursos naturales. Es posible encontrar países con elevadas dotaciones e incluso con altas de tasas de crecimiento del PIB por habitante, de hecho, hemos reseñado la situación de Guinea Ecuatorial, el cual muestra la mayor tasa de crecimiento de largo plazo. No obstante ello, la presencia de mayores recursos no se traduce en desarrollo entendido como generación de capacidades, ni en mayor bienestar. Emiratos Árabes Unidos es uno de los mayores países petroleros del mundo. Su índice de desarrollo humano se encuentra alejado de los países desarrollados, a pesar de que su PIB por habitante es muy elevado, pero muestra señales de estancamiento.

En años recientes han tenido lugar dos conjuntos de debates de interés. Por una parte, una tendencia a analizar como un todo a ese conjunto de países que muestra una brecha significativamente menor con los países desarrollados, pero aún desde una clara condición periférica. En un sentido similar, aunque atendiendo específicamente a una mayor diferenciación en este último subconjunto, toma fuerza la teoría de la “trampa de los países de ingresos medios”, vinculada a organismos internacionales como el Banco

Mundial y el BID, y una serie de autores que han trabajado el tema, por ejemplo, Foxley (2012).

Con respecto al primer punto, cabe destacar la obra de Amsden (2001), donde se define a un conjunto de países de rápido crecimiento, desde una condición de atraso y evidentes brechas con los países más avanzados, pero que parece destinada a ocupar un papel protagónico en la economía mundial que viene. Ese conjunto particular, al que Amsden define como “*the rest*” está integrado por China, India, Indonesia, Corea del Sur, Malasia y Tailandia en Asia; Argentina, Brasil, Chile y México en América Latina; y Turquía en medio oriente (Amsden, 2001, p. 1)<sup>37</sup>.

Más aún, Nayyar (2013) realiza un ejercicio similar analizando las características de ese conjunto de países que lograron realizar este proceso de “catch up”, tomándolos como un todo y analizando luego algunos aspectos diferenciales en su interior. El autor selecciona un conjunto de 14 países en desarrollo: Argentina, Brasil, Chile y México en América Latina, China, India, Indonesia, Malasia, Corea del Sur, Taiwán, Tailandia y Turquía en Asia, Egipto y Sudáfrica, en África. Así, agrupa a este subconjunto de países que “*se describe como "The Next-14". La lógica subyacente a esta descripción es bastante simple. Estos países son los que más importantes latecomers a la industrialización que han surgido en el período comprendido entre 1950 y 2010, que han encabezado el proceso de catch up hasta el momento, y que son los más próximos a formar parte de los países más industrializados, en, digamos, 2035. Hay otros países, particularmente entre las antiguas economías de planificación centralizada como Polonia y Vietnam, que podrían estar en el rango de consideración, y otras que podrían surgir como sorpresas. Pero los próximos 14 son opciones plausibles, si no obvios, en términos de la mayoría de los criterios.*

---

<sup>37</sup> “El ascenso de <the rest> ha sido uno de los cambio fenomenológicos de la segunda mitad del siglo XX. Por primera vez en la historia, países atrasados se industrializaron sin innovaciones propias. Avanzaron en industrias que requieren importantes capacidades tecnológicas sin haber tenido inicialmente capacidades tecnológicas avanzadas. La industrialización tardía fue un caso de puro aprendizaje, desde una inicial completa dependencia tecnológica de otros países para establecer industrias modernas”, (Amsden, 2001, p. 2).

*Por supuesto, tal elección de países es siempre subjetiva y una cuestión de juicio. ¡En ese sentido, The Next-14 podría ser también el Nanyar-14! La discusión que sigue considera su importancia económica en el mundo en desarrollo no sólo con referencia a la industrialización, que se refleja en el valor añadido manufacturero y las exportaciones manufacturadas, sino también en su tamaño, reflejado en el PIB y la población, que a su vez se refleja en el comercio internacional, la inversión y la migración” (Nayyar, 2013).*

El problema central de estos enfoques es que el claro comportamiento diferencial que encontrábamos en el apartado anterior, donde encontrábamos –estilizadamente- dos periferias pobres, una predominantemente especializada en materias primas (el resabio prebischiano) y otra que crece de manera más acelerada; y dos periferias de ingresos medios, una que parece encaminada hacia el desarrollo, y otra que se estanca. A pesar de tratarse de solo 14 los países incluidos en el “Nayyar-14”, podemos ubicarlos en al menos tres categorías diferentes según el modelo de 4 periferias antes descripto.

En este punto podemos introducir la idea de la “trampa de los ingresos medios”. Su definición es algo ambigua; se trataría de países que lograron reducir las brechas, pero llegaron a un determinado punto (“la trampa”) donde no logran dar el siguiente salto para alcanzar a las economías industrializadas. De acuerdo con Foxley (2012; p.15), el caso emblemático sería Argentina, país que podría ser caracterizado *“como el caso más ilustrativo de la trampa: a comienzos del siglo XX este país clasificaba entre los más desarrollados del mundo, pero a la fecha aún no logra salir de la categoría de ingreso medio”*.

El caso argentino termina resultado altamente complejo de incorporar en este particular conjunto, de países de ingresos medios, o la categoría “the rest” de Amsden. Argentina ya era un país de ingresos medios a principios del siglo XX, o la periferia próspera en los términos de Arceo (1998). Su “estancamiento” en esa condición, frecuentemente asociada a decadencia o

declinación de acuerdo a diferentes autores<sup>38</sup>, es el resultado de una pugna donde no se determina adecuadamente el patrón de desarrollo, a diferencia de lo ocurrido en los países asiáticos que habrían evitado la trampa.

Desde la perspectiva de algunos autores como Llach y Gerchunoff (1998) o Gerchunoff y Rapetti (2015), el escollo central estaría dado por el elevado nivel de ingreso por habitante que impone límites objetivos a un proceso de acumulación más acelerado, o, en términos del segundo trabajo citado, por las presiones emergentes entra la discordancia entre un tipo de cambio real de equilibrio macroeconómico (aquel que permite crecer sin generar desequilibrios en la balance de pagos que impongan los clásicos mecanismos de ajuste de los denominados problemas de restricción externa) y un tipo de cambio real de equilibrio social, que es el que resulta de las presiones al alza de los salarios en condiciones de pleno empleo (en un contexto tal como describe Ffrench-Davis (2004), para Argentina y Chile, signado por una población relativamente pequeña y un mercado laboral tiende al pleno empleo)<sup>39</sup>. Desde otra perspectiva, por ejemplo Arceo (2011), el límite estaría dado por las presiones del sector exportador que resiste la transferencia de recursos que le impone un proceso de industrialización, de cuya evolución depende en gran medida la posibilidad de sostener e incrementar los niveles salariales sin generar las tensiones

---

<sup>38</sup> En Kulfas (2016) se presenta una mirada crítica sobre la visión de la declinación de largo plazo, la cual se basa en cierto equívoco estadístico. Si bien es cierto que Argentina aparece en los primeros lugares del ranking de países (alcanzó el 8vo lugar), ordenados según PIB por habitante, las base de Maddison incluía solo 30 países para esos primeros años del siglo XX. Asimismo, y como veíamos en las estadísticas de Bairoch reseñadas en apartados anteriores, Argentina no aparece como país relevante en materia industrial y los países con los que suele ser comparado, como Australia o Canadá, mostraban un desempeño muy superior en ese sentido.

<sup>39</sup> En un sentido similar, Ffrench-Davis (2004, pp.13-14) señala, como limitante al desarrollo de Chile, un fenómeno similar: *“hacia 1970, exhibía una de las distribuciones del ingreso menos regresivas de la región; se había desarrollado un amplio segmento de clase media, aunque concentrado en las áreas urbanas. Durante los años sesenta, la distribución había mejorado en general, extendiéndose también al sector rural. Sin embargo, los avances sociales y el desarrollo política expandieron las expectativas de mejoramiento de los sectores de ingresos bajos y medios a un ritmo muy superior al del mejoramiento efectivo del bienestar económico. Se volvió a repetir, una vez más, esa relación traumática entre desarrollo política y desarrollo económico... un temprano desarrollo político estimuló las expectativas de cambio y modernización. Pero las estrategias económico-sociales carecieron de la coherencia y eficacia necesarias para conciliar el desarrollo del aparato productivo con la velocidad y la dirección que requerían los cambios políticos”*.

externas descritas por Gerchunoff y Rapetti. En otras palabras, del primer enfoque se deriva una restricción al crecimiento por efecto de salarios elevados, inconsistentes con el ritmo de acumulación; en el segundo enfoque, se deriva una restricción por efecto de beneficios elevados en el sector exportador, que resisten los procesos redistributivos inherentes a la dinámica de la industrialización.

Argentina era, asimismo, y como señalara Hobsbawm, un país fuertemente ligado a la órbita británica, con fuertes elementos de complementariedad productiva desde la óptica ricardiana. La decadencia del imperio británico obligó a reformular por completo las bases del desenvolvimiento económico argentino.

Podemos agregar una tercera línea de estudios sobre el tema, más reciente y con mayor profundidad desde lo empírico, liderado por el profesor Jeffrey G. Williamson de la Universidad de Harvard<sup>40</sup>. Estos estudios se proponen analizar los procesos de *catch up* de los países que componen la “periferia pobre”, centrando su análisis en América Latina, Asia, Medio Oriente y Asia. Observan un proceso de catch up, con diferentes grados de intensidad, desde 1870, comenzando por América Latina. En Bénétrix, O’Rourke y Williamson (2012), se sostiene que la rápida industrialización comienza en varias regiones en diferentes momentos: primero en América Latina y la periferia europea, luego en Asia, posteriormente en Medio Oriente y finalmente en África Subsahariana. Dada la inexistencia de vinculación geográfica, debería darse por correcto el supuesto de Robert Lucas acerca del carácter aleatorio con el que tiene lugar el proceso crecimiento moderno, sería una buena explicación para la expansión de la industria (p. 26).

Más allá de lo frustrante que resulta interpretar las causas del direccionamiento geográfico de los procesos de industrialización de base mundial en base al azar y la aleatoriedad, los estudios señalados aportan nueva evidencia empírica que, desde lo cuantitativo, conducen a cuestionar

---

<sup>40</sup> Véase Williamson (2011), Bénétrix, O’Rourke y Williamson (2012), Williamson (2010), Galvarriato y Williamson (2008).

parcialmente la evidencia de Bairoch (1982) mostrada en el apartado anterior.

En Williamson (2011) se presenta un panorama mucho más detallado acerca del proceso de *catch up*, donde prácticamente a lo largo de todo el período analizado, se produjeron, de manera aleatoria, estos procesos de reducción de brechas entre los países de la periferia, tal como se muestra en el Cuadro Nro. I.14, elaborado a partir de los datos de las páginas 50-51 del trabajo citado.

La pregunta es muy clara: si los países de la periferia han venido sistemáticamente creciendo por encima de los líderes mundiales industriales –más allá de la heterogeneidad regional, timing o aleatoriedad esotérica lucasiana-, ¿cómo se explicaría entonces la dinámica reflejada por Bairoch (1982) y los registros de la ONUDI mostrada en el Gráfico Nro. I.8?

**Cuadro Nro. I.14. Un siglo de Catch Up: Producto industrial de los países de la periferia pobre relativo a los líderes, 1970-1975.**

	1870-1890	1890-1913	1920-1939	1950-1975
<b>Periferia europea</b>	-0,38	-0,93	1,06	4,38
<b>América Latina</b>	2,75	1,20	1,70	1,55
<b>Argentina</b>	3,06	5,07	2,39	-2,79
<b>Brasil</b>	s/d	1,91	2,84	-0,21
<b>Chile</b>	3,60	-2,10	-0,34	-3,02
<b>México</b>	4,31	-0,04	2,47	2,94
<b>Medio oriente</b>	s/d	-2,11	1,21	2,15
<b>Asia</b>	-1,36	1,06	2,71	5,06
<b>China</b>	s/d	s/d	3,24	5,74
<b>Shangai</b>	s/d	5,72	4,90	s/d
<b>Corea</b>	s/d	s/d	6,29	8,59
<b>Taiwan</b>	s/d	s/d	1,71	7,85
<b>África</b>	s/d	s/d	4,67	2,61
<b>Total periferia pobre</b>	0,36	0,44	1,55	3,29

NOTA: se expresan las tasas de crecimiento anual de cada país o región menos la del promedio de los líderes industriales.

FUENTE: Williamson (2011).



Parte del desajuste estadístico se encuentra en que los trabajos de Williamson toman de manera dinámica la condición periférica, de modo que, por ejemplo, Japón o Austria son considerados países de la periferia pobre en función de su condición inicial. Pero eso no explica toda la diferencia, dando cuenta que hay aún mucho para profundizar en materia de investigación sobre los orígenes de la expansión de la industrialización a la periferia.

Con independencia de las causas, lo cierto es que, así como se ha tejido una leyenda negra sobre la industrialización latinoamericana que tuviera lugar entre las décadas de 1930 y 1970 (que abordaremos en la Sección II de esta tesis), también parece altamente cuestionable la idea de que antes de ese período no existían vestigios industriales en la región y todo se limitaba a economías agrarias que importaban la casi totalidad de sus bienes industriales.

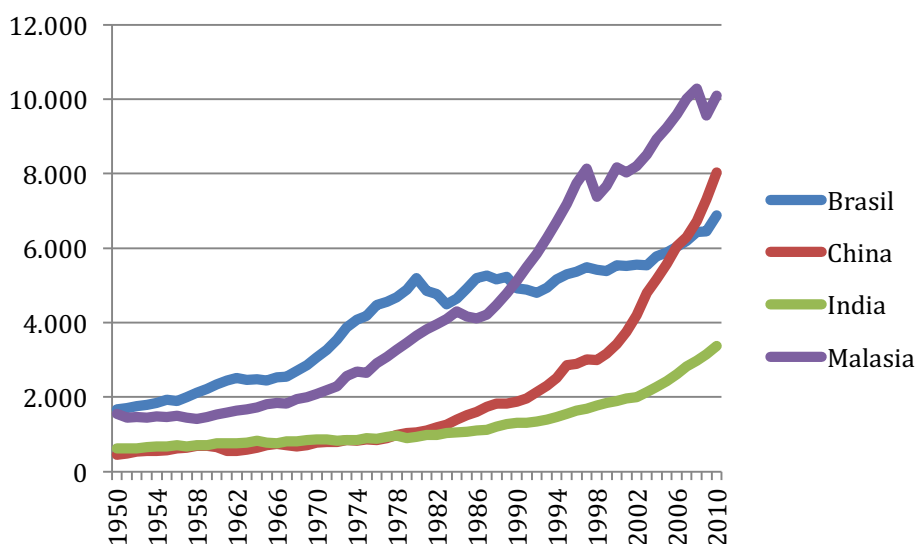
Naturalmente, existe una diferencia central entre esa industrialización periférica inicial, introducida por esquemas de protección arancelarias que tenían objetivos recaudatorios antes que productivos, o mercados internos que inician etapas de expansión, de las que tienen en el Estado un factor central de impulso y direccionamiento.

## Trayectorias alternativas

Para finalizar el análisis empírico, veamos algunas trayectorias comparadas. El Gráfico Nro. I.18 presenta cuatro países de elevada población que tuvieron etapas de alto crecimiento. Vemos cómo Brasil parecía destinado a ser un nuevo gigante del mundo en desarrollo y abandonó su sendero de desarrollo a comienzos de la década de 1980, para luego ingresar en un camino de crecimiento mucho más lento.

**Gráfico Nro. I.18. PIB por habitante, 1950-2010 en países seleccionados.**

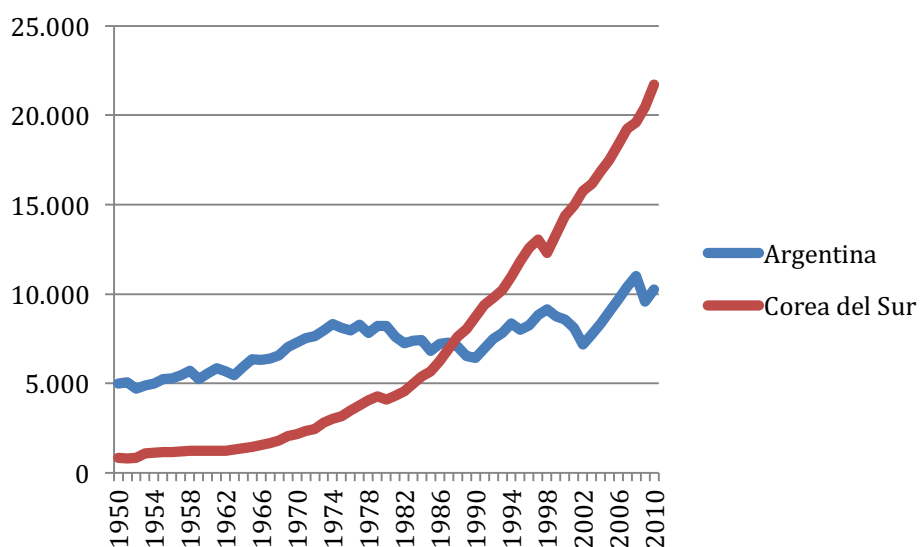
### a) Países de alta población y períodos de alto crecimiento



Vemos también a Malasia, uno de los “tigres” del este asiático, liderando este segmento, a tasas de crecimiento similares a las que tuvo Brasil. Malasia ocupó el lugar que parecía reservado a Brasil, de su continuidad en el crecimiento parece depender la posibilidad de que siga una trayectoria similar a la de Corea del Sur o Taiwán. China, por su parte, ya superó a Brasil, habiendo partido de niveles mucho más bajos, y la India ha acelerado su crecimiento en los albores del siglo XXI.

Estos datos desmienten entonces la posibilidad de que países subdesarrollados de gran tamaño puedan ingresar en senderos de desarrollo.

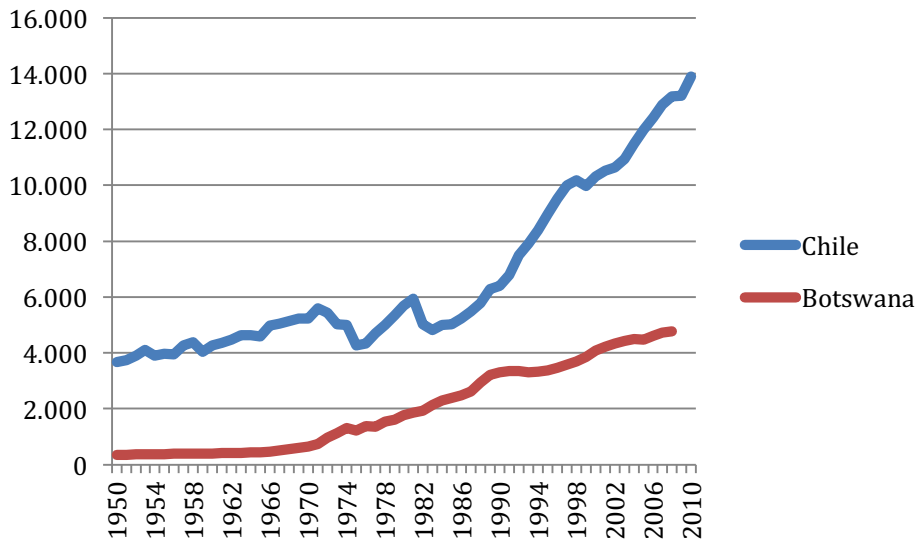
## b) Dos países de población intermedia y procesos de industrialización



El siguiente gráfico muestra dos países de población intermedia y procesos de industrialización. Lo llamativo es que la tasa de expansión coreana no es más acelerada que la argentina durante la década de 1960. De manera notable, Corea alcanza a la Argentina sobre fines de la década de 1980 y continúa su crecimiento acelerado. Todo ello habiendo partido de una situación donde Argentina tenía un ingreso por habitante casi cinco veces más elevado que el coreano.

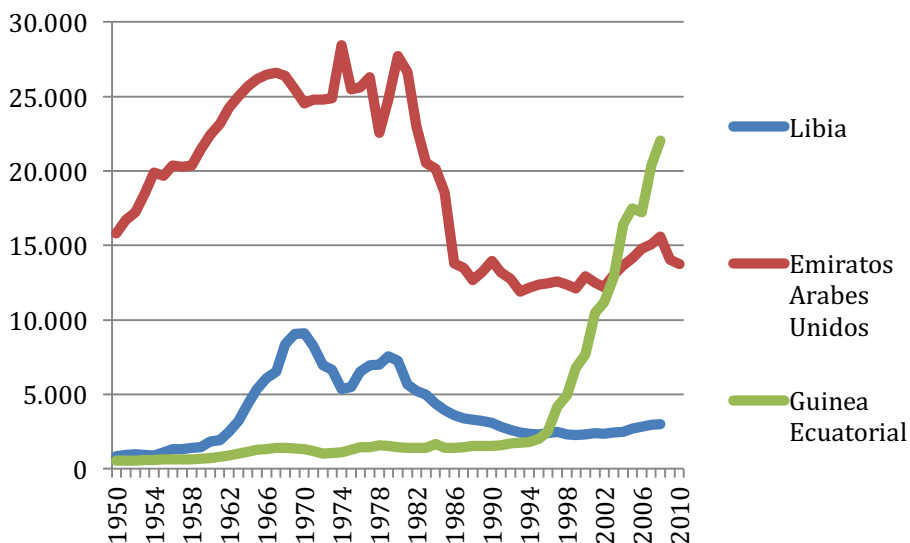
En el siguiente caso se analizan dos “anomalías” regionales: Chile en América Latina y Botswana en África. Chile crece aceleradamente desde fines de la década de 1980, a contramano de la región, que venía todavía padeciendo las consecuencias de las crisis de deuda externa. Botswana crece aceleradamente desde mediados de la década de 1970 y llega a cuadruplicar su ingreso por habitante, aunque continúa mostrando un nivel bastante bajo para los estándares de países de crecimiento acelerado.

**c) ¿Dos anomalías regionales? Chile y Botswana**



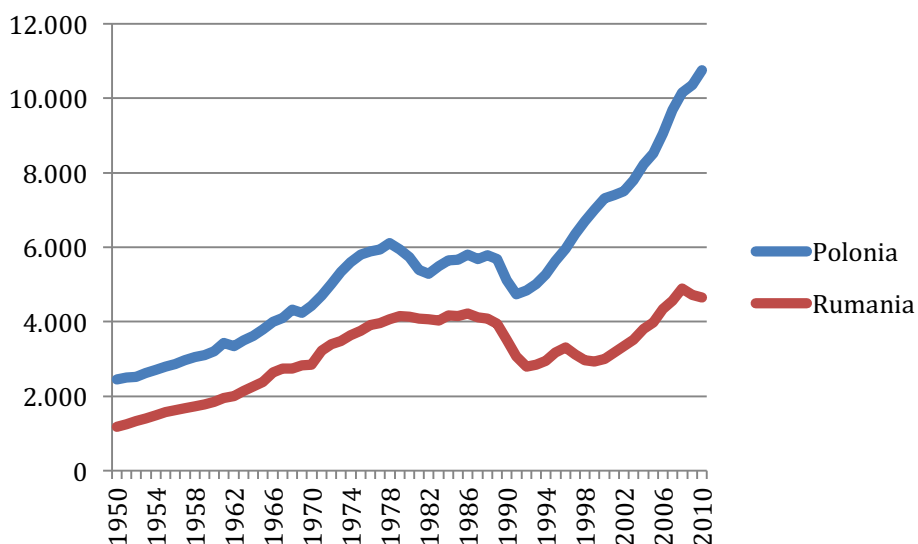
El siguiente caso grafica la situación de tres países petroleros. Las trayectorias de Libia y Emiratos Árabes Unidos grafican la situación de países influenciados por los shocks petroleros, particularmente los de la década de 1970 y el reciente auge de commodities. Por su parte, Guinea Ecuatorial es un pequeño país sin peso que presenta una evolución sumamente acelerada a partir del descubrimiento de valiosos yacimientos sobre finales de la década de 1990.

**d) Tres países petroleros de diferente evolución**



Los casos de la ex periferia soviética ahora integrados a la economía europea muestran también una evolución por etapas. Hasta fines de la década de 1970, Polonia y Rumania crecen a tasas similares. En la década de 1980 se estacan, caen tras la caída del Muro de Berlín, y allí comienza una interesante divergencia. Mientras Polonia crece aceleradamente, Rumania sufre un importante rezago que limita su expansión. Las brechas existentes muestran un proceso de divergencia mucho más relevante que en el período soviético.

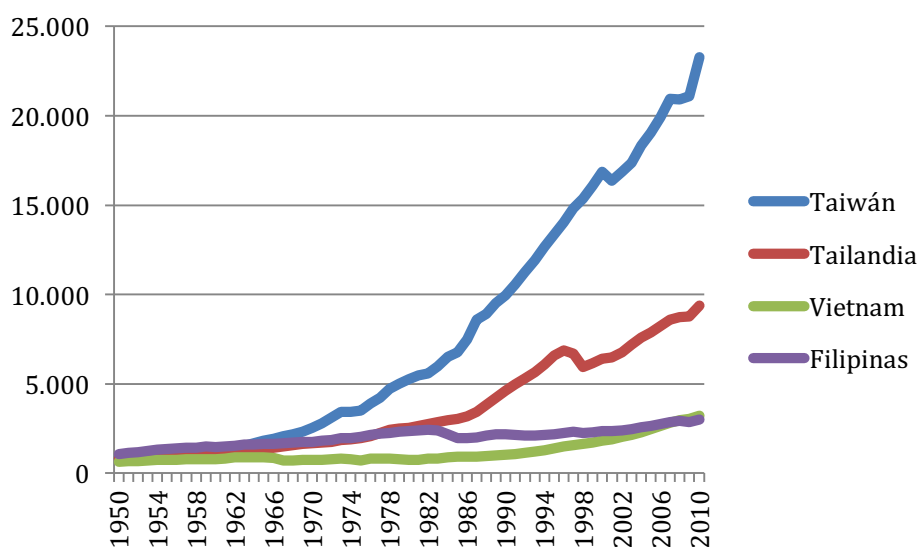
**e) Dos países europeos de la ex periferia soviética: Polonia y Rumania**



La siguiente comparación es entre cuatro experiencias distintas en el este asiático. Destaca el caso de Taiwán, el cual, al igual que Corea del Sur, detenta la cualidad de haber abandonado el subdesarrollo tras casi cuatro décadas de crecimiento e industrialización aceleradas. Pero a diferencia de Corea, Taiwán es un territorio chino que terminará integrándose nuevamente al gigante regional. En otro extremo, es posible encontrar el contraejemplo de Filipinas, país de esa región que no logró despegar. El caso intermedio es Tailandia, uno de los “tigres” que crece, pero sin terminar de confirmar su pertenencia a un sendero de desarrollo y, por último, el caso de Vietnam, país que empieza a crecer con firmeza sobre fines de la década de 1990, tras una transición desde el socialismo y el fin

de los conflictos bélicos cuya última expresión ha sido la guerra con Camboya. Como se puede entonces apreciar, la mera pertenencia al este asiático tampoco representa per se una trayectoria ascendente de desarrollo.

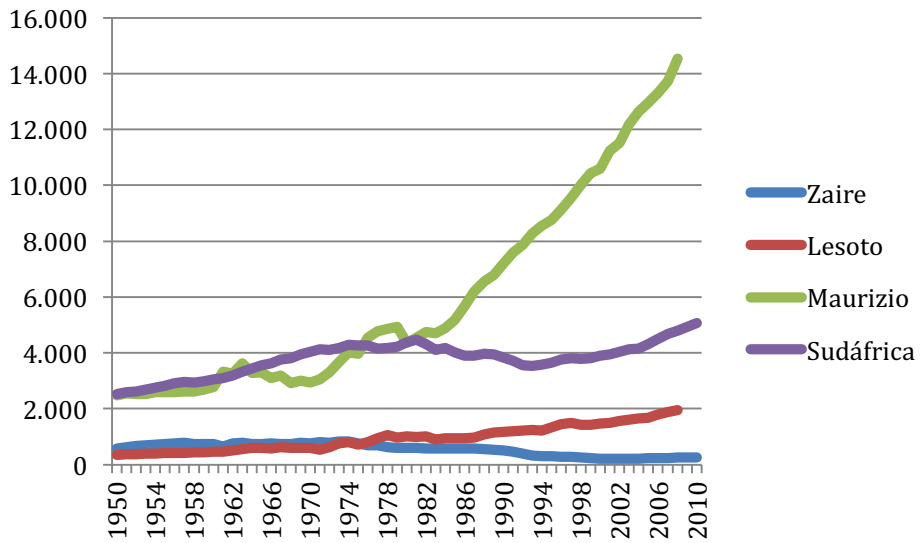
**f) Cuatro países del este asiático y diferentes desempeños: Taiwán, Tailandia, Vietnam y Filipinas**



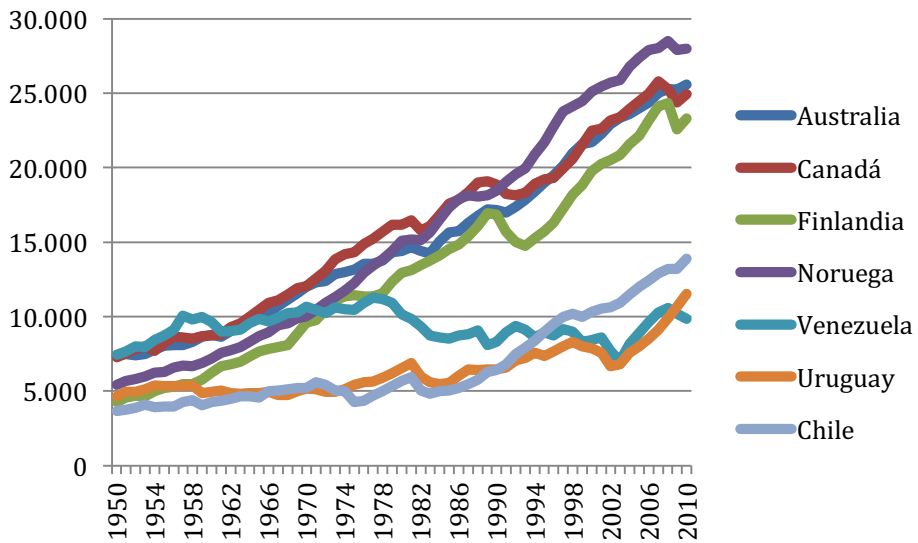
Las cuatro experiencias de África subsahariana muestran pobres trayectorias. Sudáfrica parecía despegar en la década de 1970, pero pocos años después volvió a estancarse. Lesoto y Zaire exhiben trayectorias decepcionantes, aunque en el primer caso se observa una mejoría desde la década de 1990. El caso que sobresale es el de Maurizio, una pequeña isla donde viven poco más de un millón de habitantes, paraíso fiscal y financiero.

Finalmente, la última comparación muestra a países con importantes dotaciones de recursos naturales, dos escandinavos, Australia y Canadá y tres sudamericanos. Esto permite mostrar el divergente crecimiento de los desarrollados, que aceleran y amplían su brecha desde la década de 1980.

**g) Cuatro países de África subsahariana**



**h) Países de alta dotación de recursos naturales: Australia, Canadá, Finlandia, Noruega, Venezuela, Uruguay y Chile**



FUENTE: elaboración propia en base a datos de Maddison.

### *Consideraciones finales*

La revisión crítica del marco teórico y los ejercicios empíricos realizados nos permitieron repensar los problemas del desarrollo y el subdesarrollo y las mutaciones sufridas desde la segunda posguerra hasta los primeros años del siglo XXI, donde destaca la reconfiguración de la condición periférica.

A partir de estos elementos, en la siguiente sección procuraremos caracterizar las nuevas formas del subdesarrollo latinoamericano. Quedará para la última sección una revisión crítica acerca de las formas de pensar su superación bajo las actuales limitaciones y procesos en curso en la economía mundial.



**Sección II. América Latina entre dos siglos. Del viejo  
desarrollo al nuevo subdesarrollo. Del nuevo subdesarrollo a  
una búsqueda inconclusa. 1950-2015.**

### 3) América Latina, del viejo ideario del desarrollo al nuevo subdesarrollo

#### 3.1) América Latina en el largo plazo

Si hiciéramos el particular ejercicio analítico de dividir al mundo en clases sociales, ubicaríamos a América Latina dentro de la clase media mundial. Pero se trataría de una clase media particular que en realidad desdibuja el hecho de tratarse de la región más desigual del mundo<sup>41</sup>. Esa desigualdad queda expresada tanto desde el punto de vista intrarregional, donde conviven países como Haití, que se ubican entre los más pobres del mundo, con países de ingresos medio altos como Uruguay, Argentina y Chile (de hecho, este último es considerado un país de ingresos altos en las últimas clasificaciones del Banco Mundial), como dentro de las diferentes naciones, donde se observan niveles de desigualdad y concentración de la riqueza mucho más elevados que los del mundo desarrollado.

La región quedó encerrada entre un proceso clásico de industrialización que quedó trunco y la incapacidad de generar un esquema alternativo. La trampa de los ingresos medio refleja, en realidad, ingresos medios que son el fruto de una mayor concentración de riqueza en torno a un sector capitalista internacionalizado, que convive en una sociedad donde persisten

---

<sup>41</sup> En rigor, dicha situación podría haberse visto modificada en años recientes. Existen pocas estimaciones agregadas debido a dificultades para homogenizar las estadísticas, de las cuales las realizadas por Milanovic son las más aproximadas. Por ejemplo, en Lakner y Milanovic (2013) estiman los siguientes coeficientes de Gini para el año 2008: 41,9 en las economías desarrolladas, 45 en las economías asiáticas excluyendo China (42,7) e India (33,1), 58,3 en África Subsahariana, 41,9 en Rusia, Asia Central y el sureste europeo, y 52,8 en América Latina. Como se puede observar, la desigualdad latinoamericana es de las más elevadas del mundo pero inferior a la de África Subsahariana. Se trata, en rigor, de un cambio registrado en la primera década del siglo XXI. En efecto, 10 años antes (1998), el coeficiente de Gini latinoamericano era de 56,5 y el de África Subsahariana de 52,1. Véase el Cuadro Nro. 3, en la página 25 del mencionado trabajo.

Las realidades nacionales muestran algunas dispersiones significativas. Existen países desarrollados con coeficientes de Gini más bajos, en torno a 25-35, entre los que destacan Australia, Finlandia, Japón, Alemania, Suecia, Bélgica, Noruega, Gran Bretaña, Francia y Canadá, entre otros. Países petroleros con Gini en torno a 50, como Kuwait y Arabia Saudita. En América Latina conviven realidades como las de Argentina y Uruguay, con Gini algo mayor a 40, cerca del promedio de países como Estados Unidos, con Brasil y Colombia encima de 50, o México, levemente por debajo de 50.

considerables sectores pobres e informales, y donde la mayor integración en el mercado mundial, y débiles e insuficientes políticas de desarrollo, ha limitado los espacios de negocio, reduciendo por ende la inversión. Como veremos en el capítulo 4, la región invierte menos que en el pasado y hoy posee tasas de inversión similares al mundo desarrollado, a pesar de las notables insuficiencias productivas y de infraestructuras existentes. La contracara de este proceso no es una débil tasa de ganancia sino una mayor tendencia a la acumulación de activos externos y la reducción del espacio de inversión productiva.

En otros términos, mostraremos que el gran problema suscitado a partir de las reformas neoliberales iniciadas sobre fines de la década de 1980 es la reducción del espacio de negocios, a partir de lo cual la acumulación de capital productivo se reduce *vis a vis* la internacionalización financiera y, en menor medida, productiva.

A este peculiar proceso lo definimos como el nuevo subdesarrollo latinoamericano, donde la particular conformación estructural y la concentración de ingresos ha permitido un funcionamiento que explica la trampa que condiciona la posibilidad de remover los obstáculos del subdesarrollo. Como veremos, no se trata de una maldición sino de un resultado de las políticas implementadas y de la consolidación y profundización de los fenómenos descritos por Prebisch sobre las pautas imitativas de consumo y sectores de altos ingresos a imagen y semejanza de los centros.

### *De la ilusión industrial a la gran divergencia*

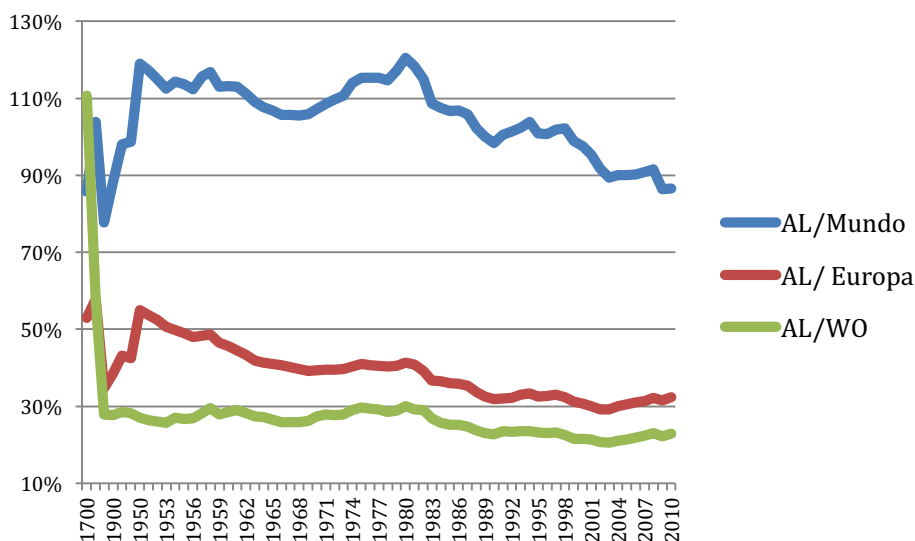
La sección anterior nos mostraba un panorama ciertamente desalentador respecto al desarrollo económico latinoamericano. Ningún país de la región se ubica entre los de mayor crecimiento, ni mostró saltos cualitativos de relevancia durante la segunda mitad del siglo XX, ni se perfila a crecer aceleradamente tras una buena primera década del siglo XXI.

El proceso histórico de largo plazo da cuenta de una trayectoria decepcionante. Si bien la evidencia empírica relevante a la hora de evaluar el posicionamiento de América Latina desde los albores de la revolución industrial en adelante es escasa, la información del Proyecto Maddison indica algunas tendencias contrapuestas, donde el desempeño de la región resultó pobre en las décadas posteriores a las diferentes revoluciones independentistas, mejorando significativamente en las últimas décadas del siglo XIX (Bértola y Ocampo, 2013). Los avances de la revolución industrial, particularmente en el campo de la navegación y las comunicaciones en tiempo real, permitieron reducir costos de transporte y rentabilizar territorios otrora poco relevantes, aspecto de particular importancia para los países del cono sur (Ferrer, 2010). Así, América Latina ingresaba al siglo XX con un producto por habitante muy similar al promedio mundial y se consolidaba desde mediados de dicho siglo con un PIB por habitante aproximadamente un 10% más elevado que la media mundial (Gráfico Nro. II.1).

La comparación con el continente europeo muestra algunas diferencias, las cuales se encuentran particularmente atravesadas por los dos grandes conflictos bélicos. En 1913, el PIB por habitante latinoamericano era equivalente al 43% del europeo, lo cual mostraba un fuerte salto respecto al 28% de 1870, dando cuenta del importante crecimiento explicado por la inserción de la región como proveedor de materias primas. Finalizada la segunda guerra mundial, el PIB per cápita latinoamericano ascendía al 55% del europeo, explicado en parte por cierto crecimiento de la región, ya bajo

el influjo del proceso de industrialización, pero también por la devastación que trajo el cruento conflicto bélico en el viejo continente. Lo cierto es que, a partir de entonces, con el inicio de la recuperación europea, se observa un persistente proceso de divergencia. A tal punto llega este proceso que la brecha entre América Latina y Europa Occidental era, a fines del siglo XX, idéntica a la de 1870 y recién en la primera década del siglo XXI este fenómeno mostró señales de cambio.

**Gráfico Nro. II.1. PIB por habitante de América Latina como proporción del PIB por habitante promedio mundial, de Europa occidental y de países ricos ex colonias británicas (WO: EE.UU., Canadá, Australia y Nueva Zelanda), 1700-2010.**



FUENTE: elaboración propia en base a datos de Maddison.

Este proceso de divergencia puede en realidad ser dividido en tres etapas. La primera, entre fines de la segunda guerra mundial y comienzos de la década de 1960, consideramos que debe ser interpretada como de recuperación del viejo continente, antes que de divergencia. En efecto, lo que se verifica entonces es una ampliación sostenida de la brecha hasta ubicarse en un nivel similar al de 1913, no porque América Latina no creciera sino por la acelerada reconstrucción de las economías del territorio europeo. En las décadas de 1960 y 1970 la brecha se mantuvo estable, aspecto que resulta sobresaliente si tenemos en consideración que se trata de dos de las décadas

de mayor expansión de la historia del capitalismo, (la llamada “edad de oro del capitalismo”). En efecto, se trató de períodos de alto crecimiento, mejora en los ingresos medios de la población del mundo industrializado, fuerte innovación tecnológica y cambios en los hábitos de vida. En ese contexto, el PIB por habitante latinoamericano creció a un ritmo similar al de Europa Occidental, en base a un proceso de industrialización, dando cuenta de un fenómeno históricamente relevante y que echa tierra encima de la leyenda negra<sup>42</sup> que impugna los logros de la industrialización latinoamericana. La tercera etapa es la de la “gran divergencia” donde, en solo dos décadas, el PIB por habitante latinoamericano aumentó su brecha con el europeo en 10 puntos porcentuales, retrocediendo al nivel de 1870. En la primera década del siglo XXI la tendencia muestra señales de reversión y América Latina recupera 3 puntos porcentuales.

La comparación con los países avanzados, otrora colonias británicas, definidos por Maddison como los “hijos de occidentes” es aún más elocuente, porque en este caso no es necesario corregir de la serie los devastadores efectos de los conflictos bélicos. En 1870, el PIB latinoamericano equivalía al 28% del de las ex colonias británicas, y esa brecha se mantendría más o menos estable en torno a ese valor hasta 1980. En otras palabras, durante poco más de un siglo, los países de América Latina crecieron, en promedio, a un ritmo similar al del promedio de EE.UU., Canadá, Australia y Nueva Zelanda, sin lograr reducciones significativas de esas brechas, pero sin tampoco incrementarlas. Una vez más, la gran divergencia ha tenido lugar en las últimas dos décadas del siglo XX, donde pierde 9 puntos porcentuales.

---

<sup>42</sup> A pesar de los grandes avances que hicieron muchos países de la región durante la fase de industrialización, los cuales se ven con claridad en las estadísticas presentadas, se ha tejido una suerte de “leyenda negra”, de fuerte raigambre ideológica, que ha tendido a imugnar dichos logros. Sunkel (1996) señala que *“en contraste con la leyenda negra que se ha difundido respecto del proceso de desarrollo desde fines de la Segunda Guerra Mundial hasta la primera crisis del petróleo, durante ese cuarto de siglo los países de América Latina compartieron con toda la economía mundial una fase de expansión sin precedentes históricos”*. Cárdenas, Ocampo y Thorp (2003) incluso titulan su libro *“Industrialización y estado en América Latina: la leyenda negra de la posguerra”*.

Confirmamos entonces, como tendencia general, que tras un más que aceptable desempeño regional en la postguerra, la decadencia se expresó en las últimas décadas del siglo XX a través de una ampliación considerable de las brechas, tanto con los países de Europa Occidental como las ex colonias británicas. La falacia de la leyenda negra se confirma a través de la evidencia empírica.

A partir de entonces, la presencia latinoamericana entre las naciones de mayor crecimiento y riqueza por habitante se fue diluyendo. América Latina no ha tenido presencia entre los deciles de países más ricos<sup>43</sup>, y en la década de 1950 era posible encontrar dos países en el octavo decil (Argentina y Venezuela), dos en el séptimo decil (Uruguay y México) y dos en el sexto (Chile y Perú). Es decir, se notaba cierta presencia en la “clase media” mundial, en algunos casos cercano a los países ricos. En la década de 1960 se afianzó la presencia en el octavo decil con el ascenso de México, al tiempo que en el séptimo ya era posible encontrar a Chile, Uruguay, Panamá, Perú y Costa Rica, y en el sexto se asomaban Brasil, Bolivia, Colombia, Ecuador y Guatemala. América Latina era la clase media del mundo.

La década de 1970 muestra continuidades, pero también el ascenso de otras regiones que comienzan a desplazar a algunas naciones latinoamericanas, como son los casos de Hong Kong, Singapur y Macao. En esta década solo Venezuela integra el octavo decil, pero en el séptimo es posible encontrar a Argentina, Brasil, México, Costa Rica, Panamá y Perú. En las siguientes décadas ya no habrá latinoamericanos en el octavo decil (con excepción puntual de México en la de 1990). Brasil y Costa Rica retroceden al sexto decil y Argentina ya no saldrá del séptimo, al igual que Chile, a pesar de su considerable crecimiento; Perú retrocede al quinto decil.

---

<sup>43</sup> Otra recurrente leyenda negra es la que señala que algunos países de América Latina, particularmente Argentina y Uruguay, se encontraban entre los países más ricos del mundo a comienzos de siglo XX. Como se muestra en Kulfas (2016), este tipo de afirmaciones se basan en un equívoco estadístico. Argentina se ubicó entre los puestos 8 y 12 entre el ranking de países con mayor PIB por habitante sobre fines de la primera década del siglo XX, pero en un contexto de notables carencias de datos estadísticos, donde dicho ranking era integrado por unos 30 países.

En suma, de ascendente clase media, América Latina mutó hacia una decadente situación, expresada no tanto en su retroceso absoluto sino en el claro rezago respecto al crecimiento, tanto del mundo desarrollado como de otras regiones de la periferia. Incluso en un contexto de fuerte crecimiento, como el que tuvo lugar en los primeros años del siglo XXI, la situación no mostró señales significativas de reversión. El buen desempeño de Chile luce menos rutilante cuando *el zoom* se aleja y se compara su trayectoria relativa con la de otras naciones.



### *Diferentes caminos, ¿distintos resultados?*

En el capítulo 3 centrábamos el análisis de senderos de desarrollo asociándolos a tres posibles derroteros: la existencia de una abundante dotación de recursos naturales, la industrialización acelerada y la integración territorial. La experiencia latinoamericana da cuenta de casos en estas tres direcciones, pero ninguna nación de la región logró insertarse en senderos de desarrollo.

Hemos podido ver casos de industrialización acelerada en países como Brasil y México. Sin embargo, las dos experiencias muestran un freno entre las décadas de 1970 y 1980 y la consiguiente ralentización en la reducción de la brecha respecto a las naciones más avanzadas. De allí que, aún en un contexto de creciente industrialización de la periferia, la participación de América Latina en la producción industrial mundial decayó del 6,7% al 5,7% entre 1980 y 2010 (véase Cuadro Nro. I.7 en el Capítulo 2).

América Latina se movió en sentido contrario al promedio de la periferia, cuyo comportamiento quedó signado por los cambios en las economías del este asiático.

Las brechas respecto al PIB por habitante de EE.UU. se mantuvieron relativamente estables en la región entre las décadas de 1960 y 1980. El Gráfico Nro. II.2 confirma dicha tendencia para el promedio de la región, con un buen desempeño de Argentina y México (los de menor brecha), donde México incluso logra reducir la brecha hasta el inicio de su crisis de deuda externa a comienzos de la década de 1980. Un fenómeno similar se registra en Brasil, con la particularidad de arrancar el período con una elevadísima brecha que se va reduciendo aceleradamente hasta inicios de la década de 1980.

Cabe recordar que esta situación de relativa estabilidad de la brecha e incluso de reducción en algunos casos tuvo lugar durante la edad de oro del

capitalismo occidental, es decir una etapa de elevado crecimiento en EE.UU. y de reconstrucción europea que mostró las mayores tasas de crecimiento de la historia del capitalismo. En otras palabras, no es un hecho menor que en semejante contexto, estos países hayan logrado tasas de crecimiento similares a los países centrales bajo estrategias de industrialización, aún con sus limitaciones.

El viraje ideológico que introdujo las políticas de apertura comercial y financiera marcaron interrupciones y alteraciones en los procesos de industrialización y menores tasas de crecimiento económico que ampliaron notablemente las brechas.

Hablábamos también de senderos de desarrollo en base a estrategias vinculadas a la integración regional. El caso de la integración europea trajo consigo claras mejoras en los ingresos medios de los pobres de la vieja Europa, como España, Portugal y Grecia. Y, tras la disolución del bloque soviético, también la prosperidad de algunos fragmentos de su vieja periferia, como Estonia o República Checa, o el acelerado crecimiento de Polonia. El caso emblemático de la integración en nuestra región es el de México con sus vecinos del norte a través del Tratado de Libre Comercio del Nafta (TLC). Por supuesto, se trató de una integración con reglas muy diferentes, con movilidad de capitales y fuerte apertura comercial y sin estrategia alguna tendiente a morigerar asimetrías. Por el contrario, la industrialización mutó a un modelo maquilador basado en el mero aprovechamiento del diferencial salarial<sup>44</sup> sin creación de capacidades<sup>45</sup>. Como resultado de ese proceso, la brecha entre el ingreso por habitante de México y EE.UU. aumentó a niveles de 1960 e intensificó dicho proceso. La integración en el TLC no solo no redujo las brechas, sino que hizo perder

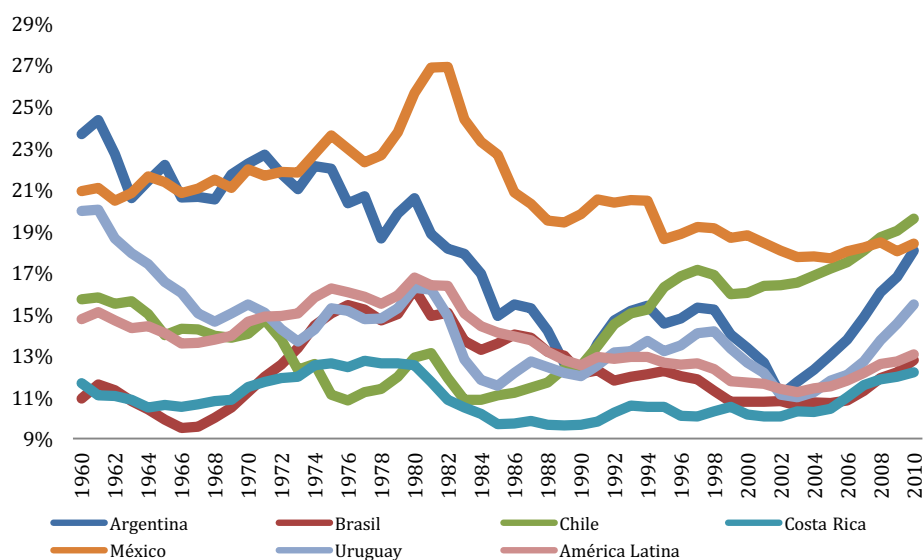
---

<sup>44</sup> Los datos del Bureau de Estadísticas Laborales de EE.UU. estiman las brechas de salarios industriales entre EE.UU. y México en una relación de 7 a 1, con momentos de reducción, nunca por debajo de 5 a 1.

<sup>45</sup> A modo de ejemplo, recordemos los datos del indicador de capacidad tecnológica de Schteingart (2014) – ICTS-, mostrados en el Gráfico Nro. I.9 del capítulo 2. Mientras los países desarrollados tienen un ICTS superior a 0,6 (en valores que oscilan entre 0 y 1), México llegó a 0,21 en 2012, incluso por debajo de Argentina (0,27), Brasil (0,33), Chile (0,25) y Costa Rica (0,24).

lo obtenido en tiempos de industrialización, una verdadera frustración para México.

**Gráfico Nro. II.2. Brechas de desarrollo: PIB por habitante de Argentina, Brasil, Chile, Costa Rica, México, Uruguay y promedio de América Latina como proporción del PIB por habitante de EE.UU., medido en dólares constantes de 2005.**

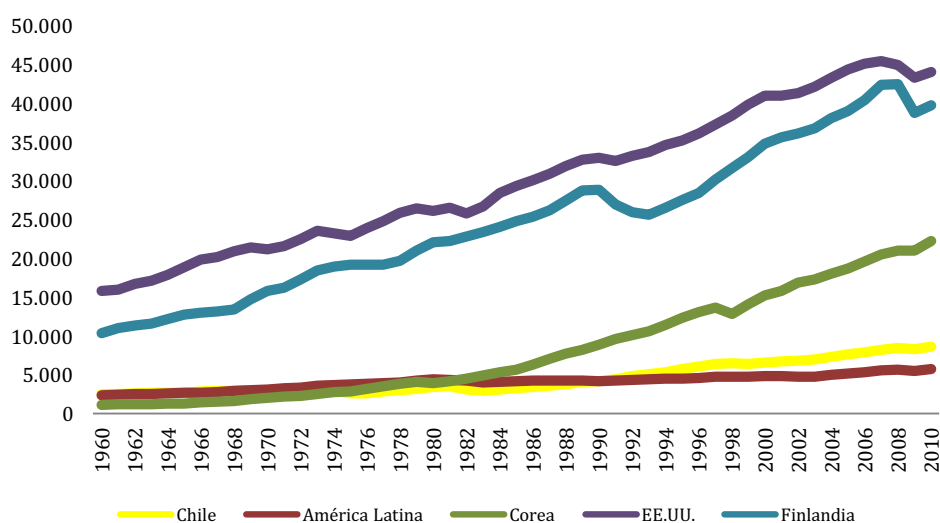


FUENTE: elaboración propia en base a datos de Banco Mundial.

Finalmente, prácticamente todas las economías de América Latina poseen abundantes dotaciones de recursos naturales, aunque –como fuera señalado en la Sección I-, si bien la dotación promedio de la región es un 69% más elevada que el promedio mundial, está lejos de los países desarrollados emblemáticos por su abundancia de recursos naturales como los reseñados en el capítulo 2. A modo de ejemplo mientras Argentina y Brasil poseen unos 10.200 y 15.000 dólares por habitante respectivamente, Canadá y Australia alcanzan los 36.900 y 40.000 dólares por habitante respectivamente, es decir más del triple. Los países con mayor riqueza petrolera en la región, Venezuela y Ecuador, tienen 30.500 y 22.500 dólares por habitante, contra más de 100.000 dólares por habitantes en los países árabes más ricos y en Noruega.

Chile posee una dotación de casi 19.000 dólares por habitante, similar a la de Finlandia o Dinamarca. Tras los cambios políticos de comienzos de la década de 1970, Chile inició sus procesos de apertura con malos resultados iniciales en términos de crecimiento. Recién sobre comienzos de la década de 1980 la situación se alteró y Chile mostró el mayor dinamismo regional, al punto de ser el país que posee la menor brecha con EE.UU. Naturalmente, todo depende del punto donde se focalice el *zoom*. Esa brecha que muestra Chile en 2010 es la menor de la región, pero es inferior a la que mostraban Argentina, México y Uruguay en 1960. Más aún, el Gráfico Nro. II.3 muestra a Chile algo mejor que el promedio latinoamericano, pero lejos de Finlandia, el punto de comparación en cuanto a países de similar dotación de recursos naturales, y a Corea, el caso emblemático de aceleración acelerada.

**Gráfico Nro. II.3. PIB por habitante de América Latina, Chile, Finlandia, Corea y EE.UU., 1960-2010, dólares constantes del año 2005.**

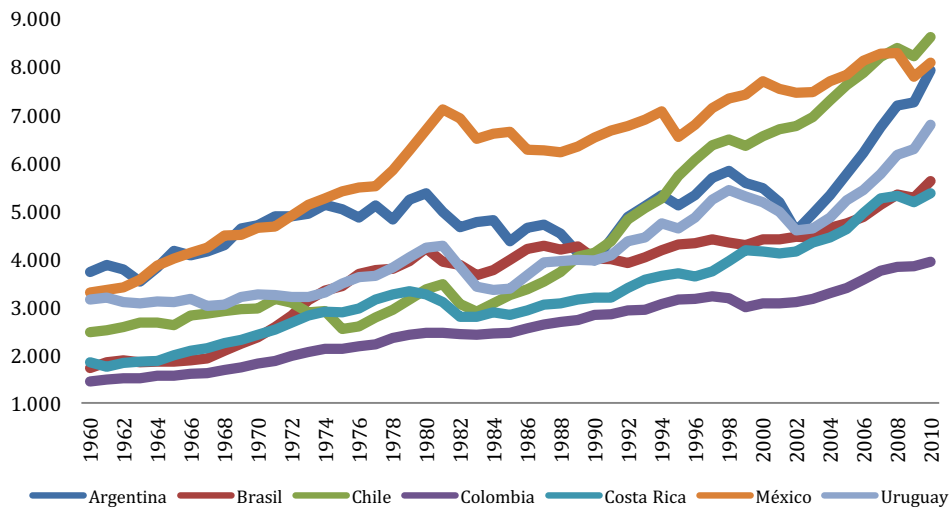


FUENTE: elaboración propia en base a datos de Banco Mundial.

Chile es un caso de buen desempeño en la región. Su crecimiento ha sido sostenido y el crecimiento del PIB por habitante lo ubica en un lugar expectante entre las cuatro periferias. Pero no es un caso de desarrollo y ni siquiera aparece ubicado claramente en un sendero de desarrollo. A diferencia de otros países de abundante dotación de recursos naturales, la

matriz productiva continúa sesgada hacia la producción y explotación de recursos naturales, el contenido tecnológico de las exportaciones es bajo y las capacidades innovativas muy reducidas. Difícilmente pueda esperarse un tránsito hacia el desarrollo a partir de estas pautas<sup>46</sup>.

**Gráfico Nro. II.4. PIB por habitante de América Latina, Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México y Uruguay, 1960-2010, dólares constantes del año 2005.**



FUENTE: elaboración propia en base a datos de Banco Mundial.

<sup>46</sup> La evolución del Indicador de capacidad tecnológica de Schteingart muestra, para el caso de Chile, una evolución positiva, aunque a ritmos muy reducidos y brechas significativas respecto a los países desarrollados. Mientras en Chile pasó de 0,15 a 0,25 entre 2000 y 2012, en ese mismo período evolucionó desde 0,86 a 0,93 en el caso de Finlandia, de 0,53 a 0,61 en Nueva Zelanda, de 0,63 a 0,69 en Noruega y de 0,68 a 0,73 en el caso de Australia (los años exactos pueden variar según el país en consideración, pero se ubican dentro del rango de fechas señaladas). Como se puede apreciar, las brechas son muy significativas y la dinámica ascendente que mostró Chile también la registraron los países bajo comparación. En otras palabras, no solo hay una brecha muy grande sino que tampoco se observa una dinámica diferencial que permita pronosticar la reducción de esa brecha.

### 3.2) Desindustrialización y reprimarización: diferentes caminos

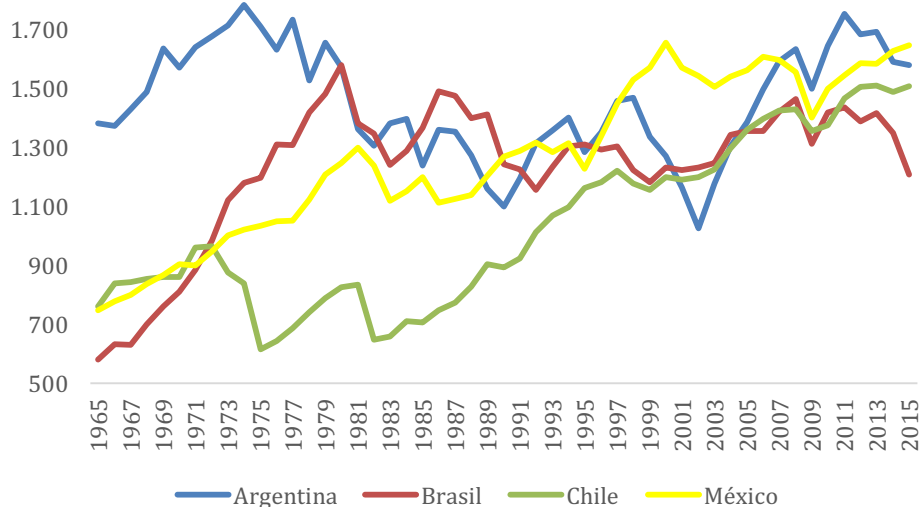
Los procesos de reformas estructurales implementados en la región tuvieron diferentes caminos y matices, pero resultados en común: una estructura productiva con menor peso relativo de la producción de bienes intensivos en el uso del conocimiento, el cambio tecnológico y el aprendizaje. Los países de la región modificaron su perfil productivo predominando, en América del Sur, una mayor presencia de la actividad primaria y la industria asociada a la explotación de recursos naturales, sumado a mejoras en las infraestructuras y servicios. Por su parte, México y algunos países de Centro América mutaron hacia procesos de maquila en las industrias de indumentaria y electrónica.

Los cambios mostraron, en casi todos los casos, un desempeño inferior respecto al período de industrialización. La acelerada pendiente ascendente que les permitiera comenzar a perfilarse como sociedades industriales se modificó drásticamente. En las décadas de 1940 y 1950, y parte de la de 1960, Brasil creció a tasas comparables a las que se registran en China desde hace tres décadas. La acelerada evolución hacía que su producto industrial por habitante se duplicara cada aproximadamente diez años. Se trató de uno de los casos de industrialización acelerada más importantes del siglo XX: Brasil era, en cierta medida, el fenómeno que hoy se observa en China. Pero la situación se revirtió a comienzos de la década de 1980. Desde entonces, el producto industrial por habitante se mantuvo en el estancamiento. En la década de los 2000 parecía recobrar cierto impulso, pero hacia fines de ese mismo período volvió a sumergirse en el estancamiento. La industria brasileña no volvió a alcanzar el pico del año 1980 y en la actualidad su producto industrial por habitante equivale al 75% de aquel récord.

Una decepción similar puede hallarse en el caso mexicano. Hasta comienzos de la década de 1980, su producto industrial por habitante crecía a una vigorosa tasa del 3,5% anual. Con posterioridad, continuó creciendo, pero a

solo 0,7% anual. Peor aún, se abortó un proyecto de industrialización en base a la creación de capacidades propias y fue reemplazado por otro que consistió, en buena medida, en el ensamblaje de partes y piezas en base a salarios industriales entre 5 y 7 veces más bajos que los de EE.UU...

**Gráfico Nro. II.5. Producto industrial per cápita de Argentina, Brasil, Chile y México, 1965-2015 (dólares constantes a precios de 2005).**



FUENTE: elaboración propia en base a datos de ONUDI y CEPAL.

En tal sentido, resulta muy ilustrativo el notable incremento del componente importado en la “industria” mexicana. Como muestran Minzer y Solis (2014), la producción mexicana de equipo eléctrico y maquinaria en 1990 tenía 61% de contenido importado y 39% de insumos nacionales. En 2011, dicha proporción se había descompensado más aún: 80% eran componentes importados y solo 20% nacionales (véase Gráfico 1, p. 17). Una situación similar se observó en la industria automotriz, donde en 1990 los componentes nacionales eran el 48% y los importados 52%, pasando en 2011 a tener un mix de solo 30% nacional y 70% importado<sup>47</sup>.

<sup>47</sup> En contraste, los autores muestran que tanto Brasil, Chile, Colombia y Perú, tuvieron cambios parecidos pero de magnitudes notablemente inferiores. Por ejemplo, el contenido importado de la industria brasileña de equipo eléctrico y maquinaria aumentó de 15% a 20% entre 1990 y 2011, mientras que el correspondiente a la industria automotriz pasó de 15% a 22% en ese mismo período.

De allí que Capdevielle (2005) sostenga que *“la ausencia de capacidades productivas y tecnológicas sistémicas pone de manifiesto las limitaciones estructurales de la economía mexicana, tanto en lo que concierne al sector global como al que opera en procesos integrados localmente. El problema no es la especialización en procesos globales, sino la necesidad de sustentar esta especialización en bajos salarios, como resultado de la carencia de capacidades productivas sistémicas. La cuestión relevante es la incapacidad del sistema productivo para crear tales capacidades, crecer y generar ventajas competitivas dinámicas en los procesos globales y en los que no lo son. No obstante, la normativa que ampara estos procesos globales y algunas políticas públicas —o la ausencia de ellas— pueden introducir un sesgo inapropiado que favorezca las actividades globales y vaya en detrimento del resto de las actividades productivas”*.

El caso argentino mostró una fase muy destructiva para el sector. Mientras el PIB industrial por habitante crecía a una tasa anual del 2,9% hasta la etapa previa al inicio del primer paquete de reformas neoliberales (implementado entre 1876 y 1981), lo que se produjo a continuación fue un intenso proceso de destrucción de capacidad manufacturera que alcanzó su primer freno recién en 1990 y fuertes procesos de concentración (Azpiazu, Basualdo y Khavisse, 1986; Kosacoff y Ramos, 2001; Basualdo, 2006). Con posterioridad, la industria tuvo alguna recuperación, pero volvió a caer en una severa crisis ente 1998 y 2002. Recién en los 2000 el sector volvió a crecer y recuperó en 2011 el nivel máximo que había tenido en 1974. Pero la recuperación no fue duradera, y años más tarde volvió a ingresar en una etapa de estancamiento.

Chile es el único caso que muestra algunas diferencias importantes. La caída producida entre 1973 y 1975 fue importante, pero desde un nivel relativamente bajo. Tras un arranque fallido en 1975, el PIB industrial por habitante de Chile creció de manera casi ininterrumpida a partir de 1982. La tasa media de crecimiento ha sido del 2,6% anual, la cual contrasta con el magro desempeño de los casos antes señalados. Su orientación ha estado volcada hacia las manufacturas intensivas en recursos naturales, teniendo



más dificultades para avanzar en eslabones más intensivo en uso de tecnologías. En este punto reside el principal desafío de Chile.

### *Rasgos centrales de la industrialización latinoamericana*

Tanto los estudios más recientes sobre la historia económica latinoamericana (particularmente los trabajos de Cárdenas, Ocampo y Thorp, 2000; Bértola y Ocampo, 2013; Bértola y Gerchunoff, 2011) como los enfoques sobre la industrialización periférica de Williamson (Williamson, 2010 y 2011; Bénétrix, O'Rourke y Williamson, 2012) muestran evidencia de que los orígenes de la industrialización en América Latina son anteriores a la etapa conocida como de industrialización por sustitución de importaciones (ISI). El Cuadro II.1 confirma incluso que el producto industrial creció a tasas significativas durante la década de 1920.

En el caso de Argentina, ha sido ampliamente corroborada su historia industrial previa a la de la ISI. A pesar de la centralidad de su sector agropecuario y de la condición histórica de “granero del mundo”, las manufacturas comenzaron a crecer en las últimas dos décadas del siglo XX. La paradoja del país agrario con mayoría de población rural (Bunge, 1940), se expresaba en la aglomeración poblacional en torno a las grandes urbes, fundamentalmente Buenos Aires, creando un incipiente mercado interno. De acuerdo a Arceo (1998), este proceso se vio estimulado por una suerte de política industria por omisión: dado que el Estado argentino se financiaba casi exclusivamente con aranceles de importación, se produjeron subas en los gravámenes de productos ajenos al desarrollo de las inversiones de capital británico (fundamentalmente asociados con el tendido de ferrocarriles, frigoríficos e insumos de la actividad agraria) quedando fuertemente gravados otros bienes en las ramas de alimentos e indumentarias, que, de modo, gozaron de ciertos niveles de protección. Así, hacia 1930, el PIB manufacturero ya tenía un nivel similar al agrario (Gráfico II.19).

La nota dominante de este proceso de industrialización latinoamericano, aquello que la distingue de esos orígenes no son la existencia o no de barreras arancelarias y otras medidas proteccionistas. Ni siquiera la

sustitución de importaciones, fenómenos que había aparecido en la región con anterioridad, particularmente durante el episodio de la primera guerra mundial. La modificación sustancial es el cambio en el papel del Estado en el direccionamiento de esa industrialización, aspecto que se ve con mayor fuerza en Brasil (el Plan Metas de Juscelino Kubitschek y posteriores con fuerte presencia de las compañías estatales), en México y, con altibajos en Argentina.

De allí que Cárdenas, Ocampo y Bértola (2000) hayan acuñado un nuevo término para definir esta etapa, ya no como de “industrialización por sustitución de importaciones” sino de “industrialización dirigida por el estado”. La definición no deja de ser polémica y con algunos rasgos de imprecisión. Lo que sostienen los mencionados autores, y luego reforzado en Ocampo (2006) y Bértola y Ocampo (2013) es que la sustitución de importaciones deja de tener importancia como fenómeno en sí mismo, y que incluso deja de ser el factor que dinamiza el crecimiento: *“la sustitución de importaciones no fue ni el elemento más destacado a lo largo del tiempo, ni una característica que compartieron todos los países durante el medio siglo que predominó esta estrategia de desarrollo”*.

Los autores señalan que el crecimiento de la demanda interna fue el factor más dinámico de impulso de la industrialización. Naturalmente, dicha aseveración es correcta y la evidencia empírica la respalda plenamente. Pero es importante señalar que esa demanda interna se sustenta en un círculo virtuoso de sustitución dinámica de importaciones. Tanto por efecto de políticas específicas de protección del mercado interno, como por las impuestas como resultado de un contexto internacional adverso que agudiza la disponibilidad de divisas, la producción industrial crece en gran medida por efecto de la imposibilidad fáctica de importar bienes industriales. En otras palabras, en condiciones de mercado, tal como se observó a partir de la década de 1990, dicha demanda interna hubiese sido crecientemente abastecida por las importaciones, generando el proceso de sustitución inversa que ha caracterizado a la última década del siglo XX.

Por otra parte, hablar de una industrialización dirigida por el Estado presupone dotar al aparato estatal de los países latinoamericanos de una vocación y direccionamiento no siempre verificable, tanto entre los diferentes países como en distintas instancias históricas dentro de algunos de ellos. Muchas de las políticas macroeconómicas de la instancia inicial que dieron origen a este proceso fueron implementadas por cuestiones de necesidad ante el notable impacto que tuviera la crisis mundial de 1930. Hubo políticas que favorecieron a la industrialización en la década de 1930, pero no dejaba de reinar la idea de que se trataba de una situación coyuntural que podía verse modificada en el corto plazo. Como sostienen Bértola y Ocampo (2013): *“la naturaleza del ajuste macroeconómico generó efectos en las estructuras económicas que tendrían consecuencias de largo plazo. Sin embargo, más que un cambio súbito y radical en los patrones de desarrollo de América Latina, la Gran Depresión representó una transición entre la era de desarrollo primario-exportador y la industrialización dirigida por el Estado. Por una parte, la industrialización y el proteccionismo estaban ya firmemente arraigados desde la fase histórica previa. Pero ello no implicaba descartar la posibilidad de un nuevo crecimiento exportador. Por el contrario, la expectativa durante los años 1930 fue que las exportaciones se recuperarían después de este estancamiento cíclico, como había acontecido en el pasado y como sucedió de hecho entre 1932 y 1937, que de alguna manera constituye el fin definitivo de la era de desarrollo primario-exportador”*. En un sentido similar, para el caso argentino, Arceo (1998) y Llach (1984) encuentran en el Plan Pinedo de 1940, es decir 10 años después del inicio de la crisis mundial, el reconocimiento de que la drástica reducción de la demanda internacional de materias primas y del comercio mundial en general, no era un fenómeno coyuntural y que por ende requería pensar en otras políticas de largo plazo.

Es claro entonces que la industrialización latinoamericana ha tenido rasgos de conducción estatal. La nacionalización del petróleo en México, los planes de metas, el direccionamiento de las firmas estatales y la creación de bancos de desarrollo en Brasil, o los planes en la siderurgia, aluminio o energía

atómica en Argentina, el papel de la CORFO en Chile durante las décadas de 1950 y 1960, son todos ellos ejemplos de direccionamiento estatal de la industrialización. Pero hay también ejemplos en sentido contrario, tanto en algunos de esos mismos países como en otros de la región. En todo caso, no deja de tratarse de un proceso contradictorio, complejo e influido por una multiplicidad de fuerzas donde el peso de las oligarquías vinculadas al sector primario exportador no dejó de ser un factor importante de contrapeso, como quedó claro, por ejemplo, en el caso de la Argentina.

Abonando tal hipótesis, Bértola y Ocampo (2013) hacen especial hincapié en los cambios en las políticas macroeconómicas, donde aparecen políticas monetarias y fiscales expansivas, controles sobre acceso a las divisas y salidas de capitales y direccionamiento del crédito, apuntando que *“los cambios en la política macroeconómica resultarían definitivos. Por lo tanto, es en este campo y no en el de las políticas de desarrollo como tal, donde se produjo el cambio más permanente”*. Esta aseveración, que compartimos, es la que distingue al desarrollo industrial latinoamericano del asiático, tanto del coreano o taiwanés como del más reciente de China, donde el direccionamiento estatal estuvo fuertemente asentado en políticas de desarrollo y su complementación con políticas macroeconómicas de orientación del crédito y financiamiento por vía monetaria o fiscal de proyectos industriales e innovativos<sup>48</sup>. Ahora bien, esas políticas sufrieron limitaciones que son en realidad un subproducto de los límites impuestos por las políticas de desarrollo. Si Corea del Sur pudo convivir muchos años con niveles de inflación que serían intolerables a los ojos de hoy<sup>49</sup>, pudo hacerlo porque el incremento de la productividad compensaba ampliamente los problemas de apreciación cambiaria y de la dinámica especulativa interna. En tal sentido, las evidentes mejoras de productividad derivadas de la industrialización latinoamericana son muy importantes vistos con los ojos de hoy, más aún después del magro desempeño posterior a las reformas

---

<sup>48</sup> Para una caracterización de las políticas macroeconómicas implementadas por Corea del Sur y Taiwán durante sus etapas de industrialización acelerada véase Torija-Zane (2012).

<sup>49</sup> La inflación en Corea del Sur promedió 15% anual entre 1960 y 1990, contra un promedio de 5,7% en países desarrollados. Entre 1975 y 1979 se ubicó en torno al 22% (Torija-Zane, 2012).

neoliberales (Ros, 2011), pero insuficientes para estimular una industrialización exportadora, siguiente paso, y así desbloquear el histórico problema de restricción externa en la región.

**Cuadro Nro. II.1. Tasa de crecimiento anual del producto industrial de Argentina, Brasil, Chile y México, 1920-2010.**

	Argentina	Brasil	Chile	México
<b>1920-1929</b>	7,5%	3,3%	5,1%	4,8%
<b>1930-1939</b>	3,5%	6,0%	2,8%	4,8%
<b>1940-1949</b>	4,2%	7,6%	6,9%	7,8%
<b>1950-1959</b>	3,5%	9,0%	5,3%	6,2%
<b>1960-1969</b>	5,6%	6,3%	5,9%	9,1%
<b>1970-1979</b>	2,8%	9,5%	0,6%	6,2%
<b>1980-1989</b>	-2,4%	0,9%	2,6%	1,5%
<b>1990-2000</b>	3,8%	1,4%	4,1%	4,1%
<b>2000-2009</b>	3,8%	1,7%	2,2%	-0,2%
<b>1930-1945</b>	3,6%	5,7%	5,5%	6,6%
<b>1945-1975</b>	4,6%	9,0%	2,9%	7,1%
<b>1975-2010</b>	1,0%	1,9%	3,6%	2,7%
<b>1930-1980</b>	3,8%	7,8%	4,2%	6,9%
<b>1980-2010</b>	1,3%	1,1%	2,9%	2,1%

FUENTE: elaboración propia en base a datos de MOXLAD y CEPAL.

No obstante esta aseveración, es posible encontrar una nueva institucionalidad asociada a políticas de desarrollo. Los países de la región crean bancos de desarrollo en estos períodos o bien, en los casos en que contaban con este tipo de instituciones o bancos públicos, amplían y diversifican sus funciones. También fue muy importante el papel asumido por el Estado en el desarrollo de las infraestructuras.

Precisamente porque la existencia de un sector industrial no era algo completamente nuevo en 1930, los países que venían con mayor dinamismo padecieron más el cimbronazo de la crisis. Así, las manufacturas de Argentina y Chile crecieron menos en la década de 1930 respecto a la década anterior mientras que Brasil duplicó su tasa de crecimiento (Cuadro II.1).

La notable expansión del mercado interno imprimió una fuerte dinámica a la industrialización. Este aspecto es sumamente importante porque desmitifica en parte las limitaciones que imponen los contextos de restricción de divisas. Según esta visión, en escenarios de mayor expansión exportadora sería posible contar con mayores recursos para financiar la expansión de la demanda interna. Sin embargo, como muestran Bértola y Ocampo (2013), *“la relación entre el crecimiento efectivo de los países y lo que se puede explicar con base en el dinamismo de los socios comerciales y las elasticidades de comercio exterior fue superior en el período de industrialización que en las dos fases de desarrollo liderado por las exportaciones. La fase de industrialización fue, en otras palabras, capaz de dinamizar más la demanda interna dentro de las restricciones que imponía la balanza de pagos”*. Antes que un “desarrollo hacia adentro”, el proceso descrito se asemeja al “desarrollo desde adentro”, en los términos planteados por Sunkel (1991).

La industrialización latinoamericana tuvo, a grandes rasgos, dos etapas, tras las cuales se sucedió otra que podemos definir como de “desbande”, donde algunos países abandonaron rápidamente la vocación industrializadora (Chile y Argentina fueron los abanderados de esta tendencia) y otros fueron mutando de manera gradual hacia otros rumbos.

La primera etapa, definida como ISI fácil, ISI liviana o etapa clásica de industrialización implicó fundamentalmente a las industrias tradicionales, donde el eje en la escasez de divisas promovió una sustitución de importaciones. Esta etapa se extendió hasta fines de la década de 1950 y comienzos de la de 1960. A partir de entonces comenzó a madurar una nueva etapa de industrialización que combinó tanto una mayor presencia de proyectos impulsados por el sector estatal como el ingreso de inversiones extranjeras que, de esta manera, pudieron ampliar su presencia en un mercado en expansión que prescindía de muchos productos que solo podían ser abastecidos a través de importaciones de bienes finales.

**Cuadro Nro. II.2. Composición del sector industrial latinoamericano hacia 1974-75 según ramas tradicionales y no tradicionales.**

	Tradicionales	No tradicionales
<b>Argentina</b>	48,0%	52,0%
<b>Brasil</b>	33,7%	66,3%
<b>Chile</b>	32,3%	67,7%
<b>México</b>	36,5%	63,5%
<b>Venezuela</b>	40,2%	59,8%
<b>Colombia</b>	49,3%	50,7%
<b>Perú</b>	53,3%	46,7%
<b>Uruguay</b>	58,8%	41,2%
<b>Ecuador</b>	64,6%	35,4%
<b>Bolivia</b>	72,4%	27,6%
<b>Paraguay</b>	79,4%	20,6%
<b>Guatemala</b>	73,6%	26,4%
<b>Costa Rica</b>	75,0%	25,0%
<b>El Salvador</b>	68,7%	31,3%
<b>Nicaragua</b>	72,5%	27,5%
<b>Honduras</b>	79,2%	20,8%

NOTA: para los países de América del Sur y México, corresponde al año 1974, en el caso de los países centroamericanos, la información corresponde a 1975. Las actividades tradicionales comprenden Alimentos, bebidas y tabaco; Textiles, confecciones, cuero y calzado; Madera, muebles, ediciones y otras manufacturas. Las no tradicionales incluyen Minerales no metálicos; Refinación de petróleo; Papel; Químicos; Metales básicos; Equipo de transporte y Metalmecánica.

FUENTE: elaboración propia en base a datos de CEPAL y Bértola y Ocampo (2013).

La industrialización llegó a su punto más alto a mediados de la década de 1970. En 1974, la participación de la industria en el PIB latinoamericano se ubicó en torno al 28-29%. Considerando los efectos de la segunda fase, los países que mostraron mayores crecimientos en los índices de industrialización después de 1950 fueron Argentina, Brasil, Colombia y México, por encima de Perú y Venezuela, al tiempo que Chile no mostró cambios significativos (Bértola y Ocampo, 2013). Si limitamos el análisis a la orientación de la industrialización veremos que sólo Brasil, México y Argentina alcanzaron grados importantes de diversificación sectorial, con mayor peso de las industrias no tradicionales e intensivas en el uso del conocimiento (Cuadro II.2). Chile muestra un grado de diversificación



similar al de Brasil, pero cabe agregar que el tamaño de su industria era 10 veces más pequeño, y 5 veces menos comparando con México o Argentina.

Si bien es posible encontrar una serie de rasgos en común, los cuales tienen sus matices en función del tamaño de las economías, no por ello dejan de ser importantes las especificidades nacionales. En el caso de Argentina, es claro que, a pesar del incipiente desarrollo manufacturero de fines del siglo XIX, el inicio de la ISI aceleró el proceso de industrialización y diversificó su producción sectorial. Entre 1933 y 1974, el producto industrial por habitante creció a una tasa media anual del 3,2%. El Gráfico Nro. II.6 muestra la tendencia de largo plazo, la cual resulta muy elocuente: hasta mediados de la década de 1970 Argentina era un país que crecía fuertemente sustentado en su actividad industrial. El sector agrario continuó creciendo aproximadamente a una tasa similar a la de su población, de modo que en el largo plazo prácticamente no se alteró la tendencia del PIB agropecuario per cápita.

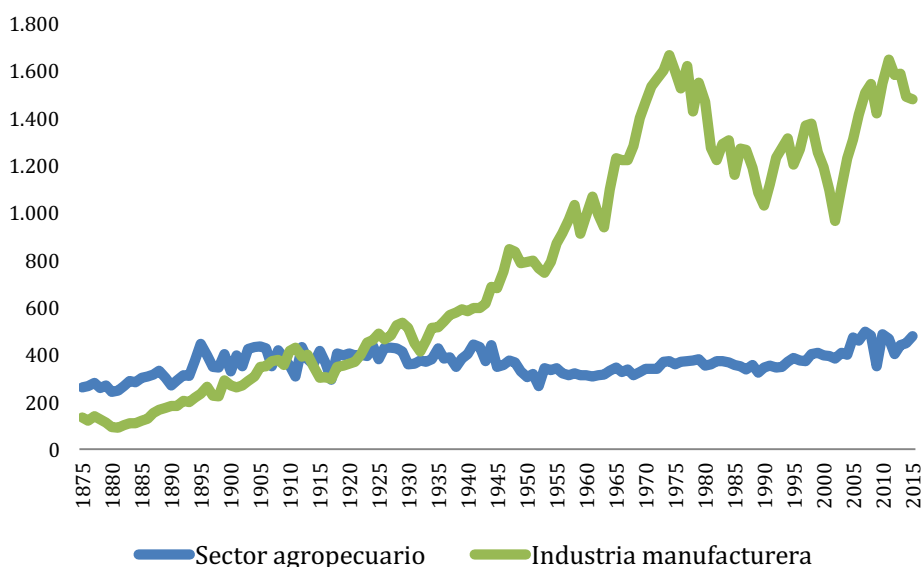
A pesar de ello, mucho se ha escrito en torno a la idea del agotamiento de la industrialización argentina. El debate de los años '60 giraba justamente en torno a la necesidad de ampliar el horizonte externo mediante el crecimiento de las exportaciones. Braun y Joy asignaban tal tarea al agro, esperando muy poco de la industria. Sin embargo, contrariando tales expectativas, las exportaciones industriales comenzaron a crecer decididamente a fines de los años '60 y alcanzaron el 15% del total exportado en los primeros años de los '70, todo ello partiendo de un nivel insignificante. Otros estudios relevaron la presencia de 30 proyectos industriales exportadores de plantas llave en mano también a comienzos de la década de 1970 (Katz y Ablin, 1978). Por su parte, Amico (2011) atribuye este comportamiento dinámico de las exportaciones industriales al proceso de aprendizaje previo.

Más aún, contrariando el esquema cíclico que bien valía para describir el funcionamiento de la economía argentina de los años '50 y el primer lustro de los '60, entre 1964 y 1974 se produjo la que fue una de las fases más intensas y prolongada de crecimiento económico de la Argentina,

promediando un 5,6% anual, fuertemente impulsado por la industria manufacturera, que creció al 7% anual. Como señala Basualdo (2006): “a partir de 1964 maduraron las inversiones realizadas en los años anteriores y comenzó una etapa en la cual el PIB creció ininterrumpidamente durante una década, pero sobre la base de un ciclo corto en el que se sucedieron aceleraciones y desaceleraciones de la tasa de crecimiento, aunque nunca caídas en términos absolutos”.

Tras las reformas implementadas entre 1976 y 1981, el sector industrial argentino inició un fuerte proceso de decadencia expresado en el cierre de cerca de 15.000 establecimientos fabriles (aproximadamente el 18% del stock de locales), la caída del empleo industrial a lo largo de 27 trimestres consecutivos y una consecuente caída del PIB industrial per cápita a una tasa media del 2,8% anual (Azpiazu, Basualdo y Khavisse, 1986; Basualdo, 2006). En el año 2000, el PIB industrial tenía un nivel similar al de 1975, aunque considerablemente más concentrado y con menores niveles de empleo (Kosacoff y Ramos, 2001).

**Gráfico Nro. II.6. Argentina: evolución del valor agregado agrario y manufacturero per cápita, 1875-2015.**



FUENTE: elaboración propia en base a datos de INDEC y Orlando Ferreres & asociados.

Las reformas de la década de 1990 fueron eliminando las instituciones del débil y complejo estado desarrollista originados en la década de 1930: el Banco Nacional de Desarrollo de comienzos de la década de 1970 (sucesor del Banco Industrial de 1944), las juntas reguladoras y la privatización del complejo industrial estatal (siderurgia y petroquímica). Sobrevivieron los proyectos de energía nuclear y la industria satelital.

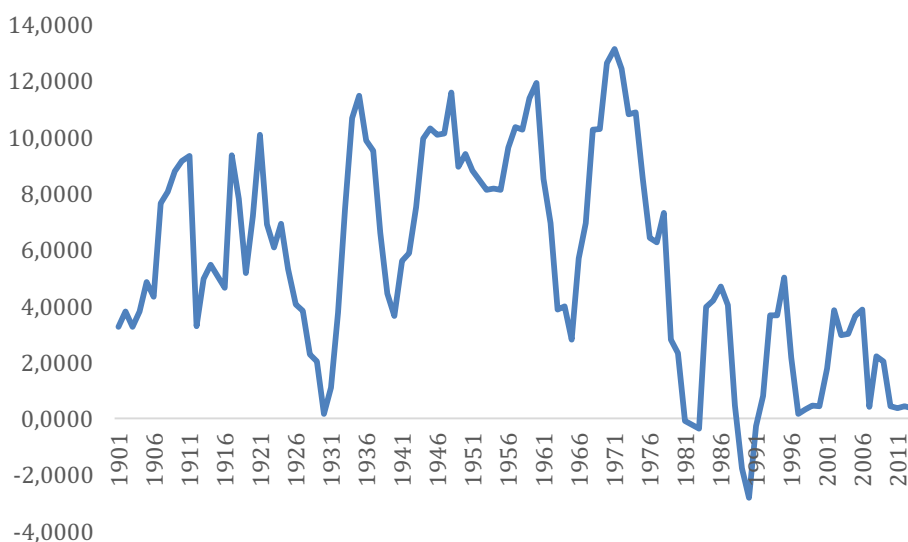
El proceso industrial en Brasil posee algunas diferencias relevantes respecto al caso argentino. Por un lado, se inició desde un punto de origen claramente inferior lo cual explica, solo en parte, la mayor aceleración que tuvo durante la etapa de la ISI. En segundo lugar, tuvo políticas industriales mucho más contundentes y perdurables. A modo de ejemplo, Argentina inició con anterioridad sus políticas de financiamiento del desarrollo a través del Banco Industrial de 1944 y el Banco Nacional de Desarrollo en 1971, pero las terminó discontinuando, en buena medida debido a severos problemas de gestión que terminaron generando una cartera con altos índices de incobrabilidad. Por su parte, el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social, creado en 1952, arrancó con un nivel inferior de activos, pero se sostuvo en el tiempo y tuvo efectos mucho más importantes y duraderos.

El segundo aspecto que diferencia a Brasil de la Argentina, es que a pesar de verse afectado por el cambio de condiciones financieras que diera origen a la crisis de la deuda, su situación no se originó en los sesgos anti productivos estimulados por las políticas de apertura comercial y financiera observadas en Argentina.

Brasil no sufrió el proceso destructivo inducido por la apertura argentina. Pero lo que vivió Brasil fue un proceso de reestructuración y estancamiento del aparato productivo que tuvo un impacto muy importante en su sendero de desarrollo. Un país con el nivel de población de Brasil necesita imperiosamente crecer a tasas aceleradas y no hacerlo implica rezagarse. El inicio de una etapa de apertura y mayor relacionamiento financiero en la

década de 1990 consolidó este patrón de bajo crecimiento que lo llevó prácticamente a estancar el nivel de producto industrial por habitante.

**Gráfico Nro. II.7. Brasil: tasa de crecimiento interanual del PIB industrial, 1901-2013 (promedio móvil de cinco años).**



FUENTE: elaboración propia en base a datos de IPEA.

El proceso industrial brasileño fue una de las experiencias más importantes del siglo XX, y de sus limitaciones y fracasos hay también mucho para aprender y tomar en consideración. Es, sin dudas, el reflejo más claro de las limitaciones de los modelos debt-led (impulsados por endeudamiento). Kupfer, Ferraz y Carvalho (2009) dividen la historia industrial reciente de Brasil en tres etapas. La primera, definida como “empuje interno”, entre 1959 y 1979, signadas por el Plan de Metas de Kubitschek y planes nacionales de desarrollo; la segunda, de “empuje externo”, entre 1980 y 2003, con mayor peso en las exportaciones e inversiones extranjeras; finalmente, la tercera a la que definen como “*de stop or go?*”, basados en cierto optimismo, no sin lugar para la duda, respecto al nuevo esquema de crecimiento brasileño reciente, más asentado en los commodities primarios y un fuerte ingreso de capitales financieros externos.

Los autores sostienen que no fue sino hasta el Plan de Metas (1956-1961) que el estado tomó un papel decisivo en el proceso de desarrollo industrial

brasileño y, de hecho, constituyendo de hecho *“la primera experiencia efectiva de planificación industrial brasileña”* (Kupfer, Ferraz y Carvalho, 2009, p. 48). Entre 1949 y 1966, las industrias de alto contenido tecnológico pasaron de representar 8,6% del PIB industrial y 6% del empleo, al 22,9% y 18,4% respectivamente, dando cuenta de una transformación productiva de gran envergadura en menos de dos décadas.

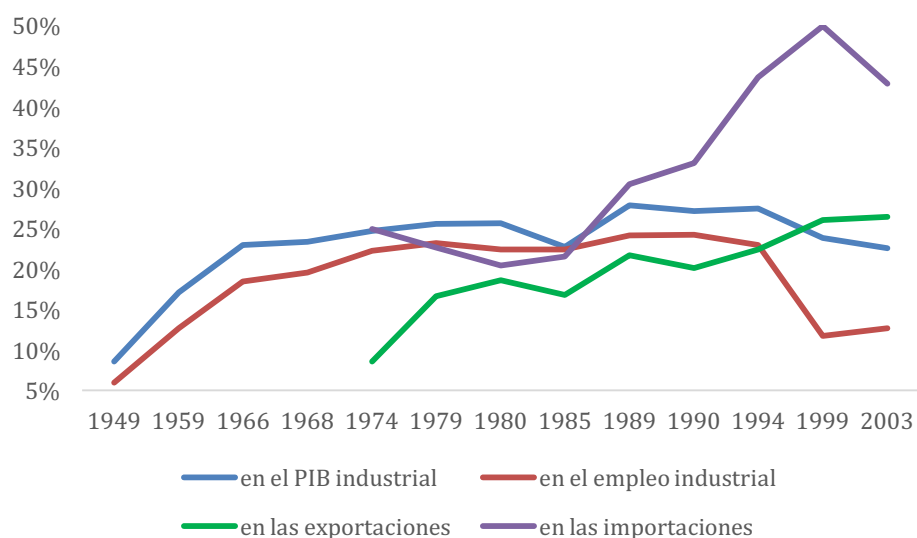
Con posterioridad se sucedieron dos planes nacionales de desarrollo: el primero, entre 1968 y 1973, orientado fundamentalmente a un ordenamiento macroeconómico, y el segundo, entre 1975 y 1979, puesto en marcha por el Consejo de Desarrollo Económico, ya sí con una fuerte orientación hacia la planificación del desarrollo industrial articulando inversiones públicas y privadas en infraestructuras y ciencia y tecnología. Este segundo plan fue sumamente ambicioso, pero debió recurrir a un mayor uso del ahorro externo y *“fue posibilitada por el lado del financiamiento debido a la abundancia de recursos externos creados. No obstante, esta misma fuente de recursos fue responsable del aumento rápido de la deuda externa de Brasil, de manera que al mismo tiempo que ocurría el catching-up desde el punto de vista industrial, el país entraba en un proceso de creciente fragilidad financiera, marcado por el crecimiento de la inflación y la vulnerabilidad externa”* (Kupfer, Ferraz y Carvalho, 2009, p. 56).

Las industrias de alto contenido tecnológico alcanzaron un nuevo récord, pasando a explicar el 25,2% del PIB industrial y 23,2% del empleo en el año 1979. Más aún, en ese mismo año las exportaciones industriales de alto contenido tecnológico pasaron a representar el 16,6% de la canasta exportadora, un verdadero logro para un país de la periferia.

Y en ese tránsito, llegó la crisis de la deuda externa disparada por el alza de las tasas de interés internacionales, la cual limitó notablemente la disponibilidad de recursos y la capacidad de maniobra. A partir de entonces, la gestión macroeconómica de este nuevo escenario pasó a ocupar el centro de la escena, relegando por completo a las políticas de desarrollo. Aún así,

en la década de 1980 continuaron madurando las inversiones en actividades industriales de alta tecnología, como queda reflejado en el Gráfico Nro. II.8.

**Gráfico Nro. II.8. Brasil: evolución del peso de las industrias de alto contenido tecnológico en el PIB industrial, el empleo industrial, las exportaciones y las importaciones, años seleccionados entre 1949 y 2003.**



FUENTE: elaboración propia en base a datos de Kupfer, Ferraz y Carvalho (2009).

La evolución fue notable hasta fines de la década de 1970. Pero con posterioridad, y a diferencia de Argentina, el sector no perdió relevancia la producción industrial, aunque sí reacomodó sus niveles de empleo a la baja, sostuvo una tendencia creciente en las exportaciones, aunque también exhibió un notable salto en las importaciones. En este sentido, Brasil limitó notablemente, tras la apertura, el estímulo a la incorporación de bienes de capital brasileños en sus estrategias de inversión, dependiendo de manera mucho más notables de las importaciones y de un esquema de mayor ensamblaje que en el pasado.

Después de la apertura, las tendencias se modificaron notablemente. El proceso fue diferente al que vimos en el caso argentino o el registrado en Chile. En Brasil no se observa el proceso de destrucción de capacidad productiva pero sí un viraje que frena su expansión y reorienta la inversión

hacia las actividades primarias. En el nuevo escenario los protagonistas están vinculados a los recursos naturales: soja, carnes y las industrias básicas minera, siderurgia y petroquímica. El cambio en el perfil de especialización no es trivial, no tiene consecuencias neutras y así lo dejan asentado Kupfer, Ferraz y Carvalho (2009): *“al contrario de lo que ha sucedido en las industrias líderes mundiales, son los sectores intensivos en recursos naturales, menos dinámicos en la generación de renta y empleo y más sujetos a los ciclos de precios y al volumen del comercio internacional, los que están evolucionando positivamente. Revertir ese panorama es el principal desafío por superar”*.

Así como el caso brasileño sobresale por la velocidad y profundidad de su proceso de industrialización, en el caso de México podemos destacar su extraordinario impacto económico y social, más aún en contraste tanto con la situación previa como lo que sobrevino después de los procesos de apertura iniciados en la década de 1980. A diferencia de Brasil, Chile o Argentina, los albores del nuevo siglo trajeron un período signado por la elevada conflictividad social y política. Durante la etapa expansiva del período de gobierno de Porfirio Díaz (1876-1911) el PIB per cápita creció alrededor del 2,3% anual, pero sin generar cambios en la distribución de la riqueza, mostrando en cambio una considerable segmentación y pobreza en áreas rurales (Moreno-Brid y Ros, 2011). El estallido de la Revolución Mexicana en 1910 se cobró un millón de vidas y trajo consigo una elevada inestabilidad y lento crecimiento económico<sup>50</sup>.

En la década de 1930, por motivos similares a los de sus pares latinoamericanos, se inició una etapa de industrialización impulsada por la necesidad de sustituir importaciones. Pero a partir de 1940, tomó un

---

<sup>50</sup> Aún así, como señalan Moreno-Brid y Ros (2011): *“los efectos destructivos de la Revolución sobre la actividad económica fueron menores a lo que la sabiduría convencional sugiere. En particular, la Revolución no impidió la continuidad del auge exportador del Porfiriato a lo que se agregó el primer auge petrolero de la historia de México. El primer auge petrolero mexicano, bajo la égida de compañías británicas y estadounidenses en la costa del Golfo, llegó a un pico de producción a principios de los años veinte. Mientras México producía apenas 1% del petróleo mundial en 1910, para 1921 producía el 25%, el segundo lugar mundial después de los Estados Unidos”*.

renovado impulso con algunas características distintivas, mayor orientación exportadora, y el inicio de una etapa de crecimiento y mejora del bienestar inédita en la historia mexicana.

El contraste es notable, tanto observando los períodos previos a esa etapa de oro de la industrialización como lo ocurrido con posterioridad. En un estudio reciente de Ros (2013, pp-15-17), donde el autor procura desactivar decenas de diagnósticos erróneos sobre el “nuevo subdesarrollo” de México, señala: *“en 1980 México era un país con un ingreso medio alto. Su PIB per cápita era alrededor de la mitad del promedio de los países de altos ingresos de la OCDE. Comparado con el de Estados Unidos, el ingreso per cápita era del orden de 40%, el nivel más alto alcanzado desde principios del siglo XIX antes de que empezara el declive relativo de la economía ocurrido durante los primeros 50 años después de la independencia. Dicho de otro modo, nunca, desde principios o mediados del siglo XIX, había estado México tan cerca de los niveles de ingreso de los países ricos como en 1980. Para 2011 el ingreso por habitante de México había caído a menos de 40% del promedio de la OCDE y a menos de un tercio del ingreso de Estados Unidos (el mismo nivel que ya había alcanzado a principios de los cincuenta del siglo pasado)... Si el producto por trabajador en México hubiera continuado creciendo a la tasa del período 1950-1981, la transición a los niveles de ingreso alto se habría alcanzado durante las tres décadas pasadas. Con el incremento en la tasa de participación de la fuerza de trabajo desde 1981 (1,2% por año) y el crecimiento del producto por trabajador de 1950 a 1981 (3,2% por año), el ingreso per cápita habría alcanzado en 2007 el nivel promedio actual de los países de ingreso alto de la OCDE (y habría estado muy por encima de los niveles de 1980 de esos países). Con ese nivel de ingreso, la pobreza alimentaria (del orden de 20% de la población en la actualidad) habría probablemente desaparecido. Los altos niveles de informalidad en el mercado de trabajo, con todo lo que implican en términos de inseguridad e inestabilidad en el ingreso y falta de protección social, serían mucho menores: el tamaño de la economía sería tres veces el actual y al contarse con un acervo de capital mucho mayor para emplear a la fuerza de trabajo en ocupaciones de alta productividad,*



*la informalidad en estaría en realidad en vías de desaparición... La violencia asociada al narcotráfico sería con seguridad mucho menor en la medida en que el crecimiento rápido, al proveer amplias oportunidades de empleos e ingresos crecientes a los jóvenes, habría detenido y revertido el aumento del <ejército delincencial de reserva>”.*

La industrialización significó, para México, una verdadera edad de oro que puso fin al período de cruenta inestabilidad y la insertó en un sendero de desarrollo. Se inició con el impacto de la crisis mundial de 1930, consolidada por las reformas del período de Lázaro Cárdenas (1934-1940), donde *“la base política pasó del ejército y los grupos ricos a los campesinos y obreros, pero dejó intacto el sector industrial privado, con la excepción del petróleo”* (Cárdenas, 2000). Las devaluaciones fueron el principal motor de la sustitución de importaciones en la década de 1930, a partir una elevada elasticidad precio de sustitución entre productos importados y producidos en el país, estimada entre 1,9 y 6,4 dependiendo de la rama industrial (Cárdenas, 2000, p. 179).

En la década de 1940, la industrialización comenzaría a profundizarse, adoptando algunos ribetes que la diferencian de sus pares regionales. La cercanía al mercado estadounidense determinaría una industrialización con componentes traccionados por la demanda con base en dicho país. Las industrias textiles, alimentos, bebidas y tabaco fueron las de mayor impacto en el crecimiento exportador. Los programas de inversión pública en infraestructura dinamizaron la construcción y sus industrias conexas. El sector público también dispuso de fuertes políticas de apoyo financiero a través de Nacional Financiera, y también estableció exenciones impositivas e incentivos fiscales para la industria en diferentes momentos de la década de 1940 (Cárdenas, 2000, p. 184).

El país inició el tránsito desde una sociedad agraria hacia otra urbana y semi industrial<sup>51</sup>. El proteccionismo fue una pieza central en ese proceso,

---

<sup>51</sup> *“La proporción de la población en áreas urbanas subió de 35 por ciento a 58 por ciento a la vez que la población total se incrementó de 20 a 48 millones de personas y la*

avanzando en una mayor profundización de la industrialización hacia bienes de mayor complejidad, la política comercial externa tuvo un papel muy destacado<sup>52</sup>.

El desempeño industrial mexicano fue mucho más destacado que el de la mayoría de los países de la región, solo comparable y probablemente superado por el de Brasil. Entre los motivos que permiten encontrar tales diferenciaciones, Moreno-Brid y Ros (2011) ponen el eje en dos aspectos que permitieron combinar alto crecimiento con estabilidad macroeconómica sin desequilibrios en la balanza de pagos: a) el notable desempeño de la agricultura, gracias a la reforma agraria de la década de 1930 e inversiones públicas masivas en irrigación e infraestructura en las década de 1940 y 1950 (se trató de unos de los mayores programas de irrigación del mundo); b) una fuerte orientación del gasto público hacia programas de desarrollo económico, que permitieron romper cuellos de botella típicos de estos procesos: entre 1940 y 1970 el sector público aportó entre un tercio y la mitad de la inversión. Asimismo, y en sentido similar a Brasil, la elevada población rural garantizó durante largo tiempo la reasignación de mano de obra desde actividades de baja productividad hacia otras de alta productividad.

---

*participación en el producto de la industria manufacturera pasó de 15,4 por ciento a 23,3 por ciento. El cociente de inversión aumentó de 8,6 a 20 por ciento como fracción del PIB y la inversión privada se incrementó de menos del 5 por ciento a más del 13 por ciento del PIB. La tasa de alfabetización casi se duplicó alcanzando el 76 por ciento en 1970. Los años promedio de escolaridad de la población adulta aumentaron de 2,6 a 3,4, y la esperanza de vida al nacer se incrementó 22 años para llegar a 61 en 1970” (Moreno-Brid y Ros, 2011, p.81).*

<sup>52</sup> “...la protección comercial a la industria se mantuvo, e incluso aumentó, en la medida en que la proporción de importaciones sujetas a permiso subió de 17,7% en 1956 a 68,3% en 1970... Este instrumento estuvo combinado con otras políticas para promover la integración industrial local, incluyendo el establecimiento de requerimientos de contenido doméstico en la industria automotriz (1962), la publicación anual de una lista de productos industriales con potencial para la sustitución de importaciones, y “programas de fabricación” en los sectores de bienes intermedios pesados y bienes de capital que comprendían incentivos fiscales y permisos de importación a nivel de sector o de empresa. Estos programas incluían, en algunos casos, metas de exportación o de generación de divisas, por lo general sujetas a un calendario y a un diferencial máximo entre precios domésticos y de importación”, (Moreno-Brid y Ros, 2011, p. 82).

Los resultados fueron extraordinarios, no obstante no lograron revertir el cuadro de elevada desigualdad, donde México continúa ostentando los niveles más elevados de la región, sin haber podido romper con este punto en común de su historia contemporánea<sup>53</sup>.

Finalmente, cabe describir y analizar las características de la trunca industrialización chilena, la cual se origina en un proceso similar: la crisis del salitre impulsó un crecimiento más orientado hacia el mercado interno y la sustitución de importaciones, la cual dio un paso mayor con la creación de la Corporación de Fomento (Corfo) en el año 1939.

Bértola (2011) cita un informe de la Liga de las Naciones según el cual Chile fue el país más golpeado por la crisis de 1929. El PIB real de Chile experimentó un notable caída hasta 1932 y recién en 1937 logró superar el nivel de 1929, pero solo en 1945 recuperaría los niveles per cápita de 1929, aunque la estructura productiva era muy diferente, sustituyendo bienes que antes se importaban. Durante la Segunda Guerra Mundial, la expansión de la demanda interna duplicó la contribución de la sustitución de importaciones, pero de ahí en adelante haría una contribución totalmente marginal al crecimiento chileno (Bértola, 2011).

El peso de la minería exportadora se redujo prácticamente a la mitad mientras que la industria manufacturera, la construcción y el sector estatal aumentaron significativamente su participación. Se trató de cambios en la estructura productiva que no fueron claramente planificados: *“Chile se encontró entre los países que más tiempo se mantuvieron apegados a la*

---

<sup>53</sup> *“Al final del Porfiriato, en una sociedad todavía predominantemente agraria, 835 familias poseían el 95 por ciento de toda la tierra cultivable mientras que más del 70 por ciento de la población era analfabeta y sobrevivía en condiciones de magra subsistencia. Al concluir el periodo del desarrollo estabilizador, el 40 por ciento más pobre de la población recibía menos del 11 por ciento del ingreso total mientras que el 10 por ciento más rico se apropiaba de casi cuatro veces más (42 por ciento). El coeficiente de Gini se encontraba en niveles entre los más altos del mundo (más de 0,5) y la distribución del ingreso no había mejorado comparada con la del año 1950. De acuerdo con las estimaciones menos conservadoras, casi el 70 por ciento de la población se encontraba en la pobreza”*, Moreno-Brid y Ros, 2011, p. 86.

*ortodoxia del patrón oro, y no fue sino hasta cuando los países centrales lo habían abandonado que Chile reaccionó” (Bértola, 2011).*

A pesar de este apego ortodoxo, Chile fue uno de los países pioneros en desarrollar los clásicos instrumentos asociados con la ISI, como los tipos de cambio múltiples, la elevación de los aranceles a las importaciones y la imposición de cuotas de importaciones, limitación de exportaciones de productos de la canasta básica, control de los flujos de capitales, regulación de los precios internos de los componentes de la canasta básica, fijación de salarios mínimos y un sistema de seguridad social para los empleados del sector privado (Bértola, 2011).

Ffrench-Davis, Muñoz, Benavente y Crespi (2000) ubican en la década de 1940 el inicio de una fase de mayor industrialización en Chile. La mayor parte del crecimiento industrial fue motorizada por ramas trabajo intensivas, textiles, calzados, vestimenta e impresiones, con plantas de reducida escala. Algunos *commodities* industriales tuvieron auge, tales como la química y petroquímica, hierro y acero y refinación de cobre.

Una de las principales acciones emprendidas por el Estado Chileno y de mayor trascendencia fue la creación de la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) que tenía por objetivo el diseño de un programa nacional de desarrollo y direccionar recursos para el desarrollo de actividades productivas plan. A la creación de la CORFO sucedieron la Empresa Nacional de Electricidad S.A. (ENDESA, 1944), la Compañía de Acero del Pacífico (CAP, 1946), la Empresa Nacional del Petróleo (ENAP, 1950) y la Industria Azucarera Nacional S.A. (IANSAs, 1952), entre otras realizaciones. Estas empresas hicieron una gran contribución al ya señalado crecimiento industrial entre 1940 y 1970, mientras que, en el mismo período, la agricultura y la minería crecieron sólo al 1,9 y 0,7% anual, respectivamente. Entre 1939 y 1954 la CORFO controló el 25% de la inversión pública y un 18% de la inversión bruta total (Meller 1998). El Estado también promovió el desarrollo del sector forestal y pesquero, que mostrarían en el futuro una gran dinámica, a la vez que un gran despliegue

de las inversiones en la infraestructura energética y de las telecomunicaciones. Reflejando lo que sería una característica de la política de industrialización chilena, la CORFO diseminó sus energías en un sinnúmero de proyectos y áreas, sin establecer claras prioridades, lo que terminó por debilitar su impacto (Bértola, 2011).

Este gran despliegue de la inversión pública en nuevas áreas productivas constituyó de todas formas un gran empuje a la demanda de trabajo calificado, constituyéndose el Estado, sus empresas, y la dinámica que irradiaban a otros sectores de la economía, en un ámbito destacado para el entrenamiento y formación de profesionales y técnicos de diversas áreas (Bértola, 2011).

En Chile, entre 1950 y 1970, el PIB per cápita creció al 4% anual, en tanto la industria manufacturera creció al 5,6% anual, siendo este sector el principal eje articulador del crecimiento. El cambio estructural más importante a favor de la industria manufacturera se produjo entre 1929 y 1959, cuando pasó del 13,2 al 24,5% del PIB.

Desde la óptica de French-Davis, Muñoz, Benavente y Crespi (2000), en la década de 1960, los niveles de protección eran excesivos y protegían industrias con elevados niveles de ineficiencia. Sobre fines de dicha década, declinó el crecimiento de la productividad manufacturera. Ello se explicó, en parte, por el bajo crecimiento de la demanda interna y un uso reducido de la capacidad instalada. Los sectores de alimentos y textiles fueron los más afectados, pero, en contraste, hubo un buen desempeño en sectores capital intensivos (French-Davis, Muñoz, Benavente y Crespi, 2000).

A los tímidos intentos de una estrategia industrial exportadora, sobre fines de la década de 1960, se sucedió un cambio de gobierno en 1970, con la asunción de Salvador Allende, quien retomó políticas de mayor intervención. El incremento de los niveles inflacionarios complicó severamente el funcionamiento económico de corto plazo, al tiempo que

introdujeron una considerable apreciación cambiaria (French-Davis, Muños, Benavente y Crespi, 2000).

A mediados de la década de 1970, particularmente tras el golpe de Estado de 1973, la estrategia de desarrollo tuvo un giro radical hacia una mayor apertura, menor injerencia estatal y privatización de activos públicos. Chile sería, de este modo, el primer país de la región en abandonar el proyecto industrializador.

### *La industrialización sustitutiva y sus debates inconclusos*

En la historia de los procesos de industrialización de los países periféricos, ha cobrado particular importancia el impulso dado por las fases de sustitución de importaciones, seguido, de acuerdo a lo expuesto en la sección anterior, por una articulación de mayor o menor medida liderada por el Estado. En ocasiones, tales etapas tuvieron lugar de manera espontánea o por situaciones de mercado, tales como interrupciones en los flujos de comercio y restricciones al acceso a las divisas, que estimularon, de manera más o menos explícita y con mayor o menor intencionalidad, una producción doméstica destinada a cubrir el faltante originado en esas menores importaciones. En ocasiones, dicha situación se transformó en una estrategia en sí misma destinada a favorecer la industrialización de la estructura productiva, la búsqueda de una mayor diversificación, el resguardo y la expansión del mercado interno y el empleo.

En algunos países de América Latina y Asia este tipo de políticas conformaron un núcleo de relevancia en las estrategias de industrialización. Con diferentes secuencias temporales y grados de significatividad, las estrategias sustitutivas tuvieron su período de apogeo. Posteriormente, su potencia teórica perdió espacio ante lo que fue presentado como una estrategia superadora: la industrialización con orientación exportadora. En este marco, la principal crítica que recibió la estrategia sustitutiva se orientó a los excesivos grados de protección requeridos sobre el mercado interno, aspecto que habría conducido a la conformación de rentas apropiadas por los productores protegidos, los cuales no perciben tensiones competitivas y, por ende, concentran sus esfuerzo en ejercer una presión política para lograr el sostenimiento de dichas rentas basadas en la protección, antes que en realizar inversiones e introducir nuevas tecnologías que mejoren la productividad y con ello profundicen las instancias de industrialización.

En contraste con estas estrategias, la industrialización exportadora, aún en un marco de políticas de acompañamientos con subsidios, créditos blandos

y otros instrumentos de apoyo a los productores manufactureros, ofrecería la ventaja de exponer, desde el inicio, a los productores industriales a una mayor competencia, forzando la incorporación de nuevas tecnologías y dando una utilización más productiva a los recursos de política industrial invertidos.

Estas discusiones estaban presentes en la región, expresando las limitaciones existentes (Ferrer, 1963; Felix, 1970; Prebisch, 1981). No obstante estas consideraciones, la contraposición entre ambos tipos de estrategia ha sido ampliamente discutida en la literatura del desarrollo y ha mostrado algunas inconsistencias. Para comenzar, este debate puede tener algún sentido en economías en las que el mercado interno tiene alguna relevancia. Para países pequeños, o algunos casos de Ciudad – estado que se observan en el este asiático, es imposible establecer la posibilidad de implementar estrategias de sustitución de importaciones, por cuanto la escala del mercado interno establece límites claros e imposibles de subsanar. Para ese tipo de países, la estrategia exportadora es la única alternativa a explorar en caso en que exista una decisión de encarar política de industrialización.

Por otra parte, la experiencia ha mostrado que ambas estrategias suelen ser más complementarias que sustitutas, y que, en todo caso, las posibilidades de éxito de una estrategia de industrialización con orientación exportadora se potencian cuando, previamente, hubo un proceso de aprendizaje en el mercado interno, el cual puede verse fortalecido con estrategias sustitutivas. Al respecto Kim (1990), en un estudio sobre el caso coreano, afirmaba que la política industrial suele comenzar con la sustitución de importaciones, pero resulta conveniente para el país avanzar rápidamente hacia una estrategia de industrialización con orientación exportadora en tanto, de este modo, las presiones competitivas inducirán a una mayor propensión al cambio tecnológico. Amico (2011) va más allá señalando, para el caso argentino, que, a pesar de no haber tenido una estrategia explícita de industrialización con orientación exportadora, la acumulación de



experiencia en la etapa sustitutiva permitió que Argentina comenzara a exportar bienes industriales a comienzos de la década de 1970.

De esta manera, si bien el debate ha tendido a menospreciar, en determinadas instancias, a las estrategias sustitutivas, la literatura sobre el desarrollo las ha valorizado, con sus matices y adaptaciones, en estudios más recientes y con las necesarias reestructuraciones que impone un mundo que opera en condiciones más abiertas que en los momentos de origen de los procesos de industrialización de la periferia.

Ray (1998) señala que, si bien el análisis estático puede arrojar conclusiones negativas, la mirada dinámica permite encontrar al menos tres aspectos que favorecen la implementación de dicha estrategia, sustentados fundamentalmente en el argumento de la industria naciente, es decir en las desventajas con las que se inicia cualquier industria y los beneficios intertemporales que podrá aportar en el desarrollo de la economía<sup>54</sup>.

La primera se sustenta en el aprendizaje por medio de la experiencia, en tanto la protección podrá fomentar la asimilación de nuevas técnicas de producción, proceso que sólo podrá tener lugar mediante la producción en gran escala y de forma continua<sup>55</sup>. En este sentido, el propio proceso productivo puede crear un círculo virtuoso de aprendizaje y aumento de la eficiencia en la producción en el sentido de Arrow (1962) y todos los

---

<sup>54</sup> En tal sentido afirma Ray (1998): *“el argumento de la industria naciente es quizá el mejor argumento a favor de la sustitución de importaciones. La idea es dar un respiro, es decir, garantizar a la industria el mercado interior para que aumente su competitividad internacional. El problema estriba en que el aumento de la competitividad no es un proceso espontáneo, es decir, algo que ocurra sin el esfuerzo y la inversión de las propias empresas”*.

<sup>55</sup> Con respecto a los gastos que implica la protección, agrega Ray (1998): *“Naturalmente, podría decirse (y se ha dicho) que esos gastos son ineficientes. ¿Por qué no importar los bienes en lugar de eso y renunciar a la formación? Podría ser más “eficiente” hacerlo. Esos argumentos pueden constituir un buen material político para los grupos de presión que pretenden abrir los mercados extranjeros, pero se basa en una débil teoría económica en general. Cada una de esas decisiones ha de considerarse caso por caso, teniendo en cuenta principalmente el bienestar del país en vías de desarrollo en cuestión. Por ejemplo, un efecto beneficioso que suele dejarse de lado en los modelos económicos simplistas son los posibles efectos-difusión que producen esas inversiones en otros sectores de la economía”*.

desarrollos posteriores denominados de aprendizaje por experiencia (*learning by doing*).

El segundo punto a considerar en la mirada dinámica de Ray pasa por los efectos – difusión que benefician a otras industrias: *“la protección dada a una industria de construcciones mecánica puede muy bien generar una demanda adicional de mano de obra calificada en mecánica y, con el paso del tiempo, una población mejor preparada para realizar de trabajos de mecánica en otras industrias”*. Es claro entonces que, siguiendo el ejemplo, la formación de personal calificado en una industria puede fomentar el desarrollo de otros sectores.

Finalmente, el tercer argumento es el de los rendimientos crecientes. En tal sentido, sostiene Ray que el aprendizaje por experiencia bien puede ser asimilado a un tipo de rendimiento creciente.

A partir de estos elementos giran las principales fundamentaciones y argumentos a favor de una estrategia de sustitución de importaciones. Naturalmente, aún para quienes concuerdan y suscriben estos fundamentos, se presenta en lo inmediato uno de los principales factores de polémica, la cual gira en torno al horizonte temporal que debe tener dicha protección. ¿Debe ser limitada en el tiempo? ¿Los industriales protegidos realizarán las inversiones necesarias para aumentar de manera sostenida la competitividad si no pesa sobre ellos la amenaza clara y mensurable que esa protección se reducirá paulatinamente y expirará algún día? Sobre este punto es que se presentan, probablemente parte de las dificultades más claras.

Ferrer (1963), en su clásico estudio sobre la economía argentina, incorpora elementos adicionales al estudio de las estrategias de sustitución de importaciones, en particular con las clásicas situaciones de restricciones a las divisas y los problemas que impone la restricción externa: *“La expansión de los ingresos y el progreso técnico van aumentando la demanda de bienes y servicios y modificando su composición. Como la reducida capacidad de importar no permite satisfacer con importaciones*

*esa mayor y cambiante demanda, es la producción interna la encargada de hacerlo. La sustitución de importaciones no es, pues, un proceso estático de producción interna de una determinada cantidad de bienes anteriormente importados, sino que abarca dinámicamente la satisfacción de la mayor y cambiante demanda que se va creando como consecuencia del desarrollo”.*

De esta manera se presentan nuevos factores limitantes que deben ser abordados en sucesivas fases de industrialización, ello por cuanto este proceso, si bien puede tener, en apariencia, un efecto de ahorro de divisas en el corto plazo, adiciona nuevas necesidades que complejizan el resultado de dicho efecto. Así, *“las transformaciones de la estructura industrial y el creciente peso relativo de las industrias con tecnología de vanguardia generan, inevitablemente, una demanda acrecentada de importaciones, que puede compensar y aun exceder el efecto de la sustitución de importaciones. El proceso es interminable y en el dominio de su tecnología, los cambios en la composición de la demanda y el progreso tecnológico desplazan el centro de gravedad de la expansión industrial hacia sectores nuevos con una mayor apertura externa”* (Ferrer, 1963).

Con esta perspectiva, Felix (1970) plantea las limitaciones inherentes a este proceso de industrialización y establece una suerte de regla de sustentabilidad a partir de la cual la consecución de diferentes fases no afectaría las bases de su propia viabilidad. En tal sentido, para lograr la reducción de sucesiva de los coeficientes globales de importaciones no alcanza con reducir el coeficiente importado en el sector que sustituye, sino que se requiere también que el cambio en la composición de la demanda final no genere subas en el coeficiente de importaciones que compensen la caída originada en el sector de sustitución. Como sintetiza Brodersohn (1970), *“la regla general de Felix para lograr una reducción en el coeficiente global de importaciones es que la sustitución de importaciones cambie la composición de la demanda final hacia bienes con una menor intensidad de importaciones que la existente antes de iniciar la sustitución. En este sentido, la estrategia de sustitución de importaciones es exitosa en una primera etapa debido a que es relativamente fácil, cuando el nivel de*

*importaciones es elevado, “encontrar” bienes con alta elasticidad ingreso y con coeficientes de importaciones inferiores al promedio de la economía. Pero a medida que se pasa a etapas más sofisticadas de industrialización, los bienes con elasticidad ingreso (industrias dinámicas) tienden a tener un coeficiente de importaciones superior al promedio. Esto último detiene la caída del coeficiente global de importaciones. Al mismo tiempo, esta estrategia va perdiendo sus efectos dinámicos y deteriorando el ritmo de crecimiento en mayor medida en países con un reducido mercado interno... Si un país, continúa Felix, decide seguir con la estrategia de sustitución de importaciones a pesar de haber agotado sus efectos dinámicos, el coeficiente global de importaciones comenzará a subir, debido a que los nuevos bienes que se sustituyan irán violando la regla general de cambiar la estructura de la demanda final hacia bienes con elevada elasticidad ingreso y coeficientes de importaciones inferiores al promedio industrial. La estrategia de sustitución de importaciones con un coeficiente global de importaciones creciente podrá continuar a través de reducciones en las reservas internacionales y/o aumentos en el endeudamiento externo, para un nivel constante de exportaciones. Como este proceso no puede continuar indefinidamente, no queda otra alternativa que reducir las importaciones ya sea a través de una contracción en el nivel de actividad industrial por medio de rígidas medidas fiscales monetarias y/o a través del control de importaciones”.*

En definitiva, la sustitución de importaciones no implica la posibilidad de lograr la autarquía en el abastecimiento de manufacturas, y tampoco parece un objetivo deseable en sí mismo, más allá de la megalomanía que presenta cierto costado de la literatura sobre procesos de industrialización y choca con limitaciones macroeconómicas, sobre las que volveremos en breve.

Por su parte, Ros (2004) hace hincapié en la particular situación que dio impulso a la industrialización latinoamericana. “*El colapso de los precios de los productos primarios condujo a agudas depreciaciones reales que, acompañadas frecuentemente de aranceles proteccionistas, aceleraron el proceso de sustitución de importaciones en la manufactura ligera en varios*

*países latinoamericanos. Fue esta fase temprana de sustitución espontánea de importaciones la que Prebisch observó en los años treinta y que recomendó acelerar, con medidas proteccionistas en el período de la posguerra. Paradójicamente, a primera vista Prebisch debería haber visto con agrado los menores términos de intercambio de los productos primarios, ya que esta tendencia era más benéfica que perjudicial para la industrialización de la periferia. Pero si reflexionamos un poco más, veremos que Prebisch es consistente: lo que veía como perjudicial era la caída de los términos de intercambio provocados por la expansión de la oferta de productos primarios”. En definitiva, “una reducción en la demanda mundial de productos primarios podría cambiar y cambiaría el patrón de especialización de la periferia a favor de las actividades manufactureras. Esto es lo que, de una manera menos traumática, puede lograr un arancel a las importaciones de manufacturas: al cambiar los términos de intercambio (internos) en contra del sector intensivo en recursos naturales, induce una expansión del sector manufacturero”.*

Amsden (2007) considera a la sustitución de importaciones como un experimento exitoso y muy pragmático para identificar la demanda interna que guía la expansión de la oferta industrial. *“La idea era industrializar utilizando a las importaciones como guía acerca de qué producir... La sustitución de importaciones permitió el ahorro de divisas y fue dirigido por la demanda: si algo era importado, obviamente alguien pagaría por ello así que la demanda estaba ahí... Pero esta contracultura se introdujo en violación a la ley de ventajas comparativas que establecía que los mercados debían ser dirigidos por la oferta”.* Amsden avanza con un ejemplo de alta relevancia, como lo es la industria electrónica: *“En Asia, los ensambladores de calculadoras, computadoras y teléfonos celulares primero compraron cientos de sus partes y componentes en el exterior, fundamentalmente en Japón. Luego, paso a paso, las fueron sustituyendo selectivamente... El gobierno proveyó de parques tecnológicos a los ensambladores, servicios de diseño de semiconductores, derrames desde laboratorios gubernamentales, crédito barato y acuerdos de investigación y desarrollo. Inesperadamente, la sustitución de importaciones en países con experiencia*

*manufacturera se convirtió en la madre de las exportaciones de tecnología media como el acero, el cemento, la petroquímica, los automóviles, las partes de camiones, televisores y neumáticos. Un producto puede comenzar a venderse en el mercado interno y luego, con la suficiente experiencia, en el exterior. La idea de que la sustitución de importaciones y el crecimiento impulsado por las exportaciones entraban en contradicción resultó ser falsa y desmesurada”.*

Por su parte, Saad-Filho (2005), en su revisión crítica de las teorías latinoamericanas estructuralistas y dependientistas, define a la industrialización sustitutiva de importaciones como una “*estrategia de industrialización basada en la sistemática profundización de la integración horizontal de la industria manufacturera con el objetivo primario de reemplazar importaciones*”. Agrega que diferentes países implementaron esas estrategias bajo distintas modalidades y grados de intervención estatal, y que estas estrategias se desarrollan en tres etapas. La primera comprende la producción de bienes de consumo no durable, fundamentalmente alimentos, bebidas, tabaco y textiles entre otros. La profundización de dicha etapa comprende la producción de bienes de consumo durable más complejos, como materiales de la construcción, la industria automotriz, la refinación de petróleo, productos químicos y cemento. Finalmente, en algunos países, se presenta una tercera etapa, cuando la estructura manufacturera se completa (desde la óptica de las teorías estructuralistas y dependientistas) con la producción de bienes de capital y productos tecnológicamente más avanzados que incluyen la maquinaria industrial, electrónica, embarcaciones modernas y aviones diseñados con tecnología doméstica.

El autor agrega que “*de todas formas, los países de América Latina no completaron las etapas de sustitución importaciones, fundamentalmente por el insuficiente desarrollo de sus capacidades tecnológicas*”, agregando que los países de la región fueron exitosos en muchos aspectos, logrando rápidas tasas de crecimiento de la economía, pero conviviendo con “*inestabilidad política, incompetencia administrativa instituciones inadecuadas,*

infraestructura insuficiente, falta de financiamiento y trabajadores calificados, reducido tamaño de mercado y falta de consenso en torno a la estrategia de industrialización por razones económicas e ideológicas”. Por dicho motivo, *“la combinación de estos factores explica por qué Brasil y México avanzaron más que Argentina y Perú en su camino a la industrialización, mientras que Paraguay y Honduras no se movieron en absoluto”*.

En la década de 1980, crisis de la deuda mediante, el debate sobre la industrialización latinoamericana perdió fuerza en la región, y ganaron espacio los enfoques ortodoxos que tendieron a asociar las políticas de industrialización con fenómenos distorsivos que inhibieron las capacidades de desarrollo, generando economías plagadas de rentistas en el sentido de Krueger (1973). Si bien el sendero asumido por la región no fue unívoco, la mayoría de los países fue adoptando políticas de mayor apertura comercial y financiera y de ajuste macroeconómico de corte neoliberal.

A comienzos de la década de 1970, los procesos de industrialización latinoamericanos mostraban algunas limitaciones que fueron leídas por muchos analistas como señales de agotamiento. De todas maneras, el fin de la fase de industrialización de la región no sobrevino como resultado de un balance en torno al agotamiento y condiciones de imposibilidad sino, antes bien, como un nuevo proyecto donde se articularon intereses ajenos a esa estrategia y la vocación aperturista plasmada por la gran potencia continental del norte.

Como sostiene Muñoz (2000), *“que en América Latina había insatisfacción con los resultados de la industrialización hacia mediados de los años ‘60, no cabe ninguna duda. La literatura al respecto es muy abundante... la insatisfacción no venía sólo desde los medios más ortodoxos, sino también desde la izquierda, donde surgió la teoría de la dependencia, y desde el estructuralismo más asociado a la CEPAL. El propio Raúl Prebisch, autor de la mayor parte de las propuestas cepalinas, se manifestó muy críticamente de las estrategias de industrialización que se estaban*

*aplicando. Las propuestas alternativas iban desde la perspectiva neoclásica, que abogaba por la disminución de las barreras proteccionistas y el exceso de controles y regulaciones estatales; al enfoque estructuralista que planteaba la necesidad de ir a una integración regional que ampliara los mercados nacionales, estímulos a los exportadores que compensaran los desincentivos derivados del proteccionismo exagerado, una reforma agraria que incorporara el campesinado y la agricultura en general a la modernización, y una reforma tributaria que permitiera equilibrar los presupuestos fiscales; al planteamiento más revolucionario basado en la teoría de la dependencia que propugnaba la nacionalización de empresas, una regulación mucho más intensa del capital extranjero y una redistribución drástica del ingreso. Varios países, como Brasil, Colombia, Chile, se embarcaron en reformas de carácter estructuralista durante los años '60, especialmente adoptando políticas de promoción de exportaciones más activas, corrigiendo las distorsiones de la política cambiaria, y desde luego, participando de los acuerdos de integración comercial que comenzaron a aplicarse. Estas reformas fueron relativamente exitosas, si se considera la aceleración del crecimiento exportador que tuvo lugar. Pero ellas adolecieron de un problema que en América Latina ha sido central: la falta de continuidad de aquellas políticas que se revelan como más eficaces. Esto tiene mucho que ver con la economía política del proceso, que se planteará más abajo. Aquí se observa un contraste notable con los países del Este asiático, donde la continuidad de las políticas más eficaces fue muy superior. Hay un segundo aspecto de notorio contraste con la experiencia asiática: la relación público-privada, que es de gran importancia para lograr la eficacia de las políticas, de modo que éstas puedan realmente inducir los comportamientos esperados del sector empresarial” (Muñoz, 2000).*

En definitiva, lo que mostró la experiencia latinoamericana de industrialización fueron avances significativos que encontraron dificultades y pujas de intereses expresadas en alta conflictividad política y social. El viraje mostró más lo endeble de la base política de sustentación de esa estrategia antes que las dificultades, las cuales han debido ser afrontadas por



otras experiencias de industrialización aceleradas. Los Estados latinoamericanos expresaron esa compleja constelación de intereses contradictorios que mostró severas dificultades para disciplinar a sus propias burguesías.

#### 4) Del nuevo subdesarrollo a la búsqueda inconclusa

Durante la primera década del siglo XXI, los países de América Latina experimentaron una etapa de fuerte crecimiento económico, mayor holgura externa y un buen desempeño en materia de inclusión social, laboral y distributiva. Con diferentes matices y enfoques de política económica y social, los países de la región mostraron un mejor desempeño que el de las dos décadas precedentes.

No obstante ello, y como suele ocurrir con los diferentes enfoques presentados en las secciones precedentes, ese desempeño luce menos dinámico cuando se lo compara con el de otras regiones del mundo, particularmente con Asia. El panorama luce peor aún cuando se observa el perfil sectorial que se acentúa durante esta etapa, fuertemente impulsada por el alza de los precios internacionales de los productos básicos.

Sí, en cambio, es posible observar una etapa de reducción de las brechas con los países más avanzados, aspecto fuertemente influido por el bajo crecimiento que caracterizó fundamentalmente a Europa y Estados Unidos, espacios donde tuvo lugar la crisis internacional entre mediados de 2008 y 2009.

Como mostraremos a lo largo de este capítulo, las reformas económicas neoliberales implementadas dejaron una huella muy fuerte en términos de la alteración del perfil productivo y el alejamiento de un sendero de desarrollo. Dichas reformas ampliaron las brechas respecto al mundo desarrollado y condujeron a estructuras productivas con mayor presencia del sector primario y/o de reducción del espacio manufacturero y su reemplazo por esquemas maquiladoras, reflejando un esquema de involución en el proceso industrial donde la maquila no es una etapa previa a un aprendizaje industrial sino, antes bien, la disolución del esquema de aprendizaje hacia la conformación de un sistema productivo más desarrollado.

El auge de las commodities mejoró el desempeño latinoamericano y redujo brechas, pero no pudo ser debidamente aprovechado para modificar el perfil productivo el cual se vio, en muchos casos, reforzado más aún. Incluso en muchas experiencias que implementaron políticas económicas con una matriz conceptual claramente alejada del neoliberalismo, se observaron grandes dificultades para avanzar decididamente hacia un proceso de reconversión tecno – productiva.

Este capítulo comienza describiendo y analizando las reformas económicas neoliberales para luego inferir de qué manera dicho proceso redujo significativamente los espacios de inversión, determinando una reducción de la acumulación de capital y el reforzamiento de la sociedad dual y de pauta de consumo imitativa.

#### 4.1) La naturaleza de las reformas económicas neoliberales

La casi totalidad de los países de América Latina implementó reformas económicas de corte neoliberal en un período temporal cuyos antecedentes se remontan a mediados de la década de 1970 y se consolidan y extienden sobre la región en la década de 1990<sup>56</sup>. Se trató, en rigor de un proceso de reformas implementado en dos fases, la primera sobre fines de la década de 1970, con mayores especificidades nacionales y menores grados de articulación y consistencia, y una segunda etapa, sobre fines de la década de 1980 y comienzos de la de 1990, ya con altos grados de articulación y fuerte apoyo e influencia de los organismos internacionales, particularmente el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional.

Como se pudo mostrar en el capítulo anterior, la implementación de este tipo de reformas no obedeció a un agotamiento de un modelo de industrialización, que más allá de contradicciones, críticas y limitaciones existentes, había mostrado resultados muy importantes que entraban en contradicción con la denominada “leyenda negra” bien descrita por Bértola y Ocampo (2013). Antes bien, el proceso de industrialización ponía muchas veces en tensión a la sociedad tradicional con los nuevos actores emergentes de la industrialización, aspecto que se materializaba, entre otros aspectos, en una sociedad periférica a imagen y semejanza del Centro, donde la puja por el excedente oponía algunos frenos a la acumulación y se reflejaba en tensión política, tal como mostraba Prebisch (1983). El reflejo de esa conflictividad se traducía en la esfera social y en autoritarismo político, pero, a diferencia de las experiencias del este asiático, el autoritarismo político era el emergente de la sociedad tradicional.

---

<sup>56</sup> El antecedente más relevante es Chile, país que tras el golpe militar de 1973 encabezado por Augusto Pinochet inició un proceso de reformas económicas que se consolidaron y profundizaron en la década de 1980. De fines de la década de 1970 datan los denominados “experimentos monetaristas del cono sur”, que hace referencia a las experiencias de apertura con enfoque monetario del balance de pagos en Argentina, Chile y Uruguay. Más allá de estos aspectos puntuales, es en la década de 1990 donde se expanden y generalizan los programas de corte neoliberal, más allá de sus alcances, grados de profundidad y excepciones.

La apertura e integración internacional tenían entonces como objetivos el fortalecimiento del mercado como dispositivo disciplinador y de reemplazo del autoritarismo político por un mecanismo social más sutil<sup>57</sup>. No obstante ello, los antecedentes referidos al Cono Sur son más claros que en el resto de la región, tal como señalan Ocampo y Bértola (2013):

*“Fuera del Cono Sur, la relación entre conflicto social y el cambio hacia economías de mercado es menos clara. En Centroamérica, que se transformó en el epicentro de los conflictos en los años 1980, las confrontaciones tenían un carácter más rural y provenían de la concentración de la tierra y, tal vez, del modelo primario-exportador antes que de su peculiar combinación con una débil industrialización dirigida por el Estado. En Colombia, el conflicto interno tenía vieja data y había estado asociado también en su origen a problemas rurales, pero la nueva fase que se vivió desde mediados de los 1980 tuvo otro cariz: la incidencia del tráfico ilícito de drogas, que vendría a financiar todas las formas de violencia: la propia, la paramilitar y la guerrillera (al menos, en este último caso, de la organización guerrillera más grande)”.*

A continuación, se describen y analizan los principales aspectos de esas reformas.

### **Liberalización financiera y endeudamiento externo**

La aparición del problema del sobre endeudamiento externo en América Latina es un fenómeno bisagra en la transición entre el proceso de

---

<sup>57</sup> En un sentido similar, Fishlow (1985) señaló la conexión entre conflicto social y la transición a economías de mercado: “Los instintos militares son intervencionistas. Pero los líderes militares pueden racionalizar convenientemente la represión política en nombre de la flexibilidad necesaria en los precios y en los salarios. El objetivo no es una adaptación a una determinada estructura económica sino la reconstrucción radical de la sociedad civil”. Por su parte, Bértola y Ocampo (2013) señalan que “la conversión hacia economías de mercado surgió inicialmente de una manera defensiva, como una reacción frente a lo que se veía como una expansión del mundo socialista”.

industrialización y las reformas económicas pro mercado. En este aspecto, las especificidades nacionales juegan un papel relevante. La mayor exposición al endeudamiento externo puede ser visto entonces tanto como un factor que limitó y condicionó la continuidad del proceso de industrialización, como así también como la piedra angular de una fase de mayor integración financiera internacional y vínculo con estrategias de mayor apertura y amigabilidad hacia el mercado.

Diferentes autores coinciden en ubicar al shock externo resultante del proceso de sobre endeudamiento externo como el puntal de una crisis que dio por tierra con una etapa histórica, de modo similar a lo ocurrido con la crisis mundial que condujo al abandono de la etapa de desarrollo primario – exportadora<sup>58</sup>.

El origen del endeudamiento externo se relaciona con cambios económicos e institucionales en la esfera internacional. El desarrollo del euromercado, el incremento de la liquidez internacional y el reciclaje de los petrodólares tras el shock petrolero de 1973 generó el contexto específico para la búsqueda de nuevos negocios financieros en los países menos desarrollados, a la búsqueda de mayores rendimientos. El mercado financiero internacional operó bajo una particular Ley de Say, creando su propia demanda a partir de esa inusitada sobre oferta financiera. Es interesante señalar, tal como lo hace Mántey de Anguiano (1989), que el incremento de la liquidez no es un fenómeno generado por el shock petrolero, sino que se venía gestando durante toda la década anterior. El mundo keynesiano de posguerra, que asimilaba la búsqueda de procesos de paz mundial a mayor estabilidad

---

<sup>58</sup> Como señalan Bértola y Ocampo (2013): *“una característica que es inherente a los ciclos de financiamiento internacional, su gran inestabilidad, fue el elemento decisivo. En forma por demás paradójica, esa inestabilidad contribuyó tanto a determinar la suerte de la era de desarrollo primario-exportador como la de la industrialización dirigida por el Estado!”*. Por su parte, Díaz-Alejandro (1988), sostuvo que *“lo que pudo haber sido una recesión grave pero manejable se ha convertido en una gran crisis de desarrollo, sin precedente desde principios de la década de los treinta, debido principalmente al derrumbe de los mercados financieros internacionales y a un cambio abrupto de las condiciones y las reglas de los préstamos internacionales. Las interacciones no lineales entre este shock externo insólito y persistente y las políticas internas riesgosas o defectuosas condujeron a una crisis de gran profundidad y duración, una crisis que no podrían haber generado ni los shocks ni la mala política económica por sí solos”*.

financiera y movimientos de capitales más controlados (Crotty, 1983), se enfrentó a este cambio lento pero constante. Así, el shock petrolero solo implicó cambios en la titularidad de parte de esos flujos financieros, pero no necesariamente una mayor liquidez.

Esta configuración basada en fuerte liquidez y tasas de interés muy bajas, en consonancia con una etapa de mayores precios de las materias primas incentivó el uso del endeudamiento en gran escala. América Latina absorbió más de la mitad de los flujos de endeudamiento dirigidos a los países en desarrollo entre 1973 y 1981 (Ocampo y Bértola, 2013). El incremento de los flujos de financiamiento hizo viable el sostenimiento de mayores desequilibrios comerciales.

Cuando a fines de 1979 cambió la política monetaria de EE.UU., iniciando una era de altas tasas de interés internacionales, la crisis se hizo tan presente como inevitable: una proporción significativa de las deudas contraídas por países latinoamericanos era a tasa variable y a lo largo de la década de 1980, las transferencias de recursos al exterior insumirían un promedio de 6% del PIB (Ocampo y Bértola, 2013).

Pueden observarse situaciones muy diferentes entre Argentina y Brasil, donde en el primer caso, el proceso estuvo asociado al experimento monetarista y de apertura que puso fin al proceso de industrialización durante el último gobierno militar, a partir de 1976. En este caso, el endeudamiento tuvo fines meramente especulativos, tendientes a arbitrar los diferenciales de tasa de interés local e internacional, en un contexto de liberalización financiera, donde las deudas fueron fundamentalmente contraídas por el sector privado y luego estatizadas mediante seguros de cambio concedidos por el Banco Central en 1981 y 1982 (Basualdo, 1987; Basualdo, 2006). El caso de Brasil contrasta notablemente. Mientras Argentina registraba 27 trimestres consecutivos de caída del empleo industrial y el cierre del 15% de los establecimientos fabriles, en Brasil no se observó ese proceso de desindustrialización. El endeudamiento externo condicionó la continuidad del desarrollo industrial y a la postre marcaría el

final de su experimento, pero el origen de ese sobre endeudamiento estuvo asociado a las bases del desarrollo industrial, y no a su destrucción como se observa en el caso argentino.

También es posible encontrar situaciones híbridas, como la de México. Lo cierto es que, como se analizara en el capítulo anterior, la década de 1970 mostraba situaciones fiscales más comprometidas en muchos países de la región. El gasto público creció considerablemente, pero sin mejorar sus fuentes de financiamiento, donde la presión tributaria continuó predominantemente concentrada en impuestos indirectos y con menor peso relativo en los impuestos patrimoniales y sobre los ingresos. La presión sobre el presupuesto público se intensificó en México como consecuencia de la inversión petrolera y la posterior baja del precio de dicho producto ya en los albores de la crisis de la deuda a comienzos de la década de 1980.

Ocampo y Bértola (2013) abonan la hipótesis del fuerte peso del endeudamiento externo como fenómeno bisagra cuando afirman que *“es improbable que en ausencia de la crisis de la deuda alguna economía latinoamericana se hubiese derrumbado por el mero peso de las ineficiencias de la industrialización dirigida por el Estado. Aún más importante, es poco claro por qué no se podría haber adoptado o profundizado una estrategia más equilibrada, como ya lo venían haciendo los países más pequeños desde mediados de la década de 1950 y la mayoría de los países medianos y pequeños desde mediados de los años 1960. De esa manera se hubiese podido converger quizás hacia un modelo de desarrollo más parecido al que habían seguido varios países de Asia Oriental, igualmente dirigido por el Estado, con rasgos también proteccionistas y, en la mayoría de los casos con una clara preferencia por la inversión nacional sobre la extranjera, aunque con mayor énfasis en la construcción de una base exportadora sólida”*.

Pero como si la experiencia traumática que desembocó en la crisis de la deuda latinoamericana de comienzos de la década de 1980 no hubiese sido



suficiente, las reformas neoliberales resultaron fuertemente financiadas con endeudamiento externo.

La trayectoria histórica indica que América Latina inició la década de 1970 con un nivel de endeudamiento externo equivalente a entre 15% y 17% del PIB, a fines de esa misma década ya superaba 30% del PIB y tras estallar la crisis de la deuda alcanzó 50% del PIB. Tras las reestructuraciones de la década de 1990, que incluyó el plan financiero impulsado por el Secretario del Tesoro de EE.UU., Nicholas Brady, y los canjes de activos, los niveles de endeudamiento se redujeron por debajo de 30% del PIB, pero las reducciones de deuda más significativas llegaron recién en la primera década del siglo XXI, gracias a la holgura financiera generada por el alza de los precios internacionales de los productos básicos.

Los procesos de endeudamiento externo y sus crisis traerían consigo también un nuevo fenómeno dado la creciente fuga de capitales, pero ya no solo como un fenómeno inherente a shocks financieros o “crisis de confianza” sino también como un dispositivo inherente a la acumulación de capital de las burguesías domésticas (Basualdo y Kulfas, 2000; Basualdo, 2006; Padilla del Bosque, 1991; Bener y Dufour, 2005; Epstein, 2005). En el caso argentino, el fenómeno estaría inicialmente asociado al proceso de estatización de la deuda externa privada, pero también a ciertos patrones de acumulación y dolarización de portafolios. Retomaremos este aspecto en el capítulo 4.2.

### *Apertura comercial*

La reducción de barreras arancelarias y la adscripción de los países de la región a los preceptos de liberalización del GATT y la OMC ha sido uno de los aspectos centrales de estas reformas. A ello se fueron adicionando medidas de desregulación sobre diferentes instancias de comercialización y el dismantelamiento de regulaciones que llevaron a postular uno de los

principales preceptos del período: “la mejor política industrial es no tener política industrial”. La apertura comercial contribuiría a mejorar la inserción importadora y forzaría, competencia mediante, mejores prácticas en la producción de bienes.

Como resultado de estas políticas, se incrementaron notoriamente los grados de apertura de la economía. El coeficiente medio de apertura de los países de América Latina, medido como el promedio entre importaciones y exportaciones respecto al PIB, se incrementó desde un 6% a mediados de la década de 1970, al 10% en 1990 y 19% sobre el año 2000<sup>59</sup>.

Si el aspecto central de las primeras reformas del cono sur era una primera fase de reducción de aranceles y la utilización de la apertura comercial como herramienta anti inflacionaria (o de disciplinamiento de los formadores locales de precios debido a la mayor exposición a la competencia con bienes importados), las reformas de la década de 1990 consolidaría un proceso coherente y sistemático apertura comercial, mediante la reducción veloz y tajante de niveles de aranceles y la eliminación de controles cuantitativos sobre las importaciones. También se redujeron o eliminaron diferentes mecanismos de subsidios a las exportaciones.

Estos procesos se aproximaron a una de las principales máximas de la ortodoxia económica, es decir, la de ubicar a los precios en su “correcto lugar”, lejos de los mecanismos “distorsivos” de antaño. Los procesos de

---

<sup>59</sup> “Un hecho que se ha ignorado en los análisis sobre la apertura comercial latinoamericana es que el fuerte aumento en los coeficientes de apertura refleja tanto el buen ritmo de crecimiento de las exportaciones como el lento crecimiento económico posterior a 1980 (es decir, no sólo el aumento del numerador sino también el lento aumento del denominador de dichos coeficientes). En efecto, el crecimiento de las exportaciones se había acelerado desde mediados de los años 1960 y en varias de las economías más pequeñas desde antes, cuando el modelo clásico de desarrollo hacia dentro fue sustituido por un “modelo mixto”, que combinaba sustitución de importaciones con promoción de exportaciones e integración regional. Dicha aceleración se percibe en el ritmo de crecimiento real de las exportaciones de bienes y servicios de la región, que fue de 11,6% en 1974-80, si se excluye Venezuela.

*El crecimiento de 1974-80 está sesgado por el fuerte aumento de las exportaciones petroleras mexicanas, pero aun así el promedio simple del ritmo de crecimiento exportador superó el 6% anual desde los años 1960”, Ocampo y Bértola (2013).*

liberalización tuvieron sus excepciones o contrapesos, el más claro dado por la constitución del MERCOSUR, que permitió preservar espacios de producción y comercio intrarregional, fundamentalmente para el caso de la industria automotriz. El otro caso, aunque de características radicalmente diferentes, fue la integración de México al Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y México.

Este nuevo esquema consolidó, por una parte, una estructura comercial más tradicional de intercambio de materias primas por bienes manufacturados, que tuvo naturalmente sus excepciones en función de los diferentes grados de desarrollo y preservación de espacios manufactureros, particularmente asociados a los commodities industriales, como la siderurgia, el aluminio y otros. El TLC del norte dio lugar a un sistema maquilador en México. Y el Mercosur permitió mayores intercambios de manufacturas entre Argentina y Brasil.

### *Reforma del Estado y privatizaciones*

El decálogo de reformas pro mercado tenía en el ordenamiento de las finanzas públicas y la reducción del peso del Estado, una de sus notas centrales y fundamentales. Desde la mirada ortodoxa, la fuerte injerencia estatal en la actividad económica era precisamente una doble fuente de dificultades, tanto por el peso ejercido sobre el déficit estatal como por las distorsiones sobre la estructura de diferentes mercados. La privatización de activos públicos permitiría, simultáneamente, racionalizar las finanzas públicas y promover nuevas inversiones privadas y el desarrollo de mercados.

Este proceso, a diferencia de lo ocurrido con la apertura comercial y financiera, no fue homogéneo en la región. En algunos países hubo un rechazo explícito a las privatizaciones, destacando los casos de Uruguay y Costa Rica. Muchos países conservaron sus bancos de desarrollo y algunos

bancos comerciales en manos del Estado. Hubo tres países que fueron claramente privatizadores: Argentina, Bolivia y Perú. En el caso argentino, prácticamente no quedaron activos por privatizar, con la excepción de las centrales nucleares donde no hubo interesados (Ferrer, 2010) y el Banco Nación, reconfigurando núcleos de poder económico (Azpiazu, 2002; Arceo y Basualdo, 2002; Basualdo, 2006). De manera ciertamente paradójica, Chile, uno de los pioneros y más radicales países reformistas pro mercado conservó en manos estatales la producción de cobre y petróleo (aunque concedió al capital privado vastas áreas de producción y exploración). Si bien se produjeron reformas y apertura al capital privado en el ámbito de los recursos naturales, tanto Brasil como Venezuela y México preservarían bajo control estatal las empresas de petróleo. En sentido contrario, Argentina privatizó YPF en 1993.

A fines de la década de 1990, la presencia de las firmas estatales dentro de las ventas de las 1000 primeras empresas de América Latina se había reducido a la mitad respecto a los inicios de esa misma década (véase Cuadro Nro. II.3).

Las privatizaciones serían el puntapié inicial de una nueva fase de apertura al capital extranjero, abriendo espacios en la provisión de servicios públicos domiciliarios y prestando lugar a la racionalización de procesos industriales en función de los principales jugadores sectoriales existentes.

### *El nuevo papel de la inversión extranjera directa*

La IED reapareció con fuerza en América Latina en la década de 1990 a raíz de las reformas pro mercado. Los países de la región encararon procesos de mayor desregulación de la actividad de las firmas transnacionales, eliminando –donde todavía existían- las trabas para la disposición de las divisas, giros de utilidades, dividendos, licencias y otros servicios, y estimulando procesos de atracción y seducción del capital externo.

Si la nota dominante en materia de política industrial era no tener política industrial, con relación a la IED predominó la idea de que toda IED sería bienvenida y el eje de política sería maximizar su cuantía. En este marco, muchos países firmaron una voluminosa cantidad de tratados bilaterales de inversiones (TBI) que aseguraban trato igualitario al capital extranjero respecto al nacional y asignaban al CIADI, tribunal arbitral del Banco Mundial, la potestad de dirimir controversias entre gobiernos y corporaciones extranjeras (Brasil fue la excepción en tanto no firmó ningún TBI, aspecto que no la inhibió de ser un gran receptor de IED).

La IED creció significativamente en la región, del 0,7% del PIB en la década de 1980 al 1,9% del PIB en la de 1990. Para su análisis es indispensable diferenciar lo ocurrido en América del Sur respecto a México y Centro América. Comenzando por el cono sur, se observa una orientación muy clara que puede ser dividida, con proporciones variables según el país en cuestión, en tres grandes rubros: a) la adquisición de activos públicos mediante el proceso de privatizaciones recién descrito; b) la inversión en recursos naturales, proceso inherente en muchos casos a la desregulación y apertura del sector a la inversión privada y/o extranjera; c) la adquisición de posiciones de mercado interno mediante la compra de empresas privadas en sectores de servicios o industrias de consumo masivo.

Los tres elementos remiten a un elemento común: las reformas abrían espacios que habían permanecido vedados o semi vedados para el capital externo, o bien permitían ocupar espacios de consumo generados por un mercado beneficiado por efecto de la ampliación de los espacios de consumo facilitados por los procesos de inclusión socio laboral, y/o los ámbitos destinados a los ingresos más concentrados.

En el caso de México y algunos países de Centroamérica, la situación es diferente, no en lo atinente a privatizaciones, que tuvo cierta relevancia, pero no en cuanto a recursos naturales. En este caso, el eje estuvo puesto en la instalación industrias maquiladoras con el mero fin de aprovechar diferenciales salariales.

La transnacionalización de la región ha sido muy elocuente: las firmas extranjeras pasaron de representar el 28% de las ventas de las 500 empresas más grandes de la región a comienzos de la década de 1990, al 42% a fines de esa misma década.

El aporte de la IED al desarrollo ha sido muy pobre. No contribuyó a complementar el ahorro interno, como preveía –equivocadamente- Prebisch sino a desplazar otras inversiones. Sus aportes se limitan a una mayor explotación de recursos naturales, sin un enfoque de clusterización como mostrábamos, por ejemplo, en el caso noruego, y a mejorar la eficiencia en la provisión de algunos bienes y servicios, no sin dificultades en muchas ocasiones.

Si bien existen matices y algunas diferencias nacionales, donde Brasil logró algunos resultados algo mejores en materia de incorporación de IED con mayor contenido tecnológico y de I+D, el aspecto central y dominante está dado por esta creciente primarización y desofisticación de las inversiones.

No obstante los buenos resultados obtenidos en materia de afluencia de capitales externos, su vínculo con el desarrollo económico no ha mostrado evidencias claras ni contundentes. Antes bien, las economías de América Latina registran tasas de crecimiento más bajas que otras regiones del mundo en desarrollo, tales como los países asiáticos e incluso, tras las reformas de la década de 1990, que implicaron mayor apertura y afluencia de IED, el crecimiento económico y de la productividad es marcadamente inferior al del período de industrialización (Ros, 2011).

Agosín y Meyer (2000) observaron que la afluencia de IED, en lugar de expandir la dotación de capital, había generado un efecto de desplazamiento. Y, más aún, esta constatación contrastaba con lo ocurrido en los países asiáticos. En efecto, mientras en Asia se verificaba que mayores flujos de IED venían acompañados de mayores tasas de inversión agregada, en América Latina dicha tasa de inversión no crecía y en algunos

casos hasta se reducía. Se observó entonces que buena parte de la IED se destinó en realidad a la adquisición de firmas nacionales y ese capital que se liberó no tuvo un destino productivo. En el caso argentino se observó incluso que el desplazamiento del capital nacional se transformó en una mayor acumulación de activos financieros antes que en nuevas inversiones (Kulfas, 2001).

El corolario de esta situación es que la afluencia de IED no significa necesariamente una vía hacia el desarrollo económico. Tampoco existe evidencia que indique lo contrario y que resulte un obstáculo. Incluso el propio Dunning (1993), quien escribió una profusa literatura sobre los efectos benéficos de la IED, señaló que la transmisión de dichos efectos positivos a los agregados macroeconómicos no está garantizada y depende de las políticas que se implementen.

Bajo estas premisas, el camino más adecuado para establecer un vínculo positivo entre IED y desarrollo económico consiste en definir, en primera instancia, los lineamientos centrales de un modelo de desarrollo productivo y, en base al mismo, establecer las pautas para invitar a participar a la IED de dichos planes. En dicha dirección, es posible encontrar muchos casos positivos en el ámbito internacional. Las experiencias de las agencias de desarrollo en Irlanda y Singapur son un ejemplo de ello. China ha sido la economía de mayor crecimiento en las últimas décadas y ha incorporado importantes flujos de IED en su estrategia. Noruega presenta un caso sumamente interesante de una estrategia evolutiva en la que incorporó inversiones externas y fue transfiriendo tecnología para el desarrollo de sus propias firmas. En definitiva, existen ejemplos que marcan a las claras que entre las políticas liberales de atracción de IED que postulan efectos benéficos bajo cualquier situación y circunstancia, y las políticas prohibitivas hacia la IED, existe un espacio de política para incorporar IED en una estrategia de desarrollo económico. Pero nótese que ya no se trata simplemente de favorecer cualquier ingreso sino de incorporar a la IED como un elemento de la estrategia de desarrollo económico y social.

Los efectos benéficos que se suelen postular pueden ser analizados en tres planos:

- a) Microeconómico. Las inversiones de las corporaciones transnacionales (CTs) se ubican, en general, en la frontera tecnológica, facilitando, por ende, una transferencia de las mejores prácticas productivas a las economías en desarrollo. Estos procesos generan externalidades que pueden ser apropiadas por un conjunto más amplio de actividades productivas, favoreciendo un proceso de mayor eficiencia microeconómica.
- b) Sector externo. La IED permite aportar un flujo positivo de divisas, aspecto central en economías en desarrollo que suelen padecer crisis cíclicas en la balanza de pagos. Dichos flujos facilitan la financiación de las importaciones necesarias para poner en marcha nuevos procesos productivos y si bien generan compromisos de pagos de utilidades, dividendos, licencias y regalías, la generación de proyectos exportadores puede más que compensar las salidas antes mencionadas.
- c) Macroeconómico. La conjunción entre mayores flujos destinados a la inversión y las mejoras en la eficiencia microeconómica favorecen el crecimiento económico sobre bases más sólidas, estimulando procesos de inversión, generación de empleo y un vínculo más eficiente con otras economías.

Bajo estas premisas, las tipologías más difundidas sobre orientación de la IED (Dunning, 1993) apuntan en tres direcciones:

- a) Búsqueda de recursos naturales;
- b) Orientación al mercado interno;
- c) Búsqueda de eficiencia;



d) Búsqueda de activos estratégicos.

De estas premisas se desprende un enfoque optimista respecto al nexo entre IED y desarrollo. De allí que las recomendaciones de política apuntan entonces a remover los obstáculos y trabas legales que limitan la afluencia de IED a las economías menos desarrolladas, ofrecer trato igualitario a inversores externos respecto a las firmas nacionales y generar un ambiente positivo para que dichas inversiones puedan ser maximizadas.

Sin embargo, la experiencia de las últimas décadas no ha aportado evidencia concluyente respecto a este vínculo entre IED y desarrollo. Antes bien, se ha observado una situación ambigua. Como vimos en la Sección I, los casos de mayor éxito económico entre las décadas de 1960 y 1980, particularmente Corea del Sur y Taiwán son ejemplos de acelerada industrialización y crecimiento económico impulsado por firmas y conglomerados nacionales, con fuerte presencia estatal y restricciones al accionar de inversores extranjeros (Amsden 2004, Chang, 2010). El caso más reciente de crecimiento e industrialización acelerada es el de China a partir de la década de 1980. Si bien es posible encontrar una importante presencia de firmas extranjeras, su posición ha sido subordinada a una minuciosa planificación estatal, con áreas preservadas para la expansión de empresas chinas, de capital público y privado, y la conformación de sociedades entre firmas extranjeras y locales en un inicio en las zonas de exportación (Aglietta, 2012).

Saliendo del continente asiático es posible encontrar algunos rasgos similares. Noruega experimentó una notable expansión en la producción de hidrocarburos, con fuerte presencia de operadores transnacionales, pero también de firmas estatales que negociaron condiciones especiales para la introducción de tecnologías desarrolladas en el país, a partir de la experiencia de sus empresas navieras y políticas de apropiación y ahorro de una parte importante de la renta petrolera (Ramírez Cendrero y Wirszt, 2013). En un sentido similar, la trayectoria evolutiva de la industria del

aluminio muestra un inicio basado en la atracción de IED, la transferencia de tecnología y el paulatino desarrollo de una industria local que terminó liderando al sector y promoviendo su propia internacionalización (Anderson et. al., 2014).

En un sentido similar, países como Irlanda, Singapur, Malasia y República Checa son ejemplos de introducción de políticas específicas de atracción de IED mediante agencias que orientaron de manera selectiva y atada a resultados las políticas hacia el capital extranjero. Las mejores experiencias tienden a reforzar la idea de que el vínculo entre IED y desarrollo no es automático ni muestra evidencia empírica concluyente.

Suanes (2016) encuentra una correlación positiva entre ingresos de IED y aumento de la desigualdad en América Latina, hallando evidencia que indica que esa desigualdad también es verificable en el ámbito sectorial de la industria manufacturera y los servicios. Pareciera entonces que los enfoques más optimistas han invertido el orden de las causalidades: en lugar de establecer lineamientos generales y programas de desarrollo productivo y, bajo esos parámetros, interpretar en qué aspectos, sectores y modalidades la IED puede complementar y participar del proceso de desarrollo, postularon que la mera afluencia de IED podría ser interpretada como un programa de desarrollo.

En América Latina el panorama muestra evidencia de que ese vínculo entre IED y desarrollo puede no funcionar. La región recibió importantes flujos de IED tras las reformas económicas implementadas en la década de 1990. Sin embargo, sus niveles de crecimiento se ubicaron por debajo de otras regiones en desarrollo y si bien el auge de las materias primas de los 2000 mejoró su posición externa y los indicadores sociales, no se observaron cambios significativos en su estructura productiva y, en esencia, finalizada la etapa de altos precios internacionales, la región vuelve a enfrentarse con un *set* de restricciones similar a la del pasado reciente.

En definitiva, América Latina muestra ejemplos relevantes de un débil vínculo entre IED y desarrollo económico. Sin embargo, hay experiencias fuera de la región que muestra que tampoco dicho vínculo deba ser visto como una maldición. En todo caso, de lo que se trata es de repensar los marcos de implementación de políticas de desarrollo productivo e interpretar en qué aspectos la IED puede incorporarse eficazmente en dichas estrategias.

**Tabla Nro. II.1. Tipología de enfoques, características conceptuales, marco institucional e instrumentos de política hacia la inversión extranjera directa**

<b>Tipo de enfoque</b>	<b>Características conceptuales del enfoque</b>	<b>Marco institucional</b>	<b>Instrumentos de política</b>
<b>Liberal</b>	La IED aporta resultados positivos para el desarrollo, bajo cualquier circunstancia y orientación sectorial y esquema financiero. El objetivo es maximizar los flujos de IED.	Agencias u oficinas gubernamentales de tipo “propagandístico” destinados a la promoción y difusión de los atractivos del país receptor.	Tratados bilaterales de inversión / legislación liberal / trato igualitario con capital nacional / remoción de restricciones a ingresos y salidas de divisas asociados a IED.
<b>Selectivo</b>	La IED es una herramienta que puede complementar estrategias de desarrollo en curso, transfiriendo tecnologías y creando o ampliando ramas consideradas estratégicas por las autoridades económicas.	Agencias de promoción y gestión de nuevas inversiones externas, en general focalizadas hacia sectores y con programas de metas y objetivos.	Beneficios impositivos / subasta de paquetes promocionales de créditos y subsidios atados a resultados.
<b>Restrictivo</b>	La IED puede ser un obstáculo al desarrollo debido a las presiones que impone sobre la cuenta corriente de la balanza de pagos y los límites al desarrollo de empresas de capital nacional.	Legislación restrictiva hacia la operatoria del capital extranjero, con listados de sectores vedados y/o reglas formales o informales de remisión de utilidades y repatriación del capital invertido.	Legislación restrictiva específica / reglas de acceso al mercado de cambios / regulación anti monopolio.

FUENTE: elaboración propia.

En función de los lineamientos generales señalados, es posible entonces agrupar estilizadamente los enfoques sobre el abordaje de la IED en torno a tres tipos:

- a) Liberal. Postula un vínculo positivo entre IED y desarrollo, de la cual se desprende un marco de políticas tendientes a maximizar los ingresos de IED sin restricciones ni orientaciones de ningún tipo.
- b) Selectivo. Supedita los aportes positivos de la IED a un marco más general y amplio de políticas de desarrollo productivo. De ello se deriva la implementación de políticas específicas e instituciones tales como agencias para el desarrollo de inversiones. Puede incluso incorporar restricciones o sectores reservados para el empresariado nacional, público o privado, incentivos especiales, proyectos para incorporar empresas o sectores estratégicos, etcétera.
- c) Restrictivo. Considera en general pernicioso a la IED y por ende sujeta a fuertes controles, estableciendo vedas y reglas restrictivas de funcionamiento.

América Latina adoptó predominantemente el enfoque liberal, aspecto que condiciona su desarrollo. Retomaremos este punto en el Capítulo 4.2.

## 4.2) La reducción del espacio de inversión y de acumulación de capacidades productivas

En los apartados anteriores hemos mostrado el pobre desempeño absoluto y el notable rezago relativo que sufrió América Latina en las últimas décadas, e identificamos el punto de divergencia en la década de 1980, momento a partir del cual la región inicia un claro proceso de ensanchamiento de brechas respecto a los países más avanzados y donde va perdiendo cierto espacio en la “clase media mundial”, lugar que va siendo paulatinamente ocupado por algunas naciones asiáticas.

El cambio de tendencia obedece al inicio de las reformas económicas de apertura y liberalización comercial y financiera, las cuales, con diferentes matices y fases temporales de implementación, se fueron imponiendo en la región entre fines de la década de 1970 y comienzos de la década de 1990.

El contraste en el desempeño entre los períodos previos a las reformas y el resultante de este cambio institucional y de políticas ha sido notable. Durante las últimas tres décadas del período de industrialización (1950-1980), el producto por habitante creció en la región a una tasa anual del 2,7%. Entre 1990 y 2010, la tasa de crecimiento se redujo a 1,7% anual, ello a pesar del fuerte influjo que significó el alza de los términos del intercambio a partir de 2004 (Cuadro Nro. II.3). La productividad laboral agregada, expresada en términos del producto por persona ocupada, también se desaceleró notablemente, pasando del 2,7% anual en tiempos de industrialización al 1,9% en la etapa posterior a las reformas neoliberales. La productividad total de los factores se redujo del 1,6% al 0,7% anual. E incluso la población comenzó a crecer de manera más lenta, pasando del 2,7% al 1,5% anual.

**Cuadro Nro. II.3. Crecimiento y productividad en América Latina durante la fase de industrialización y tras las reformas neoliberales. Tasa de crecimiento anual del producto por habitante, producto por ocupado, población y productividad total de los factores.**

	1950-1980	1990-2010
PIB per cápita	2,7%	1,7%
PIB por ocupado	2,7%	1,9%
Población	2,7%	1,5%
Productividad total de los factores	1,6%	0,7%

FUENTE: Ros (2014) y Banco Mundial.

Mucho se ha discutido respecto a este claro descenso en el desempeño agregado y los magros resultados en términos de productividad. Una de las explicaciones convencionales sostenía que los procesos de apertura estimularían la incorporación de prácticas productivas más eficientes, sea por las exigencias que introduciría la mayor competencia internacional o bien por los mayores ingresos de capitales externos en sectores que operan en la frontera tecnológica. Sin embargo, los resultados obtenidos fueron en sentido contrario a las predicciones.

Frente a este fracaso, las explicaciones convencionales se centraron en criticar rigideces institucionales (por ejemplo, en los mercados laborales) o deficiencias en el sistema educativo. Es habitual entre los enfoques convencionales encontrar visiones que explican la desaceleración del crecimiento del producto por trabajador en su mayor parte por la desaceleración de la expansión de la productividad total de los factores (PTF) y no por la caída de la acumulación de capital por trabajador<sup>60</sup>. Ros (2014) ha testeado evidencia empírica que refuta estos enfoques. Se ha

<sup>60</sup> Tal visión aparece, por ejemplo, en Pagés (2010), donde se señala que: “Desde una perspectiva de largo plazo el crecimiento en América Latina y el Caribe se ha rezagado con relación al de otras economías emergentes. En oposición a la creencia popular, no se puede culpar necesariamente a la inversión por este comportamiento. Una productividad baja y en lento crecimiento, más que impedimentos a la acumulación de factores, proporciona una explicación mejor del bajo ingreso de América Latina, comparado al de las economías desarrolladas y de su estancamiento con respecto a economías en desarrollo que avanzan rápidamente”.

afirmado, por ejemplo, que, en el caso de México, la mayor parte de la reducción en la tasa de crecimiento del PIB, después de la crisis de la deuda, está asociada a la disminución del incremento de la PTF, pero los resultados van en contracorriente. La evidencia presentada por Ros verifica la exogeneidad de la PTF, a favor de las hipótesis kaldorianas<sup>61</sup> que ven al crecimiento de la productividad general de la economía como derivada en gran parte de un proceso de reasignación de recursos asociado a la industrialización. La evidencia sobre la dependencia de la tasa de crecimiento de la productividad con respecto a la acumulación de capital por trabajador (y no a la inversa), sugieren claramente que la desaceleración de la expansión de la productividad total de los factores es un fenómeno endógeno a la pérdida de dinamismo del crecimiento económico general y de la acumulación de capital físico.

Nada ilustra más dramáticamente esta endogeneidad que la década perdida de los años ochenta, durante la cual el crecimiento se detuvo por las restricciones de demanda impuestas por la crisis de la deuda y el racionamiento del crédito externo; la acumulación de capital se desplomó y con ello se redujo el aumento de la productividad en los sectores industriales y, por la vía de una informalidad creciente en el mercado de trabajo, también en los sectores de comercio y servicios, llevando con ello a un desplome de la productividad del trabajo y de la PTF.

Los resultados obtenidos por Ros (2014) advierten también en contra de sobre enfatizar el papel del capital humano en el desempeño reciente. La desaceleración del crecimiento tuvo lugar en medio de cambios institucionales positivos, incluyendo modificaciones en la dirección de las así llamadas instituciones políticas y económicas inclusivas (democracia, imperio de la ley, liberalización económica. El fracaso en acelerar el crecimiento no puede adjudicarse a un deterioro del marco institucional, a malas instituciones; debe ser el resultado de políticas inadecuadas que operan en un marco institucional mejorado. Tampoco parece ser el caso que

---

<sup>61</sup> Véase Kaldor (1966a y 1966b).

los países que más crecieron sean aquellos que fueron más lejos en el cambio de las instituciones económicas y políticas. No hay una relación aparente entre el grado y el tiempo en que se llevó a cabo la liberalización económica y el desempeño en términos de crecimiento. Los países con un desempeño mejor que en el pasado y que el promedio mundial, incluyen a Chile, un reformador temprano, la República Dominicana, un reformador tardío, la turbulenta Argentina, con una política cambiaria heterodoxa entre 2002 y 2008, y el relativamente más ortodoxo Perú.

En cambio, los resultados apuntan a que las diferencias entre países en crecimiento del producto y de la productividad se vinculan con diferentes tasas de acumulación de capital y ritmos de industrialización (o desindustrialización). Las condiciones de demanda y el grado de sobre o subvaluación del tipo de cambio real son factores a considerar en la explicación de las tasas de acumulación. Un análisis más profundo debería también tomar en cuenta el papel de la política de inversión pública, como determinante directo e indirecto de la tasa general de acumulación, del crédito bancario y, de manera más general, de la intermediación financiera (incluida la banca de desarrollo) como limitante o propulsora del proceso de inversión, así como de las políticas de desarrollo productivo como determinante de los procesos de industrialización.



## *Acumulación de capital y crecimiento*

El crecimiento económico acelerado, asociado a un incremento de la productividad, es un proceso que tiene como característica central la reasignación de recursos dentro de una economía, donde, básicamente, se transfieren trabajadores desde ramas de baja productividad a otras más elevadas. Ese proceso tiene lugar mediante la realización de inversiones que permitan crear nuevos empleos. Típicamente, el modelo de Lewis es la forma más pura, donde el traslado se hace desde la actividad agrícola hacia la industrial y los servicios conexos, pero no es la única vía. Observamos entonces que antes que detenerse a estudiar los factores determinantes del crecimiento de la productividad es necesario analizar las características del proceso inversor y su orientación sectorial.

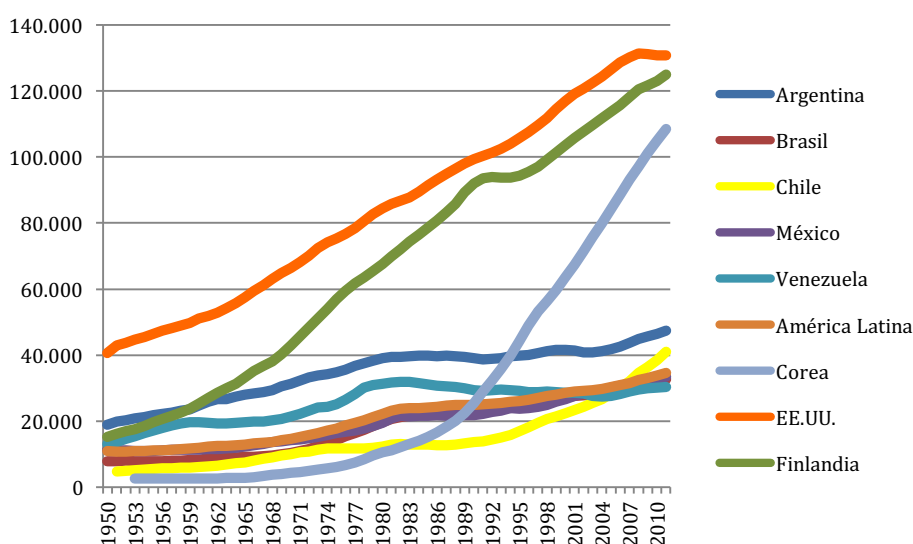
El elemento saliente posterior a las reformas económicas es una menor tasa de acumulación de capital. Si la escasez relativa de capital era un cuello de botella para un mayor crecimiento durante la fase de industrialización, dicho problema se agudizó con posterioridad a las reformas.

El gráfico Nro. II.9 muestra la evolución del stock de capital por habitante en países de América Latina y, a efectos comparativos, en EE.UU., Corea del Sur y Finlandia. La evolución muestra cambios significativos a partir de las reformas. Argentina duplica su dotación de capital entre 1950 y 1980, para luego entrar en una etapa de virtual estancamiento que muestra algunos cambios de manera más reciente. Venezuela triplica su capital en el período de industrialización, para luego entrar en una fase de declino. Otros países tienen un mejor desempeño y logran mostrar crecimiento, pero –con excepción de Chile– con tasas menores a los del período de industrialización. Brasil cuadruplicó su dotación de capital, pero aún así está lejos de ser una economía industrializada.

El contraste con los países de comparación es notable. Finlandia tenía incluso una dotación de capital inferior a la de Argentina en 1950, pero su

crecimiento sostenido le permitió sextuplicar dicha dotación a lo largo de seis décadas. EE.UU. tenía una dotación de capital que duplicaba a la de Argentina y cuadruplicaba a la de América Latina. Hacia 2010 triplicaba a la Argentina y continuaba cuadruplicando a la media latinoamericana. Más espectacular aún es el contraste con Corea del Sur, país con una insignificante dotación de capital hasta bien entrada la década de 1970 y que en la actualidad triplica al promedio de América Latina.

**Gráfico Nro. II.9. Stock de capital por habitante en países de América Latina, EE.UU., Corea y Finlandia, 1950-2010, dólares constantes de 2005.**



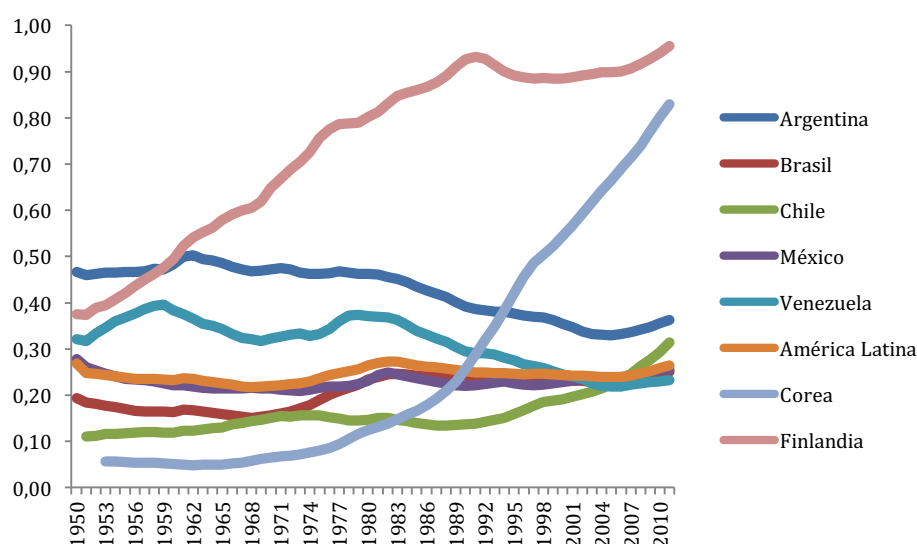
FUENTE: elaboración propia en base a Penn World Tables.

La evidencia es entonces muy clara: la región invertía insuficientemente en las fases de industrialización, pero se rezagó más aún después de las reformas económicas.

La tasa de inversión mostró una evolución ascendente hasta la década de 1970, para iniciar luego una tendencia declinante (Gráfico Nro. II.11). Si bien las situaciones son heterogéneas, se observa que los niveles de dicha década no pudieron ser retomados, con excepción del Chile y, en menor medida, de Brasil. Nótese el contraste con el caso de Corea del Sur, con niveles de inversión crecientes y tasas por encima del 30% del PIB. Probablemente la región no necesitara semejantes niveles de inversión

habida cuenta de que su punto de partida era un mayor nivel de riqueza por habitante. En otras palabras, le hubiera bastado en promedio una tasa de crecimiento bastante inferior a la de Corea para ocupar un lugar en el mundo desarrollado y tasas de inversión probablemente menos elevadas. Pero evidentemente el cambio de políticas fue en la dirección contraria, la inversión se retrajo, hubo menor acumulación de capital, menor inversión en sectores de elevada productividad y, consecuentemente, la productividad cayó.

**Gráfico Nro. II.10. Brecha con EE.UU.: stock de capital por habitante en países de América Latina, Finlandia y Corea como proporción del stock de capital por habitante de EE.UU., 1950-2010, en dólares constantes de 2005.**

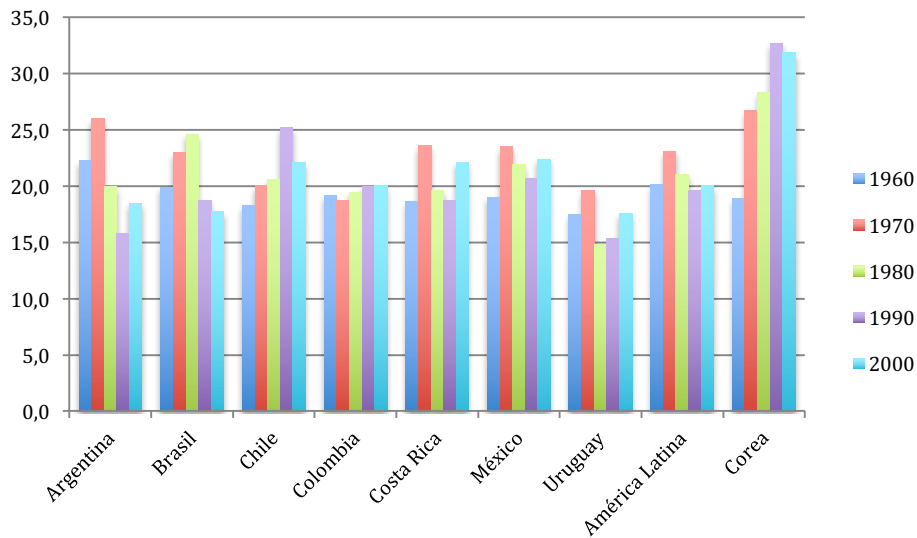


FUENTE: elaboración propia en base a Penn World Tables.

Los datos son elocuentes respecto a los efectos de las reformas en materia de formación de capital. Argentina tenía tasas de inversión en torno al 23% del PIB durante la fase de industrialización, pero tras la primera fase de reformas, entre 1976 y 1981, inició un notable descenso solo parcialmente revertido en la década de los 2000 (Gráfico Nro. II.12). Brasil tenía tasas similares a las de Argentina hasta sufrir las consecuencias de su crisis de deuda externa a comienzos de la década de 1980. Tuvo luego una recuperación sobre fines de esa década, pero tras el inicio de las reformas ya

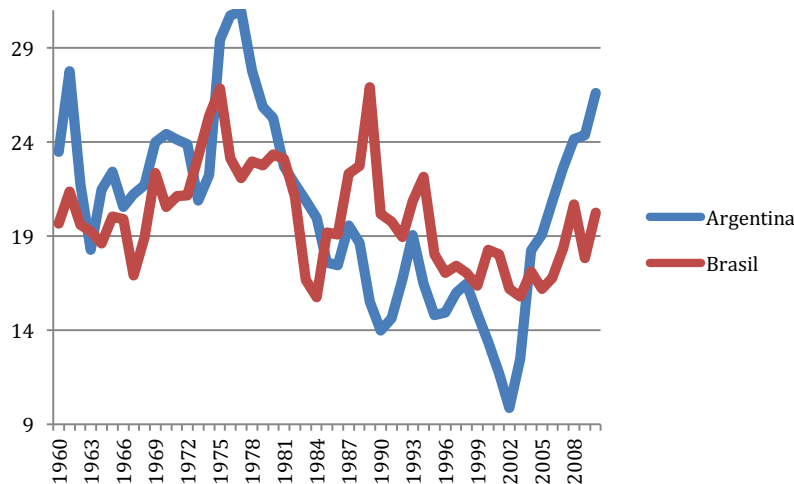
iniciada la década de 1990, las tasas de inversión recuperaron su tendencia declinante.

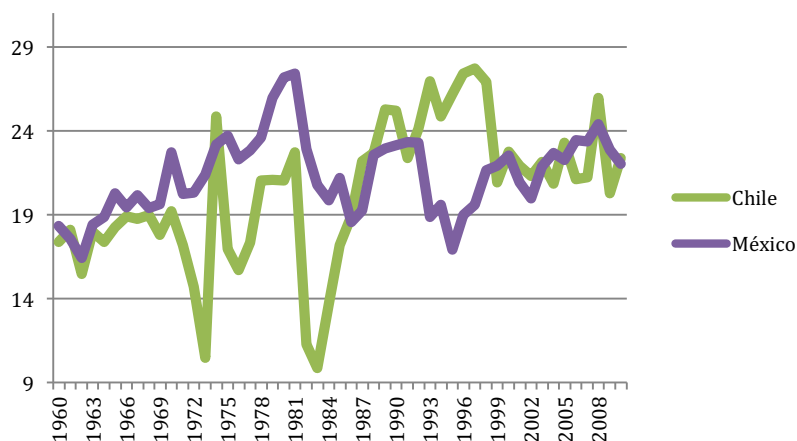
**Gráfico Nro. II.11. Tasa de inversión en países de América Latina y en Corea: formación bruta de capital como porcentaje del PIB en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Uruguay, promedio de América Latina y Corea, décadas de 1960, 1970, 1980, 1990 y 2000.**



FUENTE: elaboración propia en base CEPAL y Banco Mundial.

**Gráfico Nro. II.12. Tasa de inversión: formación bruta de capital como porcentaje del PIB en Argentina, Brasil, Chile y México, 1960-2010.**





FUENTE: elaboración propia en base a datos de Banco Mundial.

Chile y México muestran algunas tendencias diferentes. En el caso mexicano se observa una clara tendencia ascendente hasta 1980, para luego mostrar cierta declinación hasta entrados la década de 1990 y cierta recuperación, aunque sobre niveles inferiores a los del período de industrialización. Chile mostró un desempeño inversor superior en la década de 1990 y algo inferior en los 2000 pero continúa mostrando ser una excepción en algunas tendencias regionales, si bien, como veíamos previamente, esos niveles de inversión no le permiten tener una dotación de capital relevante. Una vez más la foto parece buena pero cuando se elimina el “efecto zoom”, el resultado es menos alentador de lo que parecía en un principio.

**Cuadro Nro. II.2. Tasa de crecimiento anual de la formación bruta de capital en países de América Latina, 1960-2010**

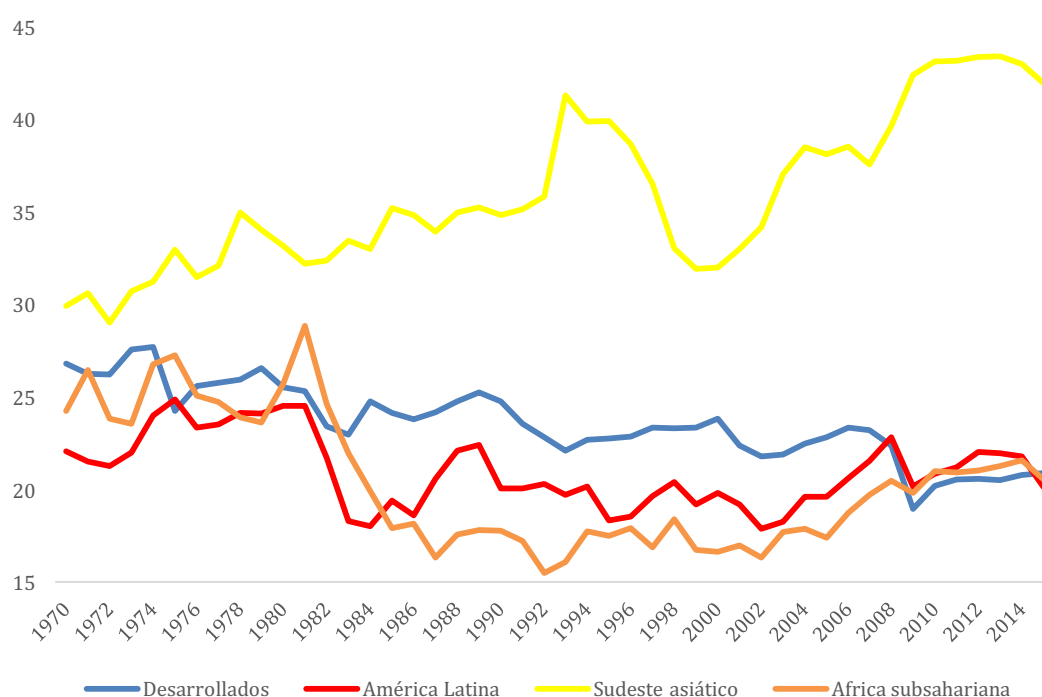
	1960-1970	1970-1980	1980-1990	1990-2000	2000-2010
<b>Argentina</b>	4,1%	3,6%	-7,8%	6,1%	7,1%
<b>Brasil</b>	6,4%	9,9%	0,1%	4,0%	4,3%
<b>Chile</b>	0,0%	4,1%	4,2%	8,2%	7,5%
<b>Colombia</b>	5,4%	5,1%	1,5%	1,3%	9,7%
<b>Costa Rica</b>	7,7%	7,3%	2,8%	4,5%	7,2%
<b>México</b>	10,1%	7,6%	-2,2%	5,1%	2,1%
<b>América Latina</b>	6,7%	6,7%	-1,7%	5,0%	4,1%

FUENTE: elaboración propia en base a datos de Banco Mundial.

### *La paradoja de la inversión: capitales externos, fuga de divisas y debilidad del proceso inversor*

Una particular situación caracteriza a América Latina desde hace más de tres décadas. La región no solo exhibe un descenso en sus niveles de inversión pre reformas neoliberales (levemente revertida a partir de los 2000), sino que ha mostrado incluso tasas de inversión más bajas que las de los países desarrollados. Esta situación se modificó levemente tras la crisis internacional de 2008-2009, más como resultado de la considerable caída de la inversión en los países centrales que por efecto de un salto significativo en los países latinoamericanos.

**Gráfico Nro. II.13. Tasa de inversión en países desarrollados y regiones en desarrollo (inversión bruta interna fija como proporción del PIB, en %).**



FUENTE: elaboración propia en base a datos de Banco Mundial.

América Latina no solo careció del dinamismo inversor necesario para reducir las brechas con los países más avanzados, sino que su desempeño estuvo apenas por encima de los países de África Subsahariana, y en los últimos tiempos ambas series comenzaron a equipararse (Gráfico Nro. II.9).

El contraste con la región más dinámica del mundo en materia de inversiones, el sur y este de Asia, es notable. Allí la brecha respecto a los países desarrollados no sólo es muy significativa, sino que además se ha ido ampliando en las últimas cuatro décadas.

¿Cómo se explica entonces este extraño resultado que, tras más de dos décadas de implementación de reformas supuestamente amigables hacia el capital privado y los inversores internacionales, América Latina no solo no haya podido mejorar su dinámica inversora, sino que, en términos agregados, se comporte incluso por debajo del desempeño de los países más desarrollados?

Una de las paradojas que arroja la comparación entre el desempeño inversor latinoamericano antes y después de las reformas económicas neoliberales es la mayor afluencia de capitales externos que se produjeron con posterioridad a las reformas. La teoría económica convencional predice que los países con menores dotaciones de capital y reducción de barreras de ingreso, podrán atraer mayores ingresos de capitales externos y de esta manera complementar la escasa acumulación doméstica.

Así como el debate sobre la productividad quedó encerrado en una serie de hipótesis y silogismos que parecieron olvidar algo tan sencillo como que su evolución no es ajena ni neutra respecto de su orientación sectorial (si la inversión muta desde sectores de alta productividad hacia otros de menor productividad, el resultado será una baja en la productividad), la naturaleza del proceso inversor quedó atrapada en torno a la idea de que la mera liberalización financiera atraería capitales externos que complementarían la débil tasa de acumulación doméstica, mejorando la inversión y la acumulación de capital.

La constatación de una tendencia a un proceso inversor más débil en un contexto de mayores ingresos de capitales externos representa, de por sí, un hallazgo que contradice la predicción de la teoría convencional. Este aspecto

fue señalado acertadamente en los trabajos de Manuel Agosín, particularmente Agosín y Meyer (2000). En ese trabajo se presenta un panel de países en desarrollo en el que compara la evolución de la tasa de inversión y de los flujos de inversión extranjera directa (IED). El análisis econométrico procura encontrar vínculos entre los ingresos de IED y su efecto sobre los niveles de inversión de la economía. El resultado esperado por la teoría convencional sería una correlación positiva entre ambas variables: a mayores ingresos de capitales externos se produce un efecto positivo sobre la tasa de inversión. Sin embargo, Agosín y Meyer encuentran una correlación positiva solo para los casos de países asiáticos. En el caso de los países latinoamericanos se verifica entonces un efecto de desplazamiento (*crowding out*): la inversión extranjera crece y la tasa de inversión no aumenta, e incluso declina<sup>62</sup>.

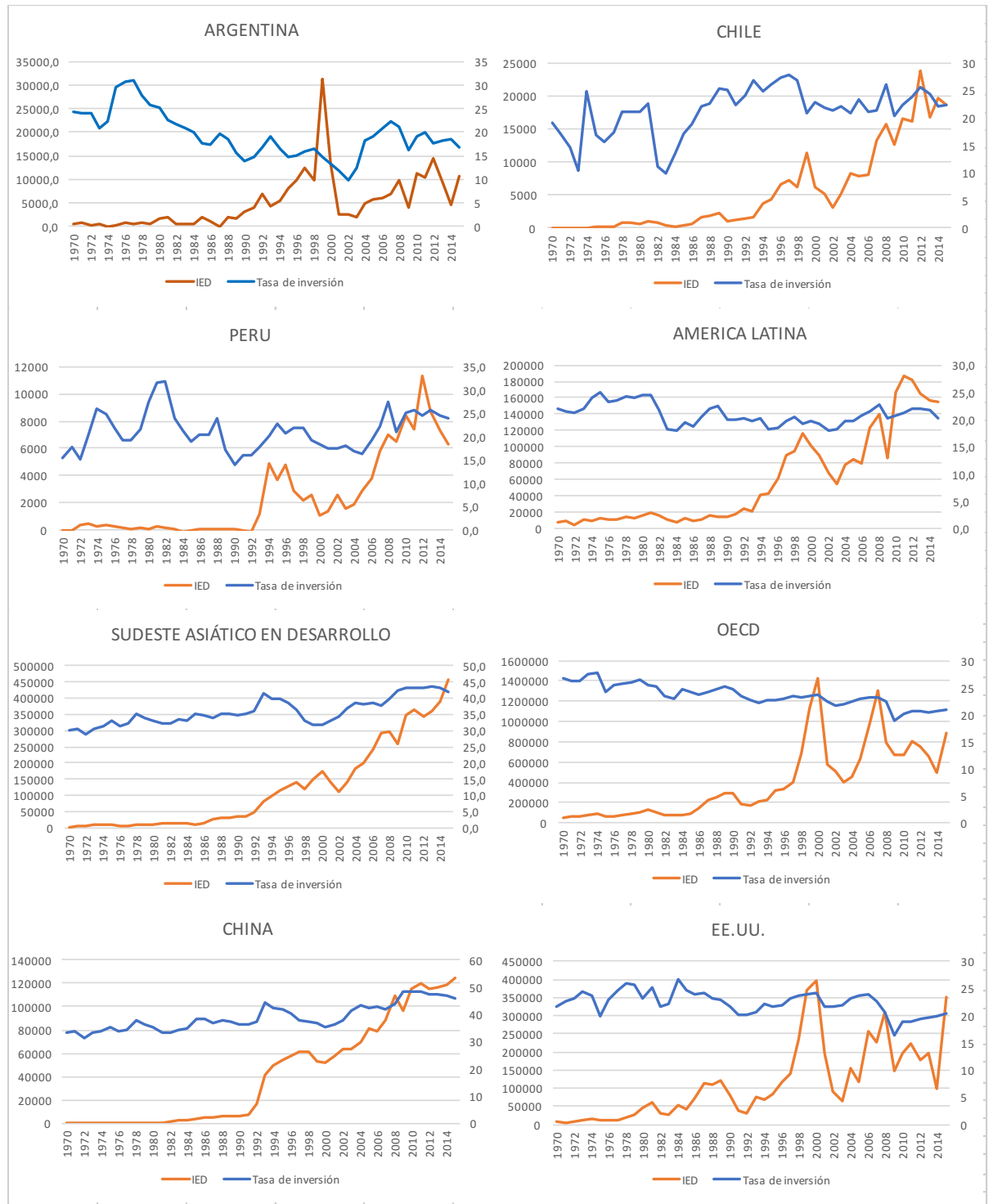
Este proceso, al que denominamos “efecto Agosín”, sintetiza la sumatoria de tres procesos económicos que tienen lugar tras las reformas neoliberales. El primero se vincula con la reasignación de los flujos sectoriales de inversión. El segundo, con el desplazamiento neto de fracciones del capital nacional a partir de procesos de privatizaciones, fusiones y adquisiciones. El tercero, con menores espacios de acumulación productiva y, en parte como consecuencia de ello, mayor acumulación de activos financieros y fugas de capitales.

---

<sup>62</sup> Los autores trabajan sobre un panel de 32 países periféricos y encuentran resultados poco satisfactorios para América Latina: “los ejercicios econométricos realizados sugieren que, durante el período 1970-1996, el efecto *crowding-in* se verificó en Asia y *crowding-out* fue la norma en América Latina... La principal conclusión que emerge del análisis es que el efecto positivo de la IED en la inversión doméstica no está asegurado. En algunos casos, la inversión total puede crecer menos que la IED, o puede comenzar a caer cuando los países experimentan incrementos en la IED. El supuesto que sustenta la política de IED en la mayoría de los países en desarrollo –que dice que la IED es siempre positiva para el desarrollo del país y que una política liberal con respecto a las CTs es suficiente para lograr efectos positivos- no se ve sustentada por los datos”.



**Gráfico Nro. II.14. Inversión extranjera directa y tasa de inversión en países seleccionados, 1970-2015 (millones de dólares constantes a precios de 2010 y porcentaje).**



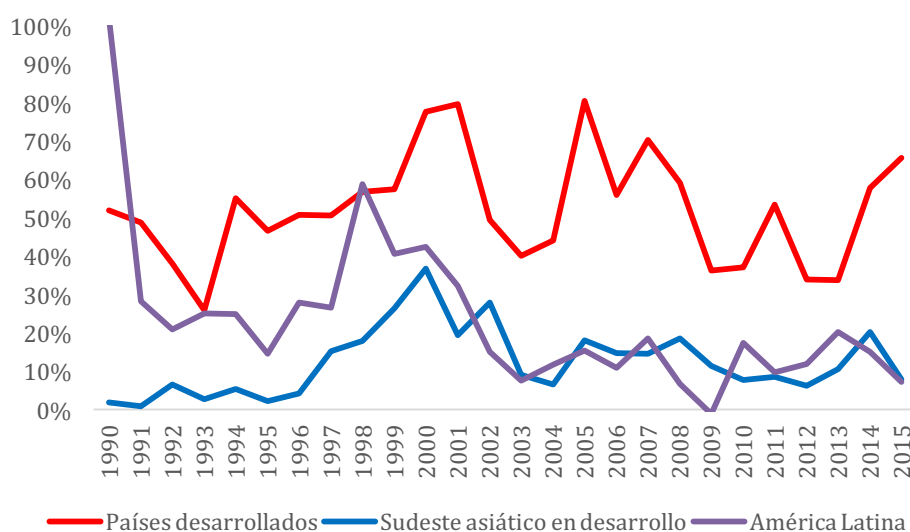
FUENTE: elaboración propia en base a datos de UNCTAD y Banco Mundial.

Incluso en el caso de Costa Rica, que suele ser señalado como exitoso tras el ingreso de la transnacional Intel, líder mundial en la producción de procesadores, pueden encontrarse severas limitaciones, tal como lo señalan Ciarli y Giuliani (2005): *“el país ha logrado rápidamente la estabilidad macroeconómica luego de las reformas estructurales. El proceso de apertura concomitante, que induce a una ganancia en la confianza internacional de los inversores extranjeros, ha vinculado el desarrollo del país a los actores económicos internacionales. Hemos demostrado que, a pesar de la bonanza de las IED en los sectores industriales de alta tecnología, el país aún no ha alcanzado una transformación estructural y una diversificación de su industria nacional y del sistema de innovación. Por el contrario, la estrategia de industrialización de Costa Rica ha aumentado su heterogeneidad estructural. Se ha desarrollado un sistema industrial dual sin vínculos o con pocos de ellos entre las IED y la industria nacional. También hemos mostrado que, a pesar de la fuerte inversión pública en el fortalecimiento del Sistema Nacional de Aprendizaje, especialmente durante el período de industrialización por sustitución de importaciones, el Sistema Nacional de Innovación es aún débil. Por una parte, la industria nacional no genera una demanda significativa de innovación; por otra, las IED son raramente interactivas con las instituciones locales. De hecho, no hemos hallado evidencia empírica acerca de la generación de externalidades tecnológicas por parte de los inversores extranjeros hacia la industria nacional en los sectores industriales de alta tecnología. Las empresas multinacionales en los sectores de alta tecnología mantienen pocas relaciones con los proveedores locales y generan transferencias limitadas de tecnología”*.

Veamos los tres procesos con mayor detenimiento. Las reformas económicas restan oportunidades de inversión en sectores más expuestos a la competencia internacional, a excepción de aquellos vinculados a ventajas naturales. De allí que el grueso de la inversión extranjera en América del Sur durante la década de 1990 se asociara a sectores no transables o a recursos naturales.

Más aún, cerca de la mitad de los ingresos de inversiones extranjeras estuvieron asociados a procesos de privatizaciones, fusiones y adquisiciones (Kulfas, 2005).

**Gráfico Nro. II.15. Fusiones y adquisiciones transfronterizas como proporción del total de Inversión Extranjera Directa (%) (incluye privatizaciones).**



FUENTE: elaboración propia en base a datos de UNCTAD.

Si bien las explicaciones que se pueden aportar desde el análisis macroeconómico son válidas, en ocasiones resultan insuficientes para comprender la totalidad del fenómeno y sus implicancias. Como sostienen diversos autores (Fanelli y Frenkel, 1994; Miranda, 1996), la persistencia de ciertos rasgos estructurales en el funcionamiento macroeconómico puede determinar cambios en las conductas microeconómicas de las firmas. El ejemplo típico que se cita para graficar tal situación es la consecuencia que los procesos inflacionarios en Brasil y Argentina determinó en cierto núcleo de grandes firmas que comienzan a implementar criterios de gestión financiera de naturaleza especulativa que persisten aun después de haber sido estabilizada la espiral inflacionaria.

Este tipo de razonamientos puede hacerse extensivo de manera multidireccional. Así como ciertos rasgos del funcionamiento

macroeconómico pueden determinar cambios en los comportamientos microeconómicos, algo similar puede señalarse en sentido inverso. Más aún, en economías altamente oligopolizadas, la conformación de holdings y grupos económicos genera un nivel intermedio de análisis – mesoeconómico- a partir del cual es posible extraer, junto con la instancia microeconómica, un *corpus* de micro y meso fundamentos que explican cambios estructurales en el funcionamiento macroeconómico.

Este enfoque puede resultar de utilidad para interpretar la multiplicidad de factores que conciernen a las pujas que determinan ciertas pautas de funcionamiento del régimen macroeconómico y sus diferentes instrumentos de política.

Los factores inherentes al funcionamiento macroeconómico que pueden determinar incentivos a la adquisición de activos externos son de múltiple naturaleza. El primer conjunto, que es el más evidente y frecuentemente utilizado por quienes tienden a asociar el fenómeno de la fuga de capitales a situaciones de crisis económica o financiera, está integrado por situaciones de inestabilidad, incertidumbre y / o volatilidad. Las fases de alta inflación, las reducidas (o negativas) tasas de crecimiento, la inestabilidad del mercado financiero y la reducción de los índices de confianza son todos ellos aspectos que pueden llevar a una fuga hacia activos financieros externos que pongan la riqueza de empresas e individuos a resguardo de posibles pérdidas de valor derivada de tal inestabilidad.

En segundo lugar, es posible encontrar situaciones de mercados financieros incompletos o con escasa oferta de activos financieros que determinan la canalización del ahorro hacia la adquisición de activos financieros externos.

En tercer lugar, la reducción de la rentabilidad en los sectores productores de bienes transables y la saturación en los servicios, sea cual fuere la causa, puede redundar también en caídas en las tasas de inversión y la fuga de recursos hacia activos financieros externos.

Padilla del Bosque (1991), a partir de un análisis sobre las causas de la fuga de capitales en América Latina en la década de 1980, establece que los países que cumplan con tres condiciones podrán ser más “exitosos” en evitar las fugas: *“se espera que un país con una producción en alza, con tasas de interés reales positivas y con una moneda no sobrevaluada tenga un mayor éxito en detener o revertir la salida de capitales”*.

Por su parte, Damill y Fanelli (1988), estudiando el comportamiento de las grandes firmas industriales en la Argentina entre los años 1979 y 1985 (es decir, entre el auge del apertura financiera uno de los años posteriores al estallido de la crisis de la deuda), encontraron severos cambios en el comportamiento financiero de 122 grandes firmas resultantes de las modificaciones en el contexto macroeconómico, entre los que destacan: “importantes tasas de crecimiento del activo y del patrimonio neto reales (7,8% y 10,9% anual acumulativo, respectivamente); un crecimiento mayor del activo financiero que del activos físico (9,8% frente a 6,7% anual acumulativo, respectivamente); dolarización de los portafolios; significativo crecimiento del crédito otorgado a otras empresas; caída de la demanda de activos emitidos por el sistema bancario doméstico; una estructura del pasivo en la que las deuda con bancos y otras empresas constituyen más de tres cuartas partes del endeudamiento total, pero con una participación creciente del último de los componentes mencionados; una progresiva reducción, desde 1981, de la participación de las deuda en moneda extranjera en el endeudamiento total, en parte como consecuencia de la ‘licuación’ de esas deuda merced a los regímenes de seguros de cambio; un aumento de la participación de estas firmas en el crédito bancario doméstico, en un período en que la oferta total de crédito se estaba reduciendo; una posición deudora neta global (comparando los activos financieros totales con el pasivo, para el agregado de firmas), a lo largo de todo el período, y también una posición deudora neta en moneda extranjera, pero, por el contrario, una posición acreedora neta en moneda doméstica (comparando los activos financieros en esa moneda con los pasivos en la misma moneda) desde 1980, para este conjunto de firmas; una financiamiento de los activos inmovilizados cubierto en más de 90% con

recursos propios, y el resto con crédito de largo plazo” (pp.26-27)<sup>63</sup>. Para los autores, estos cambios en el comportamiento de las grandes firmas obedecen a las alteraciones en el régimen macroeconómico: “la contrapartida de la desmonetización fueron la dolarización de los portafolios y la endogeneización del dinero. De esta forma, el Banco Central perdió grados de libertad en el control de la oferta monetaria, no sólo porque esta se hizo endógena por el problema de la transferencia, sino también porque a consecuencia de los desequilibrios financieros inducidos por el ajuste externo, los particulares sustituyeron en contra de los activos domésticos del sistema formal y endogeneizaron el dinero en el proceso de búsqueda de fuentes alternativas de colocación de activos y financiamiento. Por otra parte, la preferencia de las firmas por activos financieros en desmedro de la

---

<sup>63</sup> La creciente disociación entre la evolución de este conjunto de grandes firmas y el resto de la economía es atribuible a la creciente adquisición de activos financieros, tal como señalan los autores: “la tasa acumulativa anual media del activos total se ubicó cerca del 8%. Dado que 90% de las empresas en estudio pertenecen al sector industrial, este hecho resulta impactante. En igual período (1979-85) el producto industrial decreció a una tasa anual de 4%” (p.28). Al mismo tiempo, “durante el período estas firmas acumularon acreencias contra el resto de los agentes del sistema, y la inversión en bienes de uso que emprendieron resultó equivalente a sólo 40% de las ganancias netas de capital que recibieron” (p.29). “En el cuarto trimestre de 1979, los activos externos eran un 5,1% de la cartera financiera agregada, mientras en que en el cuarto trimestre de 1985 tal proporción alcanzaba a 12,5% (cuando se observa lo ocurrido con el subgrupo de empresas que cotizan en Bolsa las evidencias son aún más espectaculares; para tal agregado la tasa media anual de crecimiento de este tipo de activos fue de 32,2% y la participación de los mismo en el activo financiero total pasó de 4,4% a 12,1%). Este proceso de dolarización de los portafolios refleja el cambio estructural que se produce a nivel micro en la preferencia de las empresas, que lleva a una sustitución creciente de activos domésticos por activos externos a partir de la crisis del modelo marco de apertura y pautas cambiarias” (pp.30-31). “El conjunto de empresas en estudio mantenía alrededor de 25% del total de la deuda externa privada en período analizado. Además, si se compara la deuda sin seguro de cambio con las tenencias de activos externos, puede verse que las 57 firmas de Bolsa presentaban una situación de ‘sobrecobertura’ a mediados de 1983, y el total de 122 una exposición reducida, que tendió a aumentar lentamente desde entonces” (p.32). “El cuadro que surge hasta aquí, a partir del material empírico en consideración, es el de que, en un contexto de estancamiento y desmonetización, estas empresas se orientaron a sustituir activos físicos por activos financieros. Y dentro de estos últimos, los privilegiados fueron los activos externos y el crédito a otras empresas. Dado el estancamiento de las actividades productivas, estas firmas se orientaron en parte a la búsqueda de beneficios en el área financiera. Como al mismo tiempo el sistema financiero formal se estaba reduciendo, se dieron las condiciones para que pudieran expandir en la forma en que lo hicieron sus actividades de intermediación en este ámbito. Además es posible, a partir del crecimiento observado en el activo financiero no corriente, que la preferencia revelada por activos financieros haya tomado también la forma de un aumento de la participación directa en la propiedad de otras empresas. Siendo así, puede haber, subsumidos en este proceso, también trazos de un movimiento hacia una mayor diversificación en lo referido al tipo de bienes físicos de propiedad (indirecta, en este caso) de estas firmas. También en este plano, un contexto de elevada incertidumbre en lo que se refiere, por ejemplo, a la evolución de los precios relativos de los bienes, puede incentivar la diversificación de los componentes físicos de la cartera, como forma de minimizar riesgos (pp.35-36).

inversión física es también coherente con lo detallado más arriba. En primer lugar, en los intentos de ajuste del gasto público, uno de los rubros que más cayó fue el de inversión, al tiempo que el producto disminuía. Los efectos desaceleradores de esto afectaron la inversión privada. En segundo término, la necesidad de financiar el déficit acrecentado por los intereses externos llevó a políticas económica orientadas a incentivar la demanda de activos financieros y a disminuir la absorción doméstica a los efectos de mantener un saldo comercial positivo. Por último la dolarización de la economía integró en mayor medida el sistema financiero doméstico con el internacional y el costo de oportunidad de la inversión física estuvo dado por la tasa de interés externa, que se incrementó en el período. Asimismo, actuó en igual sentido el incremento de la prima de riesgo en el arbitraje entre la tasa externa y el rendimiento de los activos domésticos... En un contexto de inestabilidad y ajuste, las unidades económicas de mayor tamaño estuvieron en condiciones no sólo de evitar los costos del ajuste sino de mejorar su posición relativa” (Damill y Fanelli, 1988, pp. 70-71).

Ahora bien, hecho un repaso de las inferencias teóricas inherentes al funcionamiento macroeconómico y sus posibles determinaciones con relación al fenómeno de la fuga de capitales, resulta de interés contrastar tales inferencias con la evidencia empírica parcialmente presentada en la sección anterior. En tal sentido, el vínculo entre la acumulación de activos financieros externos y la evolución del tipo de cambio real no parece tan evidente a partir de la evidencia del Gráfico Nro. II.16.

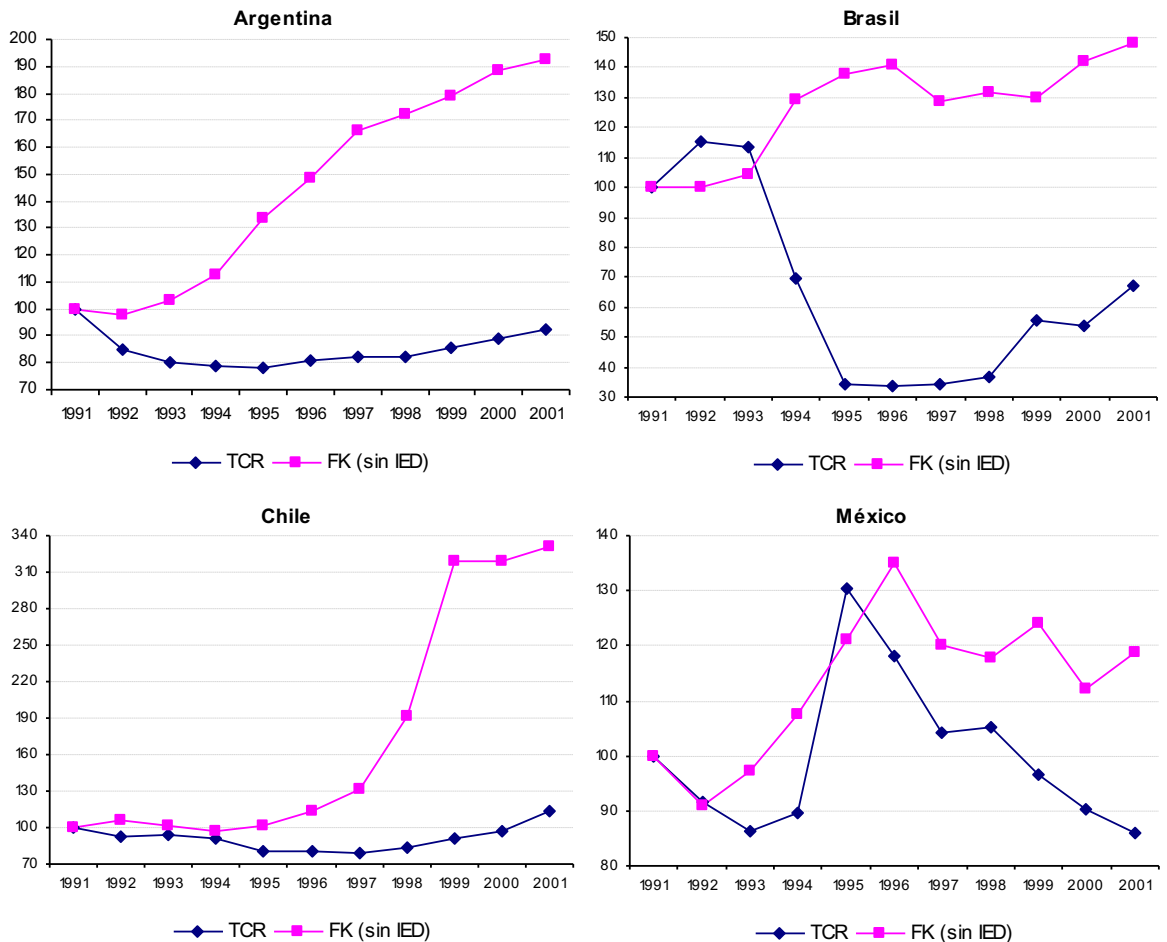
Uno de los aspectos cruciales que tuvieron lugar en América Latina durante la década de 1990 fue el creciente ingreso de capitales externos, tanto bajo la modalidad de inversión directa como de cartera y flujos de financiamiento bancario. América Latina concentró el 10% de los ingresos mundiales de inversión extranjera directa y el 33,4% de los ingresos de IED correspondientes a la periferia<sup>64</sup>. De este modo, la región profundizó su

---

<sup>64</sup> Datos elaborados a partir de información de UNCTAD, *World Investment Report*, varias ediciones.

proceso de extranjerización, rasgo histórico de la historia de su desarrollo económico.

**Gráfico Nro. II.16. Evolución el stock de activos financieros externos del sector privado y tipo de cambio real bilateral con EE.UU., Argentina, Brasil, Chile y México, 1991-2001.**



FUENTE: elaboración propia en base a datos de Ministerio de Economía (Argentina), Banco Central de Brasil, Banco Central de Chile, Banco de México y Banco Mundial. El TCR es el resultado de aplicar al tipo de cambio nominal contra el dólar el cociente entre los índices de precios al consumidor de EE.UU. y del país respectivo.

Como se puede apreciar en el Cuadro II.3, las principales 1000 empresas latinoamericanas son crecientemente propiedad de grandes corporaciones transnacionales. Mientras que a comienzos de los años '90, las firmas controladas o vinculadas a corporaciones transnacionales concentraban el 29,9% de las ventas de la cúpula de las primeras 1000 firmas de la región



(quedando el 37,7% en manos de privadas nacionales y el 32,5% en manos de firmas estatales), hacia mediados de la década su participación había crecido al 35,5%, avance logrado a expensas de las firmas estatales (es decir, privatizaciones mediante, proceso que también incorporó a las grandes firmas privadas nacionales, cuya participación en las ventas de la cúpula se incrementó al 42,7%). Hacia fines de la década, las extranjeras asumieron el liderazgo de la cúpula alcanzando el 41,6% de las ventas, crecimiento que esta vez se hizo a expensas tanto de las empresas estatales como de las privadas nacionales.

**Cuadro Nro. II.3. Primeras 1000 empresas de América Latina según ventas totales. Desagregación por origen del capital (%)**

	1990-1992	1994-1996	1998-2000
Extranjeras	29,9	35,5	41,6
Privadas nacionales	37,7	42,7	41,3
Estatales	32,5	21,9	17,1
<i>Total</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

FUENTE: CEPAL, Desarrollo productivo en economías abiertas, 2001

Puede entonces afirmarse que tras la denominada “década perdida”, el capital extranjero recuperó el liderazgo en la producción latinoamericana. Sin embargo, un rasgo fundamental que distingue al proceso económico latinoamericano desde la década de 1990, tanto con respecto a otras fases históricas en la misma región como a otras regiones durante el mismo período, es la preeminencia de las fusiones y adquisiciones empresarias como modalidad de inserción del capital externo por encima de la radicación y ampliación de nuevas filiales. En efecto, mientras en la etapa de sustitución de importaciones la modalidad predominante fue la instalación de filiales industriales, desde la década de 1990 las fusiones y adquisiciones representaron el 51% de la inversión extranjera directa. Como instancia de comparación, puede señalarse que, en ese mismo período, las fusiones y adquisiciones representaron el 24% de los ingresos de IED en los denominados *tigres asiáticos* y el 3% en el caso de China, mostrando claras diferencias acerca de lo ocurrido en otras regiones del mundo periférico.

Entre 1990 y 2000, las fusiones y adquisiciones transfronterizas (concepto que, en esta primera acepción, incluye privatizaciones y compra de empresas privadas en ambos casos por parte de inversores externos) totalizaron US\$ 185.195 M, cifra que representa el 57,7% del total de operaciones registradas en países periféricos y el 5% del total mundial (recuérdese que los '90 fueron la década de las grandes fusiones internacionales).

**Cuadro Nro. II.4. Fusiones y adquisiciones transfronterizas en Argentina, Brasil, Chile y México, antes del auge de las materias primas (en millones de dólares).**

	PROMEDIO ANUAL				TOTAL 1990-2000	
	1987-1990	1991-1994	1995-1999	2000-2003	US\$ M	%
Argentina	1 590	1 146	7 983	3 594	56 047	30,3%
Brasil	175	331	11 819	10 296	83 646	45,2%
Chile	183	505	3 029	2 409	20 528	11,1%
México	694	1 187	2 787	7 319	24 975	13,5%
<i>Subtotal</i>	<i>2 643</i>	<i>3 169</i>	<i>25 618</i>	<i>23 618</i>	<i>185 195</i>	<i>100,0%</i>
<i>Centros off-shore</i>	<i>1 818</i>	<i>3 450</i>	<i>10 761</i>	<i>12 190</i>	<i>84 666</i>	
Total países periféricos**	4 608	7 369	44 423	48 582	321 191	
Total mundial**	118 456	89 092	392 471	588 949	3 680 715	
ABCM / Países periféricos	57,3%	43,0%	57,7%	48,6%	57,7%	
ABCM / Total mundial	2,2%	3,6%	6,5%	4,0%	5,0%	

\* Incluye privatizaciones y transferencias de empresas privadas

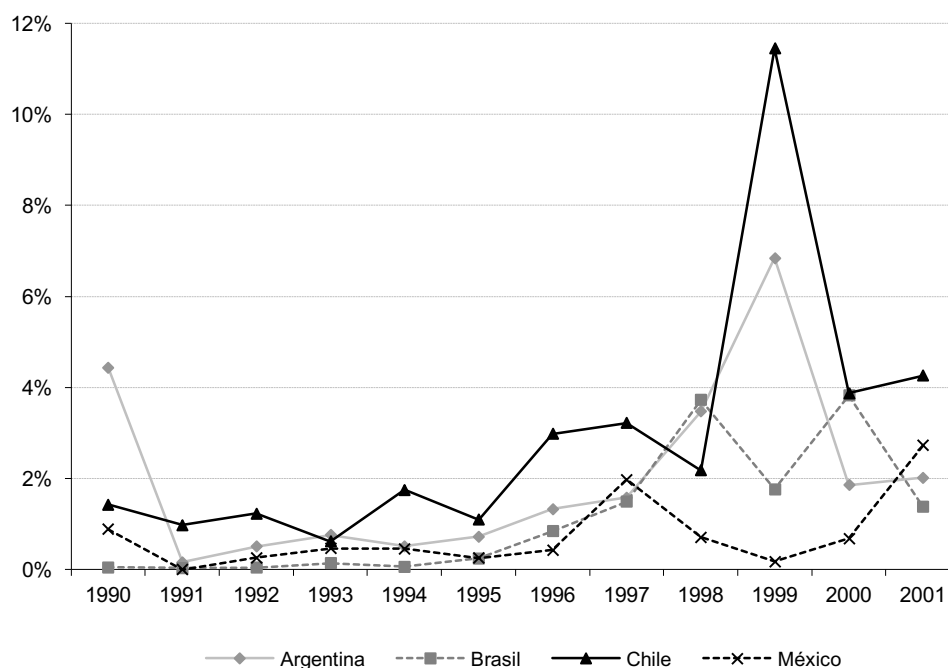
\*\* Excluye centros off-shore

ABCM = Argentina, Brasil, Chile y México

FUENTE: elaboración propia en base a datos de UNCTAD

Tras una primera etapa en la cual las privatizaciones representaron una modalidad central de inserción del capital extranjero en América Latina, se produjo una fase caracterizada por una oleada de transferencias de empresas privadas nacionales a corporaciones transnacionales. Este fenómeno llevó al traspaso de firmas nacionales independientes y también a la reestructuración de grupos económicos, proceso que en algunos casos llevó a una reorientación sectorial y en otros a la desarticulación de algunos grupos.

**Gráfico Nro. II.17. Fusiones y adquisiciones transfronterizas (incluido privatizaciones) como proporción del PIB, Argentina, Brasil, Chile y México, 1990-2001.**



FUENTE: elaboración propia en base a datos de UNCTAD, World Investment Report y Banco Mundial, World Development Indicators

En el Cuadro II.4 se presenta una síntesis del proceso en cuestión. Se puede apreciar que en los años '90, en la muestra seleccionada, se produjo un total de casi 2.400 operaciones de fusiones y adquisiciones privadas con participaciones de capital extranjero por un monto total de casi US\$ 144.000 M. Argentina es el país en el que el proceso en cuestión tiene el peso más elevado. En efecto: el promedio anual de operaciones es de 100 (seguido por México con 73, Brasil con 68 y Chile con 5) con un monto promedio anual de US\$ 6.057 M (seguido por Brasil con US\$ 4.407 M, México con US\$ 2.766 M y Chile con US\$ 2.724 M). En el caso de Chile cabe destacar que se trató de pocas operaciones concretadas sobre el final de la década de 1990.

El fenómeno que estaría sugiriendo la evidencia empírica disponible daría cuenta de un orden de causalidades sustancialmente diferente al que la literatura económica convencional sugiere, fundamentalmente si

consideramos los casos de la Argentina y Chile. En otras palabras, se observa un fuerte grado de correlación entre la acumulación de activos externos y las transferencias de empresas que lleva a pensar en ideas expuestas por Serfati (1999). Según el autor francés, las corporaciones transnacionales gestionan una masa cada vez mayor de activos financieros<sup>65</sup>, participan activamente en los mercados financieros globalizados y los procesos señalados modifican la lógica de acumulación a tal punto que las empresas que componen un grupo transnacional<sup>66</sup> se vuelven en sí mismas un activo financiero<sup>67</sup>.

Por una parte, los grupos transnacionales procuran una gestión centralizada de sus recursos financieros, los cuales pueden ser volcados hacia los mercados financieros en función de las condiciones de mercado y las estrategias, lo cual puede llevar en forma recurrentemente a que muchas empresas se endeuden, aunque no requieran fondos para financiarse. De esta forma, *“las formas productiva y financieras se cruzan de manera*

---

<sup>65</sup> Con relación al ataque especulativo que tuvo lugar durante el verano de 1992, se señala que “si bien los *hedge funds* actuaron como vanguardia, las verdaderas fuerzas de choque financieras fueron los inversores institucionales y las empresas no financieras (es decir, los grandes grupos multinacionales). En el mercado de *swaps* (contratos de cambio), que tiene un crecimiento explosivo, las empresas realizan casi el 50% de las operaciones de *swaps* de monedas y más del 35% de los *swaps* de tasa de interés”, Serfati (1999, p.176).

<sup>66</sup> “El grupo es el conjunto formado por una sociedad madre (llamada generalmente holding del grupo) y las sociedades filiales ubicadas bajo su control. La sociedad madre es, entonces, antes que ninguna otra cosa, un centro de decisión financiero, mientras que las sociedades ubicadas bajo su control, sólo son, la mayoría de las veces, sociedades productoras. De esta manera, el papel esencial de una sociedad madre es el arbitraje permanente de las participaciones financieras que posee, en función de la rentabilidad de los capitales involucrados. Es la función de arbitraje de la sociedad madre la que confiere al grupo su carácter financiero” Morín, 1974, citado por Serfati (1999).

<sup>67</sup> “Nos parece claro que esta presencia activa de los grupos con predominio industrial en el seno del sistema financiero mundializado, que se viene constituyendo progresivamente desde hace unos veinte años, ha modificado profundamente sus decisiones estratégicas en lo referente al modo de valorización de su capital. En realidad, se vuelven cada vez más claramente grupos financieros. Es cierto que tienen un predominio industrial pero, en un contexto económico de fuerte incertidumbre acerca de las perspectivas económicas, sus decisiones relativas a las actividades de producción están cada vez más encerradas en la red de restricciones y oportunidades creadas por las ‘finanzas globalizadas’. Este comportamiento explica que los grupos, siguiendo el ejemplo de las instituciones bancarias y financieras, hayan contribuido ampliamente a la financiarización de la economía mundial”, Serfati (2000, p.166).

*permanente*” (Serfati, 1999, pp.171). Esto conduce asimismo a cierta reducción en las tasas de inversión<sup>68</sup>.

Para Serfati, un hecho que ejemplifica esta transformación pasa por el movimiento de fusiones y adquisiciones empresarias que comenzó en la década de 1980 y se profundizó en la de 1990. *“Este movimiento indica que los grupos son considerados en primer lugar, cada vez con más frecuencia, como activos financieros ‘vinculados’, lo que da testimonio del giro que se ha operado a partir de los años ’80... en lugar de contribuir a una recuperación duradera de la acumulación del capital productivo, se han traducido generalmente en un refuerzo de la ‘financiarización’ de los grupos. Los estudios realizados sobre el movimiento de fusiones y adquisiciones en los EE.UU. indican que, con bastante frecuencia, la intención era meter mano en las empresas objetivo, en la medida en que éstas eran activos financieros cuyos valores nominales se esperaba que aumentaran en el clima de euforia bursátil. De esta suba en la cotización de los títulos, los grupos adquirentes esperaban confortables plusvalías en caso de reventa, o tomarlas en consideración bajo la forma de plusvalía latente. Empresas y grupos enteros fueron adquiridos con esta perspectiva, muchas veces desguazados, y luego revendidos. Ciertamente, la ‘racionalización’ y la modernización del capital productivo también estuvieron en el origen de este movimiento de fusiones y adquisiciones, pero no habría que sobrestimar esta causa. Según un estudio realizado por la propia Reserva Federal, más de un tercio de las empresas adquiridas entre 1984 y 1989 fueron revendidas durante el mismo período”* (Serfati, 1999, pp.202-203).

---

<sup>68</sup> “Estudiar la relación entre las inversiones productivas y las ‘inversiones’ financieras exige no considerarlas como simples opciones alternativas, fácilmente reversibles y mutuamente excluyentes, operadas por individuos racionales a partir de ‘señales’ de rentabilidad que están a su disposición. Requiere, más bien, volver a la naturaleza del capital-dinero centralizado por los *holdings* de grupos, así como al movimiento de valorización que le imprime la globalización financiera”, Serfati (1999, p.190). “La globalización de los mercados (desregulación, desintermediación y liberalización) hace posible que, para cualquier interviniente, la interconexión estrecha de las operaciones de endeudamiento, de colocaciones, de cobertura (opciones, *swaps*), etc. Esto puede llevar al gerente financiero a endeudarse, no porque la empresa tenga una imperiosa necesidad de fondos, sino simplemente porque las condiciones del mercado son ventajosas”, Ruffini (1992), citado por Serfati (1999, pp.191).

En estos países, la secuencia de causalidades sería la siguiente. Tras una primera fase de extranjerización mediante la participación del capital extranjero (junto a sectores del capital local) en el proceso de privatizaciones, fenómeno que se da en forma concomitante al crecimiento de la inversión global y de expansión económica, sigue una fase de fusiones y adquisiciones transfronterizas. Este proceso tiene lugar en un contexto económico positivo y de relativa apreciación cambiaria, con lo cual, desde el punto de vista del capital local la operación es altamente rentable. En este marco, el capital local no reinvierte los montos obtenidos, sino que, en un contexto en que tienden a reducirse las oportunidades de inversión en activos fijos del mercado doméstico, se acrecienta la adquisición de activos financieros externos (la pregunta que queda latente en este esquema es por qué no reinvierte en activos financieros domésticos, pregunta que se abordará más adelante). Como ejemplo de ello puede observarse el Cuadro II.5, en el que se estimaron los montos obtenidos por once grupos económicos argentinos como resultado de las ventas de sus empresas y los montos reinvertidos en adquisiciones de otras firmas. Como se puede observar, el monto reinvertido es sustancialmente inferior al obtenido.

**Cuadro Nro. II.5. Fusiones y adquisiciones entre empresas privadas con participación de capitales extranjeros en Argentina, Brasil, Chile y México durante la década de 1990 (Millones de dólares y cantidad de operaciones).**

	TOTAL		PROMEDIO ANUAL	
	Montos	Cantidad de operaciones	Montos	Cantidad de operaciones
<b>Argentina (1992-1999)</b>	48.455	803	6 057	100
<b>Brasil (1990-2000)</b>	48.475	753	4 407	68
<b>Chile (1995-2000)</b>	16.342	30	2 724	5
<b>México (1990-2000)</b>	30.430	808	2 766	73
<b>Total</b>	<b>143.702</b>	<b>2.394</b>	<b>15 954</b>	<b>247</b>

FUENTE: Kulfas (2005).

Asimismo, siguiendo con el caso argentino, una proporción considerablemente alta de las transferencias de empresas se encuentra vinculada a reestructuraciones al interior de núcleos empresariales relacionados con el proceso de privatizaciones. Las operaciones vinculadas con privatizaciones en la Argentina pasaron de representar sólo el 3,6% del total entre 1990 y 1994, al 19% entre 1995 y 1996 y más de la mitad hacia fines de la década (Cuadro Nro. II.17). Considerando la década en su conjunto se puede apreciar que cerca de la mitad (el 46,1%) de las operaciones de F&A tuvieron que ver con traspasos del capital accionario desde inversores locales hacia inversores extranjeros.

En tal sentido, cobra relevancia la hipótesis que plantean Arceo y Basualdo (1999) quienes sostienen que *"la conjunción de dos factores (bajo precio inicial y creciente rentabilidad) da como resultado una acelerada revaluación patrimonial en términos económicos que sólo puede realizarse en el mercado cuando se transfiere la correspondiente participación accionaria en el consorcio. La compraventa implica, para el adquirente, acceder a activos que arrojan una ganancia particularmente elevada en términos internacionales y para el vendedor realizar una ganancia patrimonial sustrayéndose al riesgo que un incremento de la competencia o un cambio en los marcos regulatorios disminuya el monto de su activo. Se trata, para éste último, de una operación destinada a preservar una ganancia patrimonial extraordinaria que tiene una importancia fundamental respecto al total de sus activos, aunque ello implique obtener luego, sobre éstos, una rentabilidad menor. La pérdida que podría llegar a experimentar en el valor del activo supera, en el corto y mediano plazo, a aquella resultante de la diferencia entre la tasa de beneficio obtenida y la tasa de retorno de las nuevas inversiones financieras"*. En cierto sentido, la teoría de Hirschmann de las expectativas exageradas reseñada en la Sección I puede ser aplicada a este caso.

En el caso de Chile, las 30 operaciones a las que se hacía referencia previamente correspondieron en su totalidad al sector servicios. El 50,9% de

los montos involucrados en dicha operatoria se produjo en el sector eléctrico, el 11,9% en agua y saneamiento, el 11,5% en telecomunicaciones, el 23,5% en el sector financiero y el 2,2% en el comercio. Estos datos permiten confirmar que el 74,3% de las operaciones de fusiones y adquisiciones tuvieron lugar en sectores vinculados a las privatizaciones, en este caso concretadas predominantemente durante la década del '80. Se observa entonces una situación similar a la verificada en el caso argentino, pero de mayor intensidad y también de mayor rezago con respecto al período de concreción de las privatizaciones.

El resultado de este proceso es entonces la acumulación de una creciente masa de activos financieros externos que se encuentra desvinculada del ciclo económico pero que posee un alto grado de correlación con el cambio estructural inducido por las reformas económicas. Este marco explicativo es entonces relevante para explicar los procesos observados en Argentina y Chile.

Para Moguillansky (1999), hacia fines de los '90 se verifica el fin de un ciclo de expansión de la inversión: *“la internacionalización del capital y la venta de empresas a transnacionales, no ha sido sólo la respuesta a los requerimientos de expansión de los conglomerados, sino que responde también a rendimientos decrecientes del capital en algunas actividades; a la caída en los precios internacionales después de haberse convertido en uno de los mayores productores mundiales del rubro; a la aparición de nuevos actores y agudización de la competencia en los sectores más rentables; a la profundización y estrictez en la regulación de mercados que en los inicios del proceso (a mediados de los ochenta) tenía la ventaja para los grandes grupos económicos, de ser poco transparentes y poco fiscalizados. Todo ello abrió las puertas a las transferencias de capital hacia nuevos mercados de la región, en que el proceso de reformas era incipiente y donde podían reproducirse las rentas obtenidas en Chile a comienzos del último decenio”* (p.18)<sup>69</sup>.

---

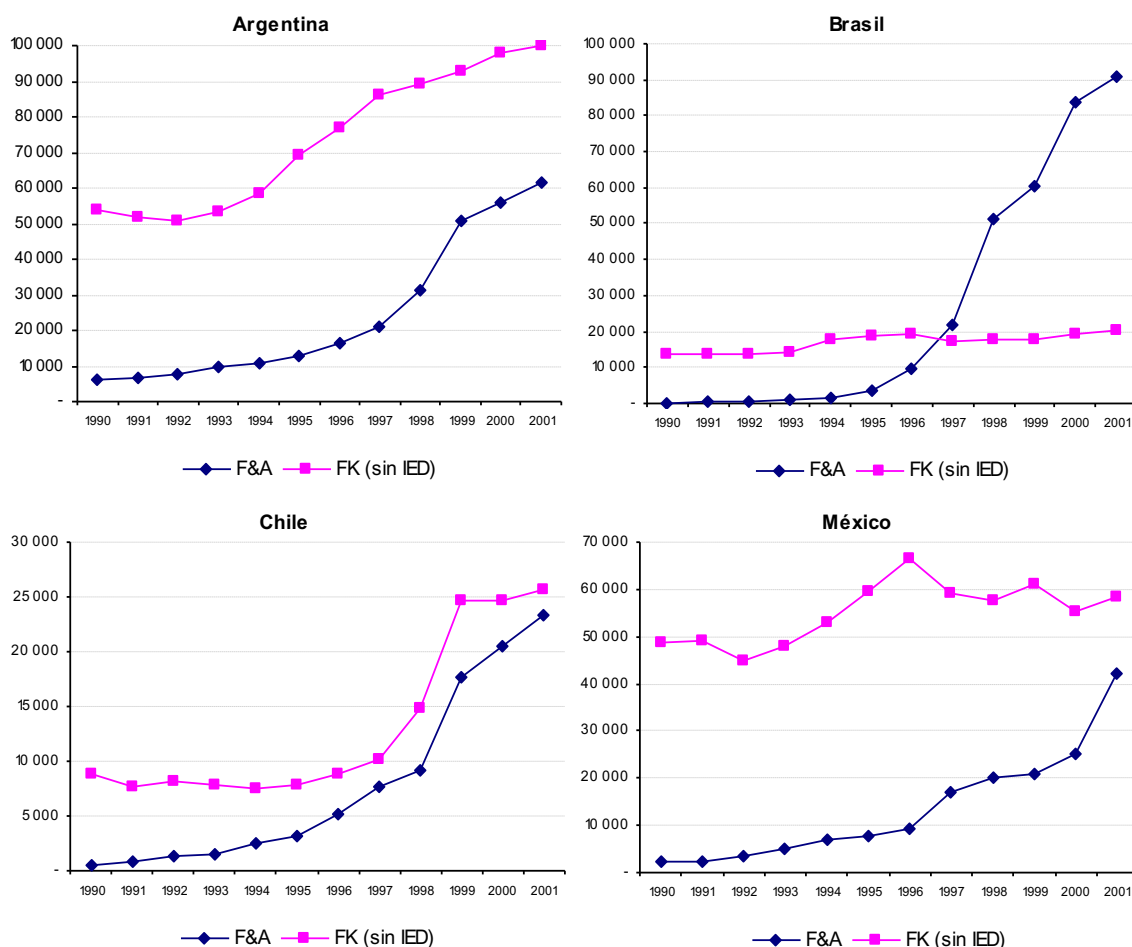
<sup>69</sup> A la pregunta de por qué los grupos económicos chilenos no avanzan hacia una estrategia de especialización en productos de mayor valor agregado e intensivos en el conocimiento y



**Gráfico Nro. II.18. Evolución el stock de activos financieros externos del sector privado y de las fusiones y adquisiciones transfronterizas, Argentina, Brasil, Chile y México, 1990-2001.**

---

la integración de las cadenas de valor, Moguillansky (1999) responde: “existen varios factores que pueden explicar este fenómeno, algunos de los cuales han sido confirmados en entrevistas con ejecutivos de las grandes empresas. En primer lugar, las actividades en que los grupos económicos están presentes, se caracterizan por permitir la generación de rentas derivadas de la calidad del recurso natural, del conocimiento y experiencia ya existente y del logro de niveles satisfactorios de rentabilidad. En los nuevos sectores en que han intervenido, como el sector eléctrico, telecomunicaciones, infraestructura vial, el estímulo provino de los incentivos otorgados por el proceso de privatización y la rentabilidad asegurada. Mientras que el proceso de apertura les facilitó la expansión hacia mercados externos, el proceso de integración regional, especialmente en países vecinos, los ha alentado a crecer intrarregionalmente, comprando empresas de rubros en los que han adquirido experiencia, trasladando la producción a dichos mercados, con lo cual siguieron creciendo manteniendo su especialización. Pero como lo señalan Garrido y Peres (1998), los grupos económicos chileno, igual que en otros países de la región se enfrentaron a la opción, después de la diversificación sectorial inicial, y de la expansión regional, de desarrollar cambios que requieren extraordinarios recursos financieros, tecnológicos y de comercialización. Frente a esto, optan por la fusión con capitales externos, exponiéndose a la pérdida del control de la sociedad, o bien esperan aumentar el valor de mercado de sus empresas, con el fin de venderlas al mejor precio posible y concentrar el esfuerzo en las áreas tradicionales de inversión o en aquellos sectores de baja complejidad tecnológica, pero con altas perspectivas de rentabilidad, como lo fueron las privatizaciones de los sistemas eléctricos a nivel regional” (pp.73-74).



FUENTE: elaboración propia en base a datos de Ministerio de Economía (Argentina), Banco Central de Brasil, Banco Central de Chile, Banco de México y UNCTAD

Si bien en Chile diversos sectores políticos tienden a minimizar esta tendencia, o a sumarse a la teoría de la diversificación del portafolio, lo cierto es que la creciente formación de activos financieros externos del sector privado ha comenzado a instalarse paulatinamente en la agenda económica y política del país<sup>70</sup>.

<sup>70</sup> La revista *Qué Pasa* publicó el 1 de junio de 2001 un artículo titulado “Capitales Off-Shore” que expresaba lo siguiente: “Cuando en enero de este año, el grupo Penta -ligado a Carlos Eugenio Lavín y Carlos Alberto Délano- recibió el primer pago de US\$ 100 millones por sus acciones en el Banco de Chile, decidió mantener esos dineros en el exterior. Lo mismo hicieron los socios de Chilquinta -Juan Hurtado Vicuña y Eduardo Fernández León-, cuando hace dos años enajenaron Enerquinta, con una utilidad neta de US\$ 250 millones. Como ellos, varios empresarios han mantenido en el extranjero buena parte de los dineros que recibieron por la venta de activos, a la espera de encontrar nuevas oportunidades de inversión. Pero de allí a afirmar que estos movimientos significan una fuga de capitales o pueda atribuírseles una intención política, hay una distancia de

**Cuadro Nro. II.6. Operaciones de transferencias de empresas de grandes grupos económicos en Argentina, 1992-1999 (millones de dólares).**

	Ventas	Compras	Saldo
Astra - Gruneissen	742	20	722
Bridas	94	0	94
Bunge & Born	1.037	63	974
Garovaglio & Zorraquín	254	101	153
IMPESA	179	10	168
Macri	555	10	545
Mastellone	103	34	70
Pérez Companc	2.411	607	1.804
Roggio	204	60	144
Soldati	836	50	786
Techint	336	65	271
TOTAL	6.750	1.020	5.730

FUENTE: Kulfas (2001)

considerables proporciones. Según cifras del Banco Central, el año pasado salieron al exterior -vía Capítulo XII del Compendio de Cambios Internacionales- cerca de 20 mil millones de dólares. Pero en ese mismo período retornaron poco más de 15 mil millones. Sumando y restando, la inversión neta en el exterior fue de 4.500 millones de dólares. Las estadísticas recientemente entregadas para el período que va de enero a abril de este año informan que el monto llegó a 1.500 millones "No se trata de una fuga de capital, si se analiza con más detalles", comenta Ricardo Fischer, gerente general de Tanner, administradora de fondos mutuos. Los analistas coinciden en que las cifras reflejan una realidad: no sólo los empresarios están viendo buenas perspectivas de rentabilidad afuera. Esto alcanza a muchas personas comunes y corrientes. Simplemente, porque los instrumentos internacionales hoy entregan mejores retornos que los que se pueden encontrar en Chile. "Es una razón de simple economía y no una decisión de Estado", explica una analista de un banco de inversión. Es cierto que la polémica de los empresarios rentistas se ha mantenido en el tiempo. Pero también lo es que gran parte de la discusión tiene mucho de artificial. Parlamentarios oficialistas han insistido en que los empresarios tienen dinero para invertir y no lo hacen. Y no es difícil encontrar entre ellos el argumento del boicot empresarial al gobierno de Lagos. Sin embargo, las cifras entregadas por el BC no avalan este análisis. Ya en 1999, el último año del gobierno de Frei, se contabilizaron US\$ 17.800 millones que abandonaron el país, de los cuales volvieron US\$ 11.500 millones. "Hay razones para justificar esta salida", explica Martín Andersen, gerente general de Skandia, compañía sueca que lleva tres años en Chile y que cuenta con 25 fondos de inversión, la mayoría de ellos en el extranjero. "El problema de expectativas y la existencia de temas no resueltos por el gobierno es sólo uno de los factores a considerar", acota. Para los expertos, la salida de capitales es parte de un mix: un gobierno que no resuelve temas importantes, como la reforma laboral, la inestabilidad económica y, especialmente, las mejores rentabilidades en instrumentos fuera de Chile. El contexto del mercado de capitales chileno -antes de las 15 reformas que anunció Hacienda- no es de lo más alentador. Mientras que entre 1993 y 1997 mostraba un saldo promedio de US\$ 4.700 millones, el año pasado apenas alcanzó los US\$ 1.200 millones. Las posibilidades, en tanto, de lograr rentabilidades interesantes en el mercado local están muy limitadas. En los últimos seis años, la Bolsa progresivamente fue perdiendo atractivo y liquidez. Desde 1995, se han convertido en sociedades anónimas cerradas cerca de 70 empresas y el año pasado, desaparecieron 25 compañías que se transaban en la rueda. Junto con esto, en busca de la reactivación el Banco Central ha llevado las tasas de interés al nivel de 3,75 %, cifra que hace menos atractivo mantener un depósito en Chile".

**Cuadro Nro. II-7. Fusiones y adquisiciones en Argentina: vinculación con procesos de privatizaciones, 1992-1999 (en %).**

	Operaciones no vinculadas con privatizaciones	Operaciones vinculadas con privatizaciones	TOTAL
1990-94	96,4	3,6	100,0
1995-96	81,0	19,0	100,0
1997-99	47,8	52,2	100,0
1990-99	53,9	46,1	100,0

FUENTE: Kulfas (2001).

Cabe asimismo señalar que dicha correlación no se observa en los casos de Brasil y México. Si bien han sido significativas las operaciones de transferencias de empresas, es importante señalar que los montos de fusiones y adquisiciones vinculados exclusivamente con empresas de capital privado (es decir, la fase de desplazamiento del capital local de la esfera productiva) como proporción del PIB, basados en la información del Cuadro 8, ascienden al 3,8% en el caso de Chile y 2,3% en el de Argentina, siendo mucho más reducido en los otros dos casos (0,8% en Brasil y 0,7% en México). En otras palabras, la vinculación entre los fenómenos señalados se fortifica cuando se observa que los dos países que presentan un proceso de importante salida de capitales locales son los que tuvieron al mismo tiempo una intensa oleada de transferencias de firmas locales a corporaciones transnacionales, al tiempo que la inversa también es válida, y los dos países que tuvieron menores salidas de capitales fueron también países de menor intensidad en el proceso de transferencias de empresas.

En suma, podemos observar que el ingreso del capital extranjero generó un proceso de desplazamiento (*crowding out*) con relación al capital local, el cual tendió a reorientar sus inversiones hacia la adquisición de activos financieros. Cabe asimismo señalar que no fue una salida forzada sino que, antes bien, y como señalaban Arceo y Basualdo para el caso argentino, procuró realizar ganancias extraordinarias, fundamentalmente en sectores de servicios en los que se habían producido privatizaciones. Se entiende

entonces que esta dimensión inherente al comportamiento microeconómico y a otras instancias sectoriales e institucionales (dimensión meso) conforman un conjunto de elementos que explican modificaciones en el orden macroeconómico.

La situación descripta como primer resultado de las reformas neoliberales no se revirtió en la década del auge de los commodities: incluso se profundizó en algunos casos. Tanto Chile como Brasil (lamentablemente el Banco de México dejó de publicar la información desagregada para incluir el análisis correspondiente a dicho país), que mostraban una evolución diferente a la de Argentina, comenzaron a exhibir un creciente peso en los activos externos del sector privado. No solo Brasil superó a la Argentina, sino que también lo hizo Chile. En ambos casos, el cambio se basó en una mayor internacionalización por parte de los grupos locales.

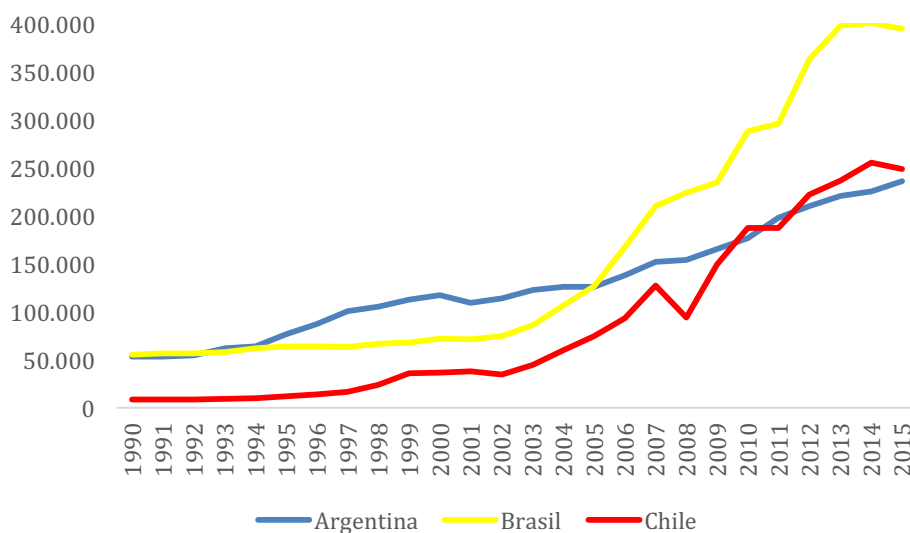
Si sesgamos el análisis a lo ocurrido con exclusivamente con los activos financieros del sector privado, la situación es diferente, y Argentina continúa mostrando un claro liderazgo, pero a diferencia del período previo al auge de los commodities, ambos países comienzan a mostrar una creciente tendencia a la acumulación de activos financieros externos a un ritmo similar al de la Argentina (Gráfico II.19). Con un PIB 7 veces menor al de Brasil y la mitad que el de Argentina, Chile acumuló una significativa suma de activos financieros externos. Si, precisamente, remitimos el análisis al comportamiento de dicha acumulación en términos del PIB, Chile pasó a liderar la región (Gráfico II.20): posee el equivalente a un año de producto en activos en el exterior y casi 60% del PIB si computamos solo los activos financieros. Los pronósticos de Moguillansky (1999; 2000) parecen haberse cumplido.

En el caso de Argentina, si bien continuó teniendo un peso elevado, tendieron a estabilizarse en torno al 30-40% del PIB, mientras que en Brasil se ubicaron en torno al 6-20% del PIB.

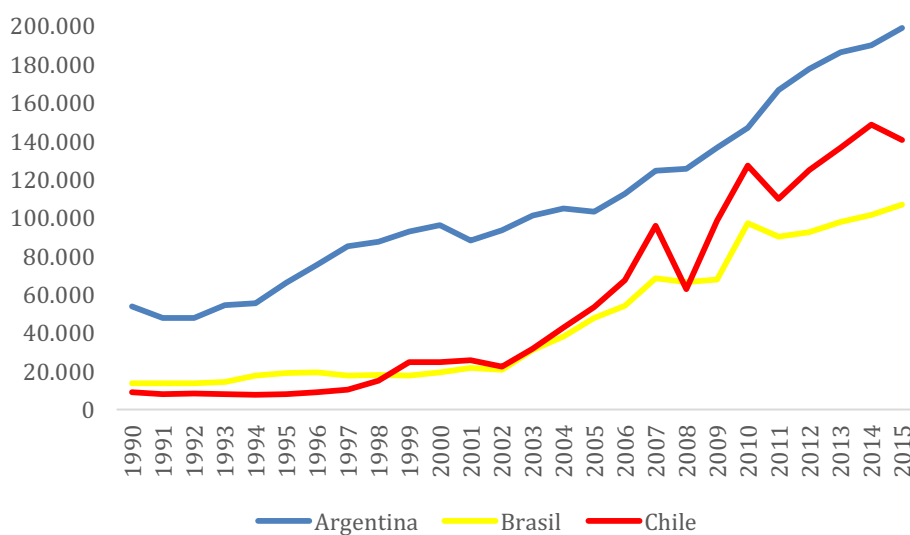
En definitiva, los procesos de inversión en la región han modificado su naturaleza y funcionamiento tras las reformas estructurales de apertura neoliberal. Ello se expresa en una reducción del espacio de inversión y una mayor tendencia a la internacionalización productiva y financiera por parte de los grandes inversores de la región. No se trata de un “efecto indeseado” de las reformas sino del resultado natural de haber introducido un proceso de apertura con escasos mecanismos compensatorios que introdujo tensiones competitivas que solo pudieron ser resueltas en base a ventajas comparativas en recursos naturales en ventajas salariales para el caso de las maquilas de México y algunos países de Centro América. Las inversiones extranjeras directas provocaron efectos de desplazamiento del capital local, ya sea por el debilitamiento de las cadenas de proveedores nacionales y la implementación de políticas de compras globales y/o el desmantelamiento de infraestructuras de investigación y desarrollo en empresas públicas privatizadas y otras privadas. Pero las burguesías locales no parecen molestas con esta situación, sino que, por el contrario, se internacionalizaron y adaptaron en el sentido que pre anunciaba Prebisch: “a imagen y semejanza de los centros”.

**Gráfico Nro. II.19. Evolución del stock de activos externos del sector privado no financiero en Argentina, Brasil y Chile, 1990-2015 (millones de dólares corrientes).**

a) Total incluido inversión extranjera directa en el exterior



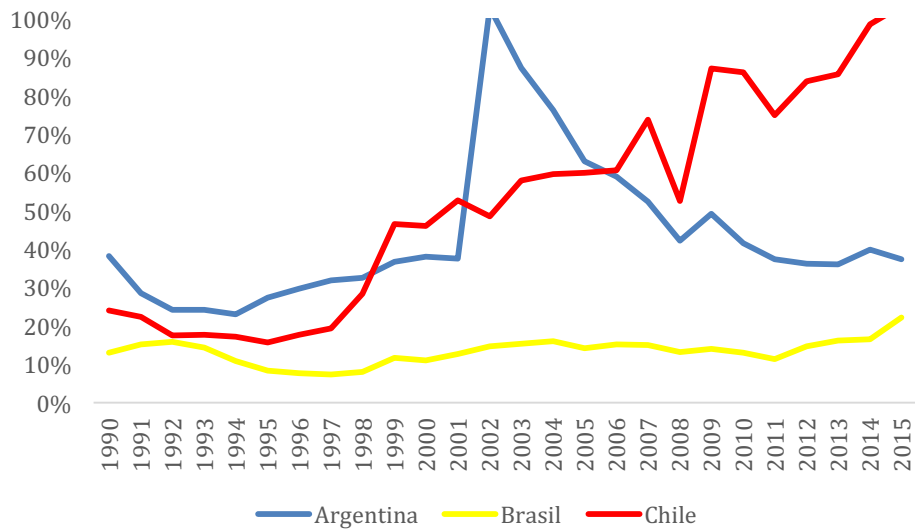
b) Activos financieros externos



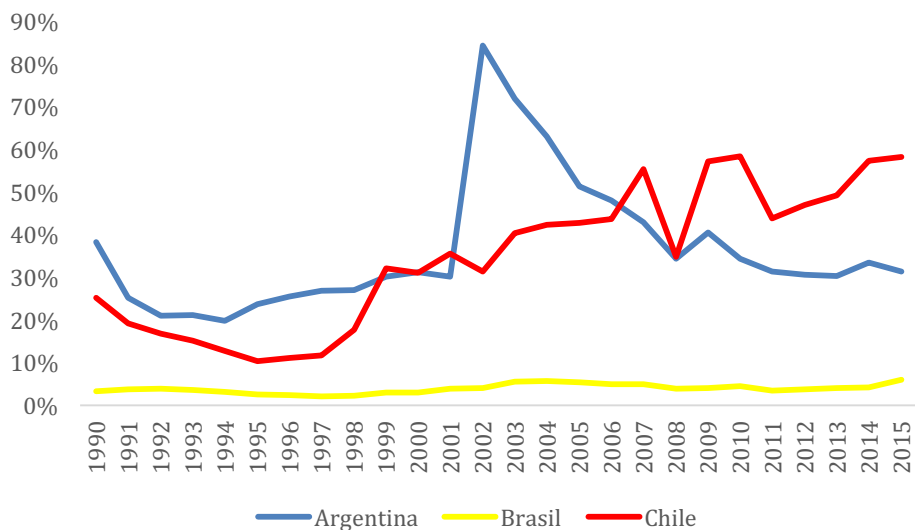
FUENTE: elaboración propia en base a datos de FMI y Kulfas (2005).

**Gráfico Nro. II.20. Evolución del stock de activos externos del sector privado no financiero en Argentina, Brasil y Chile, 1990-2015, como porcentaje del PIB.**

a) Total incluido inversión extranjera directa en el exterior



b) Activos financieros externos



FUENTE: elaboración propia en base a datos de FMI y Kulfas (2005).



### *Concentración de ingresos e inversión: la paradoja de Prebisch en perspectiva*

*"El capitalismo periférico se inspira cada vez más en los centros y tiende a desenvolverse a su imagen y semejanza", escribía Prebisch (1987). Uno de los aspectos en que se manifiesta es la adopción de una pauta de consumo imitativa en los sectores de mayores ingresos, afectando las pautas de la acumulación. "Ni el enardecimiento de la pugna distributiva por el avance del poder democrático, ni la contención de éste o su retroceso, resuelven el problema fundamental del capitalismo periférico: elevar el ritmo de acumulación de capital para contrarrestar el ritmo insuficiente de absorción de la fuerza de trabajo. En otros términos, mayor acumulación para corregir la disparidad creciente entre el proceso político y el proceso económico" (Prebisch, 1976).*

En otras palabras, los estratos sociales más altos se apropian de una parte muy significativa del excedente y destinan una alta proporción a la imitación del consumo de los centros. Pero Prebisch no llegó a contemplar además del problema de la pauta imitativa de consumo sino también el problema de la acumulación de activos financieros externos reseñada en el apartado precedente.

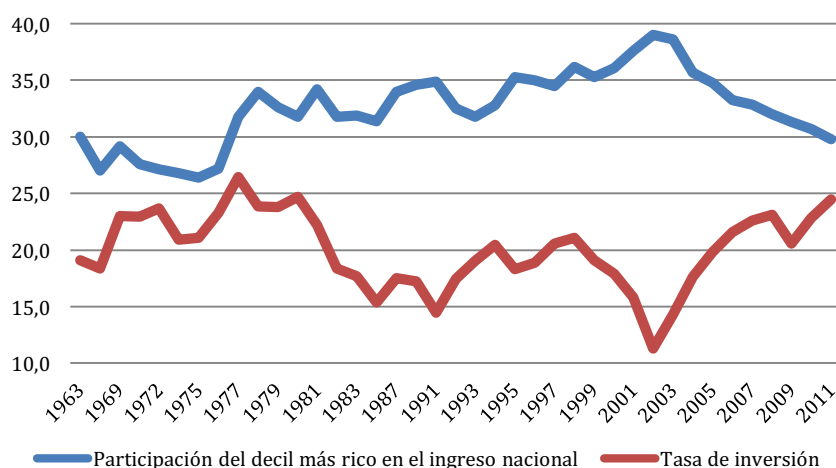
Dado que quienes invierten son los ciudadanos de mayores recursos, una efectiva redistribución de recursos hacia estos sectores en un contexto macroeconómico e institucional más amigable, debería dar como resultado un renovado crecimiento económico a partir de mayores inversiones. Para analizar esta argumentación, veamos qué nos muestra la experiencia argentina de los últimos 50 años.

En el Gráfico II.21 se presenta, por un lado, la participación del 10% más rico de la población argentina en el ingreso nacional. En segundo lugar, se muestra la tasa de inversión, es decir la proporción del PIB que se destina a

inversiones (tanto en proyectos productivos, como comerciales, de servicios, construcciones residenciales y no residenciales, etc.).

Si el argumento planteado fuera el correcto, lo que deberíamos observar es una correlación positiva entre concentración de ingresos y tasa de inversión, esto es: cuánto mayores recursos estuvieran en manos de los sectores más ricos, más debería crecer la inversión. Sin embargo, la mirada de largo plazo nos muestra que la tendencia ha sido exactamente la contraria.

**Gráfico Nro. II.21. Argentina: evolución de la participación del 10% más rico de la población en el ingreso nacional y de la tasa de inversión, 1963-2011 (en %).**



FUENTE: elaboración propia en base a datos de Naciones Unidas: World Income Inequality Database (WIID3c), INDEC y Orlando Ferreres & asociados.

La observación muestra que el argumento que sostiene que un mejor “clima de negocios” y mayores recursos para los sectores ricos conducen a mejorar la inversión, y con ello el crecimiento, carece de respaldo empírico, al menos en lo que atañe a la historia argentina de los últimos 50 años.

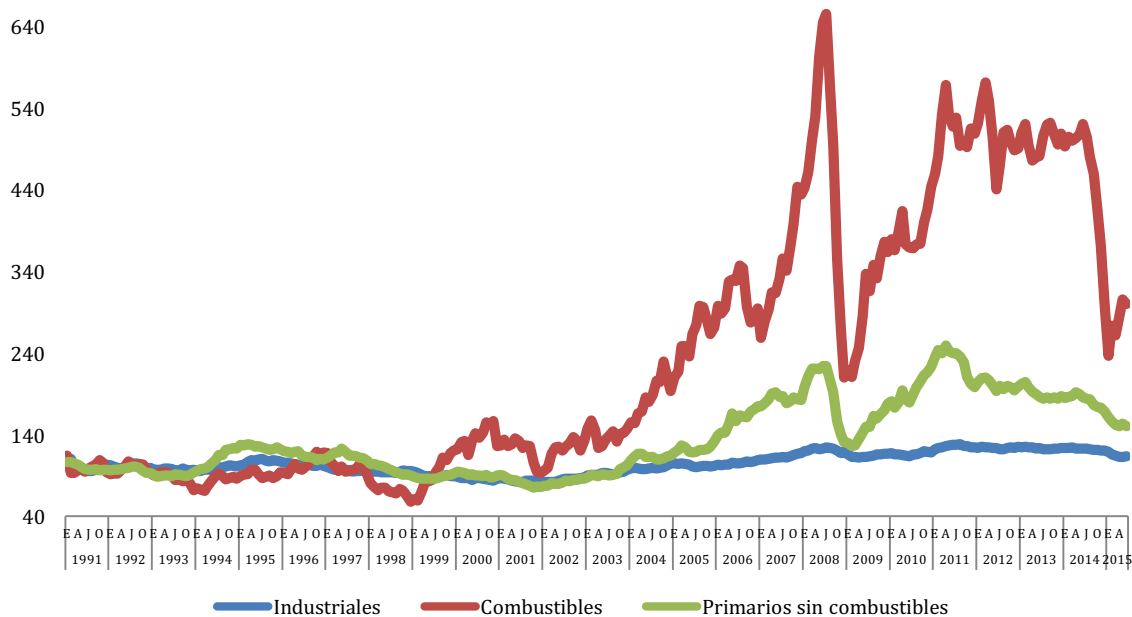
## 5) El desempeño económico en una nueva fase de auge de las materias primas

### 5.1) El nuevo escenario externo

#### *La fase de altos precios de las materias primas*

La primera década del siglo XXI tuvo como característica saliente la significativa alza de los precios internacionales de los productos básicos. Este fenómeno, que comenzó a manifestarse con mayor fuerza a partir del año 2004, fue el resultado de la plena incorporación de China a la economía mundial, aspecto que se reflejó en más de dos décadas consecutivas de alto crecimiento, industrialización, migraciones internas desde el campo hacia las ciudades y el resultante crecimiento en la demanda de alimentos y energía. También se vio alimentado por el crecimiento de otras naciones asiáticas, pero el peso de China fue tan imponente que alteró los ejes del crecimiento económico mundial y su geografía.

**Gráfico Nro. II.22. Evolución de los precios internacionales de los bienes primarios, industriales y combustibles, 1991-2015 (base 1991 = 100).**



FUENTE: elaboración propia en base a datos de CPB - Monitor.

Como se observa en el gráfico Nro. II.22, los precios de las materias primas y los bienes industriales tuvieron una evolución sin demasiados sobresaltos durante la última década del siglo XX. El alza de los alimentos que se manifestaba a mediados de esa década fue rápidamente acompañada de una lenta recomposición a la baja, y sobre fin de siglo las materias primas mostraban una tendencia bajista. La situación se modificó ya entrado el siglo XXI, particularmente a partir de 2003 y 2004. Primero fueron los combustibles los que pegaron un extraordinario salto que llevó a triplicar su valor entre 2003 y 2006 para luego pegar un nuevo salto hasta el récord previo al estallido de la crisis financiera internacional de 2008. Por entonces, los combustibles ya costaban casi 7 veces más que en el inicio del nuevo siglo.

La caída ocasionada por la crisis mundial devolvió al petróleo a su valor del año 2004, pero superado el episodio, inició una nueva fase ascendente que llegó a su fin sobre finales de 2014. Esta etapa generó notables incrementos en los ingresos de los países petroleros, aunque, como ya hemos mostrado, esto no significa necesariamente mejores condiciones para el desarrollo. Asimismo, y como veremos para los casos latinoamericanos, los mayores ingresos petroleros acentuaron los perfiles primarios y fueron utilizados de manera pro cíclica.

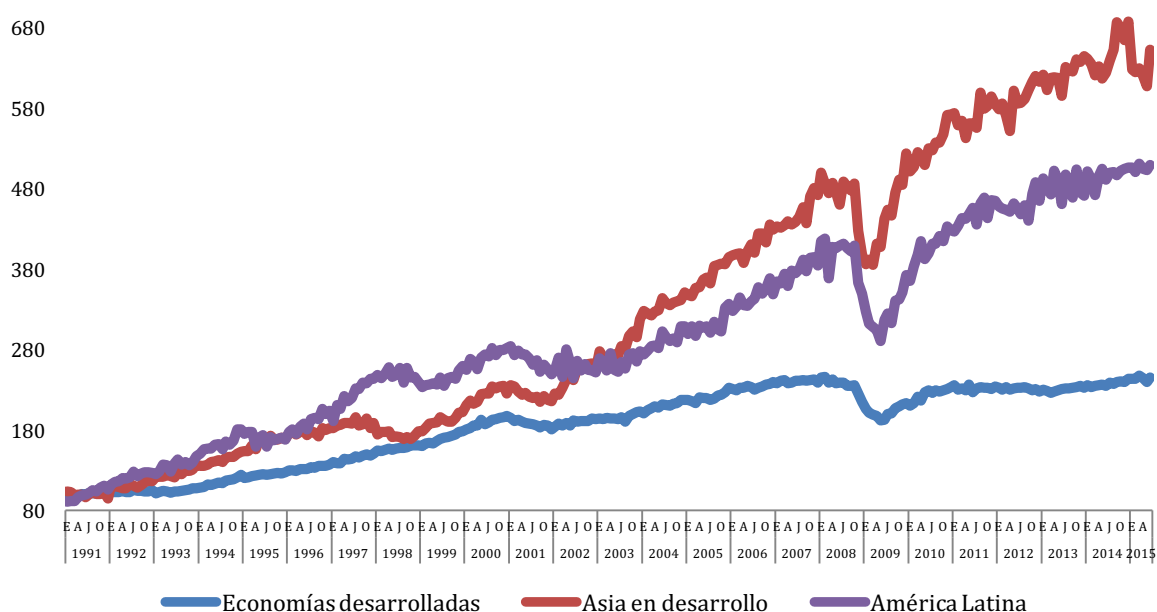
La evolución de los precios de los otros productos básicos fue también notablemente alcista, si bien luce menos espectacular cuando se lo analiza en el mismo gráfico Nro. II.22 donde se muestra la evolución de los precios de los combustibles. Entre comienzos de siglo y el inicio de la crisis internacional, los precios de los productos básicos no energéticos se habían duplicado. Tras el bajón ocasionado por la crisis, retomaron la senda alcista y alcanzaron un nuevo récord en el año 2011. Entre dicho año y 2013 se acomodaron en un valor algo más bajo para luego, al igual que los energéticos, comenzar a descender en 2014.

El fenómeno que para muchos autores significó el final de la tesis Prebisch – Singer, cuando no su refutación, se pareció más a una etapa particular de la economía mundial, influida por la incorporación China. Si bien ese proceso continúa, su impacto inicial ha finalizado y la economía mundial retoma un escenario de precios de productos básicos más relacionados con su tendencia histórica.

### El perfil productivo y comercial externo latinoamericano

El comercio internacional, bajo esta renovada división internacional del trabajo, mostró un fuerte impulso, observándose un creciente dinamismo de los países asiáticos en desarrollo como motor de las importaciones mundiales. También América Latina mostró un alto dinamismo, que contrastó con la moderada demanda de los países más desarrollados (Gráfico Nro. II.23)

**Gráfico Nro. II.23. Evolución de las importaciones mundiales según regiones seleccionadas (base 1991 = 100).**

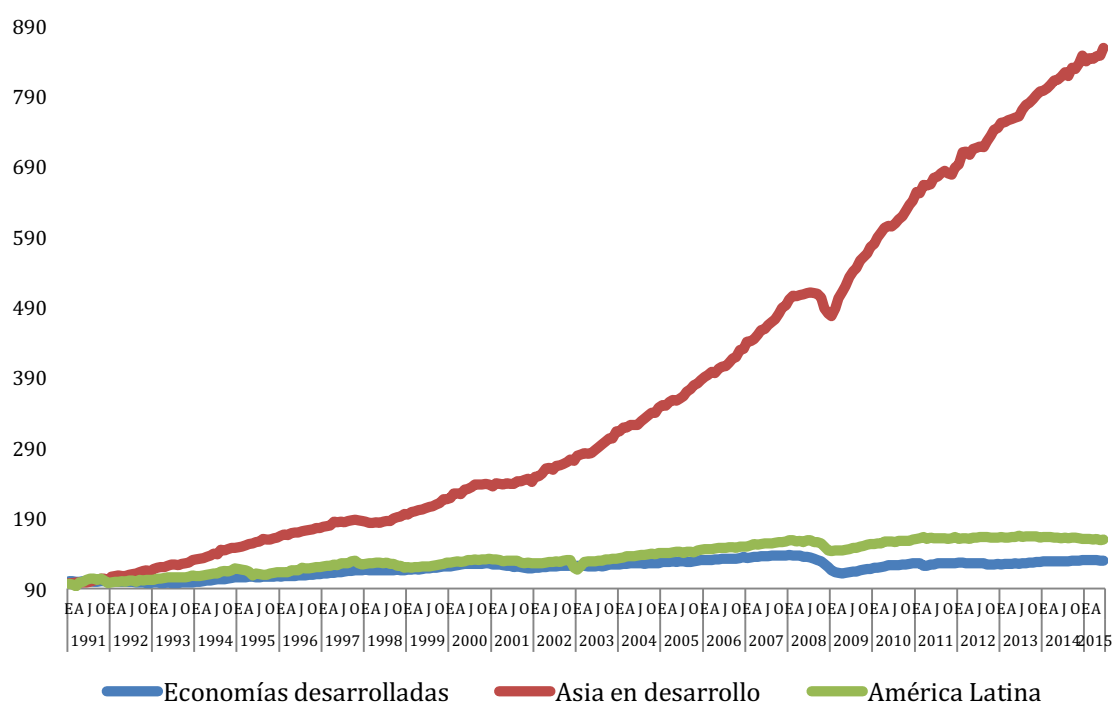


FUENTE: elaboración propia en base a datos de CPB - Monitor.

La producción industrial reflejó a todas luces el cambio antes señalado. Los países asiáticos (excluido Japón), que ya había duplicado su producción industrial durante la última década del siglo XX, triplicaron su producción en la primera década del siglo XXI, y continuaron su ciclo alcista en años recientes. Se trata de una nueva industrialización a nivel internacional que terminó acentuando los perfiles primarios de América Latina. Si bien el desempeño industria latinoamericano no fue malo en los albores del siglo XXI, el crecimiento fue muy moderado, más parecido al de los países

centrales y muy distante del desempeño asiático. Con excepción de Argentina, todos los países de la región mostraron una reducción del sector industrial en sus canastas exportadoras, aspecto que refleja tanto el relativamente pobre desempeño manufacturero como el fuerte salto en las exportaciones primarias, tanto por efecto de los mayores precios internacionales como del incentivo que ello generó para aumentar la producción y exportación de dichos bienes; aspecto que se tradujo en la expansión de la frontera agraria, la introducción de técnicas más eficientes, la expansión de nuevos proyectos mineros y la explotación de hidrocarburos.

**Gráfico Nro. II.24. Evolución de la producción industrial mundial según regiones seleccionadas (base 1991 = 100).**



FUENTE: elaboración propia en base a datos de CPB - Monitor.

América Latina presenta costos laborales manufactureros inferiores a los países desarrollados, pero más elevados que los asiáticos. Tomando el costo de Filipinas, uno de los países para los cuales existen datos comparables, se puede constatar que tanto México como, más aún Brasil y Argentina, se ubican en niveles superiores. Puede incluso observarse que hasta mediados

de la década de 1990 no existían brechas significativas entre el costo laboral coreano y el argentino o brasileño. Aún tratándose de un país al que ya consideramos como desarrollado, Corea del Sur posee salarios industriales 42% más bajos que los estadounidenses y 75% más altos que los de Brasil.

**Cuadro Nro. II-8. Evolución del valor agregado manufacturero latinoamericano entre comienzos y fines de la primera década del siglo XXI (millones de dólares y porcentajes).**

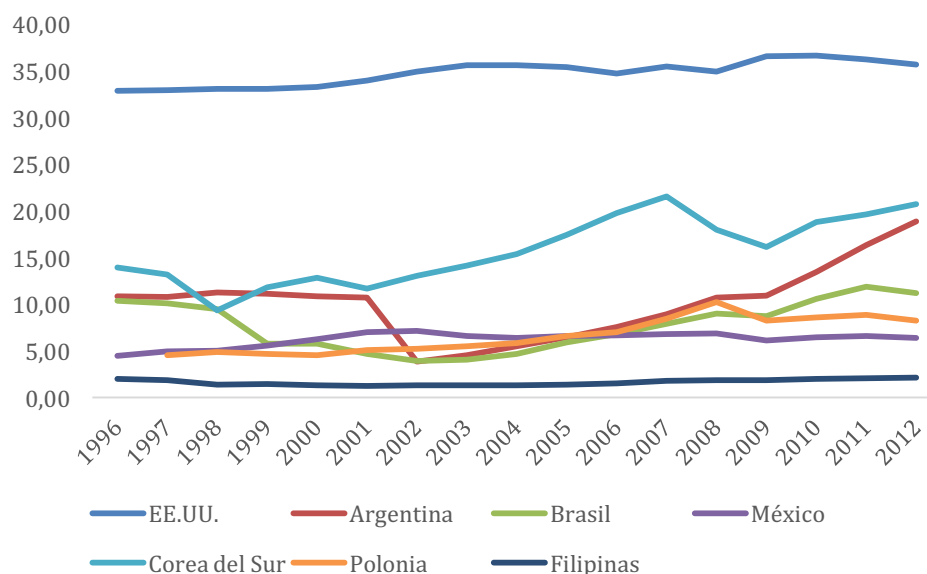
	2000-2002	2010-2012	T.a.a.
Argentina	33.719	61.855	6,3%
Bolivia	973	1.478	4,3%
Brasil	120.197	150.011	2,2%
Chile	10.368	18.960	6,2%
Colombia	17.100	23.934	3,4%
Costa Rica	3.168	4.671	4,0%
Ecuador	4.627	6.202	3,0%
México	138.456	155.296	1,2%
Perú	9.481	16.760	5,9%
Uruguay	2.136	3.303	4,5%
Venezuela	19.945	23.506	1,7%
Otros	58.686	65.813	1,2%
<b>América Latina</b>	<b>418.856</b>	<b>531.789</b>	<b>2,4%</b>
<b>Unión Europea</b>	<b>1.927.370</b>	<b>2.112.205</b>	<b>0,9%</b>
<b>EE.UU.</b>	<b>1.415.100</b>	<b>1.633.700</b>	<b>1,4%</b>
<b>Sudeste Asiático y Pacífico</b>	<b>1.959.466</b>	<b>2.757.640</b>	<b>3,5%</b>
<b>Mundo</b>	<b>6.466.148</b>	<b>8.029.914</b>	<b>2,2%</b>

FUENTE: elaboración propia en base a datos de ONUDI.

México logró mantener estable su brecha salarial con EE.UU., sin que ello haya sido suficiente para garantizar un flujo de inversión similar al registrado en el este de Asia.



**Gráfico Nro. II.25. Costo laboral en la industria manufacturera en países seleccionados, 1996-2012 (en dólares constantes a precios de 2012).**



FUENTE: elaboración propia en base a datos de U.S. Bureau of Labor Statistics.

El perfil exportador de la región confirma la consolidación de este nuevo perfil de inserción internacional. América Latina posee el 8,6% de la población mundial, pero sobre fines de la primera década del siglo XXI exportaba el 14,6% de los alimentos comercializados a lo largo y a lo ancho del planeta y el 13,3% de los productos agrícolas en general. La tasa de crecimiento de dichas exportaciones se ubicó en casi tres puntos porcentuales por encima de la media mundial. Argentina pasó de representar el 2,6% de las exportaciones mundiales de alimentos a comienzos de siglo XXI al 3,12% solo 10 años más tarde. En Brasil, el salto fue aún más espectacular: del 3,39% al 5,58%. Paraguay y Uruguay tuvieron las tasas de crecimiento más elevadas de la región, aunque su peso en el agregado es significativamente menor que los dos grandes proveedores alimenticios que en conjunto pasaron a explicar casi el 9% del aprovisionamiento mundial de alimentos<sup>71</sup>.

<sup>71</sup> En el Anexo II se presenta una desagregación de las exportaciones por país y tipo de producto.

**Cuadro Nro. II-9. Evolución del perfil exportador latinoamericano entre comienzos y fines de la primera década del siglo XXI (millones de dólares y porcentajes).**

	Dólares corrientes				Participaciones				Tasa de crecimiento	
	2000-2002		2010-2012		2000-2002		2010-2012		2000-2002 vs 2010-2012	
	Prima- rios	Industria- les	Prima- rios	Industria- les	Prima- rios	Industria- les	Prima- rios	Industria- les	Prima- rios	Industria- les
<b>Argentina</b>	17.790	8.327	50.962	24.564	68,1%	31,9%	67,5%	32,5%	11,1%	11,4%
<b>Bolivia</b>	1.037	297	8.372	459	77,7%	22,3%	94,8%	5,2%	23,2%	4,5%
<b>Brasil</b>	25.903	31.692	148.683	81.033	45,0%	55,0%	64,7%	35,3%	19,1%	9,8%
<b>Chile</b>	14.813	3.057	65.230	10.237	82,9%	17,1%	86,4%	13,6%	16,0%	12,8%
<b>Colombia</b>	7.872	4.536	40.027	9.892	63,4%	36,6%	80,2%	19,8%	17,7%	8,1%
<b>Costa Rica</b>	1.822	3.224	3.970	6.167	36,1%	63,9%	39,2%	60,8%	8,1%	6,7%
<b>Ecuador</b>	4.307	516	19.173	1.859	89,3%	10,7%	91,2%	8,8%	16,1%	13,7%
<b>México</b>	25.497	136.241	85.912	246.306	15,8%	84,2%	25,9%	74,1%	12,9%	6,1%
<b>Perú</b>	4.615	1.237	28.474	4.679	78,9%	21,1%	85,9%	14,1%	20,0%	14,2%
<b>Uruguay</b>	1.223	828	5.695	2.000	59,6%	40,4%	74,0%	26,0%	16,6%	9,2%
<b>Venezuela</b>	23.708	2.985	82.357	2.094	88,8%	11,2%	97,5%	2,5%	13,3%	-3,5%
<b>Otros</b>	12.439	6.491	26.047	27.170	65,7%	34,3%	48,9%	51,1%	7,7%	15,4%
<b>América Latina</b>	141.026	199.431	564.901	416.459	41,4%	58,6%	57,6%	42,4%	14,9%	7,6%

FUENTE: elaboración propia en base a datos de CEPAL y COMTRADE.

En el resto de las producciones primarias la evolución también fue muy significativa. El crecimiento de las exportaciones de combustibles luce menos importante en comparación con otras regiones de mayor dinamismo, como los países de Medio Oriente o Rusia, pero no dejó de ser de alta relevancia, particularmente en Brasil, Venezuela y Ecuador. Bolivia intensificó su producción de gas, a partir de la cual multiplicó por 4 su participación en las exportaciones mundiales de combustibles. Las exportaciones brasileñas se multiplicaron por 12 y la participación brasileña comenzó a orillar el 1% del total mundial. Colombia tuvo un desempeño notable y superó el 1% mundial. En contraste, dos grandes países petroleros como México y Venezuela, crecieron claramente por debajo de la media mundial, perdiendo participaciones, a pesar de ser claramente los dos líderes regionales en materia hidrocarburífera.

En el sector minero el desempeño fue más espectacular. La participación de la región creció del 11,14% al 16,76% del total mundial exportado. El

histórico liderazgo de Chile se vio consolidado con un salto que lo llevó a explicar nada menos que el 6,17% de las exportaciones mundiales. El salto de Brasil fue también muy significativo, alcanzando el 5,53% mundial, al tiempo que Perú llegó al 2,19% y México al 1,58%.

**Cuadro Nro. II-10. Evolución de las exportaciones latinoamericanas de bienes según tipo de producto y comparación con total mundial, entre comienzos de siglo y comienzos de la segunda década del siglo XXI (millones de dólares y porcentajes).**

	AMERICA LATINA			MUNDO			PARTICIPACIÓN MUNDIAL DE AMÉRICA LATINA		
	2000-2002	2010-2012	T.a.a.	2000-2002	2010-2012	T.a.a.	2000-2002	2010-2012	T.a.a.
<b>Productos agrícolas</b>	61.011	206.702	13,0%	562.866	1.559.573	10,7%	10,8%	13,3%	2,0%
<b>Alimentos</b>	53.136	187.161	13,4%	448.367	1.285.504	11,1%	11,9%	14,6%	2,1%
<b>Combustibles y minería</b>	77.382	355.275	16,5%	807.732	3.747.863	16,6%	9,6%	9,5%	-0,1%
<b>Combustibles</b>	57.038	227.375	14,8%	625.092	2.984.777	16,9%	9,1%	7,6%	-1,8%
<b>Manufacturas</b>	205.425	406.495	7,1%	4.651.429	10.991.983	9,0%	4,4%	3,7%	-1,8%
<b>Hierro y acero</b>	8.084	21.560	10,3%	139.689	478.976	13,1%	5,8%	4,5%	-2,5%
<b>Químicos</b>	16.702	49.728	11,5%	618.032	1.889.589	11,8%	2,7%	2,6%	-0,3%
<b>Farmacéutica</b>	2.590	5.873	8,5%	136.005	492.627	13,7%	1,9%	1,2%	-4,6%
<b>Maquinaria y equipo de transporte</b>	119.064	242.766	7,4%	2.559.888	5.534.051	8,0%	4,7%	4,4%	-0,6%
<b>Equipos de oficina y telecomunicaciones</b>	37.301	65.526	5,8%	883.375	1.659.521	6,5%	4,2%	3,9%	-0,7%
<b>Equipo de oficina y procesamiento electrónico de datos</b>	13.952	19.431	3,4%	343.409	551.510	4,9%	4,1%	3,5%	-1,4%
<b>Equipos de telecomunicaciones</b>	20.727	41.780	7,3%	275.226	619.699	8,5%	7,5%	6,7%	-1,1%
<b>Circuitos integrados y componentes electrónicos</b>	2.623	4.314	5,1%	264.740	488.312	6,3%	1,0%	0,9%	-1,1%
<b>Equipo de transporte</b>	45.972	108.205	8,9%	855.335	1.873.109	8,2%	5,4%	5,8%	0,7%
<b>Automotriz</b>	38.466	91.043	9,0%	591.100	1.225.378	7,6%	6,5%	7,4%	1,3%
<b>Textiles</b>	4.218	5.683	3,0%	152.036	276.746	6,2%	2,8%	2,1%	-3,0%
<b>Indumentaria</b>	17.225	14.581	-1,7%	198.971	397.739	7,2%	8,7%	3,7%	-8,2%
<b>TOTAL</b>	343.819	968.472	10,9%	6.022.027	16.299.418	10,5%	5,7%	5,9%	0,4%

FUENTE: elaboración propia en base a datos de OMC.

La especialización minera de la región, en comparación al escenario internacional, ha sido entonces más acentuada aún que la del sector alimenticio. Vemos entonces un auge donde la región acentúa su presencia

internacional en minería, alimentos y, en menor medida relativa, en combustibles.

Veamos qué ocurre con el perfil industrial de la región. El Cuadro Nro. II.10 muestra que prácticamente todas las ramas industriales exportadoras crecieron por debajo del promedio mundial y, por ende, perdieron participación en las exportaciones mundiales. La única excepción es la industria automotriz, donde sobresale la expansión de Argentina y Brasil, en el marco del proceso de integración regional a partir de un régimen específico. Si bien ese esquema no es un régimen de maquila, en función de la existencia de proveedores locales de autopartes, diferentes estudios muestran que el contenido nacional o regional de los automóviles se ubica en torno al 25% - 30%<sup>72</sup>. El incremento de las exportaciones tiene un fuerte componente intra regional, siendo escaso y reducida la presencia de exportaciones extra zona en el marco del mencionado régimen automotriz. Si bien es notable el crecimiento exportador del sector, más notorio aún ha sido el incremento de las importaciones, de modo que las balanzas comerciales sectoriales de Brasil y Argentina, que eran equilibradas o levemente superavitarias a comienzos de la década de los 2000, pasaron a ser netamente deficitarias sobre fines de esa misma década<sup>73</sup>. En otras palabras, Argentina y Brasil aumentaron sus exportaciones porque acentuaron un perfil productivo de mayor integración internacional con fuerte presencia de componentes importados, liderado por firmas transnacionales que no desarrollaron un modelo regional, sino que adaptaron sus funciones de producción a un régimen específico que, a su vez, no logró posicionar a la región como exportador neto del complejo industrial automotor.

---

<sup>72</sup> Véase Cantarella, Katz y De Guzman (2008) y Gárriz y Panigo (2015).

<sup>73</sup> Las importaciones de productos del complejo automotor de Brasil y Argentina ascendieron respectivamente a US\$ 20.507 y US\$ 12.268 millones de dólares en el promedio del trienio 2010-2012. De este modo, la balanza comercial sectorial fue deficitaria en US\$ 7.162 y US\$ 3.016 millones de dólares respectivamente en ese mismo período. Los datos fueron elaborados a partir de información extraída de la base de datos de la Organización Mundial del Comercio (<http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDBStatProgramHome.aspx?Language=E>).

Las industrias maquiladoras muestran resultados ciertamente decepcionantes en contraste con el optimismo reinante sobre fines de la década de 1990. México perdió presencia mundial en mano del ascenso de China y otros países del este asiático (Dussel Peters y Gallagher, 2013). Así, su presencia en el comercio mundial de equipos de oficina y telecomunicaciones perdió participación mundial (cayó del 3,80% al 3,69% entre comienzos y fines de la primera década del siglo XXI), se redujo su presencia en textiles (del 1,51% al 0,76%) y peor aún en indumentaria (del 4,09% al 1,13%). En contraste, mejoró un poco la presencia peruana en estas dos últimas ramas industriales.

**Cuadro Nro. II-11. Evolución de las exportaciones, importaciones y balanza comercial del sector manufacturero de México entre comienzos de siglo y comienzos de la segunda década del siglo XXI (millones de dólares y porcentajes).**

	2000-2002			2010-2012			T.a.a.		
	Exportaciones	Importaciones	Balanza	Exportaciones	Importaciones	Balanza	Exportaciones	Importaciones	Balanza
<b>Manufacturas</b>	136.279	147.637	-11.358	246.311	265.999	-19.689	6,1%	6,1%	5,7%
<b>Hierro y acero</b>	1.574	3.702	-2.128	4.898	9.918	-5.020	12,0%	10,4%	9,0%
<b>Químicos</b>	5.497	15.728	-10.231	13.812	38.461	-24.649	9,7%	9,4%	9,2%
<b>Farmacéutica</b>	1.046	1.629	-583	1.871	5.112	-3.241	6,0%	12,1%	18,7%
<b>Maquinaria y equipo de transporte</b>	96.269	87.828	8.440	183.668	157.876	25.792	6,7%	6,0%	11,8%
<b>Equipos de oficina y telecomunicaciones</b>	33.566	29.041	4.526	61.167	59.089	2.078	6,2%	7,4%	-7,5%
<b>Equipo de oficina y procesamiento electrónico de datos</b>	12.388	7.550	4.839	18.570	15.824	2.745	4,1%	7,7%	-5,5%
<b>Equipos de telecomunicaciones</b>	18.844	8.826	10.019	40.119	29.154	10.965	7,8%	12,7%	0,9%
<b>Circuitos integrados y componentes electrónicos</b>	2.334	12.666	-10.332	2.478	14.111	-11.633	0,6%	1,1%	1,2%
<b>Equipo de transporte</b>	33.445	22.843	10.601	73.155	40.000	33.155	8,1%	5,8%	12,1%
<b>Automotriz</b>	30.747	20.258	10.490	66.261	34.527	31.734	8,0%	5,5%	11,7%
<b>Textiles</b>	2.290	5.592	-3.301	2.101	5.671	-3.569	-0,9%	0,1%	0,8%
<b>Indumentaria</b>	8.131	3.482	4.650	4.483	2.668	1.816	-5,8%	-2,6%	-9,0%
<b>Otras manufacturas</b>	22.517	31.305	-8.788	37.348	51.406	-14.058	5,2%	5,1%	4,8%

FUENTE: elaboración propia en base a datos de OMC.

La experiencia de Costa Rica, iniciada en la década de 1990 con la instalación de una planta del gigante INTEL en el ámbito de la producción

de equipos de informática y comunicaciones mostró resultados positivos pero ambiguos. En términos agregados, la presencia costarricense en el comercio mundial de equipos de oficina y telecomunicaciones se redujo levemente a lo largo de la década (del 0,13% al 0,12% del total mundial). Pero ello obedeció a estrategias de especialización, donde cayó notablemente la exportación de equipos de oficina y procesamiento electrónico de datos (del 0,32% al 0,05%) pero creció significativamente la exportación de circuitos integrados y componentes electrónicos (del 0,02% al 0,34% del total mundial).

Las otras novedades fueron la aparición de nuevos maquiladores en Centroamérica y el Caribe en el sector textil, fundamentalmente en República Dominicana, El Salvador y Guatemala. Aún así, entre los tres países no llegan a sumar el 1% de las exportaciones mundiales de textiles.

En definitiva, en el mundo de las exportaciones industriales, tendencialmente las más dinámicas, portadoras materiales del progreso técnico y que en conjunto explican más de dos tercios del comercio mundial, América Latina tuvo un pobre desempeño, acentuando su perfil primario y alejado de un sendero de desarrollo económico y social.

Por el lado de los servicios, el panorama no ha sido más halagüeño, si bien aparecieron algunos comportamientos novedosos en algunos países<sup>74</sup>. Tomando solo tres servicios exportados, Viajes y Turismo, Servicios informáticos y de comunicación y Servicios culturales y recreativos, es posible observar que en todos los casos el crecimiento se ubicó por debajo de la media mundial. Por tal motivo, la participación latinoamericana en viajes y turismo se redujo a lo largo de la década del 5,47% al 4,46% del total mundial, mientras que los servicios de información y comunicación cayeron del 3,62% al 2,02% y los servicios culturales y recreativos lo hicieron del 8,98% al 5,72%.

---

<sup>74</sup> En el Anexo III se presenta una desagregación de las exportaciones de algunos servicios seleccionados por países de América Latina.

En Viajes y Turismo destacan los crecimientos de Brasil y Chile (y de Bolivia, desde un lugar menos relevante) y sobresale el bajo dinamismo del líder regional México. En servicios de informática y comunicaciones, un sector de alta relevancia mundial, relacionado con las nuevas formas de industrialización del siglo XXI, se observan algunos cambios importantes. Argentina pasó a ser el nuevo líder regional, desplazando a México. A lo largo de la década, su participación en las exportaciones mundiales creció del 0,37% al 0,54%, en contraste con la caída mexicana del 1,35% al 0,09%. El otro comportamiento de alto dinamismo es Costa Rica, que pasó del 0,21% al 0,45% del total mundial. Llamativamente Brasil quedó relegado en este sector.

**Cuadro Nro. II.12. Evolución de las exportaciones latinoamericanas de servicios seleccionados y comparación con total mundial, entre comienzos de siglo y comienzos de la segunda década del siglo XXI (millones de dólares y porcentajes).**

		<b>Viajes y turismo</b>	<b>Servicios de información y comunicación</b>	<b>Servicios culturales y recreativos</b>
<b>AMERICA LATINA</b>	2000-2002	45.047	3.206	1.303
	2010-2012	84.622	6.986	2.120
	T.A.A.	6,51%	8,10%	4,98%
<b>MUNDO</b>	2000-2002	823.853	88.650	14.517
	2010-2012	1.898.767	346.457	37.033
	T.A.A.	8,71%	14,60%	9,82%
<b>PARTICIPACIÓN MUNDIAL DE AMERICA LATINA</b>	2000-2002	5,47%	3,62%	8,98%
	2010-2012	4,46%	2,02%	5,72%

FUENTE: elaboración propia en base a datos de OMC.

Finalmente, en servicios culturales y recreativos sobresale la pérdida de dinamismo de México (no aumentó sus exportaciones, de modo que su participación mundial se redujo a la mitad), mientras que Argentina creció significativamente (del 0,35% al 0,93% mundial) y República Dominicana emergió como nuevo polo de este tipo de servicios, pasando del 0,53% al

1,17% del total mundial). En el ámbito específico de servicios audiovisuales Argentina se convirtió en líder regional, con exportaciones que llegan a ser la tercera parte de las que genera España y la octava parte de Francia.

Son pequeñas noticias relevantes en un marco general decepcionante donde el patrón de crecimiento se encuentra predominantemente alejado de la producción basada en el conocimiento y el cambio tecnológico.



## 5.2) Las experiencias alternativas al neoliberalismo

### *La búsqueda inconclusa*

Las reformas de política económica de corte neoliberal que se implementaron en la región a partir de la década de 1990 trajeron consigo impactos económicos y sociales que introdujeron tensiones políticas, crisis, reacciones y con ello también escenarios de cambio. Estas tendencias no fueron homogéneas en la región. En seis países de América del Sur se registraron experiencias de cambio político que trajeron consigo algunas modificaciones en el abordaje de los tradicionales dilemas del desarrollo económico y social. El ascenso de Hugo Chávez en Venezuela en 1998 revitalizó el nacionalismo petrolero y nuevas discusiones sobre los obstáculos económicos y sociales para el desarrollo. La llegada al poder de Lula Da Silva y el Partido de los Trabajadores en Brasil en 2002 puso en discusión la idea de un liderazgo regional para el desarrollo y las estrategias de inclusión social. El ascenso de Néstor Kirchner en Argentina en 2003 retomó parte de las tradiciones del nacionalismo peronista y el desarrollismo. La victoria de Tabaré Vázquez en Uruguay en 2004 llevó al poder a una nueva fuerza política de carácter progresista. La elección de Evo Morales como presidente de Bolivia en 2005 fue interpretado en clave reivindicatoria respecto a la llegada al poder del primer presidente indígena, y también irrumpió con una mirada que retomaba las tradiciones del nacionalismo petrolero. Finalmente, la llegada de Rafael Correa a la presidencia del Ecuador en 2007 completó un escenario de cambio en la región, con una orientación más autonomista y una renovada mirada sobre los ejes de una estrategia de desarrollo económico y social.

Cabe agregar que esta seguidilla de cambios políticos tuvo lugar en un escenario económico de mayor holgura financiera, con lo cual los espacios de política mostraban mayores márgenes de maniobra y grados de libertad. Sin embargo, a la luz de los resultados analizados, y más allá de las particularidades encontradas, el corolario de esas experiencias no ha

mostrado cambios estructurales de envergadura en el perfil productivo regional.

Naturalmente, no resulta correcto juzgar las experiencias políticas exclusivamente por sus resultados. Esa es una variable, pero no la única. En cambio, es necesario analizar las intencionalidades de las políticas económicas para entonces merituar en qué medida los resultados son el fruto de aciertos, errores o debilidades de esas políticas.

El eje en común que aglutina a todas las experiencias ha sido una mayor capacidad para poner en cuestionamiento los preceptos de las reformas neoliberales que por formar un nuevo marco conceptual para abordar desde las políticas públicas las tradicionales causas del atraso y los nuevos desafíos abiertos tras las reformas y los cambios que introdujo la segunda globalización.

Los dos marcos conceptuales esbozados fueron quedando paulatinamente fuera de uso. El neodesarrollismo de Bresser – Pereira resultó inviable desde la mirada macroeconómica, entrando en contradicción con objetivos de mayor inclusión social a corto plazo. Y el denominado “socialismo del siglo XXI” no pasó de ser una sumatoria de conceptos ambiguos y propagandísticos. Brasil aprovechó su notable superávit para fomentar una mayor inclusión social, la cual se vio potenciada por un escenario de mayor inclusión financiera. La política macroeconómica tuvo así un sesgo favorable a la inclusión social, pero se preocupó bastante menos por la inversión en sectores productivos de mayor contenido tecnológico. Antes bien, Brasil desplazó la frontera agropecuaria y se integró a la segunda globalización como productor de materias primas. Evo Morales inició su gobierno nacionalizando los hidrocarburos. Una vez obtenido el manejo de los recursos, no aprovechó su mayor holgura financiera para estimular una mayor industrialización y se contentó con los beneficios de una economía en crecimiento, estable y una gestión prudente. En definitiva, buenos resultados de corto y mediano plazo sin plantear las bases de una senda de desarrollo.

En un reciente estudio, Malamud (2016) y Leiras (2016) analizan las experiencias alternativas al neoliberalismo, a las que engloban bajo el paraguas de “izquierda”, no sin reconocer las notables diferencias que existen entre las diferentes experiencias. La principal limitación que tiene este enfoque es que las agrupa en función de su autopercepción, de modo que tanto los gobiernos socialistas de Chile como el socialismo venezolano entran en la misma definición, dejando a un lado el enfoque sobre la política económica y, más ampliamente el desarrollo.

El aspecto central que diferencia a una experiencia de política que procura modificar las bases estructurales de la economía, de modo tal de promover transformaciones duraderas en la inclusión socio laboral y la distribución del ingreso, radica en el papel del Estado y en los formatos de intervención, o el mix entre Estado y mercado, que se implemente para forjar ese cambio estructural. En condiciones “puras” de mercado, la estructura productiva acentúa su carácter primario o queda expuesto, como en el caso de México y países de Centroamérica, a procesos de apertura asimétricos de especialización industrial con escasos marcos para el aprendizaje y la endogeneización de la innovación.

La Tabla Nro. II.2 sintetiza los diferentes esfuerzos de política que implementaron los gobiernos de los países señalados durante el período algo impreciso que va entre fines de la década de 1990 y el primer lustro de la década de 2010. Naturalmente, las especificidades de cada experiencia limitan el espacio temporal, pero en todos los casos se trató de experiencias que tuvieron una cantidad importante de años en ejercicio de gobierno.

Como se puede observar, la diversidad es muy significativa, aún con este modelo simplificado, aspecto que contrasta notablemente con el escenario del período de industrialización, donde todos los países, aún con sus diferencias e idiosincrasias, implementaban políticas similares tendientes a favorecer el desarrollo manufacturero.

**Tabla Nro. II.2. Formatos de políticas de desarrollo y cambio estructural en gobiernos seleccionados de América Latina.**

	Infraestructura	Imposición extra s/RRNN	Estatizaciones en RRNN	Estatizaciones en otros sectores	Programas nuevos sectores industriales	Ampliación base industrial	Internacionalización y expansión de grandes grupos
<b>Argentina</b>	+/-	+	+	+/-	-	+	-
<b>Bolivia</b>	+/-	-	+	-	-	-	-
<b>Brasil</b>	+	-	-	-	+/-	+	+
<b>Chile</b>	+/-	-	-	-	-	-	-
<b>Ecuador</b>	+	-	+	-	-	-	-
<b>Uruguay</b>	+/-	-	-	-	-	-	-
<b>Venezuela</b>	+/-	-	+	+	-	-	-

NOTA: el símbolo “+” implica que el país en cuestión ha desarrollado acciones en el ítem correspondiente de manera más o menos sistemática. El signo “-” implica que no las ha desarrollado y “+/-” que lo hizo de manera parcial o puntual.

FUENTE: elaboración propia.

El caso de Chile se presenta como el más liberal. Prácticamente no ha tenido esquemas de intervención significativos. De hecho, continuó conservando uno de los regímenes fiscales menos exigentes para la explotación del cobre (CEPAL, 2014). Argentina aparece como uno de los países que trató de ocupar todos los ítems, aunque con poco énfasis en la promoción de nuevos sectores. Brasil trató de hacerse fuerte en torno a sus grandes grupos, promoviendo su internacionalización, aunque ello quedó fuertemente direccionado predominantemente hacia sectores de construcción e infraestructura, además de recursos naturales. Ecuador se hizo fuerte en el desarrollo de obras de infraestructura, gran motor de su economía, y en un mayor control de petróleo. Pero mostró menos esfuerzos en diversificación industrial.

El caso extremo ha sido el de Venezuela, con todos sus esfuerzos puestos en el control desde un aparato estatal incrementado por nacionalizaciones que encontró drásticas restricciones de gestión que impidieron lograr resultados positivos.

En definitiva, las experiencias han sido diversas y heterogéneas, pero han tenido en común la dificultad para encontrar un nuevo rumbo para fomentar el cambio de la estructura productiva como paso central para modificar de manera duradera la matriz productiva.

### **Sección III. Nuevos y viejos desafíos del desarrollo**

## 6) Los desafíos del desarrollo en el siglo XXI

El desafío de construir un sendero de desarrollo latinoamericano está atravesado por la conjunción entre viejos dilemas, largamente abordados por la literatura estructuralista y sus diferentes vertientes desde fines de la década de 1940, y los cambios estructurales que han tenido lugar en el marco de la segunda globalización iniciada en la década de 1970. Esta aclaración puede resultar trivial pero no lo es por cuanto los enfoques de la economía convencional, particularmente desde la teoría neoclásica, las versiones remozadas de las ventajas comparativas ricardianas y las políticas neoliberales tergiversan el carácter de los cambios de la segunda globalización apuntando, a impugnar la búsqueda de un sendero de desarrollo propio para los países de la región, dejando por ende espacio solo para un enfoque basado en las viejas ventajas ricardianas. Este tipo de miradas han mostrado severas limitaciones cuyo efecto más claro ha sido un menor crecimiento económico y de la productividad y debilidades en el proceso inversor.

Por ende, la discusión sobre un sendero de desarrollo para la región tiene mucho de los viejos dilemas del estructuralismo latinoamericano, pero requiere necesariamente adaptarlo al nuevo modelo de cuatro periferias que afronta hoy la economía internacional y a las nuevas formas que adoptan los procesos de industrialización bajo el formato de cadenas globales de valor. Insistir en una industrialización bajo los parámetros del modelo estructuralista de la década de 1950, previo a la segunda globalización, puede resultar tan inútil e inconducente como insistir en un sendero de desarrollo basado en la mera explotación de recursos naturales. Del mismo modo, no comprender cabalmente el nuevo formato de industrialización puede llevar a la ilusión maquiladora, donde los países de la región acentúen su condición periférica aún exportando bienes industriales de alta tecnología. La industrialización implicó y continúa requiriendo del aprendizaje y la innovación.

Ahora bien, es pertinente preguntarse por qué insistir en una mirada “latinoamericana” sobre el desarrollo dada la heterogeneidad de experiencias y las diferencias de estructura económica y social y la historia previa. En América Latina coexisten países de ingresos medio-altos con otros de ingresos medios, bajos e incluso algunos que se ubican entre los más pobres del mundo. Hay economías semi industrializadas y otras con una estructura completamente primarizadas. Algunas poseen esbozos de sistemas innovativos y otros nada que siquiera se les acerque. Ha habido diferentes abordajes macroeconómicos y resultados disímiles.

Todo ello es cierto y hace que sea difícil y hasta forzado hablar de América Latina como un todo. Pero hay al menos dos motivos para insistir en una mirada latinoamericana sobre el desarrollo. El primero es la existencia de un “clima intelectual” y un “clima de negocios” regional. Esto significa que la región ha tendido a conformar ámbitos de intercambio intelectual y de negocios donde se forman consensos y discursos integradores que pretenden, a veces con intenciones e intereses específicos, influir en los debates y la formación de las políticas públicas. Es habitual en las discusiones públicas y semi – públicas la referencia a otras experiencias de la región, no siempre con la debida profundidad y muchas veces influida por intereses específicos, particularmente del ámbito de las finanzas globales y sectores corporativos.

En segundo lugar, una estrategia de desarrollo incluye decisivamente al mercado regional como espacio de expansión e integración. La ampliación de mercados es una herramienta central para ganar escala e introducir mejoras de productividad. Puede ser visto como un factor de atracción de inversiones transnacionales (como se verificó en el caso de la industria automotriz del MERCOSUR) o bien como un espacio para construir capacidades productivas locales y regionales. Bajo este enfoque, la integración no es solo un proyecto político sino eminentemente económico y social que, hasta el momento, ha sido débilmente aprovechado.



Bajo estos parámetros, este capítulo presentará elementos para una discusión sobre tres aspectos centrales del sendero de desarrollo latinoamericano.

El primero es una discusión acerca del papel que debe jugar el sector industrial. América Latina ya tuvo su etapa de industrialización inicial, con sus avances, sus limitaciones y los daños ocasionados por su interrupción tras el inicio de las reformas económicas neoliberales. Hoy debe darse una estrategia que incorpore los cambios de la segunda globalización. Pero incorporar esos cambios no significa en absoluto relegar o pasar al olvido a la política industrial y a objetivos seleccionados del desarrollo. Por el contrario, es tarea más compleja y selectiva pero ineludible si se pretende tanto salir del subdesarrollo más extremo de la cuarta periferia como de abandonar el estancamiento en torno a la segunda periferia que afrontan los países de ingresos medios.

En segundo lugar, sostendremos que la economía internacional está afrontando una nueva revolución industrial en ciernes, que aún no se ha desplegado plenamente porque existen fuerzas e intereses que la están retrasando, pero su despliegue es ineludible. Se trata de la introducción plena del cambio tecnológico inherente a la reconversión necesaria de los métodos de producción para que resulten compatibles con la reducción de daños ambientales y, particularmente, sobre el cambio climático resultante de las emisiones de efecto invernadero. La producción industrial mundial estará atravesada en las próximas décadas por nuevas producciones de bienes de capital capaces de generar energía en base a fuentes renovables no contaminantes, tales como el viento, el sol, las mareas y otros. Las industrias modificarán sus tecnologías para reducir la generación de residuos o tratarlos de manera más eficiente. Los acuíferos contaminados deberán ser remediados. Y la vida urbana se modificará con una mayor presencia de vehículos que dejarán de utilizar combustibles fósiles y migrarán a vehículos eléctricos a batería y otras modalidades. Estamos hablando entonces de un mundo que producirá una nueva familia de

tecnologías, bienes de capital, ingenierías, servicios de remediación ambiental y producción en masa de nuevos bienes y servicios.

Esta revolución se despliega lentamente debido a la existencia de fuerzas retardatorias, lo cual no es nuevo en la historia de las revoluciones industriales. El desarrollo de energías renovables afectará a las corporaciones productoras de petróleo y a algunos países que poseen abundantes reservas, los cuales están interesados en que este proceso se retrase todo lo posible, al menos hasta que terminen de extraer las rentas que sus reservas les ofrecen. Las empresas automotrices observan que los vehículos a batería afectan su oligopolio, por cuanto el eje estratégico pasa al ámbito de la producción de baterías.

Pero la existencia de fuerzas retardatorias difícilmente impida que este proceso en marcha cobre un renovado impulso. Y la existencia de ese lag o retraso puede ser visto como una oportunidad para la región; un espacio temporal para dedicar esfuerzos de investigación y desarrollo y creación de capacidades para ocupar un lugar significativo en la expansión de estas nuevas actividades. Caso contrario, la región vivirá la experiencia ya conocida: utilizará las rentas de sus recursos naturales para comprar los bienes de capital necesarios para producir bajo esas nuevas pautas, acentuando su condición periférica, e incluso pudiendo descender relativamente en el escenario de las cuatro periferias.

Finalmente, y no menos importante, la región debe darse una estrategia más clara y contundente respecto a sus recursos naturales. Esto no significa restarles importancia, desmerecer su papel o verlos como una “maldición” sino, dicho de una manera simplificada, adoptar y adaptar una mirada “escandinava” sobre los recursos naturales. Esto significa, fundamentalmente, vivir menos de sus rentas y más de sus eslabonamientos industriales, fundamentalmente aguas arriba, transformando a la región en una gran usina de bienes de capital, ingeniería y servicios de alto valor agregado para el sector: tractores, sembradoras, perforadoras y servicios de ingeniería de la región, para la región y para otras regiones del mundo.

América Latina muestra un saldo deficitario en su comercio internacional de bienes de capital. Es una región que continúa demandando tecnologías de otras regiones, y esto limita su desarrollo y acentúa el carácter rentístico de la explotación de los recursos naturales.

**Cuadro Nro. III.1. Comercio exterior de bienes de capital en América Latina. Exportaciones, importaciones y saldo comercial de países seleccionados, promedio de quinquenios 2000-2004 y 2010-2014 (millones de dólares).**

	Exportaciones		Importaciones		Balanza comercial	
	2000-2004	2010-2014	2000-2004	2010-2014	2000-2004	2010-2014
<b>Argentina</b>	862	1.995	3.831	12.111	-2.969	-10.116
<b>Bolivia</b>	63	15	360	2.074	-297	-2.059
<b>Brasil</b>	6.961	17.321	9.026	34.954	-2.066	-17.633
<b>Chile</b>	272	1.176	3.815	15.888	-3.543	-14.712
<b>Colombia</b>	266	707	3.126	13.820	-2.860	-13.113
<b>Costa Rica</b>	1.614	2.934	912	2.433	702	500
<b>Ecuador</b>	39	199	1.235	4.647	-1.196	-4.448
<b>México</b>	49.696	90.679	30.457	61.777	19.239	28.902
<b>Perú</b>	70	353	1.429	8.586	-1.359	-8.233
<b>Uruguay</b>	30	71	340	1.899	-310	-1.829
<b>Venezuela</b>	258	94	2.928	10.483	-2.671	-10.389
<b>Otros</b>	496	818	5.255	7.691	-4.759	-6.872
<b>TOTAL AMÉRICA LATINA</b>	60.627	116.360	62.715	176.363	-2.088	-60.003

FUENTE: elaboración propia en base a datos de CEPAL.

## 6.1) ¿Por qué la industria? Cambios y continuidades en la centralidad del sector industrial

Hemos dedicado amplio espacio a señalar que, desde los orígenes del capitalismo, el desarrollo ha estado asociado a la expansión de la sociedad industrial y la apropiación de los frutos del progreso técnico. Las tesis kaldorianas han asociado crecimiento acelerado con la expansión del sector industrial y en la primera sección mostrábamos cómo la producción industrial en masa había modificado la tendencia histórica al estancamiento y lento crecimiento económico y poblacional en la historia de la humanidad. Sin embargo, en América Latina continúa siendo fuerte el clima intelectual que sostiene que no hay mucho por hacer al respecto y que el eje debe estar puesto en fortalecer los equilibrios macroeconómicos que fortalezcan la atracción de inversión extranjera y un perfil de especialización basado en recursos naturales.

Por tales motivos se hace necesario retomar la discusión acerca del papel del sector industrial y, fundamentalmente, interpretar los cambios vigentes a partir de la segunda globalización para enmarcar adecuadamente al sector en una estrategia de desarrollo.

### *El papel del sector industrial en el desarrollo*

La industria manufacturera comprende en esencia un conjunto más amplio de actividades que permiten transformar los resultados de procesos, a veces largos, de innovación, investigación y desarrollo en nuevos productos, bienes de consumo y servicios. En este sentido, la industria manufacturera es una de correa de transmisión entre la ciencia y el consumo.

En los últimos años ha sido recurrente encontrar diversos análisis que refieren a la pérdida de relevancia del sector manufacturero en la economía

mundial. Se sostiene que año a año es menor la participación de dicho sector en el valor agregado y el empleo.

Sin embargo, esta tendencia, que ha sido clara en América Latina y en muchos países desarrollados, no representa en absoluto la tendencia de las últimas décadas de China ni de los países de industrialización reciente del este asiático. De lo que se trata en realidad es de nuevos procesos de relocalización que incluyen movimientos dentro del sector manufacturero y en su distribución geográfica. Los definimos como cambios en la geometría y la geografía industrial.

Las grandes corporaciones industriales han tendido a tercerizar actividades y relocalizar componentes de su producción. Una de esas tendencias ha sido la de desprenderse de actividades que no forman parte de su negocio central, las cuales tienden a ser subcontratadas. Ese primer efecto es que trabajadores que antes de este proceso eran contabilizados como parte del sector industrial, lo sean luego computados como trabajadores del sector servicios. Si se incluye en la industria, no solamente los sectores manufactureros, si no también los servicios conexos, el tan mentado proceso de desindustrialización en los países desarrollados queda relativizado.

La manufactura actúa como la correa de transmisión entre las oportunidades científicas y tecnológicas y el resto del sistema productivo. Es el espacio de aprendizaje tecnológico en el capitalismo y la capacidad de producir los insumos, maquinarias, productos químicos, biológicos, etc., que explican la aplicación de técnicas y los aumentos de productividad en otros sectores. Es también la fuente de innovación organizacional.

Los servicios adoptan, a comienzos del siglo XXI, los criterios de organización de producción taylorista-fordista de la manufactura de principio de siglo (por ejemplo, la organización del servicio de comida rápida en las grandes cadenas de restaurants, desde las hamburguesas hasta el sushi), el manejo de inventarios en supermercados aplica técnicas de just in time, desarrolladas previamente en la manufactura.

La industria manufacturera es también el punto de origen de nuevos servicios de alta productividad (servicios de ingeniería, diseño, investigación bajo contrato o Contract Research Organizations, empresariales, finanzas, transporte). La especialización en estos servicios no puede sostenerse en el largo plazo si no cuentan con la industria manufacturera, que sigue siendo el espacio en el que estos servicios se desarrollan y diversifican a partir de aprendizajes proveedor-usuario.

En definitiva, si bien su papel se torna más difuso y menos evidente que hasta hace cuatro décadas, el sector manufacturero continúa ocupando un papel central en la configuración de la actividad económica humana. Sus mutaciones obligan a repensar sus problemas y opciones de políticas para el desarrollo, pero en modo alguno puede implicar descuidar o desconocer su rol.

## 6.2) La industrialización verde

El problema del cambio climático ha ido ocupando un papel de creciente relevancia en la agenda internacional, generando mayores grados de conciencia en diferentes actores gubernamentales y de la sociedad civil respecto a sus causas, factores de mitigación y las políticas públicas necesarias para abordar este grave problema. Existe suficiente evidencia empírica que ubica al uso de combustible fósil como aspecto central en las emisiones de gases de efecto invernadero que provocaron alteraciones climáticas, catástrofes naturales y otros graves problemas sobre los que se debe operar de manera contundente para revertir sus efectos. En este escenario, la transición desde una economía que utiliza intensivamente combustible fósil para generar energía, tanto para la actividad productiva como en la vida cotidiana de prácticamente toda actividad humana, hacia otra que utilice fuentes renovables que no generen emisiones contaminantes es sin dudas un capítulo central, si bien no el único, en esta agenda de cambio que el planeta está demandando. Esta aseveración ha sido corroborada en diferentes estudios, entre los que puede citarse el de CEPAL (2014b), en el que se señala que, en los escenarios de mitigación, el sector energético es el que más puede contribuir a evitar emisiones, seguido por el sector de residuos.

Históricamente existieron tensiones entre las demandas asociadas al discurso “ecologista” y los postulados de la economía del desarrollo. Los problemas ambientales parecían menos relevantes ante los desafíos que representaba el desarrollo de una nueva estructura productiva en los países más pobres del planeta, de modo de estimular una mayor industrialización que permitiera combatir efectivamente la pobreza generando una nueva base productiva, nuevos empleos y un alza sostenida en la productividad media de la economía. El postulado de algunos sectores ambientalistas de promover “crecimiento económico cero”, de modo de detener los factores que afectan negativamente las condiciones ambientales planetarias podría tener algún sentido en los países desarrollados, pero difícilmente pudiera ser aceptados en los países en desarrollo, donde vive el 87% de la población

mundial<sup>75</sup>, con índices de pobreza y desigualdad sumamente elevados, particularmente en África, América Latina y muchas naciones asiáticas. Asimismo, muchos países desarrollados iniciaron en las últimas cinco décadas un proceso de traslado de algunas líneas de producción con mayor impacto ambiental negativo, exportando el problema a los países de menor desarrollo.

Buena parte de estas discusiones se encuentran superadas en tanto el cambio tecnológico ha logrado, en buena medida, romper esa dicotomía entre desarrollo productivo y preservación ambiental y, más aún, que las necesidades de preservación del medio ambiente y reversión del cambio climático, lejos de representar un escollo para el desarrollo productivo, trazan un sendero de oportunidad para replantear el estilo de desarrollo en los países de menores ingresos. Esta oportunidad debe ser medida en términos de la capacidad de estimular nuevas prácticas productivas y pautas de consumo, promoviendo asimismo un cambio tecnológico en diversas ramas productivas y de generación de energía, generando nuevos nichos de negocio, combinando capacidades productivas y tecnológicas existentes y nuevos factores de estímulo. Cabe agregar que este proceso no se dará naturalmente: necesita ser estimulado desde las políticas públicas, coordinando actores productivos, de la sociedad civil en general y del sistema científico tecnológico y dotando a las iniciativas de herramientas específicas (financieras, tecnológicas, educativas, etc.).

Muchos países de la región conservaron una base productiva relevante que puede crecer, diversificarse y reconvertirse hacia “iniciativas verdes”, estimulando una suba en la productividad de las economías y mayores oportunidades de desarrollo productivo y generación de empleos calificados. Como señalaba Ferrer (2015), las políticas de sustitución de importaciones suelen tener un sesgo a sustituir el pasado. Esto se traduce en políticas donde los países corren la carrera tecnológica desde un lugar de mucho rezago, cuyos únicos elementos diferenciadores pasan por el bajo

---

<sup>75</sup> Estimado en base a Banco Mundial, *World Development Indicators*.



costo laboral y la importación de prácticas productivas con altos grados de obsolescencia tecnológica (e incluso de aquellas líneas que los países desarrollados prefieren exportar debido a su negativo impacto ambiental). De allí la propuesta a pensar en *sustituir las importaciones del futuro*, estimulando una mayor cercanía con la carrera tecnológica en curso y a las nuevas necesidades que la realidad económica y social impone.

Para avanzar en este análisis tomaremos el caso de la energía eólica en Argentina. La generación de energía en base al viento es una de las fuentes que presenta mejores perspectivas de desarrollo. En los últimos años, las energías renovables explicaron la mayor parte de la expansión de la capacidad de generación en el ámbito internacional y, en este marco, la eólica fue la de mayor crecimiento. Según el “Global Status Report, Renewables 2015” la expansión de la capacidad de generación de energía de fuentes renovables fue mayor a la proveniente de recursos fósiles durante 2014. Las fuentes no renovables (excluida la hidráulica) se expandieron 17% en 2014, destacándose, en primer lugar, la solar fotovoltaica, y en segundo, la eólica, que representa más de la mitad de la capacidad de generación de energía eléctrica de recursos renovables no convencionales.

La energía eólica representó, en 2014, el 56% de la capacidad instalada de generación eléctrica a partir de fuentes no convencional a nivel mundial. Argentina presenta excelentes perspectivas para el desarrollo de esta fuente de generación. A ello se suma que, en los últimos años, el país experimentó un notable crecimiento en la demanda de energía eléctrica que no fue acompañado por una expansión similar en la oferta, viéndose obligado a incrementar sus importaciones de combustibles. Argentina necesitará entonces mejorar sus fuentes de generación. A esto se adiciona la sanción de una nueva ley de estímulo a las energías renovables durante 2015, que se propone alcanzar una meta de generación de energías en base a fuentes renovables del 20% del total para el año 2025, generando algunos mecanismos de estímulo y también de penalidad para casos de incumplimiento.

Argentina tiene una base industrial para producir molinos eólicos y sus partes en el país. Ha desarrollado exitosamente algunas experiencias. La efectiva aplicación de esta ley de reconversión de la matriz energética hacia fuentes renovables conduciría, de acuerdo a los ejercicios que se plantean en este documento, podría poner en funcionamiento un total estimado de al menos 2.000 molinos eólicos en los próximos diez años. Se trata entonces de una oportunidad para no solo contribuir con acciones concretas que colaboren con la agenda global de reducción de emisiones contaminantes, sino también para estimular el desarrollo industrial y tecnológico del país. El escenario puede ser sumamente virtuoso y este tipo de experiencias podrían ser replicadas y amplificadas en diferentes países de la región, contribuyendo de manera concomitante a mejorar la situación ambiental y productiva del país, generando empleos de calidad, prácticas innovativas y un mayor vínculo con el sistema científico tecnológico. Naturalmente, para que este tipo de iniciativas se incorpore en un modelo de industrialización verde (UNIDO, 2014) es necesario no solo estimular un mayor uso de energías renovables y la consiguiente fabricación de bienes de capital que viabilicen la reconversión de la matriz energética, sino que además se requiere una “reconversión verde” de las industrias que producen las diferentes partes y piezas. Se trata, en definitiva, de un proceso virtuoso de innovación productiva en una vasta gama de ramas industriales y de servicios.

## *La industrialización verde y la condición periférica*

El desarrollo de las energías renovables constituye no solo un aporte positivo para enfrentar el problema del cambio climático, sino también una oportunidad para el desarrollo económico y social de los países de América Latina. Los enfoques en torno a la *Green Industry* (UNIDO, 2011) introducen la posibilidad de generar una nueva fase de industrialización cuyo eje sea la implementación de nuevas prácticas productivas que no solo no afecten al medio ambiente, sino que también promuevan el uso de prácticas de remediación de los daños ambientales producidos.

El enfoque de Young (2011) es ilustrativo de esta mirada destinada a construir “diagonales” que se propongan afrontar simultáneamente los problemas ambientales y los del desarrollo productivo: *“las inversiones ecológicas resuelven simultáneamente las dos cuestiones: aumentan la actividad económica y el empleo al mismo tiempo que constituyen un paso adelante hacia una sociedad más sostenible”*. A partir de una serie de datos sobre la evolución de las exportaciones latinoamericanas, el autor concluye que las ventas externas de la región han ido incrementando su dependencia respecto de bienes primarios e industriales cuya producción es muy contaminante (Young, 2011). A partir de esa constatación, realiza un estudio sobre el caso brasileño que le permite trazar diferentes escenarios de crecimiento económico e impactos en el nivel de empleo. La conclusión de es que *“los escenarios de economía verde o ecológica tienden a ser mucho más inclusivos que la actual tendencia de expansión basada en sectores problemáticos para el medio ambiente”*.

Más aún, la mirada de Young permite visitar las ideas de Raúl Prebisch y actualizar aspectos del esquema centro-periferia aplicado al modelo de desarrollo productivo y su impacto ambiental: *“los países en desarrollo tienden a concentrar su comercio en productos básicos estrechamente ligados a recursos naturales y a actividades “sucias” o más contaminantes, que resultan menos competitivas en los países desarrollados porque estos*

*aplican controles ambientales más estrictos. Este fenómeno podría considerarse como una nueva expresión del modelo centro-periferia en que el “centro” se especializa en proveer bienes y servicios caracterizados por un uso intensivo de tecnología y que son relativamente “limpios”. En otras palabras, los países de la periferia “exportan” sostenibilidad a los del centro”.*

Lo Vuolo (2015) señala que en el debate sobre el desarrollo ha tenido creciente peso una visión a la que denomina como “productivista”, la cual central su análisis los problemas de baja productividad de la región. Los aspectos propositivos de este enfoque *“se concentran principalmente en la estructura productiva, indicando la necesidad de favorecer a sectores intensivos en conocimiento para acelerar el “catch up” con las economías más industrializadas. Para ello toma como referencia el camino de los países “emergentes” de reciente industrialización acelerada, citando como ejemplo referido el de algunos países asiáticos que en poco tiempo han logrado multiplicar sus ingresos per cápita y los patrones de inserción internacional modificando las matrices productivas en favor de bienes industriales de alta tecnología intensivos en conocimiento”.* A esta corriente, Lo Vuolo opone otra a la que denomina “holística”, la cual *“alienta un cambio estructural que no sólo tenga en cuenta la matriz productiva y la necesidad de aumentar la productividad. Esta corriente se orienta por la creciente insatisfacción con la “calidad de la vida” y los costos derivados del modo de organización de las sociedades industrializadas. Este caso, el estilo de desarrollo alternativo para América Latina habría que construirlo cuestionando a la “sociedad opulenta”, dudando de la propia posibilidad de reproducir el modelo de las sociedades “avanzadas” y defendiendo la necesidad de preservar valores que se han destruido en ese tipo de sociedades”.*

Estas diferentes visiones tienen, a juicio de Lo Vuolo, distintas maneras de abordar el problema del cambio climático: *“la corriente productivista ubica el problema como parte de la discusión de la “especialización productiva” y de los procesos tecnológicos necesarios para mejorar la performance*

*productiva y el ingreso de la población. El problema aquí es principalmente de tecnologías limpias que se ubiquen lo más cercano a la eficiencia de la frontera tecnológica... Por su parte, la corriente holística vincula los problemas del cambio climático al conjunto del sistema de las relaciones entre los patrones de producción y consumo, señalando que los efectos negativos sobre el cambio climático derivados de un estilo de desarrollo. Los deterioros ambientales no son una cuestión de largo plazo, sino que afectan las oportunidades de trabajo y la calidad de la vida especialmente en los grupos pobres, agravando su precaria situación e influyendo gravemente en la pobreza, la salud y las desigualdades. El agotamiento de los recursos no renovables de alta calidad y el deterioro de los recursos renovables, son limitaciones a las posibilidades de desarrollo futuro”.*

De acuerdo a CEPAL (2014a), para América Latina y el Caribe el cambio climático puede convertirse en una nueva restricción al crecimiento económico pero, *“si se aborda de manera oportuna e integrada, en una oportunidad para la renovación y mejora de las infraestructuras, la urbanización, el avance de los procesos productivos y la industrialización, la creación de modos de transporte más eficientes y con menos emisiones, y la promoción de un cambio paulatino hacia un patrón de desarrollo con menor contenido de carbono. Este tránsito puede tener efectos importantes desde el punto de vista de la igualdad y la convergencia productiva si implica la provisión de servicios públicos de mejor calidad para el bienestar de los estratos menos favorecidos. La evidencia también ha demostrado que el calentamiento global parece estar ocasionando un mayor número de desastres provenientes de fenómenos climáticos de creciente intensidad y que están siendo mucho más rigurosos en los países en desarrollo, particularmente en Centroamérica y en el Caribe”.*

Finalmente, cabe agregar el enfoque de UNIDO (2011), expresado como iniciativa de la industria verde para el desarrollo industrial sustentable. Dicho marco conceptual avanza en una doble dirección: a) la incorporación de prácticas “verdes” en las ramas industriales, esto es mediante cambios en los métodos productivos que eviten las emisiones contaminantes, reduzcan

la producción de desperdicios o permitan su reciclamiento y contribuyan en general a mejorar las condiciones ambientales; b) la creación de nuevas ramas productivas “verdes” en el sector manufacturero. Nótese que este enfoque no se opone en absoluto a avanzar en procesos de industrialización. Por el contrario, sostiene que *“la rápida industrialización ha sido y continúa siendo el principal motor para incrementar ingresos y crear empleos y por lo tanto esencial para acelerar el desarrollo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo y en transición”*. De este modo, este enfoque industrial no solo deja de ser antagónico con los problemas ambientales, sino que se transforma en la vía de resolución de los flagelos ambientales más acuciantes, incluyendo la mitigación de las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) y la adaptación al cambio climático, la gestión ambientalmente racional de los productos químicos y los desechos, y la seguridad del suministro de agua, energía y otros recursos naturales. *“Es posible llevar a cabo la industria ecológica en tándem con mayores ingresos y la creación de empleo en los países en desarrollo, y para asegurar las contribuciones netas al alivio de la pobreza y el desarrollo industrial sostenible... La economía verde es un nuevo modelo de desarrollo económico dirigida a lograr un mejor bienestar humano y la equidad social al mismo tiempo que disminuye los riesgos ambientales”* (traducción propia).

Por su parte, Eichhammer y Walz (2014) realizan un estudio sobre tecnologías verdes emergentes (TVE), a las cuales definen como tecnologías que o bien ya han alcanzado cierta madurez tecnológica pero todavía tienen pequeñas cuotas de mercado en todo el mundo, o tecnologías que aún se encuentran en un tiempo relativamente temprana etapa de madurez tecnológica pero ya tienen una aplicación relativamente difundida en la vida cotidiana. Los autores señalan que el desarrollo de estas tecnologías es de alta relevancia, tanto para países industrializados como economías en desarrollo y presentan un estudio basado en 15 economías de ingresos medios<sup>76</sup> donde se observa un potencial innovativo para el desarrollo, y

---

<sup>76</sup> Los países incluidos en el estudio son Argentina, Brasil, Chile, China, India, Indonesia, Malasia, México, Filipinas, Rusia, Sudáfrica, Tailandia, Turquía y Venezuela.

también una amplia gama de desafíos<sup>77</sup>.

---

<sup>77</sup> Los autores agregan que “el número acumulado de patentes a nivel mundial para las tecnologías verdes (como proporción del total de patentes) de la muestra seleccionada de países de ingresos medios fue de alrededor de 6 por ciento (contra el 2,1% en el segundo lustro de la década de 1990). Hay alguna variación entre las tecnologías verdes analizadas, sin embargo, es bastante insignificante. Ha habido un aumento considerable en la participación de tecnologías verdes en los últimos diez años. Por lo tanto, también se ha hecho evidente una mayor acumulación de competencias en tecnologías verdes. Sin embargo, los datos sobre especialización indican que los países de ingresos medios no tienen un énfasis más alto que el promedio en estas tecnologías ... (La evidencia indica que)... los países de ingresos medios seleccionados mejoraron sus competencias en otras áreas de manera más rápida que en tecnologías de energía verde relevantes para la manufactura” (Eichhammer y Walz, 2014).

### *El desarrollo de las energías renovables en la región*

La incorporación de capacidad de generación de energía con recursos renovables es una tendencia a nivel mundial, observándose un incremento en la potencia instalada en la mayoría de los países. Se corrobora, asimismo, que las energías renovables han empezado a crecer con mayor velocidad que el consumo de energía eléctrica: en el período 2007-2012 la generación de energía con fuentes renovables creció a una tasa promedio anual de 5,9% mientras que el consumo energético lo hizo al 2,7%. Solamente en el último año se observó una ampliación de 130 GW en la capacidad instalada de energía renovable, excluyendo hidroeléctrica, que equivale a una expansión en 2014 del 17% (REN21, 2015).

**Cuadro Nro. III.2. Consumo de energía primaria por tipo de combustible. Contribución de las fuentes renovables. Año 2014. En millones de toneladas equivalentes de petróleo y porcentaje.**

Puesto	País	Petró- leo	Gas Natu- ral	Car- bón	Ener- gía Nuclear	Hidroeléc- trica	Renovables	Total 2014	% Renovables
1	Dinamarca	7,7	2,8	2,6	0,0	0,0	4,1	17,3	23,8%
2	Portugal	11,4	3,4	2,5	0,0	3,7	3,6	24,6	14,6%
3	España	59,5	23,7	12,0	13,0	8,9	16,0	133,0	12,1%
4	Finlandia	8,6	2,2	4,1	5,4	3,0	2,9	26,1	11,0%
5	Nueva Zelanda	7,2	4,3	1,5	0,0	5,5	2,3	20,8	10,9%
6	Alemania	111,5	63,8	77,4	22,0	4,6	31,7	311,0	10,2%
7	Italia	56,6	51,1	13,5	0,0	12,9	14,8	148,9	10,0%
8	Suecia	14,4	0,8	2,0	14,8	14,6	5,0	51,6	9,6%
9	Irlanda	6,6	3,7	2,0	0,0	0,2	1,3	13,7	9,3%
10	Filipinas	14,2	2,5	6,5	0,0	1,0	2,0	26,1	7,7%
14	Chile	16,7	4,3	6,8	0,0	5,4	1,9	35,0	5,4%
16	Brasil	142,5	35,7	15,3	3,5	83,6	15,4	296,0	5,2%
32	México	85,2	77,2	14,4	2,2	8,6	3,7	191,4	1,9%
41	Argentina	30,9	42,4	1,3	1,3	9,3	0,7	85,8	0,8%
	<b>Total mundial</b>	<b>4.211,1</b>	<b>3.065,5</b>	<b>3.881,8</b>	<b>574,0</b>	<b>879,0</b>	<b>316,9</b>	<b>12.928,4</b>	<b>2,5%</b>

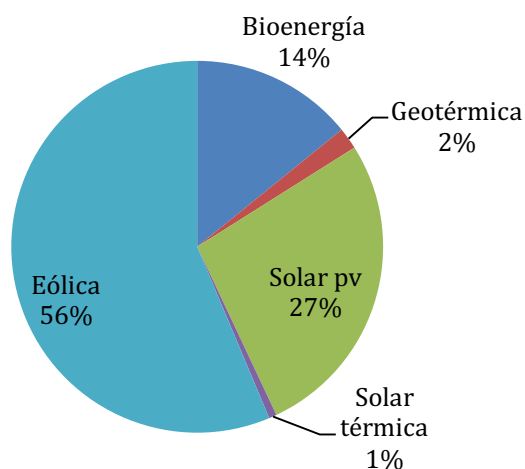
FUENTE: elaboración propia en base a BP Statistical Review of World Energy, Junio 2015.



A pesar de los avances registrados, la información sobre la difusión de los recursos renovables indica que es aún escasa su relevancia tanto como fuente de generación de energía eléctrica como también como insumo para calefaccionar y para su uso como combustible para transporte. Una muestra de ello es la reducida participación de los recursos renovables como fuente primaria de energía en la mayoría de los países del mundo. En el ámbito internacional, las energías renovables representaron en promedio solo el 2,5% del consumo primario de energía en 2014. Sin embargo, se observa que existen amplias diferencias entre los países del mundo respecto a la penetración de las energías renovables. Por ejemplo, es posible encontrar casos en los cuales las fuentes renovables son ya muy significativas, como Dinamarca, Portugal, España, Finlandia, Nueva Zelanda, Alemania e Italia, donde tienen una contribución de entre 10 y 20% en el consumo primario de energía. En otros, por el contrario, es inferior al 1%. Tal es el caso de Argentina, donde las energías renovables representan el 0,8% de las fuentes primarias de energía, situándose 1,6 puntos porcentuales debajo del promedio mundial pero también más de cuatro puntos debajo de dos de sus países vecinos: Chile y Brasil.

En cuanto a la penetración de los recursos renovables para la generación eléctrica, la publicación de *Renewables Global Status Report* (REN21, 2015), muestra que existe capacidad para abastecer el 22,8% del consumo eléctrico mundial a partir de fuentes renovables. Pero este cálculo incluye la hidroeléctrica, que aporta alrededor de 16%. Si esta tecnología se excluye y solo se consideran las denominadas energías renovables no convencionales (ERNC) la energía eólica es la fuente de generación eléctrica predominante a nivel mundial. La información al 2014 indica que este recurso representa el 56% del total de la potencia instalada renovable, seguida de la solar fotovoltaica, como puede apreciarse en el Gráfico Nro. III.1.

**Gráfico Nro. III.1. Capacidad instalada mundial para generación de energía eléctrica de fuentes renovables en 2014.**



FUENTE: elaboración propia en base a REN21.

Además de ser la tecnología de mayor relevancia entre las ERNC en cuanto a la capacidad instalada, existen otros indicadores que corroboran la importancia de la energía eólica como fuente de generación eléctrica. Uno de ellos es el gran dinamismo experimentado en los últimos años: entre 2007 y 2014 la capacidad instalada mundial de generación eólica presentó un crecimiento promedio de 22% anual.

En segunda instancia, se observa un fenómeno hacia la universalización, dado que la mayoría de los países del mundo ha comenzado a producir energía eólica y, además, existen 24 países con capacidad instalada de generación superior a los 1.000 MW, liderados por China, EEUU, Alemania, España e India (GWEC,2015).

Entre los países que incorporaron mayor capacidad de generación eólica se destacan China, Estados Unidos, Alemania, Brasil e India. El caso de Brasil es paradigmático, dado que con la incorporación de alrededor de 2.700 MW de potencia en 2014, queda en 10° lugar en el ranking mundial de capacidad de generación de energía eólica. Pero también existen otros países que merecen destacarse que, a pesar de tener una capacidad de generación relativa significativamente inferior a los grandes jugadores mundiales que

ocupan los primeros lugares del ranking, han presentado recientemente un verdadero dinamismo en las inversiones en el sector de energías renovables. Ello puede notarse, por ejemplo, en algunos países de América Latina, como en Uruguay, donde la potencia instalada eólica se multiplicó por 10 en solo 2 años hasta llegar a 580 MW en 2015. Esto le permite abastecer el 17% del consumo eléctrico a través de la energía eólica<sup>78</sup>. En Chile también las energías renovables han dado un salto cuantitativo: se registran más de 2.500 MW instalados en energías renovables no convencionales. Entre ellos, hay 800 MW de eólica y más de 1.000 de solar fotovoltaica (Cifes, 2016). En Argentina, si bien se ha registrado un incremento en la potencia instalada eólica, al 2014 apenas alcanzaba a 295 MW<sup>79</sup>, de acuerdo a datos de BP, ubicándose de esta manera en el puesto 37 del ranking, superando solamente a Paquistán, Tailandia, Filipinas e Irán.

**Cuadro Nro. III.3. Capacidad instalada para la generación de energía eólica. Principales países. Año 2014.**

Puesto	País	Capacidad (MW)	Var. i.a. 2014/13	% total mundial
1	China	114.609	25,4%	30,73%
2	EEUU	66.146	7,9%	17,74%
3	Alemania	40.500	16,7%	10,86%
4	España	22.987	0,4%	6,16%
5	India	22.465	11,5%	6,02%
6	Reino Unido	12.809	14,3%	3,43%
7	Canadá	9.684	23,9%	2,60%
8	Francia	9.143	11,4%	2,45%
9	Italia	8.556	1,3%	2,29%
10	Brasil	6.228	80,8%	1,67%
37	Argentina	295	21,9%	0,08%
38	Paquistán	256	141,5%	0,07%
39	Tailandia	223	0,0%	0,06%
40	Filipinas	216	227,3%	0,06%
	<b>Total mundial</b>	<b>372.961</b>	<b>16,2%</b>	<b>100,00%</b>

FUENTE: elaboración propia en base a BP Statistical Review of World Energy, Junio 2015.

<sup>78</sup> Según las estadísticas del Ministerio de Industria, Energía y Minería de Uruguay.

<sup>79</sup> De acuerdo a datos oficiales de la Compañía Administradora del Mercado Mayorista Eléctrico (CAMMESA) solo 187 MW

En cuanto a la contribución de la generación de energía eólica en el consumo eléctrico también se observa una tendencia incremental. No obstante, estos recursos son significativos en el total demandado solo en algunos países. Para evitar distorsiones vinculadas a los casos en los cuales el consumo de energía eléctrica es muy bajo y, por tanto, esa es la razón que puede explicar un elevado indicador de participación de la energía eólica en el total de demanda de energía eléctrica, se considera para el análisis solo los países con más de 100 TWh anuales. A continuación, se presenta un gráfico que vincula el nivel de consumo de energía eléctrica y el ratio de participación de las energías de origen eólico.

Por un lado, se encuentran los países que tienen simultáneamente una elevada contribución de la energía eólica como fuente de abastecimiento de la demanda eléctrica y que, al mismo tiempo, tienen un nivel de consumo por encima del umbral mínimo establecido, pero inferior a los 600 TWh. Allí se ubica, en primer lugar, España, donde el 18% de la demanda de energía eléctrica es cubierta con generación eólica; le siguen en orden de importancia, Reino Unido (9,7%), Alemania (9,1%) y Suecia (7%). Por otro lado, hay otro conjunto de países, donde el consumo eléctrico es muy significativo, del orden de los 4.000/5.000 TWh, como China y Estados Unidos y que, si bien cuentan con una capacidad de generación eólica importante, la contribución en el consumo eléctrico es inferior a la de los países del primer grupo, debido a la gran envergadura de la demanda de energía eléctrica. Por último, hay un tercer grupo compuesto por los países con un consumo eléctrico menos significativo, pero por encima del umbral de 100 TWh, y que tienen una contribución de la generación eólica ínfima, por debajo del 1%.

Entre los países no incluidos en el análisis anterior, por presentar niveles de consumo inferiores a los 100 TWh, hay algunos que ameritan ser mencionados, debido a la amplia penetración que tienen las energías renovables en sus matrices energéticas y, en particular, la eólica. Tal es el caso de Dinamarca, donde más del 40% de la energía eléctrica proviene de

la generación eólica; Portugal, con 22%; Irlanda, con 20%; y Uruguay, con 17%<sup>80</sup>.

En síntesis, la evidencia empírica muestra que la mayoría de los países del mundo se encuentran transitando un proceso en el cual las energías renovables van adquiriendo cada vez mayor relevancia como fuente de provisión de energía eléctrica. Los principales avances se identifican en la energía solar, la biomasa y la eólica, y es esta última la de mayor relevancia a nivel mundial. Si bien el aporte que las energías renovables realizan al abastecimiento del consumo energético es todavía reducido, existen iniciativas a nivel mundial que apuntan a que, en el mediano plazo, este panorama se modifique y que tengan cada vez una mayor relevancia en las matrices energéticas de los países. Las estrategias implementadas por los países son diversas e incluyen metas de provisión de energía a través de fuentes renovables, esquemas de incentivos tarifarios para motorizar inversiones y, en algunos casos, también introducen regulaciones para impulsar planes integrales de tipo “Green industry”. Ello implica que no solo se fomenta el uso de las energías renovables sino también se induce a la incorporación de prácticas en la producción industrial que permitan ahorrar energía, generar menos residuos e impulsar la investigación y desarrollo para generar soluciones tecnológicas innovadoras tendientes a cumplir con el objetivo de cuidar el medio ambiente. En este aspecto, se pueden mencionar los casos de Noruega y Dinamarca, donde se vienen desarrollando nuevas tecnologías y equipos para la generación de energía renovable y, de esta manera, el cuidado medioambiental se convierte, además, en un eje de impulso al desarrollo industrial.

---

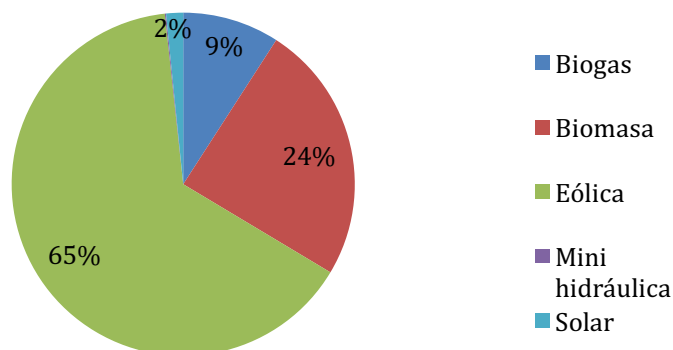
<sup>80</sup> El dato de Uruguay corresponde al año 2015 y proviene de información oficial del país; en tanto, para el resto de los países se utilizó como fuente los datos de BP, correspondientes al 2014.

### El caso argentino

La generación de energía eléctrica a partir de fuentes renovables presenta escaso desarrollo en la Argentina. De acuerdo a la información de CAMMESA, en el año 2015 se generaron 916 GWh de energía eléctrica a partir de fuentes renovables - considerando biogás, biomasa, solar, eólica y mini hidráulica - lo cual representa el 0,7% sobre el total. La energía eólica ha sido el principal origen entre las ERNC, representando casi dos tercios del total de la generación de energía en base a fuentes renovables en el último año.

Si bien la base de comparación es muy baja, en los últimos años se ha evidenciado un crecimiento en la generación de energía renovable, en torno al 22% promedio entre 2011 y 2014. En 2014 la demanda de energía cubierta con este recurso se incrementó un 37%, gracias a la incorporación del nuevo parque eólico Arauco II y a la mayor actividad del Parque Loma Blanca, inaugurado en 2013. A pesar de los avances, el aporte de la energía eólica es aún muy poco significativo a nivel agregado: representa solo el 0,5% del total del consumo de energía eléctrica nacional.

**Gráfico Nro. III.2. Generación de energía eléctrica en base a fuentes renovables en Argentina. Año 2015.**



FUENTE: elaboración propia en base a CAMMESA.

**Cuadro Nro. III.4. Parques eólicos en funcionamiento en Argentina.  
Energía eólica generada. GWh.**

Parque	Provincia	2011	2012	2013	2014
<b>Arauco Eolico I</b>	La Rioja	6,8	38,4	57,8	36,8
<b>Arauco Eolico II</b>	La Rioja	-	-	-	56,7
<b>Diadema eólico</b>	Chubut	6,3	28,4	26,5	29,5
<b>El Tordillo</b>	Chubut	-	-	1,8	6,7
<b>Loma Blanca</b>	Chubut	-	-	71,1	189,5
<b>Necochea eólico</b>	Buenos Aires	0,3	0,3	0,3	0,2
<b>Rawson I</b>	Chubut	0,9	177	180,8	182,2
<b>Rawson II</b>	Chubut	1,8	104,3	108,7	111,7
<b>TOTAL</b>		16	348,4	447	613,3

FUENTE: elaboración propia en base a datos de CAMMESA.

### *¿Una industrialización virtuosa apoyando la reconversión energética a fuentes renovables?*

Para estimar la demanda potencial de aerogeneradores en el mercado local, bajo la hipótesis de entrada en vigencia de la nueva ley de energías renovables, se cuantificaron los requerimientos de ampliación de la capacidad instalada para la generación de energía eléctrica a través de fuentes renovables. Para ello, se considerarán dos escenarios de provisión de energía al 2025: el primero, que supone que el 100% de los requerimientos de generación de energía renovable será cubierto mediante energía eólica; y el segundo, donde el 50% será cubierto con eólica; el 20%, con energía solar; el 15%, con biomasa; el 10%, con pequeña hidroeléctrica; y el 5% restante, con biogás<sup>81</sup>.

Es factible que el proceso de crecimiento de generación de energía eléctrica a partir de fuentes renovables en la Argentina se produzca en forma diversificada, aunque exista un predominio de la energía eólica. Es por ello que el escenario 1 es más bien un ejercicio teórico, para cuantificar la demanda potencial de aerogeneradores en un caso extremo, que una proyección de la matriz energética para la Argentina para dentro de 10 años.

El primer escenario, entonces, parte del supuesto de que la meta de sustitución por fuentes renovables para 2025 se cubre completamente con energía eólica. Ello demandará una potencia instalada requerida de aproximadamente 9.000 MW, con un factor de carga del 40%, el cual es

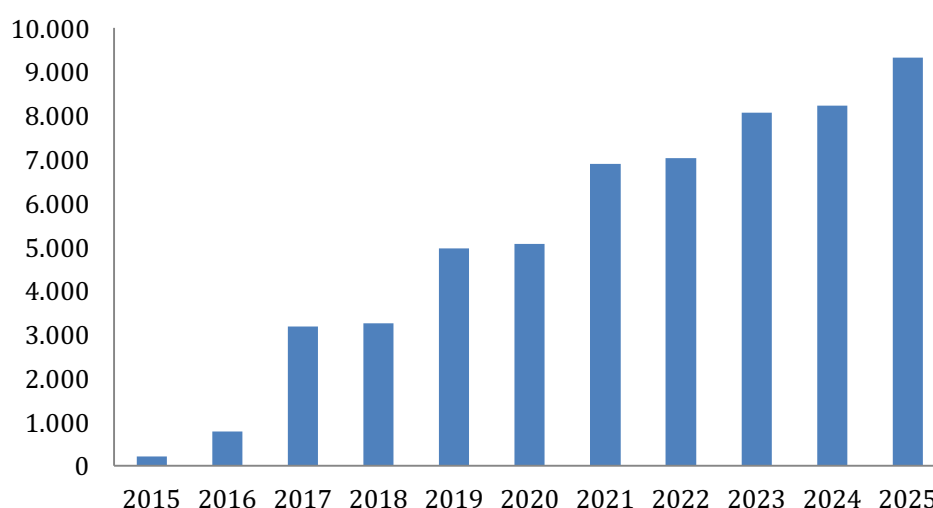
---

<sup>81</sup> La composición propuesta se basa en las diferencias de competitividad y de accesibilidad que presentan las diferentes alternativas. Las tres principales fuentes son las que resultan más factibles de expandirse a mediano plazo. La eólica, porque es actualmente la más competitiva; la solar, porque permite realizar múltiples proyectos a diferentes escalas y, asimismo, el costo de los paneles se encuentra en constante reducción; y la biomasa, que es actualmente competitiva, especialmente, por su alto factor de carga, pero con mayores dificultades de logística para la disponibilidad de los insumos para su funcionamiento. Asimismo, de acuerdo a los escenarios energéticos que realizan diferentes organizaciones, estas serían las principales fuentes de expansión de las energías renovables hacia 2035, proyectando participaciones que se encuentran en línea con las utilizadas en el ejercicio expuesto en el artículo. Dichos escenarios fueron extraídos de <http://escenariosenergeticos.org/>



posible alcanzar en las zonas con mayor potencial eólico del país y, por tanto, se requeriría la instalación de 4.000 aerogeneradores, de potencia media de 2,1 MW cada uno. Aproximadamente, la inversión por MW es de poco más de 2 millones de dólares, lo cual sumaría un desembolso total de US\$ 18.000 – US\$ 20.0000 millones en los próximos 10 años para cumplir con el objetivo de abastecer el 20% de la demanda de energía eléctrica a través de generación eólica.

**Gráfico Nro. III.3. Requerimientos proyectados de capacidad instalada para generación de energía eólica para el cumplimiento de las metas de sustitución por energía renovable. Escenario nro. 1. En MW.**



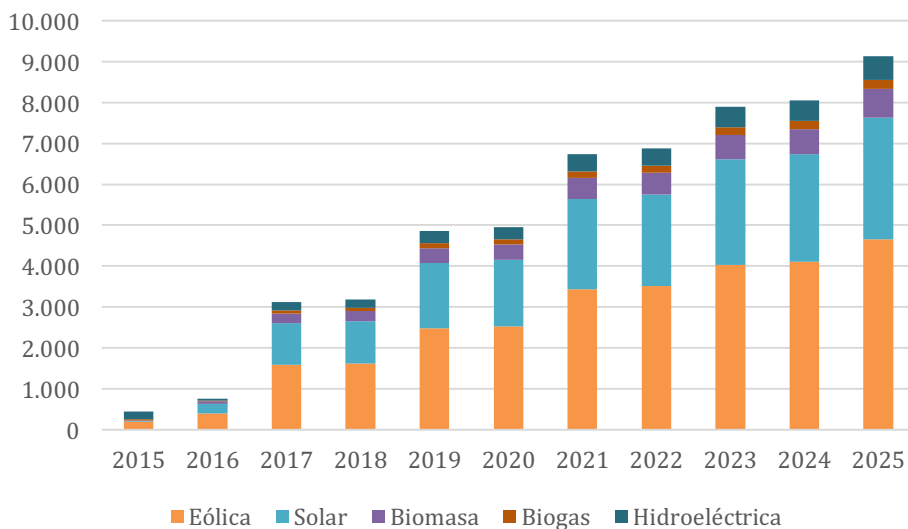
FUENTE: elaboración propia en base a datos de CAMMESA.

El segundo escenario propuesto parte de la hipótesis de que la demanda de energía eléctrica de fuentes renovables sería cubierta no solo por la generación eólica sino también con energía solar, biomasa, pequeña hidroeléctrica y biogás. De acuerdo a las participaciones relativas supuestas, y a los factores de carga considerados, debería contarse con una capacidad instalada al 2025 de 4.500 MW de generación eólica; 3.000 MW, de generación de energía solar; 700 MW para biomasa; 200 MW para biogás y 550 MW de pequeña hidroeléctrica.

Bajo el este escenario, los requerimientos de ampliación de la capacidad instalada para la generación eólica continúan siendo muy significativos. De cumplirse con las metas de sustitución y suponiendo que la energía eólica seguirá siendo la opción más ágil y competitiva, la hipótesis de que la misma proveerá el 50% de la demanda de energía eléctrica renovable al 2025, implica que existirá una necesidad de instalar unos 2.000 aerogeneradores en los próximos 10 años.

A partir de lo expuesto, se concluye que la entrada en vigencia del nuevo marco normativo podría implicar un cambio de paradigma para el desarrollo de las energías renovables en la Argentina y, con ello, emergerá una gran demanda de aerogeneradores, lo cual podría producir un efecto industrializante, al abrir la posibilidad a las empresas de diversos sectores metalúrgicos a que *aggiornen* sus capacidades para la fabricación de los equipos y sus partes y piezas para abastecer al mercado local.

**Gráfico Nro. III.4. Potencia instalada proyectada para la generación de energía eléctrica en base a fuentes renovables. MW.**



FUENTE: elaboración propia en base a datos de CAMMESA.

Esta opción requiere políticas específicas para el desarrollo de la cadena productiva. Si la decisión fuera optar por la importación de los aerogeneradores, se habrá logrado el objetivo de contribuir a reducir

emisiones contaminantes y diversificar la matriz energética, pero se habrá perdido una gran oportunidad para desarrollar una industria verde que, asimismo, contribuya a morigerar el histórico problema macroeconómico de la Argentina (compartido con otros países de la región) dado por la restricción que el sector externo opone al crecimiento económico.

El cumplimiento de los requerimientos de generación de energía de fuentes renovables puede convertirse en una oportunidad para desarrollar la producción de aerogeneradores nacionales como también sus partes y piezas. Esto implica que el impulso al uso de las energías renovables puede motorizar el desarrollo de nuevas industrias y el crecimiento de sectores de bienes de capital para que produzcan bienes intensivos en conocimiento.

Este camino es factible debido a que en la Argentina existen capacidades en la industria para ampliar el abanico de productos y también un sistema científico y tecnológico que puede interactuar con el sector privado para incorporar mejoras tecnológicas. De acuerdo a la información del Banco Mundial y la Organización para las Naciones Unidas, la Argentina es, en la actualidad, un país de industrialización intermedia, que ocupa el puesto 24 entre los países de mayor producto industrial del mundo, y el puesto 33 en un ranking de mayor valor agregado industrial por habitante. La industria manufacturera argentina cuenta con alrededor de 60.000 empresas y se caracteriza por un relevante grado de diversificación. Se destacan las industrias de alimentos y bebidas, que representan cerca del 30% de la producción industrial. Le sigue la industria química, con el 12%, en la que destacan tanto la química básica como los agroquímicos, petroquímicos, farmacéutica y perfumería. El sector de maquinaria y equipo, en tanto, genera alrededor del 4% del producto industrial y está compuesto por unas 4.000 empresas. Pero, además, existen muchas otras firmas metalúrgicas que fabrican diversos productos de metal y partes y piezas, que conforman la cadena de valor de bienes de capital.

En particular, se demostrará que también existen ciertas capacidades locales para la producción de aerogeneradores, los cuales pueden tener un alto

grado de integración nacional, dado que es factible producir la mayoría de los componentes. En tal sentido, el desarrollo de proveedores de partes y piezas y la articulación con las empresas fabricantes de aerogeneradores se erigen como un factor clave en el marco de una estrategia tendiente a impulsar la cadena de valor eólica. La producción nacional de estos equipos puede constituir una fuente de sustitución de potenciales importaciones y, asimismo, puede generar múltiples efectos positivos vinculados con la creación de empleo, las mayores inversiones en investigación y desarrollo, la agregación de valor y el desarrollo local.

En la Argentina existen más de 200 empresas que conforman la cadena de valor de producción de bienes de capital para la generación de energía eólica. Entre ellas, solo tres firmas fabrican aerogeneradores; el resto, producen sus componentes. La mayoría de las firmas de la cadena de valor se encuentran agrupadas en el Cluster Eólico Argentino – impulsado por la Cámara de Industriales de Proyectos de Ingeniería de Bienes de Capital (CIPIBIC), que actualmente nuclea cerca de 60 empresas.

Las tres empresas que pueden producir aerogeneradores son: IMPSA, NRG Patagonia e INVAP. Mientras que las dos primeras ya han desarrollado turbinas eólicas de alta potencia - de 1,5 a 2,1 MW– mientras que la tercera, solo cuenta con productos de diseño propio en el rango de baja y media potencia (de 4,5 a 30 KW).

Sin embargo, solo IMPSA posee capacidad instalada para la producción seriada de equipos aerogeneradores. De acuerdo a datos de informantes del sector, dicha empresa tiene la capacidad de producir 70 equipos anuales además diversos componentes. En cuanto a la posibilidad de fabricar las partes, se destaca que la empresa está en condiciones de producir anualmente 70 generadores, palas y carenados como también otros componentes como torres modulares, generadores Unipower - de 1,5, 2,0 y 2,1 MW - y góndolas (estructura que sirve de soporte e interface de conexión entre el rotor y la torre).

Por su parte, NRG Patagonia cuenta en el presente con una capacidad instalada para producir 60 equipos de 1,5 MW durante el período 2012 - 2014, es decir a razón de 20 equipos por año. Pero, además, NRG Patagonia se encuentra actualmente en condiciones de fabricar por sí o por medio de proveedores nacionales una gran parte de los componentes de los aerogeneradores.

Además de las empresas mencionadas, que pueden fabricar los equipos, hay muchas otras que pueden producir la mayoría de sus componentes. De los cuatro grandes ítems que componen el equipo eólico, que son la torre, el conjunto góndola, el generador y las palas, este último es el único donde actualmente Argentina no cuenta con fabricantes nacionales. Sin embargo, existen iniciativas para comenzar a desarrollarlas en el país, desde INVAP y en coordinación con algunas firmas del Cluster Eólico.

Entre las empresas que producen piezas para los molinos, se destacan dos firmas que cuentan con instalaciones para fabricar torres para equipos aerogeneradores, que es uno de los grandes componentes de estos: Metalúrgica SICA Argentina S.A. y Metalúrgica Calviño S.A. Sin embargo, se deberán efectuar grandes inversiones para lograr aumentar su producción a 250 torres por año, con el fin de lograr la construcción de 2.000 torres para el año 2020.

De acuerdo al relevamiento de las empresas agrupadas en el Cluster Eólico Argentino, existe capacidad para la fabricación de prácticamente todas las partes, piezas y componentes para la producción local de aerogeneradores (actualmente se fabrica la mayoría, pero no todas las partes y piezas).

Ahora cabe indagar sobre el grado de integración nacional que es posible alcanzar en la fabricación de aerogeneradores argentinos a mediano plazo. A partir de ello, entonces, se podrá evaluar si la provisión de aerogeneradores de fabricación nacional puede implicar un ahorro de divisas frente a la importación de los equipos terminados. En ese caso, el efecto sobre el ahorro de divisas podrá ser doble: por la menor dependencia de

importaciones de combustibles para generación de energía eléctrica y por los menores requerimientos de divisas para importar aerogeneradores.

Con ese objetivo es que en esta sección se presenta un estudio de caso, en base a información suministrada por la CIPIBIC, el cual establece el costo de instalación de un parque eólico de 50 MW de potencia instalada.

**Cuadro Nro. III.5. Costos de un proyecto de inversión total para la instalación de un parque eólico de 50 MW.**

Detalle	Millones de US\$	Insumos (en millones de US\$)	
		Nacionales	Importados
Equipos aerogeneradores	75,5	53,5	22,0
Obras complementarias	42,8	42,8	0,0
<b>TOTAL DEL PROYECTO</b>	<b>118,3</b>	<b>96,3</b>	<b>22,0</b>
<b>Mix entre integración nacional y componentes importados</b>		<b>81,0%</b>	<b>19,0%</b>

FUENTE: elaboración propia en base a datos de la CIPIBIC.

NOTA: grado de integración de componentes de industria nacional para la producción de 25 equipos aerogeneradores de 2 MW cada uno de la empresa IMPSA y de las obras complementarias correspondientes al desarrollo del parque eólico.

En el Cuadro III.5 se observa que el grado de participación de la industria nacional en la fabricación de equipos aerogeneradores, partes y componentes, junto a las obras complementarias, es muy elevado y se aproxima actualmente al 81%, siendo el 19% de los componentes de procedencia extranjera, considerando el costo total de la instalación de un parque eólico.

No obstante, las obras complementarias para la puesta en funcionamiento de los aerogeneradores, por definición, prácticamente no demandan importaciones y, de acuerdo a lo expuesto, constituyen una parte significativa del costo total del proyecto. Aproximadamente, los aerogeneradores representan 64% del valor total de la puesta en funcionamiento del parque; mientras que las obras complementarias, el otro 36%.

El despiece de los aerogeneradores, según el origen de sus componentes, muestra que el 70% del valor total corresponde a partes y piezas de fabricación nacional. El 30% restante corresponde a componentes que son de origen importado, debido a que actualmente no existe producción local de los mismos. Tal es el caso de las palas y de algunas partes de los generadores. Por el contrario, sí se corrobora que es posible fabricar el resto de los componentes: las torres, los transformadores, las góndolas, anillos de fundaciones, algunas partes de los generadores y, aunque todavía no se efectuaron, también los carenados.

A partir de lo expuesto, puede concluirse que la puesta en funcionamiento de la nueva ley de energías renovables y el impulso de la provisión de aerogeneradores de origen nacional puede implicar un verdadero crecimiento para el sector de bienes de capital. Además, considerando el alto grado de integración nacional, la fabricación de los aerogeneradores en la Argentina es una opción factible para la construcción de los parques eólicos y también un camino con menor necesidad de divisas frente a la importación de los equipos terminados.

La implementación de una estrategia para promocionar la instalación de parques eólicos, utilizando aerogeneradores nacionales, constituye una gran oportunidad para la Argentina. Además de los efectos positivos en términos de la reducción de emisiones contaminantes, industrialización y estímulo al desarrollo tecnológico desde una perspectiva verde, puede ser una vía para aliviar la restricción externa.

Una primera cuestión para analizar es la comparación entre la demanda de divisas para la construcción de un parque eólico con aerogeneradores nacionales vis a vis uno con aerogeneradores importados. Ello implica observar el ahorro de divisas por la fabricación nacional de los aerogeneradores, considerando que solamente se importan las partes y piezas no fabricadas en Argentina.

La instalación de la potencia estimada en poco más de 9.000 MW para alcanzar la generación de 32.600 GWh mediante energía eólica podría demandar cerca de US\$ 20.000 millones en el período 2016-2025. Si solo el 19% del costo total de los proyectos es de origen extranjero, la instalación de los parques eólicos para cubrir la totalidad de la demanda potencial de energía renovable al 2025 insumiría unos US\$ 4.000 millones de divisas para importaciones de partes y piezas de aerogeneradores. Pero, de no avanzar con estos proyectos, probablemente continúe la dependencia de las importaciones de combustibles para el funcionamiento de las centrales térmicas (o al menos en parte, si se incrementa la producción local de gas y petróleo). Ello podría implicar mayores requerimientos de combustibles para la generación de energía térmica que a lo largo del período de 10 años podría demandar entre US\$ 18.000 y US\$ 20.000 millones de importaciones de combustibles (gasoil o fueloil).

Por tanto, la instalación de parques eólicos que permitan abastecer el 20% del consumo energético en 2025, con aerogeneradores de fabricación nacional, podrían llegar a reducir las necesidades de divisas en más de US\$ 16.000 millones en los próximos 10 años. Y las importaciones de piezas requeridas para fabricar dichos aerogeneradores equivalen al ahorro de divisas para la importación de gasoil y/o fueloil que se hubiese necesitado para la generación de energía mediante centrales térmicas en solo dos o tres años. Aún si se espera un escenario donde la energía eólica solo represente la mitad de la demanda de energía eléctrica de fuentes renovables – complementada con energía solar, biomasa, biogás - el ahorro de divisas es todavía significativo.

El desarrollo de las energías renovables es uno de los desafíos más relevantes de los próximos años para la Argentina. Avanzar en este sentido conducirá a diversificar la matriz energética y, por tanto, reducir la dependencia de los combustibles como el petróleo y el gas, los cuales presentan fuerte volatilidad de precios y, además, conducirá a reducir las necesidades de importaciones de combustibles.



La energía eólica presenta, particularmente, el atractivo de no sólo contribuir a la diversificación de la matriz energética nacional, sino que además puede ser una plataforma de desarrollo industrial verde, y en ese sentido contribuir al desarrollo sustentable, al ahorro de divisas por sustitución de importaciones de combustibles, equipos y tecnología, así como también a la generación de divisas mediante la exportación de parques eólicos, de sus partes y componentes.

Estamos, sin dudas, ante un ejemplo concreto que permite entender cabalmente la idea de Ferrer (2015) sobre la necesidad de sustituir las importaciones del futuro.

La meta para alcanzar la provisión del 20% del consumo de energía eléctrica al 2025 mediante fuentes renovables implica la necesidad de impulsar un gran cambio en la matriz energética. Será necesario incrementar 17 veces la generación eléctrica renovable y, por tanto, se requerirán inversiones de envergadura. Si bien es factible que se produzca un avance simultáneo de la generación energética de diferentes fuentes de recursos renovables, la eólica se erige como la alternativa con mayor potencial de crecimiento.

La expansión de la generación eólica para abastecer la demanda de energía renovable, por tanto, traerá consigo la necesidad de instalar una gran cantidad de aerogeneradores. Ello abre enormes oportunidades para la industria argentina para la fabricación de los equipos y sus partes. De acuerdo a diferentes relevamientos, existe un conjunto de empresas con capacidad para producir los equipos como también la mayoría de sus partes y piezas.

La emergencia de un mercado potencial que puede superar los 2.000 aerogeneradores en los próximos 10 años puede ser aprovechada para impulsar una industria de producción de alto valor agregado, con posibilidades de introducir mejoras tecnológicas, que permitirá el desarrollo de una gran cantidad de sectores de bienes de capital vinculados con la

cadena eólica. Esto constituye una oportunidad para numerosas empresas del sector metalmecánico que se encuentran diseminadas por todo el país, generando empleo y contribuyendo al desarrollo local. Pero para que esta oportunidad sea aprovechada para introducir una verdadera iniciativa verde en el proceso de industrialización, también será necesario revisar los procesos productivos de las firmas que se involucren en la producción aerogeneradores, de modo que también ellas contribuyan instrumentando prácticas innovativas en materia ambiental.

**Cuadro Nro. III.6. Exportaciones e importaciones de aerogeneradores de América Latina y total mundial, períodos 2001-2004 y 2011-2014, millones de dólares y porcentajes.**

	2001-2004	2011-2014	T.a.a.
<b>América Latina</b>			
Exportaciones	1,9	20,6	27,2%
Importaciones	5,1	1.123,0	71,6%
Saldo comercial	-3,2	-1.102,4	79,2%
<b>Mundo</b>			
Exportaciones	1.087,9	7.487,4	21,3%
<b>Participación mundial de América Latina</b>			
Exportaciones	0,2%	0,3%	
Importaciones	0,4%	16,5%	
Saldo comercial	1,5%	-159,0%	

FUENTE: elaboración propia en base a datos de International Trade Centre (ITC) - TradeMap.

NOTA: corresponde a exportaciones e importaciones contabilizadas en la partida Nro. 850231.

El desarrollo de la energía eólica implicará una disminución en la demanda de divisas. Por un lado, por las menores necesidades de combustibles para generación térmica, al perder espacio este tipo de fuente energética y ganar participación la energía eólica; y por el otro, porque la instalación de aerogeneradores de fabricación local demanda menos divisas frente a la importación de los equipos terminados. Ello se debe a que existen capacidades para la producción de casi la totalidad de las partes y piezas de

los aerogeneradores y, por tanto, presentan un alto grado de integración nacional.

**Cuadro Nro. III.7. Principales países exportadores de aerogeneradores, períodos 2001-2004 y 2011-2014, millones de dólares y porcentajes.**

	2001-2004	2011-2014	T.a.a.	Participación	
	millones de dólares			2001-2004	2011-2014
<b>Dinamarca</b>	964,5	2.568,0	10,3%	88,7%	34,3%
<b>Alemania</b>	58,8	2.384,5	44,8%	5,4%	31,8%
<b>España</b>	22,4	1.129,4	48,0%	2,1%	15,1%
<b>China</b>	0,1	397,0	136,8%	0,0%	5,3%
<b>EE.UU.</b>	7,3	403,0	49,4%	0,7%	5,4%
<b>Países Bajos</b>	5,1	24,1	16,9%	0,5%	0,3%
<b>Ucrania</b>	0,0	0,1	16,2%	0,0%	0,0%
<b>Estonia</b>	0,0	25,7	217,2%	0,0%	0,3%
<b>Portugal</b>	0,0	22,0	124,6%	0,0%	0,3%
<b>México</b>	0,0	11,8	73,1%	0,0%	0,2%
<b>Grecia</b>	0,0	24,5	182,8%	0,0%	0,3%
<b>Viet Nam</b>	3,4	70,0	35,4%	0,3%	0,9%
<b>Bulgaria</b>	0,0	53,7	171,1%	0,0%	0,7%
<b>Irlanda</b>	0,1	24,0	82,4%	0,0%	0,3%
<b>Canadá</b>	2,2	15,1	21,1%	0,2%	0,2%
<b>Reino Unido</b>	7,5	4,9	-4,2%	0,7%	0,1%
<b>Polonia</b>	1,2	6,5	18,3%	0,1%	0,1%
<b>Francia</b>	1,2	6,5	18,7%	0,1%	0,1%
<b>Lituania</b>	0,0	0,6	66,5%	0,0%	0,0%
<b>Italia</b>	2,4	179,4	53,8%	0,2%	2,4%
<b>Otros</b>	11,8	136,3	27,7%	1,1%	1,8%
<b>Total mundial</b>	1.087,9	7.487,4	21,3%	100,0%	100,0%

FUENTE: elaboración propia en base a datos de International Trade Centre (ITC) - TradeMap.

NOTA: corresponde a exportaciones contabilizadas en la partida Nro. 850231.

En síntesis, este nuevo escenario trae consigo renovados desafíos para diversificar la matriz energética, reducir las emisiones contaminantes, pero también puede reducir la restricción externa y contribuir al desarrollo industrial, a la producción de bienes con alto contenido tecnológico y a la creación de empleo de calidad. Si el eje industrializante no es tomado en cuenta, se podrá diversificar la matriz energética, pero al costo de elevados requerimientos de divisas por las importaciones que demande y se habrá

desperdiciado una oportunidad extraordinaria para el desarrollo industrial y tecnológico.

**Cuadro Nro. III.8. Exportaciones e importaciones de paneles solares de América Latina y total mundial, períodos 2001-2004 y 2011-2014, millones de dólares y porcentajes.**

	2001-2004	2011-2014	T.a.a.
<b>América Latina</b>			
Exportaciones	65,2	793,0	28,4%
Importaciones	354,6	1.776,7	17,5%
Saldo comercial	-289,4	-983,7	13,0%
<b>Mundo</b>			
Exportaciones	9.197,6	58.814,2	20,4%
<b>Participación mundial de América Latina</b>			
Exportaciones	0,7%	1,3%	
Importaciones	3,9%	3,0%	
Saldo comercial	-193,7%	329,1%	

FUENTE: elaboración propia en base a datos de International Trade Centre (ITC) - TradeMap.

NOTA: corresponde a exportaciones e importaciones contabilizadas en la partida Nro. 854140.

**Cuadro Nro. III.9. Principales países exportadores de paneles solares, períodos 2001-2004 y 2011-2014, millones de dólares y porcentajes.**

	2001-2004	2011-2014	T.a.a.	Participación	
	millones de dólares			2001-2004	2011-2014
<b>China</b>	1.076,6	26.533,1	37,8%	11,7%	45,1%
<b>Japón</b>	3.149,7	5.425,1	5,6%	34,2%	9,2%
<b>Malasia</b>	690,8	2.988,6	15,8%	7,5%	5,1%
<b>Corea, República de</b>	195,9	3.743,4	34,3%	2,1%	6,4%
<b>Alemania</b>	715,5	4.710,3	20,7%	7,8%	8,0%
<b>Hong Kong, China</b>	624,1	2.744,0	16,0%	6,8%	4,7%
<b>Estados Unidos de América</b>	1.148,9	2.452,0	7,9%	12,5%	4,2%
<b>Singapur</b>	269,6	1.740,3	20,5%	2,9%	3,0%
<b>Filipinas</b>	56,6	1.056,5	34,0%	0,6%	1,8%
<b>México</b>	62,7	785,1	28,8%	0,7%	1,3%
<b>Países Bajos</b>	78,7	1.375,4	33,1%	0,9%	2,3%
<b>Polonia</b>	2,9	153,4	48,9%	0,0%	0,3%
<b>Viet Nam</b>	0,0	89,9	206,0%	0,0%	0,2%
<b>Italia</b>	47,6	337,7	21,6%	0,5%	0,6%
<b>Francia</b>	112,3	425,0	14,2%	1,2%	0,7%
<b>Tailandia</b>	91,5	206,7	8,5%	1,0%	0,4%
<b>Canadá</b>	63,5	134,4	7,8%	0,7%	0,2%
<b>Bélgica</b>	100,7	771,7	22,6%	1,1%	1,3%
<b>Austria</b>	26,9	249,2	24,9%	0,3%	0,4%
<b>República Checa</b>	13,0	492,9	43,9%	0,1%	0,8%
<b>Reino Unido</b>	167,7	459,9	10,6%	1,8%	0,8%
<b>India</b>	60,0	203,7	13,0%	0,7%	0,3%
<b>España</b>	172,9	448,4	10,0%	1,9%	0,8%
<b>Suecia</b>	50,8	120,7	9,0%	0,6%	0,2%
<b>Hungría</b>	20,2	276,8	29,9%	0,2%	0,5%
<b>Otros</b>	198,8	889,8	16,2%	2,2%	1,5%
<b>Total mundial</b>	9.197,6	58.814,2	20,4%	100,0%	100,0%

FUENTE: elaboración propia en base a datos de International Trade Centre (ITC) - TradeMap.

NOTA: corresponde a exportaciones e importaciones contabilizadas en la partida Nro. 854140.

### 6.3) La maldición de los recursos naturales y sus vías de superación

En la primera sección observábamos que la región posee un importante acervo de recursos naturales, equivalente al 14,7% del stock mundial, aspecto que contrasta con una población regional que explica el 8,6% del total mundial. Sin embargo, cuando se desagrega la riqueza por habitante, encontrábamos que los países latinoamericanos están lejos de los países ricos en recursos naturales que tienen, asimismo, mayores niveles de bienestar y desarrollo humano. Así, mientras los países de América Latina tienen, en promedio unos 12.000 dólares por habitante de riqueza natural, Canadá orilla los 37.000 dólares, Australia los 40.000 dólares y Finlandia los 19.000 dólares. Más aún, los escasos casos en donde es posible encontrar países ricos en recursos naturales con elevados índices de desarrollo, se observa que también han desarrollado actividades industriales y de servicios de alto contenido.

Así, por ejemplo, Porta, Santarcangelo y Schteingart (2015) observan que *“pese a esta inserción internacional centrada en los productos primarios y en las manufacturas intensivas en recursos naturales, Noruega, Australia y Nueva Zelanda han sabido desarrollar sistemas nacionales de innovación que han generado profundos encadenamientos con las actividades primarias”*<sup>82</sup>.

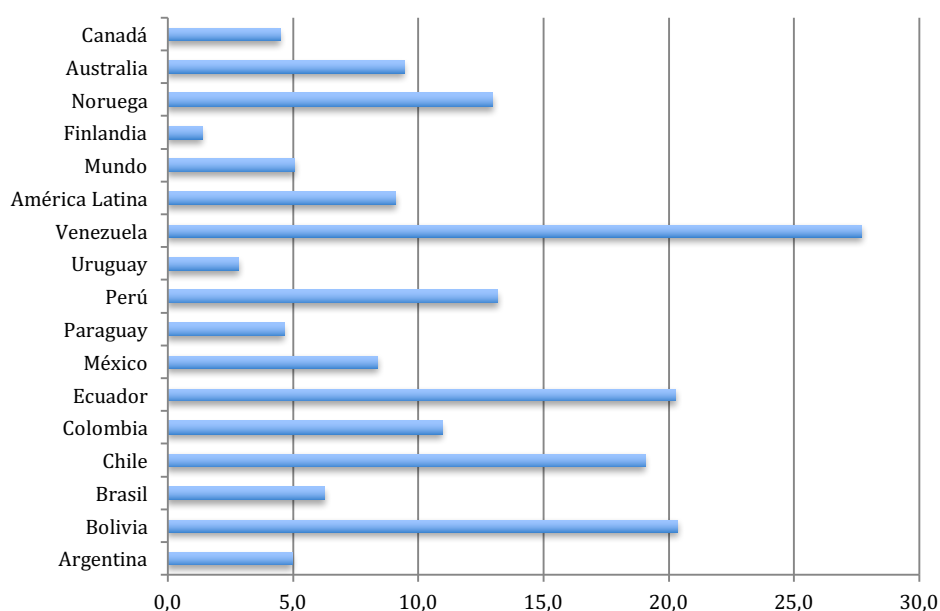
Existen dos maneras de analizar la cuestión de la integración productiva en torno a los recursos naturales. La más habitual se relaciona a la denominada “agregación de valor”, que procura adicionar procesos de transformación sobre las materias primas. Naturalmente es una vía sobre la cual se han

---

<sup>82</sup> Los autores agregan que según Stoeckel (1999), en 1995-96 el 20% del gasto en I+D australiano estuvo implementado en áreas ligadas a la minería. Hacia fines de la década del '90, Australia lideraba las exportaciones mundiales de software para la minería, dominando alrededor del 65% del mercado mundial. Nueva Zelanda, por su parte, pese a su pequeño tamaño, es un jugador de peso mundial en la industria láctea (destacándose especialmente en leche en polvo), en donde posee una altísima productividad. Noruega, por su lado, ha desarrollado desde fines del siglo XIX conocimientos sofisticados en geología, biología marina y forestal, meteorología y oceanografía y, durante el último cuarto del siglo XX, en la explotación off-shore del petróleo, sector que se convirtió en el principal motor de la economía noruega desde los años '70 (Ville y Wicken, 2012).

realizado esfuerzos y queda mucho camino por recorrer. Pero la experiencia escandinava muestra una alta rentabilidad en el desarrollo de los bienes de capital, servicios de ingeniería y otros de alto valor agregado relacionados a la explotación de los recursos naturales. Este tipo de estrategias permite incorporar nuevas prácticas innovativas y eludir el problema de los recursos no renovables: agotados los recursos quedan las capacidades innovativas, productivas y de servicios para que el país continúe produciendo y exportando bienes y servicios.

**Gráfico Nro. III.5. Renta de los recursos naturales (% del PIB).**



FUENTE: elaboración propia en base a datos de Banco Mundial.

### *Desarrollo de clusters en recursos naturales: el caso de los hidrocarburos*

El primer aspecto a tomar en consideración es el control de los recursos naturales. En el caso de las actividades extractivas, se ha tratado históricamente de un espacio de disputa con presencia estatal y firmas transnacionales. El control de los recursos no implica necesariamente preservar la propiedad estatal. La experiencia noruega es la conjunción de participación estatal y fuerte regulación y negociación con el sector privado, sumado a una considerable apropiación de la renta petrolera.

En América Latina se ha observado un crecimiento significativo de la producción de petróleo y gas. Ello representa una oportunidad significativa para el desarrollo de las industrias conexas. Sin embargo, como veremos, esta demanda incremental fue crecientemente abastecida con importaciones. En efecto, entre 2001 y 2015, la producción de petróleo y gas natural en los países de América Latina creció a una tasa promedio anual de 0,8%, pasando de 654,1 millones de toneladas a 732 millones de toneladas de hidrocarburos entre los años señalados. En ese mismo período, las importaciones de productos industriales utilizados por el sector petrolero<sup>83</sup> creció a una tasa media anual del 7,9%, pasando de US\$ 16.640 millones a US\$ 47.453 millones. Dado que las exportaciones del sector son mucho más bajas y además crecieron a una tasa del 6,7% anual (pasando de US\$ 9.222 millones a US\$ 22.956 millones), el resultado fue un creciente déficit en la

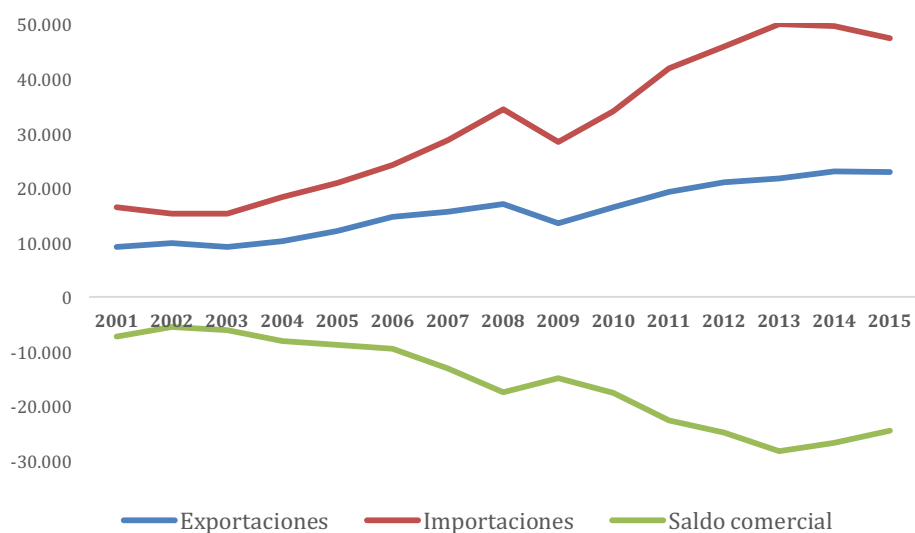
---

<sup>83</sup> La actividad de extracción de petróleo y gas recurre a una significativa cantidad de bienes de capital e insumos intermedios. Dado que no siempre existe una clasificación específica que permite identificar con claridad si el producto es utilizado solo por la actividad petrolera o por cualquier otra, se procedió a realizar una estimación específica, para lo cual se consultó y entrevistó a directivos y personal técnico de la Cámara Argentina de Proveedores Industriales Petroenergéticos (CAPIPE). A partir de ese procedimiento, fueron seleccionadas 61 posiciones arancelarias de productos utilizados por las compañías petroleras. Esta metodología permite entonces conocer qué importaciones se realizan y también observar, a partir de la existencia de exportaciones en esos mismos productos, la posibilidad de sustituir importaciones y de mejorar el saldo comercial sectorial. También posee algunos puntos discutibles que corresponde enumerar: a) dado el nivel de agregación, podría haber productos que son demandados por el sector petrolero pero también por otros sectores; b) podría tratarse de productos parecidos pero con algunas diferencias de consideración, que son incluidos dentro de la misma posición arancelaria; este punto introduce cuestionamientos respecto al potencial sustitutivo, pero es dable pensar que se trata de complejidades tecnológicas que no son sustancialmente diferentes y que, por ende, podrían ser potencialmente desarrolladas por firmas que operan en esa misma rama de actividad.



balanza comercial de las industrias proveedoras, el cual pasó de US\$ 7.238 millones a US\$ 24.488 millones, con un crecimiento medio anual del 9,1% (Gráfico Nro. III.6). Esto significa que, en promedio, por cada punto porcentual de crecimiento de la producción de hidrocarburos, el déficit comercial de las industrias proveedoras creció a razón de algo más de once puntos porcentuales.

**Gráfico Nro. III.6. América Latina: exportaciones, importaciones y saldo comercial de bienes vinculados a la explotación petrolera, 2001-2015 (millones de dólares corrientes).**

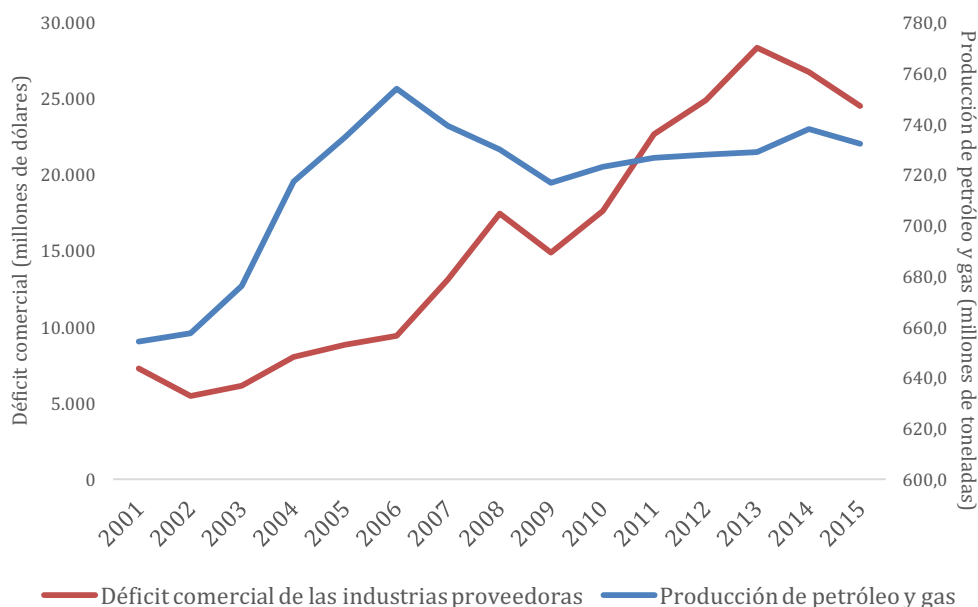


FUENTE: elaboración propia en base a datos de International Trade Centre (ITC) - TradeMap.

NOTA: corresponde a 61 posiciones seleccionadas.

Resulta llamativo el hecho de que aún en contextos de relativa estabilidad en los niveles de producción, tal como se observa entre 2010 y 2014, donde creció solo un 2%, el déficit comercial continúe profundizándose. Ello puede significar que se profundiza aún más la presencia de importaciones, a costa incluso de productores nacionales, o bien que se están produciendo mayores inversiones en exploración cuyo efecto en la producción posee, naturalmente, un rezago.

**Gráfico Nro. III.7. América Latina: producción de petróleo y gas (millones de toneladas) y déficit comercial de las industrias proveedoras (millones de dólares corrientes, 2001-2015).**



FUENTE: elaboración propia en base a datos de International Trade Centre (ITC) – TradeMap y BP Statistical Review of World Energy 2016 Workbook.

NOTA: corresponde a 61 posiciones seleccionadas.

Con el objeto de medir el potencial de desarrollo de las industrias proveedoras existentes en América Latina, se procedió a estimar un potencial sustitutivo en base a la estimación de los índices de Grubel-Lloyd (IGL). Dicho índice se estima a partir de la siguiente fórmula:

$$GL_i = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{X_i + M_i} = 1 - \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i} \quad ; \quad 0 \leq GL_i \leq 1$$

Donde:

$GL_i$  = índice de Grubel-Lloyd para el bien  $i$ ;

$X_i$  = exportaciones del bien  $i$ ;

$M_i$  = importaciones del bien  $i$ ;

El IGL apunta a detectar la existencia de comercio intra-industrial o, en otras palabras, de situaciones en las cuales un tipo de producto es importado

y exportado al mismo tiempo. La manifestación de comercio intra-industrial puede ser tomada como un indicador aproximado de la existencia de fabricación en el país de un bien que está siendo traído desde el exterior. Se trataría, por ende, de bases productivas que podrían contribuir, en mayor o menor grado, a sustituir importaciones<sup>84</sup>.

Los rangos interpretativos utilizados fueron:

- Valores del IGL entre 0,66 y 1 dan cuenta de la existencia de comercio intra-industrial intenso y, por ende, de elevada probabilidad de sustitución de importaciones.
- Valores del IGL entre 0,33 y 0,66 indican comercio intra-industrial moderado. Los definimos como probabilidad moderada.
- Valores entre 0,10 y 0,33 se definen como comercio intra-industrial potencial, donde se observa algún potencial para desarrollar sustituciones.
- Finalmente, entre 0 y 0,1 encontramos comercio intra-industrial nulo o prácticamente inexistente, es decir una baja probabilidad de desarrollar industrias locales que abastezcan la actividad petrolera.

El cuadro Nro. III.10 sintetiza los resultados obtenidos para las 66 posiciones arancelarias. El promedio simple de 11 países de la región analizados indica que prácticamente la mitad de las posiciones arancelarias poseen nulas probabilidades de sustitución. Pero esa situación lejos está de ser homogénea. Por una parte, las tres economías más industrializadas, Brasil, México y Argentina, muestra una situación bastante diferente, donde solo entre 2 y 3 posiciones tienen nulas posibilidades de sustitución. Argentina presenta 33 posiciones con probabilidad media y alta de sustitución, en el caso de Brasil son 37 las que reúnen esa misma condición y más aún en México, donde suman 51. En un lugar intermedio aparecen Chile, Colombia y Costa Rica, que, si bien posee un número importante de

---

<sup>84</sup> Para un análisis más detallado sobre los usos del índice Grubel-Lloyd y otros índices de comercio exterior véase Durán Lima y Alvarez (2008). Para una aplicación específica al caso argentino véase Barrera et al (2015).

posiciones arancelarias con nula probabilidad de sustitución, también cuentan con entre 5 y 9 de moderada y alta probabilidad.

**Cuadro Nro. III-10. Potencial de sustitución de importaciones en industria proveedoras de la actividad petroleras. Cantidad de posiciones arancelarias según potencial sustitutivo en países seleccionados, promedio 2001-2015.**

	Nula	Potencial	Moderada	Alta	TOTAL
Argentina	2	27	21	11	61
Bolivia	49	9	2	1	61
Brasil	2	22	22	15	61
Chile	22	32	6	1	61
Colombia	34	22	3	2	61
Costa Rica	29	23	8	1	61
Ecuador	43	14	4	0	61
México	3	7	23	28	61
Perú	47	12	2	0	61
Uruguay	48	10	2	1	61
Venezuela	52	8	1	0	61

FUENTE: elaboración propia en base a datos de International Trade Centre (ITC) – TradeMap y BP Statistical Review of World Energy 2016 Workbook.

NOTA: se considera como potencial nulo cuando el coeficiente Grubel-Lloyd (IGL) se ubica entre 0 y 0,1; potencial sustitutivo cuando  $0,1 < IGL < 0,33$ ; probabilidad moderada cuando  $0,33 < IGL < 0,66$ ; y alta probabilidad de sustitución cuando  $IGL > 0,66$ .

Finalmente, hay un tercer conjunto de países donde predominan las posiciones de nula probabilidad de sustitución y aparecen unos pocos casos de potencialidad moderada y alta. El caso más llamativo y decepcionante es Venezuela: país que se ubica en lo más alto de la producción regional (aunque en los últimos años su liderazgo ha quedado a veces relegado por México) y que no ha sido capaz de desarrollar prácticamente ninguna industria local de aprovisionamiento del sector petrolero. Se trata del país que posee la mayor cantidad de ramas con nulo potencial y explica cerca del 10% del déficit comercial de bienes de la industria proveedora del período analizado.

## *La macroeconomía de la gestión de los recursos naturales*

Como veíamos en la Sección I, la gestión de los recursos naturales requiere no solo de adecuadas estrategias para generar las industrias proveedoras, estimulando la conformación de clusters en torno al recurso sino también de políticas macroeconómicas que den cuenta de la volatilidad inherente a la existencia de recursos naturales, expresada en los movimientos en los precios internacionales, y en los problemas de enfermedad holandesa.

La principal línea directriz de una gestión de macroeconómica de los recursos naturales remite a la implementación de políticas contracíclicas en materia fiscal, que permitan ahorrar en tiempos de bonanza y utilizar esos recursos en contextos de crisis, que en general incluyen caídas en los precios de los productos básicos. Desde la perspectiva del sector externo, requieren una gestión de la política cambiaria que procure evitar procesos de apreciación significativa del tipo de cambio y la conformación de fondos internacionales con una porción de las divisas resultantes del comercio internacional.

La experiencia noruega presenta una combinación de los elementos señalados: a una exitosa política de desarrollo productivo en las industrias proveedoras se sumó la apropiación de una porción significativa de la renta petrolera a través de impuestos específicos y de la centralidad de una empresa pública como operador sectorial, a lo cual se adicionó la constitución de un fondo internacional de ahorro.

Ahora bien, esta experiencia resulta de utilidad para analizar la situación en la región, pero no es extrapolable de manera acrítica. Cabe, en primer lugar, señalar que Noruega era un país rico incluso antes de la fase de aceleración del crecimiento de la explotación petrolera. Se trata de un país con una población relativamente pequeña (en torno a los 5 millones de habitantes), sin problemas sociales relevantes y con elevados niveles de desarrollo humano.

Diferente es la situación de América Latina, con los más elevados niveles de desigualdad del mundo y problemas de pobreza, precariedad e informalidad laboral, déficits educativos y de salud, graves problemas de vivienda, etc.

Aún así, y bajo el precepto de que los niveles de ahorro serían sustancialmente más bajos que los que pueden acumular países desarrollados, los beneficios de ahorrar parte de esos excedentes en tiempos de bonanza son significativos respecto a la capacidad para operar sobre las fases descendentes del ciclo, previniendo o repeliendo situaciones especulativas que suelen tener efectos muy negativos sobre la producción, el empleo y los ingresos del trabajo. Una alternativa es asociar parte de estos recursos a la conformación de fondos regionales de estabilización y prevención de situaciones especulativas a ser administradas por organismos de carácter regional, como el fallido Banco del Sur. Asimismo, ese organismo podría realizar una adecuada prospectiva que permitiera valorizar la producción conjunta de recursos naturales, de modo tal de fortalecer el peso mundial de la región en dichos productos y planificar de manera adecuada su inserción. Esto permitiría contribuir a morigerar la volatilidad de los ciclos y aprovechar de manera más eficaz la posición de mercado.

#### 6.4) Los desafíos y la agenda del desarrollo para América Latina

A lo largo de esta tesis hemos podido mostrar el proceso de divergencia estructural en el que se encuentra sumido América Latina desde la implementación de las reformas pro mercado y el viraje neoliberal. La dinámica del desarrollo se encuentra asociada a otros modelos de gestión del cambio estructural, en otros espacios geográficos. Los procesos de apertura han relegado a la región a un renovado ámbito de aprovisionamiento de materias primas, el cual convive con los resabios de procesos de industrialización intermedios, trancos en algunas dimensiones y con heterogeneidades, avances y limitaciones.

La crisis económica y social que introdujeron las políticas neoliberales en varios países de América del Sur generó un viraje político que, a pesar de haber mostrado algunos cambios importantes, fundamentalmente en materia de inclusión sociolaboral y, en menor medida, en el ámbito productivo, aportó muy poco respecto a la implementación de un nuevo modelo de desarrollo. Dichas experiencias fueron mucho más hábiles en señalar los aspectos críticos de las políticas neoliberales que en formular los lineamientos de un sendero claramente alternativo.

El resultado fue un esquema híbrido de gestión económica que, apalancado en la holgura financiera resultante de la fase de altos precios internacionales de las materias primas y las bajas tasas de interés internacionales, disimuló y postergó un debate más específico acerca de las modalidades que debía asumir un nuevo programa de desarrollo económico y social para la región. La mayor parte de las experiencias de izquierda o alternativas al neoliberalismo se contentó con los buenos resultados que generaron los efectos de un nuevo contexto macroeconómico, adicionando mejores políticas sociales, políticas para mejorar el salario mínimo en Brasil y algunos (pocos) cambios estructurales, tales como la re estatización petrolera en Bolivia o, más tardíamente, en Argentina.

Como hemos señalado, los modelos alternativos no pasaron de ser formulaciones ambiguas o, en ocasiones, disquisiciones académicas sin demasiado impacto en el ámbito político. Naturalmente, el clima intelectual cobra cierto impulso cuando alcanza cierta raigambre en la estructura social y los nuevos postulados se hacen eco entre los diferentes ámbitos de la sociedad civil, los sindicatos, los sectores del empresariado nacional, las cooperativas y otros actores de relevancia. En este sentido, las urgencias terminaron primando. En el caso argentino, las organizaciones sindicales se aferraron a una recuperación económica ciertamente inesperada que les devolvió el protagonismo perdido en la década neoliberal de 1990. Los sectores empresarios más vinculados al mercado interno, acostumbrados a los cimbronazos del último cuarto de siglo XX, se mostraron poco interesados en una apuesta de mediano y largo plazo y exhibieron un notable grado de *aggionarmiento* a las diferentes circunstancias del ciclo. Mientras la economía de corto plazo daba buenas noticias más aún se reforzaba el desinterés por pensar en los problemas derivados de la estructura productiva realmente existente.

Los proyectos de integración regional crecieron en su formulación política en una proporción inversa a los logros en materia de integración económica. Su líder natural, Brasil, comenzó a mirar cada vez con mayor intensidad fuera de la región, apuntando a proyectos grandilocuentes, pero poco asociados a sus limitaciones y a las necesidades de la región. Sus ejes de internacionalización empresaria estuvieron más asociados a obras de infraestructura y construcción que a proyectos industriales.

Hemos tenido entonces un clima intelectual acorde con esa mirada política de corto y mediano plazo: de fuerte entusiasmo con la perspectiva de cambio y el fin del neoliberalismo, pero no de su peso en la estructura económica y de su raigambre intelectual.

En un sentido similar a lo ocurrido en los albores de la fase de industrialización, las políticas de desarrollo fueron sumando capas geológicas como reflejo de conflictos de intereses y problemas de economía



política (Bértola y Ocampo, 2013), donde desarmar viejos esquemas no siempre resulta compatible con generar nuevas pautas para el desarrollo.

El gobierno argentino se apropió de una parte significativa de las rentas del agro y el petróleo, y el de Bolivia hizo lo propio con los hidrocarburos. Pero eso no significó un vuelco decisivo de esos recursos para promover una nueva industrialización y el cambio de perfil productivo. El problema suele tener dos aristas porque, por un lado, se genera el conflicto con la parte que se siente expoliada o expropiada, pero no se promueve en simultáneo el cambio que permita sustentar y contrapesar la naturaleza del conflicto establecido.

La naturaleza de este tipo de conflicto no es nueva en la región y, como sostiene Arceo (2011), *“el proceso de industrialización sustitutivo supone, necesariamente, de manera directa o indirecta (vía aumento del precio de los productos antes importados), la extracción de parte del excedente del sector exportador, que conserva un papel clave en cuanto a la generación de las divisas necesarias acorde con su proceso. Una de las características del proceso de industrialización latinoamericano es, pues, la coexistencia y pugna entre fuerzas económicas y sociales que postulan dos formas antagónicas de relacionamiento con el mercado mundial. La vuelta al libre cambio, propugnada por una de ellas, constituía, en los hechos, un veto al crecimiento industrial (la protección a la industria infantil es una constante incluso en los países del sudeste asiático, pese a niveles de salarios sustancialmente menores)”*.

La recuperación de un sendero de desarrollo implica entonces definir con mayor claridad sus lineamientos y actores que le den impulso, aspecto que fue solo esbozado, pero no terminó nunca de esclarecerse en años recientes.

La agenda del desarrollo latinoamericano requiere repensar integralmente las bases estructurales y generar una salida virtuosa y pragmática de los resabios neoliberales que perduran en la mayoría de los países.

El principal problema de la región continúa siendo el subdesarrollo de la estructura productiva. Los esfuerzos deben concentrarse en remover las trabas estructurales del subdesarrollo y alimentar a las fuerzas productivas locales y regionales a partir de una retención y movilización del ahorro interno, generando nuevos espacios para la inversión productiva, la innovación y la diversificación sectorial.

La gestión macroeconómica debe estar al servicio de este objetivo central. Como tal, el eje debe estar puesto en la implementación de políticas contracíclicas que eviten las fuertes fluctuaciones que condicionan el desarrollo, en fomentar el ahorro en tiempos de bonanza, de modo tal de evitar dificultades en la balanza de pagos o una mayor exposición a situaciones de sobre endeudamiento, un uso racional y limitado de la IED, enfocado hacia objetivos de desarrollo y el uso de herramientas de regulación sobre ingresos y salidas de capitales especulativos.

Cerramos esta sección proponiendo una agenda en base a cinco puntos: a) las definiciones estratégicas sobre el desarrollo; b) la integración regional; c) la gestión de los recursos naturales; d) la diversificación industrial en ramas de frontera; e) la formulación e implementación de las políticas y la selección de sectores y actores del desarrollo.

### *Definiciones estratégicas*

El principal aspecto a determinar es una estrategia pragmática de desarrollo, procurando remover obstáculos estructurales al desarrollo, estimulando una mayor diversificación de la estructura productiva y la incorporación de nuevas ramas con mayor presencia de tecnologías y conocimiento endógenamente desarrollado. Esta definición puede resultar trivial o demasiado genérica, pero a pesar de ser probablemente compartida por la mayoría de los líderes regionales, su implementación resulta por lo general difusa e incoherente.

Uno de los aspectos recurrentes en la historia de la región ha sido la actitud respecto al capital extranjero, donde se ha oscilado desde opciones de apertura y promoción de su atracción bajo el supuesto de que cualquier inversión extranjera repercutirá positivamente en la inversión y el desarrollo, y otras de abierto rechazo. La definición que debe primar es la de establecer con claridad las bases de un programa de desarrollo y, en ese marco, invitar a inversores extranjeros a participar. La diferencia es muy clara: o se establece una estrategia de desarrollo y se suma a inversores transnacionales a aportar en tal sentido o termina siendo al revés, y son los países quienes terminan poniendo sus recursos, mercados y territorios al servicio de la estrategia global de las corporaciones transnacionales.

El actual escenario es completamente diferente al de los inicios de los procesos de industrialización. Las condiciones internacionales cambiaron y también se modificaron las técnicas y procesos de fabricación, tema sobre el cual nos hemos referido en el capítulo 2. Los procesos deben ser mucho más selectivos y pragmáticos que en el pasado, poniendo especiales esfuerzos en la generación de nuevo conocimiento. Antes que sustituir importaciones, el desafío presente es sustituir ensambladores e incrementar el contenido de algunas industrias domésticas y promover la diversificación de la canasta exportadora, en bienes con mayor intensidad tecnológica.

Asimismo, los mecanismos de protección son diferentes a los del pasado. La mayor parte de los países ha dejado de recurrir a las trabas y aranceles y apuesta a las medidas técnica no arancelarias<sup>85</sup>.

El escenario es completamente diferente al de la sustitución de importaciones y se debe dar un especial énfasis a la industrialización con salida exportadora, a partir de un fuerte eje en la integración regional. Los procesos de ensamble deben ser limitados, poniendo énfasis en procesos

---

<sup>85</sup> De acuerdo a datos de la OMC, las medidas no arancelarias en el mundo pasaron de 1.472 en el año 1995 a 39.927 en 2015, es decir que se multiplicaron por 27 en 20 años. El país que más medidas ha impuesto es Estados Unidos (4.723), seguido por China con 2.440.

colectivos de aprendizaje e incorporación de conocimientos en ciencia y tecnología.

Por último, debe modificarse de manera significativa el eje de las políticas de desarrollo productivo, promoviendo su carácter selectivo, direccionado y con metas mensurables de producción, exportaciones, empleo e innovación, que a su vez reciban los castigos correspondientes cuando se verifique su falta de cumplimiento.

### ***La integración regional***

Los procesos de integración regional han tenido un fuerte impulso en las últimas dos décadas, comenzando con el MERCOSUR, de carácter comercial, y la UNASUR, de mayor orientación política. Ambas experiencias han arrojado aspectos positivos y limitaciones, pero no han logrado dar un paso de mayor integración productiva. De hecho, esta integración ha sido una fuerte apuesta de la CEPAL en la década de 1960, orientada a profundizar la industrialización ampliando la escala del mercado y promoviendo mayores complementariedades, pero los mismos problemas de economía política que limitaron la ampliación de la política industrial establecieron algunas de las trabas a estos procesos de integración (Bértola y Ocampo, 2013).

Es evidente que esas trabas continúan existiendo, pero la integración se presenta como la mejor opción para favorecer el desarrollo productivo en base a mercados más amplios e integrados. Esta integración es una base central para generar una gestión más estratégica de los recursos naturales y la conformación de *clusters* regionales de producción de bienes de capitales y servicios asociados.

La integración debe superar la etapa basada en uniones aduaneras y avanzar en procesos de integración productiva, donde los pasos dados fueron prácticamente nulos.

En esta línea, la integración regional requiere ampliar su institucionalidad, poniendo en marcha el Banco del Sur o un organismo similar, que tenga a su cargo la prospectiva de la integración regional y el financiamiento de los proyectos estratégicos.

### *La gestión de los recursos naturales*

La gestión de los recursos naturales existentes en la región ha girado históricamente en torno a la problemática de la apropiación de las rentas a través de la gestión estatal y las pujas con los operadores privados, predominantemente transnacionales. Pero, como hemos mostrado en el capítulo 5, eso es solo una parte de una gestión del desarrollo asociada a los recursos naturales. La siguiente es utilizar la gestión de los recursos como elementos de tracción para favorecer la inversión, innovación y producción industrial en las ramas asociadas a la explotación del recurso. Si esto no se hace, la apropiación de la renta se torna total o parcialmente espuria, por cuanto se debe destinar a pagar los bienes, servicios y tecnologías necesarias para su producción, transformando la transacción en un desigual intercambio de rentas ricardianas por rentas schumpeterianas.

La gestión de los recursos requiere la combinación de tres aspectos: a) la apropiabilidad de su renta; b) la gestión macroeconómica de los ciclos asociados a auges y declinación de los recursos; c) el desarrollo productivo y tecnológico asociado a los recursos. Hemos puesto especial hincapié en la gestión macroeconómica asociada a los recursos naturales, entendiendo que se trata de una dificultad en común compartida por diferentes países de la región y que se ha transformado en un obstáculo para un crecimiento armónico, donde los recursos naturales no se han vistos como una maldición para el desarrollo económico ni una traba para la industrialización. La conformación de *clusters* productivos y tecnológicos en torno a los recursos naturales se presenta como una suerte de diagonal que permite superar, de

manera parcial, esa supuesta antinomia entre el desarrollo basado en el sector primario y el desarrollo industrial.

### *Industrialización en sectores de alta tecnología*

Desde el punto de vista productivo, la región debe abandonar los modelos maquiladores y proponerse una sustitución de importaciones empezando por una sustitución de ensambladores.

A la hora de definir criterios de selectividad, se puede establecer una guía a partir de aquellas ramas en las que sea posible desarrollar prácticas innovativas y, de manera simultánea, posean mayores complementariedades productivas, de modo de optimizar los resultados de esas inversiones. Las industrias de bienes de capital necesitan un impulso selectivo, en parte asociado al punto mencionado anteriormente de desarrollo de los clusters basados en recursos naturales.

En la misma dirección apunta la idea de sustituir las importaciones del futuro. En un mundo donde se avanza significativamente en la industrialización verde, la industria 4.0 y la robotización, la región puede esperar sentada los cambios que se están implementando en diferentes regiones y volver a asumir un rol pasivo importando esos cambios a cambio de materias primas y endeudamiento externo, o puede apostar a integrarse activamente en algunos segmentos de esa dinámica innovadora.

### *La formulación e implementación de políticas*

La política industrial o de desarrollo productivo es un elemento crucial para el desarrollo. En los últimos años no solo no han recuperado el peso debido, sino que continúa pesando sobre ellas cierta impugnación ideológica o menosprecio. Incluso en el enfoque desarrollista de Bresser-Pereira (2011) o en el enfoque macroeconómico de autores como Frenkel y Rapetti (2004), la

política industrial es un resabio que bien puede ser reemplazado por políticas macroeconómicas protectivas a través de, por ejemplo, elevados tipos de cambio reales.

Si bien es deseable contar con tipos de cambio competitivos, la experiencia latinoamericana ha mostrado que ello no resulta sencillo de sostener, tanto por presiones típicas de enfermedad holandesa, como por las presiones salariales y costos de no transables. Ello no significa que se debe resignar a convivir con atraso cambiario, aspecto que sin dudas afecta negativamente al desarrollo y difícilmente pueda ser compensado con políticas industriales, por mejores que sean. Pero de allí a pensar que se pueden sostener tipos de cambios reales muy elevados por períodos prolongados, no parece sencillo. Por tal motivo, postulamos la necesidad de complementar políticas cambiarias flexibles y que eviten excesivos procesos de apreciación con políticas industriales y de desarrollo productivo, selectivas en cuanto a sectores y también a actores. En este último caso, hay proyectos que requieren mayor presencia estatal en los procesos de inversión, junto a algunas pocas grandes empresas que han realizado desarrollos exitosos basados en ciencia y tecnología. Por último, el escenario requiere ampliar, densificar y renovar el tejido productivo, incorporando nuevos actores desde el sector de las PyMEs y cooperativas.

## **Sección IV. Conclusiones**



## 7) Conclusiones

A lo largo de esta tesis hemos buscado contextualizar el derrotero del desarrollo latinoamericano en el marco de las transformaciones acontecidas en el escenario internacional y la reconfiguración de la condición periférica. Ello nos llevó a replantear y repensar las viejas categorías estructuralistas a la luz de esas transformaciones.

La mayor disponibilidad de datos estadísticos confiables y la creciente capacidad de procesamiento permite repensar muchos aspectos de las brechas entre el mundo desarrollado y de las periferias, y de las posibilidades concretas de reducir esas brechas y que permitan a naciones subdesarrolladas alcanzar a las industrializadas.

Las series más recientemente procesadas, por ejemplo, las de Williamson (2010; 2011), dan cuenta de fenómenos algo más complejo, aunque probablemente no debidamente analizados. En función de esos aportes, postulamos que en realidad América Latina inició su proceso de industrialización sobre fines del siglo XIX, aunque bajo parámetros naturalmente diferentes a los de los países centrales. América Latina fue, en efecto, la primera región periférica en reducir brechas e iniciar una industrialización fuera de los centros manufactureros. Esa industrialización estaba basada en bienes de reducida complejidad, en parte protegidos por elevados costos del transporte y favorecida por mercados internos en expansión debido al auge de la producción de materias primas para la exportación.

Hubo otros factores de influencia, particularmente en países como Argentina, de notable simbiosis con la entonces primera potencia mundial, a tal punto que, como ya señaláramos, el propio Hobsbawm la definiera como una colonia informal británica. El interés británico por las economías del cono sur no era nuevo y había estado presente durante todo el siglo XIX, de modo que no resulta difícil indagar en estos aspectos socio históricos las

causas de esa primera expansión periférica, antes que en la poco feliz aplicación de la teoría del *catching up* aleatorio de Robert Lucas.

El cambio de roles hegemónicos en el siglo XX significó también la alteración del curso productivo regional. Las nuevas potencias del centro desarrollaron otros tipos de relacionamiento y vínculos económicos con la región. Después del auge de la segunda posguerra, las corporaciones transnacionales miraron con mayor ímpetu a la gran reserva de mano de obra barata del planeta en el este asiático. Ello se combinó con un auge entremezclado con la guerra fría, la re emergencia de China, el más antiguo gigante imperial, y políticas de desarrollo hábilmente ejecutadas, en un sentido contrario al saber convencional neoliberal que se iba imponiendo en el mundo occidental. El lugar de América Latina quedaba relegado al abastecimiento mundial de materias primas y a atender sus mercados internos con una industrialización de creciente especialización en recursos naturales, más los nichos que quedaron como resabios de otros tiempos.

En el medio de ambos fenómenos estaba el gran momento de la segunda industrialización, la que se inició ya no desde su condición periférica casi como un subproducto del auge de las materias primas de fines del siglo XIX, sino como un proyecto propio de creación de capacidades productivas y tecnológicas en un contexto mundial que, vaya paradoja, se mostraba inicialmente recesivo y en creciente aislamiento. En esas cinco décadas que van entre 1930 y 1980 la región logró ampliar su mercado interno como nunca en su historia, aún con restricción de divisas y términos de intercambio menos favorables. El proceso se vio interrumpido por una multiplicidad de factores. Muchos se apresuraron a postular su agotamiento, los mismos que fueron tejiendo esa “leyenda negra” de atraso y destrucción de las capacidades productivas regionales. Las comparaciones estadísticas son lapidarias: los agregados muestran con claridad que tanto el crecimiento económico, la productividad como la capacidad industrial y tecnológica mostraban un dinamismo ampliamente superior en ese período que el mostrado después de las reformas económicas que los países de la región fueron implementando entre las décadas de 1980 y 1990.

Los países de América Latina que habían mostrado los mayores progresos en dicha etapa quedaron rezagados en la segunda periferia, junto a los países petroleros y los tigres asiáticos de segunda generación de menor dinamismo. Su estigma es hoy la trampa de los países de ingreso medio, aunque en realidad ello remita a muchos de los problemas de la condición periférica a imagen y semejanza de los países centrales, como señalaba Raúl Prebisch.

En las últimas décadas se fueron derribando varios mitos en materia de desarrollo. Primero fueron los tigres asiáticos, particularmente Taiwán y Corea del Sur, los primeros en mostrar que era posible el desarrollo económico basada en la industrialización acelerada. En solo tres décadas realizaron un extraordinario proceso de *catching up*, hoy estamos hablando de países que abandonaron su condición periférica (en el caso de Taiwán vale realizar la salvedad de tratarse de una nueva provincia china). En segundo lugar, China derribó el mito de que los procesos de desarrollo, de producirse, solo tendrían lugar en países de pequeño porte. Brasil no estuvo muy lejos de ser el primero en derribar ese mito, su crisis de sobre endeudamiento y el viraje político lo alejaron del sendero.

La teoría de la dependencia, aún con sus aportes, no pudo escapar a su predicción de que no hay desarrollo posible dentro del capitalismo para los países periféricos. En todo caso, vemos que existen senderos de desarrollo, solo que muy pocos países logran ubicarse adecuadamente. En América Latina ningún país está en ese sendero. El caso de estudio es Chile. Ha realizado progresos muy importantes y, de manera más reciente, comenzó a mejorar sus capacidades tecnológicas. Hasta ahora sus condiciones estructurales no lo ubican en un sendero de desarrollo, pero no parece tan lejana la posibilidad de que se inserte dentro de uno.

Vemos entonces una historia industrial de la América Latina más avanzada que se desarrolla en cuatro fases. La primera, como subproducto de la inserción internacional de proveedor de materias primas, desde un lugar subalterno y de escasa complejidad. La segunda, como resultado de la

ruptura del orden anterior y la necesidad de sustituir importaciones, fuertemente basada en las capacidades acumuladas en la fase anterior. La tercera y más importante, con mayor direccionamiento estatal, donde se despliegan los logros más importantes, particularmente en Brasil y, en menor medida, en México. Finalmente, la cuarta, de involución, de ensanchamiento de las brechas, en base a una reestructuración primarizadora con eje en las materias primas en América del Sur y en la maquila en México y América Central.

América Latina debe entonces repensar su perfil productivo y replantear su industrialización, para reducir sus brechas de manera consistente. Pero ello implica necesariamente ubicarse en el actual contexto internacional que es notablemente diferente de aquel, no solo por las diferencias en el escenario de relaciones internacionales y distribución de poderes, sino también por los avances tecnológicos, la fragmentación productiva, el desafío de la robotización y la automatización y el gran desafío planetario de la industrialización verde. En este marco, las estrategias son mucho más complejas que en el pasado. Si la sustitución de importaciones era entonces una excelente guía industrializadora, tal como lo señaló Alice Amsden, en el contexto actual no pasa de ser un aporte más. Los países de la región deben plantearse nichos estratégicos para ingresar más temprano que tarde en la ola de la industrialización verde y la 4.0 de modo de, parafraseando a Aldo Ferrer, plantearse sustituir las importaciones del futuro.

## Bibliografía

Acemoglu, Daron y James A. Robinson (2012): *¿Por qué fracasan los países? Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza*, Deusto, Madrid.

Akyuz, Yilmaz y Charles Gore (2002): “The Investment-Profits Nexus in East-Asian Industrialization”, en Singer, Hans; Neelambar Hatti y Rameshwar Tandon, *Export-Led Versus Balanced Growth in the 1990s*, New Delhi.

Alfaro, Laura y Andrew Charlton (2013): “Growth and Quality of Foreign Direct Investment”, en Stiglitz, Joseph y Justin Yifu Lin (ed): *The Industrial Policy Revolution I. The Role of Government Beyond Ideology*, Palgrave Macmillan, New York.

Amico, Fabián (2011): “Notas sobre la industrialización por sustitución de importaciones en Argentina: buscando adentro la fuente de competitividad externa”, H-Industri@, Revista de Historia de la Industria, los servicios y las empresas en América Latina, Nro. 9, Buenos Aires.

Amsden, Alice (2007): *Escape From Empire. The Developing World's Journey Through Heaven and Hell*, MIT Press. Londres.

Amsden, Alice (2004): “La sustitución de importaciones en las industrias de alta tecnología: Prebisch renace en Asia”, en Revista de la CEPAL 82, Santiago de Chile.

Amsden, Alice (2001): *The Rise of 'The Rest'. Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*, Oxford University Press, Nueva York.

Amsden, Alice (1994): “Why isn't the Whole World Experimenting With the East Asian Model to Develop?”, *World Development*, Washington.

Arceo, Enrique y Eduardo Basualdo (2002): "Las privatizaciones y la consolidación del capital en la economía argentina", en Azpiazu, Daniel (compilador), *Privatizaciones y poder económico*, FLACSO, UNQUI, IDEP, Buenos Aires.

Arceo, Enrique y Eduardo Basualdo (1999): "Las tendencias a la centralización del capital y la concentración del ingreso en la economía argentina durante la década del noventa", *Cuadernos del Sur*, N° 29, Buenos Aires.

Arceo, Enrique (2011): *El largo camino a la crisis. Centro, periferia y transformaciones de la economía mundial*, Cara o ceca, Buenos Aires.

Arceo, Enrique (1998): *Argentina en la periferia próspera*, FLACSO / Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires.

Ardeni, Pier Giorgio y Brian Wright (2002): "The Prebisch-Singer Hypothesis: A Reappraisal Independent of Stationarity Hypotheses", en Singer, Hans; Neelambar Hatti y Rameshwar Tandon, *Export-Led Versus Balanced Growth in the 1990s*, New Delhi.

Auty, Richard M. (1998): "Resource Abundance and Economic Development. Improving the Performance of Resource-Rich Countries", The United Nations University / WIDER, Research for Action No. 44, Helsinki.

Azpiazu, Daniel y Hugo Nochteff (1993): *El desarrollo ausente*, FLACSO, Buenos Aires.

Azpiazu, Daniel; Eduardo Basualdo y Miguel Khavisse (1986): *El nuevo poder económico en la Argentina de los años ochenta*, Legasa, Buenos Aires.

Azpiazu, Daniel (compilador) (2002): “Privatizaciones y poder económico. La consolidación de una sociedad excluyente”, FLACSO / Universidad Nacional de Quilmes / IDEP, Buenos Aires.

Azpiazu, Daniel y Bernardo Kosacoff (1985): *Las empresas transnacionales en la Argentina*, CEPAL, Documento de Trabajo Nro. 16, Buenos Aires.

Azpiazu, Daniel y Martín Schorr (2002): “Las privatizaciones argentinas. Reconfiguración de la estructura de precios y rentabilidades relativas en detrimento de la competitividad y la distribución del ingreso”, en Azpiazu, Daniel: *Privatizaciones y poder económico. La consolidación de una sociedad excluyente*, FLACSO / Universidad Nacional de Quilmes / IDEP, Buenos Aires.

Bacha, Edmar y Carlos Díaz-Alejandro (1983): “Los mercados financieros: una visión desde la semi-periferia”, en Ffrench-Davis, Ricardo: *Las relaciones financieras externas. Su efecto en la economía latinoamericana*, Lecturas de El Trimestre Nro 47, FCE, México.

Baer, Werner (1981): “La sustitución de importaciones y la industrialización en la América Latina: experiencias e interpretaciones”, en Ffrench-Davis, Ricardo, *Intercambio y desarrollo, Lecturas de El Trimestre Nro. 38*, Fondo de Cultura Económica, México.

Bairoch, Paul y Richard Kozul-Wright (1996): “Globalization Myths: Some Historical Reflections on Integration and Growth in the World Economy”, UNCTAD, Discussion Paper No. 113.

Bairoch, Paul (1988): *Cities and Economic Development from de Dawn of History to the Present*, University of Chicago Press, Chicago.

Bairoch, Paul (1982): “International Industrialization Levels from 1750 to 1980”, *Journal of European Economic History*, Vol. 11, no's 1 & 2.

Bairoch, Paul (1971): *El tercer mundo en la encrucijada*, Alianza Editorial, Madrid.

Banco Mundial (1993): “El milagro de Asia Oriental. El crecimiento económico y las políticas oficiales”, Washington.

Bandeira, Andrea C. y Fernando García (2002): “Reformas y crecimiento en América Latina”, *Revista de la CEPAL* 77, Santiago de Chile.

Barro, Robert J. y Xavier Sala-i-Martin (1995): *Economic Growth*, McGraw-Hill, New York.

Barros, Alexandre R. y Analice Amazonas (2002): “On the Deterioration of the Net Barter Terms of Trade for Primary Commodities”, en Singer, Hans; Neelambar Hatti y Rameshwar Tandon, *Export-Led Versus Balanced Growth in the 1990s*, New Delhi.

Basualdo, Eduardo (2006): *Estudios de historia económica argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires.

Basualdo, Eduardo (2000): *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa*, FLACSO / Universidad Nacional de Quilmes / IDEP, Buenos Aires.

Basualdo, Eduardo (1987): *Deuda externa y poder económico en la Argentina*, Editorial Nueva América, Buenos Aires.

Basualdo, Eduardo y Matías Kulfas (2000): “Endeudamiento externo y fuga de capitales”, *Realidad Económica* Nro. 173, Buenos Aires.



Baumann, Renato (2001): “Brasil en los años noventa: una economía en transición”, *Revista de la CEPAL*, Nro. 73, Santiago de Chile.

Baumann, Renato y Carlos Mussi (1999): “Algunas características de la economía brasileña desde la adopción del Plan Real”, CEPAL, Santiago de Chile.

Baumol, William J.; Robert E. Litan y Carl J. Schramm (2007): *Good Capitalism, Bad Capitalism and the Economics of Growth and Prosperity*, Yale University Press.

Bayliss, Kate (2006): “Privatization Theory and Practice: A Critical Analysis of Policy Evolution in the Development Context”, en Jomo KS y Ben Fine: *The New Development Economics*, Zed Books, New Delhi.

Bénétrix, Agustin S.; Kevin H. O’Rourke y Jeffrey G. Williamson (2012): “The spread of manufacturing to the poor periphery 1870-2007”, National Bureau of Economic Research, Working Paper 18221, Cambridge, Massachusetts.

Benavente, José Miguel; Gustavo Crespi; Jorge Katz y Giovanni Stumpo (1998): “Nuevos problemas y oportunidad en el desarrollo industrial de América Latina”, Empresas transnacionales, procesos de reestructuración industrial y políticas económicas en América Latina, Giovanni Stumpo (ed.), CEPAL/Alianza Editorial, Buenos Aires.

Bener, Burak y Mathieu Dufour (2005): “A Class Análisis of Capital Flight from Chile, 1971-2001”. en Epstein, Gerald, *Capital Controls in Developing Countries*, Edward Elgar.

Bértola, Luis y José Antonio Ocampo (2013): *El desarrollo económico de América Latina desde la independencia*, Fondo de Cultura Económica, México.

Bértola, Luis (2011): “Bolivia, Chile y Perú desde la independencia: una historia de conflictos, transformaciones, inercias y desigualdad”, en Bértola, Luis y Pablo Gerchunoff: *Institucionalidad y desarrollo económico en América Latina*, CEPAL – AECID, Santiago de Chile.

Bhaduri, Amit (2003): “Structural Change and Development: The Relative Roles of Effective Demand and the Price Mechanism in a ‘Dual’ Economy”, en Chang, Ha-Joon, *Rethinking Development Economics*, Anthem Press, London.

Bhaduri, Amit (2000): “Nationalism and Economic Policy in the Era of Globalization”, The United Nations University / WIDER, Working Paper No. 188, Helsinki.

Bhagwati, J.N.; Anne Krueger y C. Wibulswaski (1974): “Capital Flight from LDCs: A Statistical Analysis”, en Bhagwati, J.N. (ed), *Illegal Transaction in International Trade*, North-Holland Publishing, Amsterdam.

Bhagwati, Jagdish (1981): “Estrategias de comercio exterior: sustitución de importaciones versus promoción de exportaciones”, en Ffrench-Davis, Ricardo, *Intercambio y desarrollo, Lecturas de El Trimestre Nro. 38*, Fondo de Cultura Económica, México.

Bhagwati, Jagdish (2004): *In Defense of Globalization*, Oxford University Press, New York.

BID – Banco Interamericano de Desarrollo (2014): *¿Cómo repensar el desarrollo productivo? Políticas e instituciones sólidas para la transformación económica*. Washington DC.

Bielschowsky, Ricardo y Giovanni Stumpo (1998): “Empresas transnacionales manufactureras en diferentes estilos de reestructuración en América Latina: los casos de Argentina, Brasil y México después de la sustitución de importaciones”, en Stumpo, Giovanni: *Empresas*

*transnacionales, procesos de reestructuración industrial y políticas económicas en América Latina*, CEPAL / Alianza Editorial, Santiago de Chile.

Bisang, Roberto (1998): “La estructura y dinámica de los conglomerados económicos en Argentina”, en Peres, Wilson, *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*, CEPAL / Siglo XXI, México.

Bloch, Harry y David Sapsford (2002): “Postwar Movements in Prices of Primary Products and Manufactured Goods”, en Singer, Hans; Neelambar Hatti y Rameshwar Tandon, *Export-Led Versus Balanced Growth in the 1990s*, New Delhi.

Bonelli, Regis (1997): “Política industrial en Brasil: intención y resultados”, en Peres, Wilson, *Políticas de competitividad industrial. América Latina y el Caribe en los años noventa*, Siglo XXI, México.

Bonelli, Regis (1998): “Las estrategias de los grandes grupos económicos brasileños”, en Peres, Wilson, *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*, CEPAL / Siglo XXI, México.

Bonelli, Regis (2000): “Fusões e aquisições no Mercosul”, IPEA, Rio de Janeiro.

Bonelli, Regis (2001): “Políticas de competitividad industrial en Brasil, 1995-2000”, CEPAL, Santiago de Chile.

Botman, Denis y Cees Diks (2002): “Location of Investors and Capital Flight”, Tinbergen Institute Discussion Paper, Amsterdam.

BP (2015). Statistical Review of World Energy, junio de 2015. En <http://www.bp.com/>

Breznitz, Dan (2013): “The problema of decomposition: industrial policy and growth in a world of phased production”, en UNIDO: *21<sup>st</sup> century manufacturing*, Vienna.

Bunge Alejandro (1940): *Una nueva argentina*, Hyspamerica, Buenos Aires.

Cantarella, Juan; Luis Katz y Gonzalo de Guzmán (2008): “La industria automotriz argentina: limitantes a la integración local de autocomponentes”, Universidad Nacional de General Sarmiento, Instituto de Industria, DT Nro. 1, Buenos Aires.

Capdevielle, Mario (2004): “El desarrollo productivo mexicano ante la apertura económica: heterogeneidad estructural y crecimiento económico”, UAM, México.

Caputo, Orlando (2002): “La crisis de la economía chilena. El cobre, del sueldo de Chile al crecimiento empobrecedor”, en Gambina, Juio (compilador): *La globalización económico-financiera. Su impacto en América Latina*, CLACSO, Buenos Aires

Cárdenas, Enrique; José Antonio Ocampo y Rosemary Thorp (2000): *An Economic History of Twentieth-Century. Volume 3. Industrialization and the State in Latina America: The Postwar Years*, Palgrave, Londres.

Cárdenas, Enrique (2000): “The Process of Accelerated Industrialization in Mexico, 1929-82”, en Cárdenas, Enrique; José Antonio Ocampo y Rosemary Thorp: *An Economic History of Twentieth-Century. Volume 3. Industrialization and the State in Latina America: The Postwar Years*, Palgrave, Londres.

Cardoso, Ciro F.S. y Héctor Pérez Brignoli (1979): *Historia económica de América Latina*, Editorial Crítica, Barcelona.

Cardoso, Fernando H. y Enzo Faletto (1969): *Dependencia y desarrollo en América Latina*, Siglo XXI Editores, México.

Castillo, Mario y Raúl Álvarez (1998): “El liderazgo en las grandes empresas en Chile”, en Peres, Wilson, *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*, CEPAL / Siglo XXI, México.

CEPAL (1995): *América Latina y el Caribe. Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial*, FCE, Santiago de Chile.

CEPAL (2004): *Desarrollo productivo en economías abiertas*, Organización de las Naciones Unidas, Santiago de Chile.

CEPAL (2014a): *Cambio estructural para la igualdad. Una visión integrada del desarrollo*, Santiago de Chile.

CEPAL (2014b): *Pactos para la igualdad. Hacia un futuro sostenible*, Capítulo V: “Estilo de desarrollo y sostenibilidad ambiental: una ecuación pendiente”; Trigésimo quinto período de sesiones de la CEPAL, Santiago de Chile.

CEPAL (2014c): *La economía del cambio climático en la Argentina. Primera aproximación*, Documentos de Proyecto, CEPAL, Santiago de Chile.

Chang, Ha-Joon (2013): “Comments on ‘Comparative Advantage: The Silver Bullet of Industrial Policy’”, en Stiglitz, Joseph y Justin Yifu Lin (ed): *The Industrial Policy Revolution I. The Role of Government Beyond Ideology*, Palgrave Macmillan, New York.

Chang, Ha-Joon (2003a): “The Market, the State and Institutions in Economic Development”, en Chang, Ha-Joon, *Rethinking Development Economics*, Anthem Press, London.

Chang, Ha-Joon (2003b): “The East Asian Development Experience”, en Chang, Ha-Joon, *Rethinking Development Economics*, Anthem Press, London.

Chang, Ha-Joon (2003c): “Trade and Industrial Policy Issues”, en Chang, Ha-Joon, *Rethinking Development Economics*, Anthem Press, London.

Chang, Ha-Joon (2003d): “Institutions and Economic Development in Historical Perspective”, en Chang, Ha-Joon, *Rethinking Development Economics*, Anthem Press, London.

Chang, Ha-Joon (2003e): “Rethinking Development Economics: an Introduction”, en Chang, Ha-Joon, *Rethinking Development Economics*, Anthem Press, London.

Chang, Ha-Joon (2004): *Globalisation, Economic Development and the Role of the State*, Zed Books / TWN, Malaysia.

Chang, Ha-Joon (1999): “The Economic Theory of the Developmental State”, en Woo-Cumings, Meredith, *The Developmental State*, Cornell University Press, New York.

Chang, Ha-Joon y Chul-Gyue Yoo (2002): “The Triumph of the Rentiers? The 1997 Korean Crisis in Historical Perspective”, en Eatwell, John y Lance Taylor: *International Capital Markets. Systems in Transition*, Oxford University Press, Nueva York.

Chesnais, François (1999a): “Introducción general”, en Chesnais, François (coordinador): *La mundialización financiera: génesis, costos y desafíos*, Ed. Losada, Buenos Aires.

Chesnais, François (1999b): “Mundialización financiera y vulnerabilidad sistémica”, en Chesnais, François (coordinador): *La mundialización financiera: génesis, costos y desafíos*, Ed. Losada, Buenos Aires.

Chibber, Vivek (2014): “The Developmental State in Retrospect and Prospect: Lessons from India and South Korea”, en Williams, Michelle (ed): *The End of Developmental State?*, Routledge, New York.

Chu, Yun-Peng (2001): “Equalization Effects of the Expansion of Labor-Intensive Exports: the Case of Taiwan”, *The Developing Economies*, XXXIX-3, septiembre, Tokyo.

CIFES (2016). Energías renovables en el mercado eléctrico chileno, febrero 2016. Disponible en <http://cifes.gob.cl/documentos/home-destacado/reporte-cifes-enero-2016/>

Cimoli, Mario y Giovanni Dosi (1994): “De los paradigmas tecnológicos a los sistemas nacionales de producción e innovación”, *Comercio Exterior*, Vol. 44, Nro. 8, México.

Corden, Max (1981a): “El argumento de la industria naciente”, en Ffrench-Davis, Ricardo, *Intercambio y desarrollo, Lecturas de El Trimestre Nro. 38*, Fondo de Cultura Económica, México.

Corden, Max (1981b): “La protección efectiva”, en Ffrench-Davis, Ricardo, *Intercambio y desarrollo, Lecturas de El Trimestre Nro. 38*, Fondo de Cultura Económica, México.

Cornia, Giovanni Andrea y Tony Addison (2003): “Income Distribution Changes and their Impact in the Post-World War II Period”, The United Nations University / WIDER, Discussion Paper No. 28, Helsinki.

CREE (2007). “Atlas eólico de la Argentina – potencia Eolo eléctrica estimada” y Villalonga, J.C. (2013). “Energías renovables : ¿por qué debería ser prioritario cumplir el objetivo del 8% al 2016?”.

Crotty, James R. (1983): "On Keynes and capital flight", *Journal of Economic Literature*, Vol. 21, No.1, 59-65.

Crotty, James y Gerald Epstein (1995): "In Defense of Capital Controls", University of Massachusetts Amherst.

Cuddington, John (1986): "Capital Flight: Issues, Estimates and Explanations", *Princeton Studies in International Finance*, No. 58, diciembre.

Cuddington, John T. y Hong Wei (2002): "An Empirical Analysis of Real Commodity Price Trends: Aggregation, Model Selection and Implications", en Singer, Hans; Neelambar Hatti y Rameshwar Tandon, *Export-Led Versus Balanced Growth in the 1990s*, New Delhi.

Cummings, Bruce (1999): "Webs with No Spiders, Spiders with No Webs: The Genealogy of the Developmental State", en Woo-Cummings, Meredith (ed): *The Developmental State*, Cornell University Press, New York.

Cypher, James (2004): "El caso del estado chileno: proyectos de acumulación, proyectos de legitimidad", III Conferencia Internacional da Rede de Estudos sobre o Desenvolvimento Celso Furtado, Universidad Federal do Rio de Janeiro.

Deraniyagala, Sonali y Ben Fine (2006): "Kicking Away the Logic: Free Trade is Neither the Question Nor the Answer for Development", en Jomo KS y Ben Fine: *The New Development Economics*, Zed Books, New Delhi.

Deraniyagala, Sonali (2006): "Analysis of Technology and Development: A Critical Review", en Jomo KS y Ben Fine: *The New Development Economics*, Zed Books, New Delhi.

Devlin, Robert y Graciela Mognillansky (2013): "What's New in the New Industrial Policy in Latin America?", en Stiglitz, Joseph y Justin Yifu Lin



(ed): *The Industrial Policy Revolution I. The Role of Government Beyond Ideology*, Palgrave Macmillan, New York.

Díaz-Alejandro, Carlos (1988): “Latin American Debt: I Don’t think we are in Kansas anymore”, en Velasco, A: *Trade, Development and the World Economy, Selected Essays of Carlos Diaz-Alejandro*, Oxford, Basil Blackwell.

Díaz-Alejandro, Carlos (1984): “Good-Bye Financial Repression, Hello Financial Crash”, *Journal of Development Economics* 19, North Holland.

Díaz-Alejandro, Carlos (1981): “Las políticas de comercio exterior y el desarrollo económico”, en French-Davis, Ricardo, *Intercambio y desarrollo, Lecturas de El Trimestre Nro. 38*, Fondo de Cultura Económica, México.

Díaz-Alejandro, Carlos (1975): *Ensayos sobre historia económica argentina*, Amorrortu, Buenos Aires.

Diniz, Eli (2003): “Empresariado, estado y políticas públicas en Brasil: nuevas tendencias en el umbral del nuevo milenio”, en Palermo, Vicente, *Política brasileña contemporánea. De Collor a Lula en años de transformación*, Instituto Di Tella / Siglo XXI, Buenos Aires.

Drechsler, Wolfgang (2004): “Natural versus social sciences: on understanding in economics”, en Reinert, Erik S. (ed): *Globalization, Economic Development and Inequality. An Alternative Perspective*, Edward Elgar, Cheltenham, UK.

Duménil, Gérard y Dominique Lévy (2000): “Capital financiero y neoliberalismo: un análisis de clase”, en Guerrero, D. (ed.); *Macroeconomía y crisis mundial*, Ed. Trotta, Madrid.

Dunning, John (1994a): “Globalization economic restructuring and development”, Prebisch Lectures / UNCTAD.

Dunning, John (1994b): “Re-evaluating the benefits of foreign direct investment”; Transnational Corporations, Vol. 3, N° 1, febrero, Ginebra.

Durán Lima, José E. y Vivianne Ventyura-Dias (2003): “Comercio intrafirma: concepto, alcance y magnitud”, CEPAL, Santiago de Chile.

Durán, J. y Godfrin, E. (2004). “Aprovechamiento de la Energía Solar en la Argentina y en el Mundo”, Comisión Nacional de Energía Atómica, Boletín Energético Nro. 16, segundo semestre 2005.

Dusel Peters, Enrique y Kevin P. Gallagher (2013): “El huésped no invitado del TLCAN: China y la desintegración del comercio en América del Norte”, Revista de la CEPAL Nro. 110, agosto, Santiago de Chile.

Dussel Peters, Enrique (2004): “Efectos de la apertura comercial en el empleo y el mercado laboral de México y sus diferencias con Argentina y Brasil”, OIT, Documentos de Estrategias de Empleo, Ginebra.

Dussel Peters, Enrique y Liu Xue Dong (2004): “Oportunidades y retos económicos de China para México y Centroamérica”, CEPAL, Santiago de Chile.

Eichhammer, Wolfgang y Rainer Walz (2014): *Emerging Green Technologies for the Manufacturing Sector*, UNIDO, Vienna.

Epstein, Gerald (2005): “Capital Flight and Capital Controls in Developing Countries: an Introduction”, en Epstein, Gerald, *Capital Controls in Developing Countries*, Edward Elgar.

Epstein, Gerald; Ilene Grabel y K.S. Jomo (2004): “Capital Management Techniques in Developing Countries”, UNCTAD, G-24 Discussion Paper No. 27.

Ernst, Dieter y Bengt-Ake Lundvall (2004): “Information Technology in the learning economy: challenges for developing countries”, en Reinert, Erik S. (ed): *Globalization, Economic Development and Inequality. An Alternative Perspective*, Edward Elgar, Cheltenham, UK.

Escaith, Hubert e Igor Paunovic (2004): “Reformas estructurales en América Latina y el Caribe en el período 1970-2000: índices y notas metodológicas”, CEPAL, Santiago de Chile.

Evans, Peter (2014): “The Developmental State: Divergent Responses to Modern Economic Theory and the Twenty-First-Century Economy”, en Williams, Michelle (ed): *The End of Developmental State?*, Routledge, New York.

Fagerberg, J., Mowery, D. and Verspagen, B. (2009): *The evolution of Norway's national innovation system*, Science and Public Policy.

Fajnzylber, Fernando (1990): “Industrialización en América Latina: de la ‘caja negra al casillero vacío’”, CEPAL, Santiago de Chile.

Fajnzylber, Fernando (1983): *La industrialización trunca de América Latina*, CEAL, Buenos Aires.

Fanelli, José María (2002): “Crecimiento, inestabilidad y crisis de la convertibilidad en Argentina”, *Revista de la CEPAL 77*, Santiago de Chile.

Fanelli, José María y Roberto Frenkel (1994): “Estabilidad y estructura: interacciones en el crecimiento económico”, Documentos CEDES/104, Buenos Aires.

FAO (2009) “Análisis del balance de energía derivada de la biomasa en Argentina”.

Farnetti, Richard (1999): “El papel de los fondos de pensión y de inversión anglosajones en el auge de las finanzas globalizadas”, en Chesnais, François (coordinador): *La mundialización financiera: génesis, costos y desafíos*, Ed. Losada, Buenos Aires.

Feenstra, Robert C. y Gary G. Hamilton (2006): *Emergent Economies, Divergent Paths. Economic Organization and International Trade in South Korea and Taiwan*, Cambridge University Press, New York.

Ferraz, Joao Carlos y Nobuaki Hamaguchi (2002): “Introduction, M&A and Privatization in Developing Countries”, *The Developing Economies*, XL-42, diciembre, Tokyo.

Ferraz, Joao Carlos; David Kupfer y Mariana Iooty (2004): “Competitividad industrial en Brasil 10 años después de la liberalización”, *Revista de la CEPAL* 82, Santiago de Chile.

Ferraz, Joao Carlos; Claudio Figueiredo Coelho Leal; Felipe Silveira Marques y Marcelo Tindade Miterhof (2013): “Financing Development: The Case of BNDES”, en Stiglitz, Joseph y Justin Yifu Lin (ed): *The Industrial Policy Revolution I. The Role of Government Beyond Ideology*, Palgrave Macmillan, New York.

Ferrer, Aldo (2015): *La economía argentina en el siglo XXI. Globalización, desarrollo y densidad nacional*, Capital Intelectual, Buenos Aires.

Ferrer, Aldo (2014): *El empresario argentino*, Capital Intelectual, Buenos Aires.

Ferrer, Aldo (2010): *El futuro de nuestro pasado. La economía argentina en su segundo centenario*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.

Ffrench-Davis, Ricardo (2004): *Entre el neoliberalismo y el crecimiento con equidad. Tres décadas de política económica en Chile*, Fundación OSDE / Siglo XXI, Buenos Aires.

Ffrench-Davis, Ricardo y José Pablo Arellano (1983): “Apertura financiera externa: la experiencia chilena en 1973-1980” en Ffrench-Davis, Ricardo: *Las relaciones financieras externas. Su efecto en la economía latinoamericana*, Lecturas de El Trimestre Nro 47, FCE, México.

Ffrench-Davis, Ricardo; Oscar Muñoz; José Miguel Benavente y Gustavo Crespi (2000): “The Industrialization of Chile during Protectionism, 1940-82”, en Cárdenas, Enrique; José Antonio Ocampo y Rosemary Thorp: *An Economic History of Twentieth-Century. Volume 3. Industrialization and the State in Latina America: The Postwar Years*, Palgrave, Londres.

Findlay, Ronald y Mats Lundahl (1999): “Resource-Led Growth. A Long-Term Perspective. The Relevance of the 1879-1914 Experience for Today’s Developing Economies”, The United Nations University / WIDER, Working Paper No. 162, Helsinki.

Fine, Ben (2006a): “The New Development Economics”, en Jomo KS y Ben Fine: *The New Development Economics*, Zed Books, New Delhi.

Fine, Ben (2006b): “New Growth Theory: More Problem than Solution”, en Jomo KS y Ben Fine: *The New Development Economics*, Zed Books, New Delhi.

Fine, Ben (2006c): “Financial Programming and IMF”, en Jomo KS y Ben Fine: *The New Development Economics*, Zed Books, New Delhi.

Fine, Ben (2006d): “The Developmental State and the Political Economy of Development”, en Jomo KS y Ben Fine: *The New Development Economics*, Zed Books, New Delhi.

Fine, Ben (2003): “New Growth Theory”, en Chang, Ha-Joon, *Rethinking Development Economics*, Anthem Press, London.

Fishlow, A. (1985): *The state of Latin American economics, Economic and Social Progress in Latin America*. Report, Washington, D.C, Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Ford, Martin (2016): *El aug de los robots. La tecnología y la amenaza de un futuro sin empleo*, Paidós, Buenos Aires.

Foxley, Alejandro (2012): *La trampa del ingreso medio. El desafío de esta década para América Latina*, Coporación de Estudios para América Latina, Santiago de Chile.

Freeman, R. (2007). “The Challenge of the Growing Globalization of Labor Markets to Economic and Social Policy” en Paus, E. (ed), *Global Capitalism Unbound: Winners and Losers from Offshore Outsourcing*, London: Palgrave Macmillan, pp.23-40.

Freeman, Chris (2004): “Income inequality in changing techno-economic paradigms”, en Reinert, Erik S. (ed): *Globalization, Economic Development and Inequality. An Alternative Perspective*, Edward Elgar, Cheltenham, UK.

Freeman, Chris (1995): “The ‘National System of Innovation’ in Historical Perspective”, *Cambridge Journal of Economics* 19, 5-24.

Frenkel, Roberto (1983): “La apertura financiera externa: el caso argentino”, en Ffrench-Davis, Ricardo: *Las relaciones financieras externas. Su efecto en la economía latinoamericana*, Lecturas de El Trimestre Nro 47, FCE, México.

Frenkel, Roberto (2001): “Reflexiones sobre el financiamiento del desarrollo”, *Revista de la CEPAL* 74, Santiago de Chile.

Frenkel, Roberto (2002): “Capital Market Liberalization and Economic Performance in Latin America”, en Eatwell, John y Lance Taylor: *International Capital Markets. Systems in Transition*, Oxford University Press, Nueva York.

Frenkel, Roberto (2003): “Globalización y crisis financieras en América Latina”, *Revista de la CEPAL 80*, Santiago de Chile.

Frenkel, Roberto (2004): “Real Exchange Rate and Employment in Argentina, Brazil, Chile and Mexico”, mimeo, CEDES, Buenos Aires.

Frenkel, Roberto y Mario Damill (1984): “De la apertura a la crisis financiera. Un análisis de la experiencia argentina de 1977-1982”, *Ensayos Económicos* Nro. 37, Buenos Aires.

Fukuchi, Takao y Masayo Satoh (1999): “Technological Distance Between Indonesia and Brazil: a Comparative Study of Technical Input Structure”, *The Devolving Economies, XXXVII-3*, septiembre, Tokyo.

Funatsu, Tsuruyo y Kazushiro Kagoya (2003): “The Middle Classes in Thailand: the Rise of the Urban Intellectual Elite and their Social Consciousness”, *The Devolving Economies, XLI-2*, junio, Tokyo.

Furtado, Celso (2000): “Brasil: opciones futuras”, *Revista de la CEPAL*, Nro. 70, Santiago de Chile.

Galindo, Luis M.; Jose Luis Samaniego José Eduardo Alatorre, Jimy Ferrer Carbonell, Orlando Reyes y Luis Sanchez (2015): *Ocho tesis sobre el cambio climático y el desarrollo sostenible en América Latina*, Documento de Proyecto de la CEPAL, Santiago de Chile.

Galvarriato, Aurora Gomez y Jeffrey G. Williamson (2012): “Was it prices, productivity or policy? The timing and pace of Latin America

industrialization after 1870”, National Bureau of Economic Research, Working Paper 13990, Cambridge, Massachusetts.

Gárriz, Ana y Demian Panigo (2015): “El impacto de la política automotriz común (PAC) sobre la industria autopartista argentina”, IV Congreso de AEDA, Buenos Aires.

Global Wind Energy Council. Informes varios. <http://www.gwec.net/>

Goldberg, Pinelopi Koujianou; Knetter, Michael M. (1997): “Good Prices and Exchange Rates: What Have We Learned?”, *Journal of Economic Literature*, Vol. 35, No. 3, 1243-1272.

Goodacre, Hugh (2006): “Development and Geography: Current Debates in Historical Perspective”, en Jomo KS y Ben Fine: *The New Development Economics*, Zed Books, New Delhi.

Gore, Charles (1994): “Development Strategy in East Asian Newly Industrializing Economies: The Experience of Post-War Japan, 1953-1973”, UNCTAD, Génova.

Grabel, Ilene (2003): “International Private Capital Flows and Developing Countries”, en Chang, Ha-Joon, *Rethinking Development Economics*, Anthem Press, London.

Greenwald, Bruce y Joseph Stiglitz (2013): “Industrial Policies, the Creation of a Learning Society, and Economic Development”, en Stiglitz, Joseph y Justin Yifu Lin (ed): *The Industrial Policy Revolution I. The Role of Government Beyond Ideology*, Palgrave Macmillan, New York.

Gutierrez, Gabriel (2004): “Crecimiento económico, creación y erosión de empleo: un análisis intersectorial”, CEPAL, Santiago de Chile.



Guttman, Robert (1999): “Las mutaciones del capital financiero”, en Chesnais, François (coordinador): *La mundialización financiera: génesis, costos y desafíos*, Ed. Losada, Buenos Aires.

Gylfason, Throvaldur (1999): “Natural Resources and Economic Growth. A Nordic Perspective on the Dutch Disease”, The United Nations University / WIDER, Working Paper No. 167, Helsinki.

Harris, John (2006): “Social Capital”, en Jomo KS y Ben Fine: *The New Development Economics*, Zed Books, New Delhi.

Harrise-White, Barbara (2014): “Development in an Antidevelopment State: The Market Politics of Renewable Energy in an Advanced Country and its Implications for the Environment”, en Williams, Michelle (ed): *The End of Developmental State?*, Routledge, New York.

Harriss-White, Barbara (2003): “On Understanding Markets as Social and Political Institutions in Developing Economies”, en Chang, Ha-Joon, *Rethinking Development Economics*, Anthem Press, London.

Hausmann, Ricardo; César Hidalgo; Sebastián Bustos; Michele Coscia; Alexander Simoes y Muhammed A. Yildirim (2013): *The Atlas of Economic Complexity. Mapping Paths to Prosperity*, MIT.

Hausmann, Ricardo (2012): “Firm Capabilities: Rwanda’s trade performance and policies to create export dynamism”, International Growth Centre.

Helleiner, Eric (2002): “The Politics of Global Financial Regulation: Lessons from the Fight Against Money Laundering”, en Eatwell, John y Lance Taylor: *International Capital Markets. Systems in Transition*, Oxford University Press, Nueva York.

Helleiner, G.K. (2002): “Trade Policy: Meaning, Measurement and Instruments”, en Singer, Hans; Neelambar Hatti y Rameshwar Tandon, *Export-Led Versus Balanced Growth in the 1990s*, New Delhi.

Herring, Ronald J. (1999): “Embedded Particularism: India’s Failed Developmental State”, en Woo-Cumings, Meredith (ed): *The Developmental State*, Cornell University Press, New York.

Heymann, Daniel (2000): “Políticas de reforma y comportamiento macroeconómico: la Argentina en los noventa”, CEPAL, Serie de Reformas Económicas N° 61, Santiago de Chile.

Hill, Hall y Prue Phillips (2002): “Trade is a Two-Way Exchange: Rising Import Penetration in East Asia’s Export Economies”, en Singer, Hans; Neelambar Hatti y Rameshwar Tandon, *Export-Led Versus Balanced Growth in the 1990s*, New Delhi.

Hiratuka, Célio y Fernanda De Negri (2004): “Influencia del origen del capital sobre los patrones de comercio exterior brasileño”, *Revista de la CEPAL* 82, Santiago de Chile.

Hirschman, Albert O. (1958): *La estrategia del desarrollo económico*, Fondo de Cultura Económica, México.

Hirschman, Albert O. (1980): “Auge y ocaso de la teoría económica del desarrollo”, *El Trimestre Económico*, FCE, México.

Hirschman, Albert O. (1981): “La economía política de la industrialización a través de la sustitución de importaciones en la América Latina”, en French-Davis, Ricardo, *Intercambio y desarrollo, Lecturas de El Trimestre Nro. 38*, Fondo de Cultura Económica, México.

Hobsbawm, Eric (2007): *Guerra y paz en el siglo XXI*, Crítica, Barcelona.

Hobsbawm, Eric (1998a): *Historia del siglo XX*, Crítica /Grijalbo, Buenos Aires.

Hobsbawm, Eric (1998b): *La era del imperio*, Crítica Buenos Aires.

Hobsbawm, Eric (1975): *La era del capital, 1848-1875*, Crítica, Buenos Aires.

Hobsbawm, Eric (1971): *La era de la revolución, 1789-1848*, Crítica /Grijalbo, Buenos Aires.

Hobsbawm, Eric (1968): *Industria e imperio*, Editorial Ariel, Barcelona.

Hofman, André A. (2001): “Long Run Economic Development in Latin America in a Comparative Perspective: Proximate and Ultimate Causes”, CEPAL, Santiago de Chile.

Hounie, Adelaida; Lucía Pittaluga; Gabriel Porcile y Fabio Scatolin (1999): “La CEPAL y las nuevas teorías del crecimiento”, *Revista de la CEPAL*, Nro. 68, Santiago de Chile.

James, William y Oleksandr Movshuk (2003): “Comparative Advantage in Japan, Korea, and Taiwan Between 1980 and 1999: Testing for Convergence and Implications from Closer Economic Relations”, *The Developing Economies*, XLI-3, septiembre, Tokyo.

Jin, Jang C. (2002): “Export-led Growth and the Four Little Dragons”, en Singer, Hans; Neelambar Hatti y Rameshwar Tandon, *Export-Led Versus Balanced Growth in the 1990s*, New Delhi.

Johnson, Chalmers (1999): “The Developmental State: Odyssey of a Concept”, en Woo-Cumings, Meredith (ed): *The Developmental State*, Cornell University Press, New York.

Jomo, K.S. (2002): “Lessons from Growth and Structural Change in the Second-Tier South East Asian Newly Industrializing Countries”, en Singer, Hans; Neelambar Hatti y Rameshwar Tandon, *Export-Led Versus Balanced Growth in the 1990s*, New Delhi.

Kaldor, Nicholas (1966a): *Causes of the Slow Rate of Economic Growth of the United Kingdom*, Cambridge University Press, Cambridge.

Kaldor, Nicholas (1966b): *Strategic Factors in Economic Development*, New York State School of Industrial and Labour Relations, Cornell University, New York.

Katz, Jorge (2000a): “Pasado y presente del comportamiento tecnológico de América Latina”, CEPAL, Desarrollo Productivo Nro. 75, Santiago de Chile.

Katz, Jorge (2000b): *Reformas estructurales, productividad y conducta tecnológica en América Latina*, FCE / CEPAL, Santiago de Chile.

Katz, Jorge (1999): “Reformas estructurales y comportamiento tecnológico: reflexiones en torno a las fuentes y naturaleza del cambio tecnológico en América Latina en los años noventa”, CEPAL, Serie Reformas Económicas N° 13, Santiago de Chile.

Katz, Jorge y Bernardo Kosacoff (1989): *El proceso de industrialización en la Argentina: evolución, retroceso y prospectiva*, CEPAL/CEAL, Buenos Aires.

Katz, Jorge y Eduardo Ablin (1978): “De la industria incipiente a la exportación de tecnología: la experiencia argentina en la venta internacional de plantas industriales y obras de ingeniería”, BID/CEPAL, Buenos Aires.

Katz, Jorge; Mirta Gutkowski; Mario Rodríguez y Gregorio Goity (1978): “Productivity and Domestic Efforts: The Growth Path of a Rayon Plant in

Argentina”, en Katz, Jorge (editor): *Technology Generation in Latin American Manufacturing Industries*, MacMillan Press.

Kenney, Martin (2013): “Where is the value in the value networks?”, en UNIDO: *21<sup>st</sup> century manufacturing*, Vienna.

Kerner, Daniel (2003): “La CEPAL, las empresas transnacionales y la búsqueda de una estrategia de desarrollo latinoamericana”, *Revista de la CEPAL 79*, Santiago de Chile.

Kerstenetzky, Celia Lessa (2014): “The Brazilian Social Developmental State: A Progressive Agenda in a (Still) Conservative Political Society”, en Williams, Michelle (ed): *The End of Developmental State?*, Routledge, New York.

Khan, Mushtaq Husain (2013): “Technology Policies and Learning with Imperfect Governance”, en Stiglitz, Joseph y Justin Yifu Lin (ed): *The Industrial Policy Revolution I. The Role of Government Beyond Ideology*, Palgrave Macmillan, New York.

Khor, Martin (2000): “Globalization and the South: Some Critical Issues”, UNCTAD, Discussion Paper No. 147.

Khor, Martin (2003): “Globalization, Global Governance and the Dilemmas of Development”, en Chang, Ha-Joon, *Rethinking Development Economics*, Anthem Press, London.

Kim, Linsu (1990): *Imitation to Innovation. The Dynamics of Korea's Technological Learning*, HBS Press.

Kimura, Masataka (2003): “The Emergence of the Middle Classes and Political Change in the Philippines”, *The Developing Economies, XLI-2*, junio, Tokyo.

Kohli, Atul (1999): “Where Do High-Growth Political Economies Come From?”, en Woo-Cumings, Meredith (ed): *The Developmental State*, Cornell University Press, New York.

Kosacoff, Bernardo (1998): “Internacionalización de empresas latinoamericanas: el caso argentino”, CEPAL, Buenos Aires, Noviembre.

Krugman, Paul (1994): “The Myth of Asia’s Miracle”, *Foreign Affairs*, Volume 73, No. 6, November/December.

Krugman, Paul (1996b): “Los ciclos en las ideas dominantes con relación al desarrollo económico”, *Desarrollo Económico*, Nro. 143, Buenos Aires.

Kulfas, Matías (2016): *Los tres kirchnerismos. Una historia de la economía argentina, 2003-2015*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.

Kulfas, Matías (2001): “El impacto del proceso de fusiones y adquisiciones en la Argentina sobre el mapa de grandes empresas. Factores determinantes y transformaciones en el universo de las grandes empresas de capital local”. CEPAL – Naciones Unidas, Santiago de Chile.

Kulfas, Matías, Fernando Porta y Adrián Ramos (2002): “Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía argentina”, CEPAL – Naciones Unidas, Buenos Aires.

Kunimune, Kozo (1999): “Crisis in Japan and the Way Out: a Counter-Argument to Pessimistic Views”, *The Developing Economies*, XXXVII-4, diciembre, Tokyo.

Kupfer David; Fabio Freitas y Carlos Eduardo Young (2004): “Descomposição estrutural da variação do produto e do emprego entre 1990 e 2001. Uma análise a partir das matrizes insumo-produto”, Instituto de Economía da UFRJ, Rio de Janeiro.

Kupfer, David (2001): “Mudança estrutural nas empresas e grupos líderes da economia brasileira na década de 90”, Instituto de Economia, UFRJ, Rio de Janeiro.

Kupfer, David (2003): “Política industrial”, *Economica*, V.5, Nro. 2, diciembre, Rio de Janeiro.

Kupfer, David y Carlos Frederico Rocha (2004): “Dinamica da produtividade e heterogeneidade estrutural na industria brasileira”, Instituto de Economia da UFRJ, Rio de Janeiro.

Kupfer, David; Joao Carlos Ferraz y Felipe Silveira Marques (2013): “The Return of Industrial Policy in Brazil”, en Stiglitz, Joseph y Justin Yifu Lin (ed): *The Industrial Policy Revolution I. The Role of Government Beyond Ideology*, Palgrave Macmillan, New York.

Kuper, David, Joao Carlos Ferraz y Laura Carvalho (2009): “El largo y sinuoso camino del desarrollo industrial de Brasil”, Boletín Informativo Techint Nro. 330, Buenos Aires.

Labarca, Guillermo (1997): “Las políticas de desarrollo productivo en Chile”; en Peres, Wilson, *Políticas de competitividad industrial. América Latina y el Caribe en los años noventa*, Siglo XXI, México.

Lakner, Christoph y Branko Milanovic (2013): “Global income distribution. From the fall of the Berlin Wall to the Great Recession”, The World Bank, Policy Research Working Paper 6719, Washington DC.

Lall, Sanjaya (1984): “Exports of Technology by Newly-industrializing Countries: An Overview”, *World Development*, Vol. 12, No. 5/6, pp. 471-480.

Lall, Sanjaya (1995): “Industrial strategy and policies on foreign direct investment in East Asia”, *Transnational Corporations*, Vol. 4, Nro 3, diciembre, Ginebra.

Lall, Sanjaya (2000): “Desempeño de las exportaciones, modernización tecnológica y estrategias en materia de inversiones extranjeras directas en las economías de reciente industrialización de Asia. Con especial referencia a Singapur”, CEPAL, Desarrollo Productivo Nro. 88, Santiago de Chile.

Lall, Sanjaya (2002): “The East Asian Miracle: Does the Bell Toll for Industrial Strategy?”, en Singer, Hans; Neelambar Hatti y Rameshwar Tandon, *Export-Led Versus Balanced Growth in the 1990s*, New Delhi.

Lall, Sanjaya (2003): “Technology and Industrial Development in an Era of Globalization”, en Chang, Ha-Joon, *Rethinking Development Economics*, Anthem Press, London.

Lall, Sanjaya (2004): “Reinventing Industrial Strategy: The Role of Government Policy in Building Industrial Competitiveness”, UNCTAD G-24 Discussion Paper No. 28.

Lang, A.; Kopetz, H.; Stranieri, A. y Parker, A. (2013). “Australia’s Under-Utilised Bioenergy Resources”, Melbourne.

Langlois, Richard N. (1986): “The New Institutional Economics: an introductory essay”, Cambridge University Press.

Le Fort, Guillermo y Sergio Lehmann (2003): “El encaje y la entrada neta de capitales: Chile en el decenio de 1990”, *Revista de la CEPAL 81*, Santiago de Chile.

Lee, Ching Kwan (2014): “A Chinese Developmental State: Miracle or Mirage”, en Williams, Michelle (ed): *The End of Developmental State?*, Routledge, New York.



Lee, Keun (2013): “Capability Failure and Industrial Policy to Move beyond the Middle-Income Trap: From Trade-based to Technology-based Specialization”, en Stiglitz, Joseph y Justin Yifu Lin (ed): *The Industrial Policy Revolution I. The Role of Government Beyond Ideology*, Palgrave Macmillan, New York.

Lee, Kang-koo y Arjun Jayadev (2005): “The Effects of Capital Account Liberalization on Growth and the Labor Share of Income: Reviewing and Extending the Cross-Country Evidence”, en Epstein, Gerald, *Capital Controls in Developing Countries*, Edward Elgar.

Leiras, Marcelo (2016): “Economía y política en los gobiernos de izquierda de América Latina”, en Leiras, Marcelo (coordinador): *¿Por qué retrocede la izquierda?*, Le Monde Diplomatique – Capital Intelectual, Buenos Aires.

Lensink, Robert; Niels Hermes y Victor Murinde (1998): “Capital Flight and Political Risk”, University of Birmingham.

Lerner, Josh (2013): “The Boulevard of Broken Dreams: Industrial Policy and Entrepreneurship”, en Stiglitz, Joseph y Justin Yifu Lin (ed): *The Industrial Policy Revolution I. The Role of Government Beyond Ideology*, Palgrave Macmillan, New York.

Lerøen, B. V. (2002): “Drops of Black Gold: Statoil 1972-2002”. Statoil. Stavanger.

Lerøen, B. V. (2007): “33/10 Oil in the Norwegian Wa-a Story of Boldness”. Statoil. Stavanger.

Lim, Wonhyuk (2013): “The *chaebol* and Industrial Policy in Korea”, en Stiglitz, Joseph y Justin Yifu Lin (ed): *The Industrial Policy Revolution I. The Role of Government Beyond Ideology*, Palgrave Macmillan, New York.

Lin, Justin Yifu y Célestin Monga (2013): “Comparative Advantage: The Silver Bullet of Industrial Policy”, en Stiglitz, Joseph y Justin Yifu Lin (ed): *The Industrial Policy Revolution I. The Role of Government Beyond Ideology*, Palgrave Macmillan, New York.

Llach, Juan José (1984): “El plan pinedo de 1940, su significado histórico y los orígenes de la economía política peronista”, Desarrollo Económico, IDES, Buenos Aires.

Love, Jim (2002): “Engines of Growth-The Export and Government Sectors”, en Singer, Hans; Neelambar Hatti y Rameshwar Tandon, *Export-Led Versus Balanced Growth in the 1990s*, New Delhi.

Lo Vuolo, Rubén (2015): *Estilos de desarrollo, heterogeneidad estructural y cambio climático en América Latina*, CEPAL – Unión Europea, Documento de Proyecto, Santiago de Chile.

Lundvall, Bengt-Ake (1992): *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, Pinter, Londres.

Lutz, Matthias (2002): “Primary Commodity and Manufactured Goods Prices in the Long Run: New Evidence on the Prebisch-Singer Hypothesis”, en Singer, Hans; Neelambar Hatti y Rameshwar Tandon, *Export-Led Versus Balanced Growth in the 1990s*, New Delhi.

Lutz, Matthias y H. W. Singer (2002): “The Link Between Increased Trade Openness and the Terms of Trade: An Empirical Investigation”, en Singer, Hans; Neelambar Hatti y Rameshwar Tandon, *Export-Led Versus Balanced Growth in the 1990s*, New Delhi.

Maddison, Angus (2001): *The World Economy: a Millennial Perspective*, OECD, Paris.

Magrin, Graciela (2015): *Adaptación al cambio climático en América Latina y el Caribe*, CEPAL – Unión Europea, Santiago de Chile.

Maizels, Alfred (2002): “Commodity Market Trends and Instabilities: Policy Options for Developing Countries”, en Singer, Hans; Neelambar Hatti y Rameshwar Tandon, *Export-Led Versus Balanced Growth in the 1990s*, New Delhi.

Malamud, Andrés (2016): “¿Por qué retrocede la izquierda en América Latina?”, en Leiras, Marcelo (coordinador): *¿Por qué retrocede la izquierda?*, Le Monde Diplomatique – Capital Intelectual, Buenos Aires.

Malan, Pedro S. (1983): “Las relaciones financieras externas: el caso del Brasil”, en Ffrench-Davis, Ricardo: *Las relaciones financieras externas. Su efecto en la economía latinoamericana*, Lecturas de El Trimestre Nro 47, FCE, México.

Mántey de Anguiano, Guadalupe (1989): *La inequidad del sistema monetario internacional y el carácter político de la deuda del tercer mundo*, Universidad Nacional Autónoma de México, México D.F.

Margulis, Diego y Evelin Goldstein (2014). “Energías renovables: una alternativa eficaz para el déficit energético, el desarrollo industrial y el futuro ambiental”, en Reporte Anual 2014 de Idear Desarrollo, Buenos Aires. Disponible en: <http://www.ideardesarrollo.com.ar/wp-content/uploads/2015/08/Reporte-Anual-2014-Idear-Desarrollo.pdf>

Markusen, James R. y Randall M. Wigle (2002): “Explaining the Volume of North-South Trade”, en Singer, Hans; Neelambar Hatti y Rameshwar Tandon, *Export-Led Versus Balanced Growth in the 1990s*, New Delhi.

Marx, Karl (1957): *El capital*, FCE, México.

Meller, Patricio (1998): *Un siglo de economía política chilena (1890-1990)*, Editorial Andrés Bello, Santiago de Chile.

Mendes de Paula, Germano (2003): “Estratégias corporativas e internacionalização de grandes empresas na América Latina” CEPAL, Desarrollo Productivo Nro. 137, Santiago de Chile.

Mendes de Paula, Germano; Joao Carlos Ferraz y Mariana Iooty (2002): “Economic Liberalization and Changes in Corporate Control in Latin America”, *The Devolping Economies, XL-4*, diciembre, Tokyo.

Milonakis, Dimitris (2006): “Pioneers of Economic History”, en Jomo KS y Ben Fine: *The New Development Economics*, Zed Books, New Delhi.

Minsky, Hyman P. (1977): “A Theory of Systemic Fragility”, en Altman, E.I. y A.W. Sametz, *Financial Crisis, Institutions and Markets in a Fragile Environment*, John Wiley and Sons, New York.

Minzer, Rodolfo y Valentín Solís (2014): “Globalización, inserción comercial y política industrial: análisis de los países miembros de la Alianza del Pacífico y Brasil, con especial énfasis en México”, CEPAL, Sede Subregional en México.

Miranda, J.C. (1996): “Reestructuración industrial en un contexto de inestabilidad macroeconómica. El caso de Brasil”, en Katz, Jorge (compilador), *Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial; estructura y funcionamiento del sector manufacturero latinoamericano en los años '90*, Alianza Editorial, Buenos Aires.

Mizoguchi, Toshiyuki (1999): “Estimates of Long-Term National Accounts Statistics of Taiwan, 1912-90”, *The Devolping Economies, XXXVII-1*, marzo, Tokyo.

Mody, Ashoka y Shoko Negishi (2001): “Fusiones y adquisiciones transfronterizas en Asia Oriental. Tendencias y consecuencias”, *Finanzas y Desarrollo*, marzo.

Moguillansky, Graciela (2002): “Inversión y volatilidad financiera en América Latina”, *Revista de la CEPAL* 77, Santiago de Chile.

Moguillansky, Graciela (2000): *La inversión en Chile: ¿el fin de un ciclo de expansión?*, CEPAL / Fondo de Cultura Económica, Santiago de Chile.

Moguillansky, Graciela y Ricardo Bielschowsky (2000): *Inversión y reformas económicas en América Latina*, FCE / CEPAL, Santiago de Chile.

Monga, Célestine (2013): “Theories of Agglomeration: Critical Analysis from a Policy Perspective”, en Stiglitz, Joseph y Justin Yifu Lin (ed): *The Industrial Policy Revolution I. The Role of Government Beyond Ideology*, Palgrave Macmillan, New York.

Moran, Theodore H. (2000): *Inversión extranjera y desarrollo. Nueva agenda política para países en vías de desarrollo y economías en transición*, Oxford University Press.

Moreno-Brid, Juan Carlos y Jaime Ros (2011): “El desarrollo a largo plazo de la economía mexicana: 1810-2008”, en Bértola, Luis y Pablo Gerchunoff: *Institucionalidad y desarrollo económico en América Latina*, CEPAL, Santiago de Chile.

Moreno-Brid, Juan Carlos y Jaime Ros (2004): “México: las reformas del mercado desde una perspectiva histórica”, *Revista de la CEPAL*, Nro. 84, Santiago de Chile.

Mortimore, Michael; José Luia Bonifaz y Jorge Leonardo Duarte de Oliveira (1997): “La competitividad internacional: un análisis de las

experiencias de Asia en desarrollo y América Latina”, CEPAL, Desarrollo Productivo Nro. 40, Santiago de Chile.

Mortimore, Michael; Sebastián Vergara y Jorge Katz (2001): “La competitividad internacional y el desarrollo nacional: implicancias para la política de inversión extranjera directa en América Latina”, CEPAL, Desarrollo Productivo Nro. 107, Santiago de Chile.

Muñoz, Oscar (2000): *Estrategias de desarrollo en economías emergentes*, CIEPLAN, Santiago de Chile.

Naughton, Barry (2007): *The Chinese Economy. Transitions and Growth*, The MIT Press.

Nayyar, Deepak (2013): *Catch up. Developing Countries in the World Economy*, Oxford University Press, London.

Nayyar, Deepak (2003): “Globalization and Development”, en Chang, Ha-Joon, *Rethinking Development Economics*, Anthem Press, London.

Nelson, Richard R. (1991): “Why do Firms Differ, and how does it matter?”, *Strategic Management Journal*, Vol. 12, 61-74.

Nelson, Richard R. (1998): “The agenda for growth theory: a different point of view”, *Cambridge Journal of Economics*, 22, 497-520.

Nelson, Richard R. (2004b): “Industrial Policy from the Perspective of Evolutionary Economic Theory”, Draft.

Nelson, Richard R. y Gavin Wright (1994): “The Erosion of U.S. Technological Leadership as a Factor in Postwar Economic Convergence”, en Baumol, William J., Richard R. Nelson y N. Wolf, *Convergence of Productivity. Cross-National Studies and Historical Evidence*, Oxford University Press.

Nochteff, Hugo (1994): “Los senderos perdidos del desarrollo”, en Azpiazu, Daniel y Hugo Nochteff, *El desarrollo ausente*, FLACSO, Buenos Aires.

Nochteff, Hugo (1999): “La política económica en la Argentina de los noventa. Una mirada de conjunto”, *Revista EPOCA Nro. 1*, Buenos Aires, diciembre.

Nolan, Peter (2003): “Industrial Policy in the Early 21<sup>st</sup> Century: The Challenge of the Global Business Revolution”, en Chang, Ha-Joon, *Rethinking Development Economics*, Anthem Press, London.

Noreng, Ø. (1980): “The Oil Industry and Government Strategy in the North Sea”. The International Research Center for Energy and Economic Development. University of Colorado. Ed. Croom Helm. Boulder, Colorado.

Ocampo, José Antonio (2002): “Recasting the International Financial Agenda”, en Eatwell, John y Lance Taylor: *International Capital Markets. Systems in Transition*, Oxford University Press, Nueva York.

Ocampo, José Antonio (2003): “Development and de Global Order”, en Chang, Ha-Joon, *Rethinking Development Economics*, Anthem Press, London.

Ocampo, José Antonio (2005): “Más allá del Consenso de Washington: una agenda de desarrollo para América Latina”, CEPAL, Estudios y Perspectivas, Nro. 26, Sede Subregional de México.

Ocampo, José Antonio y Camilo Tovar (2003): “La experiencia colombiana con los encajes a los flujos de capital”, *Revista de la CEPAL 81*, Santiago de Chile.

OCDE (1996): “La innovación tecnológica: definiciones y elementos de base”, *REDES*, Nro. VI, Buenos Aires.

Olave Castillo, Patricia (1997): *El Proyecto neoliberal en Chile y la construcción de una nueva economía*, Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM – Ediciones El Caballito, México DF.

O Riain, Seán (2014): “Liberal Globalization, Capabilities and the Developmental Network State in Ireland”, en Williams, Michelle (ed): *The End of Developmental State?*, Routledge, New York.

Padilla del Bosque, Rodolfo (1991): "Estimación de la fuga de capitales bajo diversas metodologías para los casos de Argentina, Brasil, México y Venezuela. Análisis de sus posibles causas y efectos", Instituto Torcuato Di Tella, Centro de Investigaciones Económicas, Buenos Aires.

Pagés, Carmen (2010): *La era de la productividad. Cómo transformar las economías desde sus cimientos*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington DC.

Palermo, Vicente (2003): “Estrategias riesgosas, racionalidad política y gestión económica de gobiernos representativos: el Plan Real”, en Palermo, Vicente, *Política brasileña contemporánea. De Collor a Lula en años de transformación*, Instituto Di Tella / Siglo XXI, Buenos Aires.

Palma, Gabriel (2002a): “The Three Routes to Financial Crises: The Need for Capital Controls”, en Eatwell, John y Lance Taylor: *International Capital Markets. Systems in Transition*, Oxford University Press, Nueva York.

Palma, Gabriel (2002b): “The Magical Realism of Brazilian Economics: How to Create a Financial Crisis by Trying to Avoid One”, en Eatwell, John y Lance Taylor: *International Capital Markets. Systems in Transition*, Oxford University Press, Nueva York.



Palma, Gabriel (2003a): “The Latin American Economies During the Second Half of the Twentieth Century – from the Age of ‘ISI’ to the Age of ‘The End of History’”, en Chang, Ha-Joon, *Rethinking Development Economics*, Anthem Press, London.

Palma, Gabriel (2003b): “The ‘Three Routes’ to Financial Crisis: Chile, Mexico and Argentina [1]; Brazil [2]; and Korea, Malaysia and Thailand [3]”, en Chang, Ha-Joon, *Rethinking Development Economics*, Anthem Press, London.

Panizza, Francisco (2003): “Política y economía de Brasil contemporáneo”, en Palermo, Vicente, *Política brasileña contemporánea. De Collor a Lula en años de transformación*, Instituto Di Tella / Siglo XXI, Buenos Aires.

Paredes, Ricardo y José Miguel Sánchez (1996): “Grupos económicos y desarrollo: el caso de Chile”, en Jorge Katz, (editor): *Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial. Estructura y funcionamiento del sector manufacturero latinoamericano en los años noventa*, CEPAL / ALIANZA, Buenos Aires.

Patnaik, Prabhat (2002): “On the economics of open economy de-industrialization”, mimeo.

Pavitt, Keith (1984): “Sectoral Patterns of Technical Change: Towards a Taxonomy and a Theory”, *Research Policy* 13, 343-373, North-Holland.

Pempel, T.J. (1999): “The Developmental Regime in a Changing World Economy”, en Woo-Cumings, Meredith (ed): *The Developmental State*, Cornell University Press, New York.

Peres, Wilson (1997): “El resurgimiento de las políticas de competitividad industrial”, en Peres, Wilson, *Políticas de competitividad industrial. América Latina y el Caribe en los años noventa*, Siglo XXI, México.

Peres, Wilson y Giovanni Stumpo (2002): “La dinámica de las pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe”, en Peres, Wilson y Giovanni Stumpo: *Pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe*, CEPAL / Siglo XXI, México.

Perez, Carlota (2004): “Technological revolutions, paradigm shifts and socio-institutional change”, en Reinert, Erik S. (ed): *Globalization, Economic Development and Inequality. An Alternative Perspective*, Edward Elgar, Cheltenham, UK.

Piketty, Thomas (2014): *El capital en el siglo XXI*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.

Plihon, Dominique (1999): “Desequilibrios mundiales e inestabilidad financiera: la responsabilidad de las políticas liberales”, en Chesnais, François (coordinador): *La mundialización financiera: génesis, costos y desafíos*, Ed. Losada, Buenos Aires.

Polanyi, Karl (1944): *La gran transformación*, Fondo de Cultura Económica, México.

Porta, Fernando; Juan Santarcangelo y Daniel Schteingart (2015): “Cadenas globales de valor y desarrollo económico. El debate teórico y las evidencias empíricas”, mimeo, Buenos Aires.

Prebisch, Raúl (1987): *El capitalismo periférico. Crisis y transformación*, Fondo de Cultura Económica, México.

Prebisch, Raúl (1983): “Cinco etapas de mi pensamiento sobre el desarrollo”, *El Trimestre Económico*, Vol. 1, Nro. 198, México.

Prebisch, Raúl (1981): “En torno a las ideas de la CEPAL. Problemas de la industrialización en la América Latina”, en Ffrench-Davis, Ricardo,

*Intercambio y desarrollo, Lecturas de El Trimestre Nro. 38*, Fondo de Cultura Económica, México.

Prebisch, Raúl (1973): *La cooperación internacional en la política de desarrollo latinoamericana*, CEPAL, Santiago de Chile.

Prebisch, Raúl (1949): *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*, CEPAL, Naciones Unidas.

Quadros Carvalho, Ruy y Roberto Bernardes (1998): “Cambiando con la economía: la dinámica de las empresas líderes en Brasil”, en Peres, Wilson, *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*, CEPAL / Siglo XXI, México.

Ranis, Gustav (2002): “The Role of Institutions in Transition Growth: The East Asian Newly Industrializing Countries”, en Singer, Hans; Neelambar Hatti y Rameshwar Tandon, *Export-Led Versus Balanced Growth in the 1990s*, New Delhi.

Ray, Debraj (1998): *Economía del desarrollo*, Antoni Bosch Editor, Barcelona.

Reinert, Erik y Arno Daastol (2004): “The Other Canon: the history of Renaissance economics”, en Reinert, Erik S. (ed): *Globalization, Economic Development and Inequality. An Alternative Perspective*, Edward Elgar, Cheltenham, UK.

Reinhardt, Nola y Wilson Peres (2000): “Latin America’s New Economic Model: Micro Responses and Economic Restructuring”, *World Development Vol 28*, No. 9, 1543-1566.

REN21. Informes varios. <http://www.ren21.net/>

Ribeiro, Marcio Bruno y Joanelio Rodolpho Teixeira (2001): “Análisis econométrico de la inversión privada en Brasil”, *Revista de la CEPAL*, Nro. 74, Santiago de Chile.

Riezman, Raymond G.; Peter M. Summers y Charles H. Whiteman (2002): “The Engines of Growth in the APEC Economies, 1950-1990”, en Singer, Hans; Neelambar Hatti y Rameshwar Tandon, *Export-Led Versus Balanced Growth in the 1990s*, New Delhi.

Roca, Santiago y Luis Simabuko (2004): “Natural resources, industrialization and fluctuating standards of living in Peru, 1950-97: a case study of activity-specific economic growth”, en Reinert, Erik S. (ed): *Globalization, Economic Development and Inequality. An Alternative Perspective*, Edward Elgar, Cheltenham, UK.

Rocha, Frederico (2003): “Heterogeneidad estructural, composição setorial e tamanho de empresa nos anos 90”, Instituto de Economía da UFRJ, Rio de Janeiro.

Rocha, Frederico (2002): “Os impactos das fusões e aquisições sobre a concentração industrial: o caso brasileiro, 1996-2000”, mimeo, IE-UFRJ, Rio de Janeiro.

Rocha, Frederico y David Kupfer (2002): “Structural Changes and Specialization in Brazilian Industry: the Evolution of Leading Companies and the M&A Process”, *The Developing Economies, XL-4*, diciembre, Tokyo.

Rocha, Frederico, Mariana Iooty y Joao Carlos Ferraz (2000): “Desempenho das fusões e aquisições e rentabilidade na indústria brasileira na década de 90: a ótica das empresas adquiridas”, Instituto de Economía da UFRJ, Rio de Janeiro.

Rodríguez, Octavio (1980): *La teoría del subdesarrollo de la CEPAL*, Siglo XXI Editores, México.

Rodrik, Dani (1994): “King Kong Meets Godzilla: The World Bank and the *East Asian Miracle*”, Centre for Economic Policy Research, Discussion Paper No. 944, Londres.

Rodrik, Dani (1998): “Symposium on Globalization in Perspective: An Introduction”, *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 12, No. 4, 3-8.

Rodrik, Dani (1999): *The New Global Economy and Developing Countries: Making Openness Work*, Johns Hopkins University Press, Washington.

Ros, Jaime (2014): “Productividad y crecimiento en América Latina: ¿por qué la productividad crece más en unas economías que en otras?”, CEPAL, Naciones Unidas, Subsede Regional México.

Ros, Jaime (2013): *Algunas tesis equivocadas sobre el estancamiento económico de México*, El Colegio de México – Universidad Nacional Autónoma de México.

Ros, Jaime (2005): “El desempleo en América Latina desde 1990”, CEPAL, Estudios y Perspectivas Nro. 29, Sede Subregional de México.

Rose, Pauline (2006): “From Washington to Post-Washington Consensus: The Triumph of Human Capital”, en Jomo KS y Ben Fine: *The New Development Economics*, Zed Books, New Delhi.

Rowthorn, Robert y Ken Coutts (2004): “De-Industrialization and the Balance of Payments in Advanced Economies”, UNCTAD, Discussion Paper No. 170.

Sallum Jr., Brasilio (2003): “Metamorfosis del estado brasileño a finales del siglo XX”, en Palermo, Vicente, *Política brasileña contemporánea. De*

*Collor a Lula en años de transformación*, Instituto Di Tella / Siglo XXI, Buenos Aires.

Sarkar, Prabirjit y H.W. Singer (2002): “Manufactured Exports of Developing Countries and Their Terms of Trade Since 1965”, en Singer, Hans; Neelambar Hatti y Rameshwar Tandon, *Export-Led Versus Balanced Growth in the 1990s*, New Delhi.

Sarno, Lucio y Mark P. Taylor (2002): *The Economics of Exchange Rates*, Cambridge University Press.

Sasson, A. y Blombren, A. (2011): “Knowledge Based Oil and Gas Industry”. Research Report 3/2011, BI Norwegian Business School, Department of Strategy and Logistics. Oslo.

Satgar, Vishwas (2014): “South Africa’s Emergent ‘Green Developmental State’?”, en Williams, Michelle (ed): *The End of Developmental State?*, Routledge, New York.

Shenkar, Oded (2006): *The Chinese Century. The Rising Chinese Economy and Its Impact on the Global Economy, the Balance of Power, and your Job*, Wharton School Publishing, New Jersey.

Schneider, Benu (2001): “Measuring capital flight: estimates and interpretations”, Overseas Development Institute, Working Paper No. 194, London.

Schneider, Benu (2003): “Resident Capital Outflows: Capital Flight or Normal Flows? A Statistical Interpretation”, Overseas Development Institute, Working Paper No. 195, London.

Schneider, Ben Ross (1999): “The *Desarrollista* State in Brazil and Mexico”, en Woo-Cumings, Meredith (ed): *The Developmental State*, Cornell University Press, New York.

Schteingart, Daniel (2014): “Estructura productivo-tecnológica, inserción internacional y desarrollo: hacia una tipología de senderos nacionales”, tesis de maestría en Sociología Económica, Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad Nacional de San Martín (IDAES-UNSAM), inédita.

Schumpeter, Joseph (1939): *Business Cycles. A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, McGraw-Hill, Nueva York.

Schumpeter, Joseph (1944): *Teoría del desenvolvimiento económico*, Fondo de Cultura Económica, México.

Schumpeter, Joseph (1946): *Capitalismo, socialismo y democracia*, Editorial Claridad, Buenos Aires.

Schumpeter, Joseph (1947): “Theoretical Problems of Economic Growth”, *The Journal of Economic History*.

Schumpeter, Joseph (1979): “La inestabilidad del capitalismo”, en Rosenberg, Nathan (ed): *Economía del cambio tecnológico*, Fondo de Cultura Económica, México.

Serfati, Claude (1999): “El papel activo de los grupos predominantemente industriales en la financiarización de la economía”, en Chesnais, François (coordinador): *La mundialización financiera: génesis, costos y desafíos*, Ed. Losada, Buenos Aires.

Shafaeddin, Mehdi (1998): “How did Developed Countries Industrialize? The History of Trade and Industrial Policy: The Cases of Great Britain and the USA”, UNCTAD, Discussion Paper No. 139.

Singer, Hans W. (1989): “El desarrollo en la posguerra. Lecciones de la experiencia de 1945 a 1985”, *Comercio Exterior*, Vol. 39, Nro. 7, México.

Singer, Hans W. y Parvin Alizadeh (2002): “Import Substitution Revisited in a Darkening External Environment”, en Singer, Hans; Neelambar Hatti y Rameshwar Tandon, *Export-Led Versus Balanced Growth in the 1990s*, New Delhi.

Singh, Ajit (1995): “Asia y América Latina comparados: divergencias económicas en los años ‘80”, *Desarrollo Económico*, Nro. 136, enero-marzo, Buenos Aires.

Singh, Ajit (2002a): “How Did East Asia Grow So Fast? Slow Progress Towards an Analytical Consensus”, en Singer, Hans; Neelambar Hatti y Rameshwar Tandon, *Export-Led Versus Balanced Growth in the 1990s*, New Delhi.

Singh, Ajit (2002b): “‘Asian Capitalisms’ and the Financial Crisis”, en Eatwell, John y Lance Taylor: *International Capital Markets. Systems in Transition*, Oxford University Press, Nueva York.

Singh, Ajit (2003): “The New International Financial Architecture, Corporate Governance and Competition in Emerging Markets: Empirical Anomalies and Policy Issues”, en Chang, Ha-Joon, *Rethinking Development Economics*, Anthem Press, London.

Singh, Ajit y Raúl Dhumale (2000): “Globalization, Technology, and Income Inequality. A Critical Analysis”, The United Nations University / WIDER, Working Paper No. 210, Helsinki.

Sohn, Chan-Hyun (2002): “Corporate Debt Resolution and the Role of Foreign Capital in the Post-Crisis Restructuring of the Republic of Korea”, *The Developing Economies, XL-4*, diciembre, Tokyo.

Solimano, Andrés (2001): “The Evolution of World Income Inequality: Assessing the Impact of Globalization”, CEPAL, Santiago de Chile.



Stallings, Barbara y Wilson Peres (2000): *Crecimiento, empleo y equidad. El impacto de las reformas económicas en América Latina y el Caribe*, FCE / CEPAL, Santiago de Chile.

Stiglitz, Joseph; Justin Yifu Lin y Célestin Monga (2013): “The Rejuvenation of Industrial Policy”, en Stiglitz, Joseph y Justin Yifu Lin (ed): *The Industrial Policy Revolution I. The Role of Government Beyond Ideology*, Palgrave Macmillan, New York.

Stiglitz, Joseph E. (1997): “Algunas enseñanzas del milagro del este asiático”, *Desarrollo Económico*, Nro. 147, Buenos Aires.

Stiglitz, Joseph E. (1998): “More Instruments and Broader Goals: Moving Towards the Post-Washington Consensus”, World Institute for Development Economics Research – United Nations University.

Stiglitz, Joseph E. (2002): *El malestar en la globalización*, Taurus, Buenos Aires.

Stiglitz, Joseph E. (2003): “El rumbo de las reformas. Hacia una nueva agenda para América Latina”, *Revista de la CEPAL 80*, Santiago de Chile.

Stumpo, Giovanni (1998): “Las empresas transnacionales manufactureras en el nuevo contexto económico latinoamericano”, en Stumpo, Giovanni: *Empresas transnacionales, procesos de reestructuración industrial y políticas económicas en América Latina*, CEPAL / Alianza Editorial, Santiago de Chile.

Sun, Lixing (2000): “Time-Varying Estimates on the Openness of Capital Accounts in East Asia and Mexico”, *The Developing Economies*, XXXVIII-2, junio, Tokyo.

Sunkel, Osvaldo (1996): “El marco histórico y las repercusiones sociales de la reforma económica en América Latina”, Situación Nro. 1, Bilbao.

Tafunell, Xavier (2013): “La formación de capital en América Latina: un siglo y medio de dinámica maroeconómica”, Revista de la CEPAL Nro. 109, abril, Santiago de Chile.

Tamura, Keiko (2003): “The Emergence and Political Consciousness of the Middle Class in Singapore”, *The Devolving Economies*, XLI-2, junio, Tokyo.

Tandon, Rameshwar (2002): “On the Transnationalization of the Centre-Periphery Paradigm: Scenarios for the 1990s”, en Singer, Hans; Neelambar Hatti y Rameshwar Tandon, *Export-Led Versus Balanced Growth in the 1990s*, New Delhi.

Tanure de Barros, Betania y Vera L. Cançado (2003): “Aquisições. Um perfil das operações no Brasil”, mimeo, Belo Horizonte.

Taylor, Alan (2002): “Globalization, Trade, and Development: some Lessons from History”, mimeo, Washington.

Taylor, Lance (2000): “External Liberalization, Economic Performance, and Distribution in Latin America and Elsewhere”, The United Nations University / WIDER, Working Paper No. 215, Helsinki.

Taylor, Lance (1992): *Estabilización y crecimiento en los países en desarrollo: un enfoque estructuralista*, FCE, México.

Thompson, Edmund (2003): “Technology Transfer to China by Hong Kong’s Cross-Border Garment Firms”, *The Devolving Economies*, XLI-1, marzo, Tokyo.

Torii, Tahashi (2003): “The Mechanism for State-Led Creation of Malaysia’s Middle Classes”, *The Devolving Economies*, XLI-2, junio, Tokyo.

Torija-Zane (2012): “Desarrollo industrial y política macroeconómica de los dragones asiáticos: 1950-2010”, CEPAL, Documento de Proyecto, Santiago de Chile.

Toye, John (2003): “Changing Perspectives in Development Economics”, en Chang, Ha-Joon, *Rethinking Development Economics*, Anthem Press, London.

UNIDO (2011): *UNIDO Green Industry Initiative for Sustainable Industrial Development*, UNIDO, Vienna.

Van Waeyenberge, Elisa (2006): “From Washington to Post-Washington Consensus: Illusions of Development”, en Jomo KS y Ben Fine: *The New Development Economics*, Zed Books, New Delhi.

Vartiainen, Juhana (1999): “The Economics of Successful State Intervention in Industrial Transformation”, en Woo-Cumings, Meredith (ed): *The Developmental State*, Cornell University Press, New York.

Wade, Robert (1990): *Governing the Market. Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*, Princeton University Press, New Jersey.

Wang, Jenn-Hwan (2014): “Developmental State in Transition: The State and the Development in Taiwan’s Biopharmaceutical Industry”, en Williams, Michelle (ed): *The End of Developmental State?*, Routledge, New York.

Westphal, Larry (1992): “La política industrial en una economía impulsada por las exportaciones. Lecciones de la experiencia de Corea del Sur”, *Pensamiento Iberoamericano*, Nro. 21, Madrid.

Williams, Michelle, ed (2014): *The End of Developmental State?*, Routledge, New York.

Williams, Michelle (2014): “Rethinking the Developmental State in the Twitny-First Century”, en Williams, Michelle (ed): *The End of Developmental State?*, Routledge, New York.

Williamson, Jeffrey G. (2011): “Industrial catching up in the poor periphery 1870-1975”, National Bureau of Economic Research, Working Paper 16809, Cambridge, Massachusetts.

Williamson, Jeffrey G. (2010): “When, where, and why? Early industrialization in the poor periphery 1870-1940”, National Bureau of Economic Research, Working Paper 16344, Cambridge, Massachusetts.

Woo-Cumings, Meredith (1999): “Chalmers Johnson and the Politics of Nationalism and Development”, en Woo-Cumings, Meredith (ed): *The Developmental State*, Cornell University Press, New York.

Wright, Paul (2013): “Manufacturing metropolises: design, fabrication and service”, en UNIDO: *21<sup>st</sup> century manufacturing*, Vienna.

Yamazawa, Ippei (1999): “Introduction”, *The Devolving Economies*, XXXVII-4, diciembre, Tokyo.

Yang, Chih-Hai (2003): “Exporting and Productivity: a Firm-Level Analysis of the Taiwan Electronics Industry”, *The Devolving Economies*, XLI-3, septiembre, Tokyo.

Young, Carlos Eduardo (2011): “Transición hacia un modelo económico “verde” e inclusivo”, en Infante, Ricardo (editor): *El desarrollo inclusivo en América Latina y el Caribe. Ensayos sobre políticas de convergencia productiva para la igualdad*, CEPAL, Santiago de Chile.

Zahler, Diane (2009): *The Black Death*, Twenty-First Century Books, Minneapolis.

Zhang, Xiaobo (2013): “Clusters as an Instrument for Industrial Policy: the Case of China”, en Stiglitz, Joseph y Justin Yifu Lin (ed): *The Industrial Policy Revolution I. The Role of Government Beyond Ideology*, Palgrave Macmillan, New York.

Ziesmer, Thomas (2002): “Economic Development and Endogenous Term of Trade Determination: Review and Reinterpretation of The Prebisch-Singer Thesis”, en Singer, Hans; Neelambar Hatti y Rameshwar Tandon, *Export-Led Versus Balanced Growth in the 1990s*, New Delhi.

Zysman, John y Dan Breznitz (2013): “Introduction: manufacturing transformed”, en UNIDO: *21<sup>st</sup> century manufacturing*, Vienna.

Zysman, John; Stuart Feldman; Joanathan Murray; Niels Christian Nielsen y Kenji Kushida (2013): “ICT-enabled services: the implications for manufacturing”, en UNIDO: *21<sup>st</sup> century manufacturing*, Vienna.

## ANEXO I. Listado desagregado de países según decil de PIB por habitante y período histórico

	1950-59	1960-69	1970-79	1980-89	1990-99	2000-2010
1	El Salvador	El Salvador	El Salvador	El Salvador	Liberia	Congo, Dem. Rep.
	Malawi	Mozambique	Mozambique	Mozambique	Congo, Dem. Rep.	Liberia
	China	Malawi	Mali	Ethiopia	El Salvador	El Salvador
	Ethiopia	China	China	Mali	Mozambique	Burundi
	Burkina Faso	Mali	Ethiopia	Uganda	Ethiopia	Niger
	India	Burundi	Burundi	Congo, Dem. Rep.	Niger	Mozambique
	Thailand	Burkina Faso	Burkina Faso	Burkina Faso	Burundi	Central African Republic
	Pakistan	Lesotho	Nepal	Cambodia	Malawi	Ethiopia
		Ethiopia	Malawi	Malawi	Central African Republic	Malawi
		Botswana	Vietnam	Burundi	Burkina Faso	Sierra Leone
		Nepal	Bangladesh	Tanzania	Mali	Madagascar
			Lesotho	Nepal	Uganda	Togo
			Laos	Niger	Tanzania	Mali
			Tanzania	Bangladesh	Rwanda	Guinea-Bissau
		Rwanda	Central African Republic	Cambodia	Burkina Faso	
				Madagascar	Comoros	
				Sierra Leone	Rwanda	
2	Egypt	Tanzania	Congo, Dem. Rep.	Lesotho	Nepal	Tanzania
	Uganda	Rwanda	Uganda	Chad	Bangladesh	Guinea
	Benin	Indonesia	Guinea	Guinea-Bissau	Guinea	Nepal

	Congo, Dem. Rep. Bangladesh Guinea Sri Lanka Morocco	Bangladesh Benin Cape Verde India Uganda Congo, Dem. Rep. Pakistan Guinea	Cambodia Niger Benin Central African Republic India Bhutan Cape Verde Chad Comoros Indonesia Guinea-Bissau Kenya	Rwanda Vietnam Guinea Laos Madagascar Togo China Liberia Benin Sudan India Sierra Leone	Togo Guinea-Bissau Chad Comoros Nigeria Zambia Lesotho Benin Kenya Senegal Sudan Laos Sao Tome and Principe Vietnam	Uganda Zambia Kenya Benin Bangladesh Lesotho Chad Senegal Cote d'Ivoire Gambia, The Sao Tome and Principe Cambodia Nigeria Cameroon
3	Kenya Nigeria Zambia Ghana Malaysia Korea, Republic of Philippines Dominican Republic	Comoros Egypt Sri Lanka Sierra Leone Central African Republic Thailand Togo Kenya Niger Chad Liberia	Sierra Leone Sudan Pakistan Togo Sri Lanka Madagascar Liberia Senegal Egypt Botswana Gambia, The Nigeria	Comoros Nigeria Kenya Ghana Cape Verde Senegal Zambia Bhutan Gambia, The Pakistan Sao Tome and Principe Yemen	Gambia, The Ghana Cote d'Ivoire Cameroon India Mauritania Cape Verde Pakistan Djibouti Yemen Kyrgyzstan Tajikistan	Ghana Mauritania Sudan Djibouti Laos Tajikistan Pakistan Kyrgyzstan Vietnam Yemen India Congo, Republic of

			Sao Tome and Principe	Indonesia	Angola	Moldova
			Ghana	Sri Lanka	Armenia	Cape Verde
			Maldives	Cote d'Ivoire	China	Honduras
					Morocco	Morocco
					Sri Lanka	Philippines
4	Taiwan	Equatorial Guinea	Morocco	Mauritania	Bosnia and Herzegovina	Bolivia
	Guatemala	Nigeria	Zambia	Equatorial Guinea	Iraq	Indonesia
	Paraguay	Madagascar	Cameroon	Morocco	Mongolia	Angola
	Brazil	Morocco	Equatorial Guinea	Cameroon	Honduras	Mongolia
	Honduras	Mauritania	Mongolia	Egypt	Philippines	Iraq
	Malta	Guinea-Bissau	Thailand	Honduras	Indonesia	Sri Lanka
	Ecuador	Cameroon	Grenada	Djibouti	Bhutan	Fiji
	Jordan	Congo, Republic of	Mauritania	Angola	Congo, Republic of	Zimbabwe
		Tunisia	Congo, Republic of	Philippines	Moldova	Guatemala
		Senegal	St. Vincent & Grenadines	Fiji	Azerbaijan	Swaziland
		Gambia, The	Cote d'Ivoire	Bolivia	Bolivia	Syria
			Swaziland	Mongolia	Equatorial Guinea	Paraguay
			Honduras	Swaziland	Albania	Namibia
			Fiji	Grenada	Fiji	Jamaica
				Thailand	Uzbekistan	Uzbekistan
					Georgia	Egypt
					Syria	Armenia
5	Panama	Ghana	Philippines	St. Vincent & Grenadines	Egypt	Jordan
	Mauritius	Cote d'Ivoire	Syria	Maldives	Guatemala	Georgia
	Colombia	Zambia	Tunisia	Syria	Jordan	Bhutan
	Jamaica	Fiji	Mauritius	Guatemala	Swaziland	Suriname



	Cyprus Bolivia Costa Rica	Syria Korea, Republic of Malaysia Philippines Honduras Paraguay Dominican Republic	Jordan Paraguay St. Kitts & Nevis Guatemala Bolivia Dominica Dominican Republic Angola Belize Malaysia	Congo, Republic of Botswana Tunisia Jamaica Namibia Belize Mauritius Albania Iraq Paraguay	Namibia Tunisia Paraguay Grenada Suriname Jamaica Peru Dominican Republic St.Vincent & Grenadine Ecuador Zimbabwe Belize Kazakhstan	Azerbaijan Ecuador Albania Ukraine China Grenada Peru Tunisia Bosnia and Herzegovina St.Vincent & Grenadines Colombia Belize South Africa
6	Japan Turkey Peru Portugal Chile Zimbabwe Trinidad & Tobago	Guatemala Mauritius Romania Malta Ecuador Taiwan Brazil Bolivia Colombia Namibia Jordan	St. Lucia Albania Iraq Antigua and Barbuda Korea, Republic of Namibia Ecuador Colombia Djibouti Jamaica Suriname Bulgaria Chile	Dominican Republic Jordan Suriname Ecuador Zimbabwe Colombia St. Lucia Dominica Malaysia Peru Chile St. Kitts & Nevis Costa Rica	Ukraine Thailand Belarus Botswana Maldives Colombia South Africa Mauritius Macedonia Costa Rica Brazil Romania Montenegro	Dominican Republic Macedonia Thailand Brazil St. Lucia Serbia Costa Rica Mauritius Botswana Kazakhstan Turkmenistan Venezuela Uruguay

			Zimbabwe	Antigua and Barbuda	Turkmenistan	Romania
					Bulgaria	Montenegro
					St. Lucia	Dominica
					Latvia	Belarus
7	Israel	Panama	Brazil	Brazil	Serbia	Bulgaria
	South Africa	Jamaica	Romania	Uruguay	Dominica	Maldives
	Mexico	Costa Rica	Costa Rica	South Africa	Iran	Iran
	Greece	Zimbabwe	Peru	Turkey	Malaysia	Argentina
	Spain	Cyprus	Taiwan	Panama	Uruguay	Lebanon
	Uruguay	Singapore	Panama	Iran	Panama	Malaysia
	Iran	Turkey	Uruguay	Bulgaria	Chile	Turkey
		Chile	Turkey	Korea, Republic of	Lebanon	St. Kitts & Nevis
		Peru	Malta	Lebanon	St. Kitts & Nevis	Gabon
		Uruguay	South Africa	Argentina	Estonia	Panama
		South Africa	Cyprus	Romania	Turkey	Antigua and Barbuda
			Poland	Poland	Argentina	Chile
			Mexico	Venezuela	Lithuania	Latvia
			Argentina	Mexico	Trinidad & Tobago	Russia
					Poland	Mexico
					Russia	Lithuania
					Venezuela	Poland
8	Argentina	Portugal	Singapore	Trinidad & Tobago	Antigua and Barbuda	Croatia
	Italy	Mexico	Oman	Malta	Croatia	Estonia
	Finland	Hong Kong	Trinidad & Tobago	Taiwan	Mexico	Hungary
	Ireland	Trinidad & Tobago	Hungary	Cyprus	Slovak Republic	Slovak Republic
	Venezuela	Gabon	Lebanon	Hungary	Hungary	Trinidad & Tobago

	Austria	Japan	Iran	Portugal	Gabon	Malta
	France	Israel	Portugal	Gabon	Malta	Portugal
		Argentina	Hong Kong	Oman	Czech Republic	Czech Republic
		Greece	Venezuela	Singapore	Korea, Republic of	Equatorial Guinea
		Venezuela	Macao	Greece	Slovenia	Cyprus
		Spain	Ireland	Spain	Cyprus	Saudi Arabia
			Spain	Israel	Portugal	Slovenia
			Greece	Ireland	Greece	Greece
			Israel	New Zealand	Oman	Bahamas
					Taiwan	Oman
					New Zealand	New Zealand
9	Iceland	Iran	Finland	Hong Kong	Bahamas	Israel
	Germany	Ireland	Bahamas	Bahamas	Israel	Barbados
	Belgium	Italy	Gabon	United Kingdom	Spain	Bahrain
	Denmark	Finland	Japan	Macao	Barbados	Korea, Republic of
	Sweden	Iceland	Iceland	Finland	Saudi Arabia	Spain
	Netherlands	Barbados	Italy	Barbados	Bahrain	Taiwan
	United Kingdom	Austria	United Kingdom	Italy	Finland	Italy
		France	New Zealand	France	Iceland	France
		Belgium	France	Belgium	United Kingdom	Iceland
		Germany	Belgium	Japan	Sweden	Finland
		United Kingdom	Austria	Iceland	France	Japan
			Barbados	Bahrain	Bermuda	United Kingdom
			Germany	Sweden	Ireland	Belgium
			Sweden	Austria	Italy	Sweden
					Macao	Bermuda

					Singapore	Germany
10	New Zealand	Sweden	Denmark	Germany	Belgium	Denmark
	Canada	New Zealand	Bermuda	Denmark	Austria	Austria
	Australia	Denmark	Australia	Bermuda	Denmark	Canada
	Luxembourg	Netherlands	Canada	Australia	Australia	Australia
	Norway	Canada	Netherlands	Netherlands	Germany	Netherlands
	United States	Australia	Luxembourg	Saudi Arabia	Canada	Singapore
	Switzerland	Luxembourg	United States	Canada	Hong Kong	Hong Kong
		United States	Bahrain	Luxembourg	Japan	Switzerland
		Norway	Norway	United States	Netherlands	United States
		Switzerland	Switzerland	Switzerland	United States	Ireland
			Saudi Arabia	Norway	Switzerland	Macao
			Brunei	Kuwait	Kuwait	Kuwait
			Kuwait	Qatar	Luxembourg	Brunei
			Qatar	Brunei	Norway	Luxembourg
					Brunei	Norway
					Qatar	Qatar

## **ANEXO II. Desagregación del índice de las 4 periferias y descripción metodológica de su construcción**

El Índice de las 4 periferias (I4P) busca clasificar a los países periféricos en función de una serie de indicadores seleccionados de desempeño económico general, condiciones de vida y construcción de capacidades tecnológicas. De manera esquemática, cada país queda incorporado dentro de una sobre cuatro categorías dentro de cada variable. De este modo, la sumatoria ofrece un valor del índice global, de modo que a menor valor se verifica mayor dinamismo y mayor grado de pertenencia a un sendero de desarrollo. En el extremo, los valores más bajos del I4P muestran a los cuatro países del este asiático que abandonaron la periferia. Se trata de países que no solo poseen ya un nivel de PIB por habitante similar a los países industrializados, sino que fueron además los que mostraron mayor crecimiento, elevados índices de desarrollo humano y acumulación de capacidades tecnológicas similares o superiores incluso a los países desarrollados.

Los siguientes niveles del I4P permiten ir agrupando países en las diferentes periferias, combinando dinamismo económico, social y tecnológico. La primera periferia es la que se ubica de manera más clara en un sendero de desarrollo. La segunda combina países latinoamericanos de ingresos medios y altos con algunos países petroleros. La tercera periferia incluye países de ingresos bajos y medio-bajos, pero con cierto dinamismo. La cuarta periferia comprende a los países más pobres del mundo.

Rank	País	PIB por hab	Tasa de crec	IDH	Mejora IDH	Población	ICTS	Indice global	Periferia
1	Hong Kong	1	1	1	2	3	1	6	Ex periferia
2	Singapore	1	1	1	2	4	1	6	Ex periferia
3	South Korea	1	1	1	2	2	1	6	Ex periferia
4	Taiwan	1	1	1	2	3	1	6	Ex periferia
5	China	2	1	3	1	1	1	8	1
6	Hungary	2	2	2	2	3	1	9	1
7	Croacia	2	2	2	2	3	2	10	1
8	Malaysia	2	2	2	2	3	2	10	1
9	Trinidad and Tobago	1	2	2	3	4	3	11	2
10	Argentina	2	3	2	2	2	2	11	2
11	Chile	2	2	2	2	3	3	11	2
12	Costa Rica	2	2	2	2	4	3	11	2
13	Oman	2	1	2	2	4	4	11	2
14	Poland	2	2	2	2	2	3	11	2
15	Thailand	2	1	3	2	2	3	11	2
16	Equatorial Guinea	1	1	4	2	4	4	12	2
17	Bulgaria	2	2	2	3	3	3	12	2
18	Mauritius	2	2	2	2	4	4	12	2
19	Mexico	2	2	3	2	2	3	12	2
20	Rusia	2	3	2	3	2	2	12	2
21	Saudi Arabia	2	2	2	2	3	4	12	2
22	South Africa	2	3	2	3	2	2	12	2
23	Turkey	2	2	3	2	2	3	12	2
24	Uruguay	2	3	2	2	4	3	12	2
25	Brazil	3	2	3	2	2	2	12	2
26	Iran	3	2	2	2	2	3	12	2
27	Panama	3	2	2	2	4	3	12	2
28	Venezuela	2	4	2	2	3	3	13	3
29	Botswana	3	1	3	2	4	4	13	3

30	Cuba	3	3	2	2	3	3	13	3
31	Jordan	3	2	3	2	3	3	13	3
32	Lebanon	3	3	2	2	4	3	13	3
33	Romania	3	2	2	3	3	3	13	3
34	Tunisia	3	2	3	2	3	3	13	3
35	Vietnam	3	2	3	1	2	4	13	3
36	Kuwait	2	4	2	3	4	3	14	3
37	Qatar	2	4	2	3	4	3	14	3
38	Syria	2	2	4	2	3	4	14	3
39	United Arab Emirates	2	4	2	3	4	3	14	3
40	Albania	3	2	3	2	4	4	14	3
41	Burma (Myanmar)	3	2	4	1	2	4	14	3
42	Colombia	3	2	3	2	2	4	14	3
43	Dominican Republic	3	2	3	2	3	4	14	3
44	Egypt	3	2	3	2	2	4	14	3
45	India	3	2	4	2	1	3	14	3
46	Indonesia	3	2	3	2	2	4	14	3
47	Pakistan	3	2	4	2	2	3	14	3
48	Seychelles	3	2	2	4	4	3	14	3
49	Sri Lanka	3	2	3	2	3	4	14	3
50	Cambodia	4	2	4	1	3	3	14	3
51	Algeria	3	3	3	2	2	4	15	4
52	Bahrain	3	3	2	4	4	3	15	4
53	Cape Verde	3	2	4	2	4	4	15	4
54	El Salvador	3	3	3	2	3	4	15	4
55	Libya	3	2	3	3	3	4	15	4
56	Morocco	3	3	4	2	2	3	15	4
57	Paraguay	3	3	3	2	3	4	15	4
58	Peru	3	3	3	2	3	4	15	4
59	Yemen	3	2	4	2	3	4	15	4

60	Mongolia	4	3	3	2	4	3	15	4
61	Mozambique	4	3	4	1	3	3	15	4
62	Sudan	4	2	4	1	2	4	15	4
63	Bolivia	3	3	4	2	3	4	16	4
64	Ecuador	3	3	3	3	3	4	16	4
65	Guatemala	3	3	4	2	3	4	16	4
66	Honduras	3	3	4	2	3	4	16	4
67	Philippines	3	3	3	3	2	4	16	4
68	Bangladesh	4	3	4	1	2	4	16	4
69	Eritrea and Ethiopia	4	3	4	1	2	4	16	4
70	Guinea	4	3	4	1	3	4	16	4
71	Guinea Bissau	4	3	4	1	4	4	16	4
72	Malawi	4	3	4	1	3	4	16	4
73	Mali	4	3	4	1	3	4	16	4
74	Mauritania	4	2	4	2	4	4	16	4
75	Nepal	4	3	4	1	3	4	16	4
76	Rwanda	4	3	4	1	3	4	16	4
77	Uganda	4	3	4	1	3	4	16	4
78	Jamaica	3	3	3	4	4	4	17	4
79	Swaziland	3	2	4	4	4	4	17	4
80	Afghanistan	4	4	4	1	2	4	17	4
81	Angola	4	3	4	2	3	4	17	4
82	Burkina Faso	4	3	4	2	3	4	17	4
83	Chad	4	3	4	2	3	4	17	4
84	Gambia	4	3	4	2	4	4	17	4
85	Ghana	4	3	4	2	3	4	17	4
86	Kenya	4	3	4	3	2	3	17	4
87	Laos	4	3	4	2	3	4	17	4
88	Niger	4	4	4	1	3	4	17	4
89	Nigeria	4	3	4	2	2	4	17	4



90	São Tomé and Príncipe	4	3	4	2	4	4	17	4
91	Sierra Leone	4	4	4	1	3	4	17	4
92	Tanzania	4	3	4	2	2	4	17	4
93	Zambia	4	4	4	1	3	4	17	4
94	Congo 'Brazzaville'	3	3	4	4	4	4	18	4
95	Gabon	3	4	3	4	4	4	18	4
96	Namibia	3	3	4	4	4	4	18	4
97	Benin	4	4	4	2	3	4	18	4
98	Burundi	4	4	4	2	3	4	18	4
99	Central African Republic	4	4	4	2	4	4	18	4
100	Comoro Islands	4	4	4	2	4	4	18	4
101	Lesotho	4	2	4	4	4	4	18	4
102	Liberia	4	4	4	2	4	4	18	4
103	Madagascar	4	4	4	2	3	4	18	4
104	Nicaragua	4	4	4	2	3	4	18	4
105	Senegal	4	4	4	2	3	4	18	4
106	Zaire (Congo Kinshasa)	4	4	4	2	2	4	18	4
107	Cameroon	4	3	4	4	3	4	19	4
108	Côte d'Ivoire	4	4	4	3	3	4	19	4
109	Haïti	4	4	4	3	3	4	19	4
110	Iraq	4	4	4	3	3	4	19	4
111	Togo	4	4	4	3	3	4	19	4
112	Zimbabwe	4	4	4	4	3	4	20	4

FUENTE: elaboración propia en base a datos de Maddison, PNUD y Schteingart (2014).

**ANEXO III. Exportaciones de países de América Latina según producto y participación en el total regional y mundial, entre comienzos del siglo XXI y los inicios de la segunda década del siglo XXI (millones de dólares corrientes y porcentajes)**

## A) PRODUCTOS AGRÍCOLAS

	Total exportado			Participación en AL		Participación mundial	
	2000-2002	2010-2012	T.a.a.	2000-2002	2010-2012	2000-2002	2010-2012
<b>Argentina</b>	12.098	41.021	13,0%	19,83%	19,85%	2,15%	2,63%
<b>Bolivia, Plurinational State of</b>	435	1.318	11,7%	0,71%	0,64%	0,08%	0,08%
<b>Brazil</b>	17.697	80.488	16,4%	29,01%	38,94%	3,14%	5,16%
<b>Chile</b>	6.642	17.842	10,4%	10,89%	8,63%	1,18%	1,14%
<b>Colombia</b>	2.969	6.482	8,1%	4,87%	3,14%	0,53%	0,42%
<b>Costa Rica</b>	1.740	3.766	8,0%	2,85%	1,82%	0,31%	0,24%
<b>Dominican Republic</b>	604	1.543	9,8%	0,99%	0,75%	0,11%	0,10%
<b>Ecuador</b>	2.216	7.023	12,2%	3,63%	3,40%	0,39%	0,45%
<b>El Salvador</b>	474	1.080	8,6%	0,78%	0,52%	0,08%	0,07%
<b>Guatemala</b>	1.505	4.470	11,5%	2,47%	2,16%	0,27%	0,29%
<b>Honduras</b>	810	2.220	10,6%	1,33%	1,07%	0,14%	0,14%
<b>Jamaica</b>	272	347	2,5%	0,45%	0,17%	0,05%	0,02%
<b>Mexico</b>	8.944	21.496	9,2%	14,66%	10,40%	1,59%	1,38%
<b>Paraguay</b>	774	4.353	18,8%	1,27%	2,11%	0,14%	0,28%
<b>Peru</b>	1.918	7.169	14,1%	3,14%	3,47%	0,34%	0,46%
<b>Trinidad and Tobago</b>	240	345	3,7%	0,39%	0,17%	0,04%	0,02%
<b>Uruguay</b>	1.183	5.651	16,9%	1,94%	2,73%	0,21%	0,36%
<b>Venezuela, Bolivarian Rep. of</b>	488	88	-15,8%	0,80%	0,04%	0,09%	0,01%
<b>Total general</b>	<b>61.011</b>	<b>206.702</b>	<b>13,0%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>10,84%</b>	<b>13,25%</b>

## B) ALIMENTOS

	Total exportado			Participación en AL		Participación mundial	
	2000-2002	2010-2012	T.a.a.	2000-2002	2010-2012	2000-2002	2010-2012
<b>Argentina</b>	11.668	40.157	13,2%	21,96%	21,46%	2,60%	3,12%
<b>Bolivia, Plurinational State of</b>	401	1.252	12,1%	0,75%	0,67%	0,09%	0,10%
<b>Brazil</b>	15.200	71.788	16,8%	28,61%	38,36%	3,39%	5,58%
<b>Chile</b>	4.704	13.492	11,1%	8,85%	7,21%	1,05%	1,05%
<b>Colombia</b>	2.312	5.140	8,3%	4,35%	2,75%	0,52%	0,40%
<b>Costa Rica</b>	1.576	3.510	8,3%	2,97%	1,88%	0,35%	0,27%
<b>Dominican Republic</b>	351	1.489	15,6%	0,66%	0,80%	0,08%	0,12%
<b>Ecuador</b>	1.954	6.197	12,2%	3,68%	3,31%	0,44%	0,48%
<b>El Salvador</b>	466	1.040	8,4%	0,88%	0,56%	0,10%	0,08%
<b>Guatemala</b>	1.403	4.047	11,2%	2,64%	2,16%	0,31%	0,31%
<b>Honduras</b>	743	2.180	11,4%	1,40%	1,16%	0,17%	0,17%
<b>Jamaica</b>	270	345	2,5%	0,51%	0,18%	0,06%	0,03%
<b>Mexico</b>	8.055	20.238	9,7%	15,16%	10,81%	1,80%	1,57%
<b>Paraguay</b>	653	4.213	20,5%	1,23%	2,25%	0,15%	0,33%
<b>Peru</b>	1.754	6.764	14,4%	3,30%	3,61%	0,39%	0,53%
<b>Trinidad and Tobago</b>	237	341	3,7%	0,45%	0,18%	0,05%	0,03%
<b>Uruguay</b>	959	4.895	17,7%	1,81%	2,62%	0,21%	0,38%
<b>Venezuela, Bolivarian Rep. of</b>	429	73	-16,2%	0,81%	0,04%	0,10%	0,01%
<b>Total general</b>	<b>53.136</b>	<b>187.161</b>	<b>13,4%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>11,85%</b>	<b>14,56%</b>

## C) COMBUSTIBLES

	Total exportado			Participación en AL		Participación mundial	
	2000-2002	2010-2012	T.a.a.	2000-2002	2010-2012	2000-2002	2010-2012
<b>Argentina</b>	4.515	5.102	1,2%	7,92%	2,24%	0,72%	0,17%
<b>Bolivia, Plurinational State of</b>	269	4.358	32,1%	0,47%	1,92%	0,04%	0,15%
<b>Brazil</b>	1.984	24.368	28,5%	3,48%	10,72%	0,32%	0,82%
<b>Chile</b>	227	710	12,1%	0,40%	0,31%	0,04%	0,02%
<b>Colombia</b>	4.792	32.886	21,2%	8,40%	14,46%	0,77%	1,10%
<b>Costa Rica</b>	41	30	-3,3%	0,07%	0,01%	0,01%	0,00%
<b>Dominican Republic</b>	131	501	14,4%	0,23%	0,22%	0,02%	0,02%
<b>Ecuador</b>	2.134	12.127	19,0%	3,74%	5,33%	0,34%	0,41%
<b>El Salvador</b>	67	157	8,8%	0,12%	0,07%	0,01%	0,01%
<b>Guatemala</b>	156	433	10,8%	0,27%	0,19%	0,02%	0,01%
<b>Honduras</b>	10	159	31,9%	0,02%	0,07%	0,00%	0,01%
<b>Jamaica</b>	16	347	36,1%	0,03%	0,15%	0,00%	0,01%
<b>Mexico</b>	14.331	49.581	13,2%	25,12%	21,81%	2,29%	1,66%
<b>Paraguay</b>	916	2.179	9,1%	1,61%	0,96%	0,15%	0,07%
<b>Peru</b>	432	4.576	26,6%	0,76%	2,01%	0,07%	0,15%
<b>Trinidad and Tobago</b>	2.439	8.401	13,2%	4,28%	3,69%	0,39%	0,28%
<b>Uruguay</b>	30	121	15,0%	0,05%	0,05%	0,00%	0,00%
<b>Venezuela, Bolivarian Rep. of</b>	24.547	81.339	12,7%	43,04%	35,77%	3,93%	2,73%
<b>Total general</b>	57.038	227.375	14,8%	100,00%	100,00%	9,12%	7,62%

## D) MINERÍA

	Total exportado			Participación en AL		Participación mundial	
	2000-2002	2010-2012	T.a.a.	2000-2002	2010-2012	2000-2002	2010-2012
<b>Argentina</b>	861	3.140	13,8%	4,23%	2,45%	0,47%	0,41%
<b>Bolivia, Plurinational State of</b>	268	2.365	24,3%	1,32%	1,85%	0,15%	0,31%
<b>Brazil</b>	5.288	42.177	23,1%	25,99%	32,98%	2,90%	5,53%
<b>Chile</b>	7.601	47.080	20,0%	37,36%	36,81%	4,16%	6,17%
<b>Colombia</b>	85	644	22,4%	0,42%	0,50%	0,05%	0,08%
<b>Costa Rica</b>	40	172	15,7%	0,20%	0,13%	0,02%	0,02%
<b>Dominican Republic</b>	5	305	49,6%	0,03%	0,24%	0,00%	0,04%
<b>Ecuador</b>	11	135	28,0%	0,06%	0,11%	0,01%	0,02%
<b>El Salvador</b>	33	93	10,9%	0,16%	0,07%	0,02%	0,01%
<b>Guatemala</b>	29	719	37,9%	0,14%	0,56%	0,02%	0,09%
<b>Honduras</b>	58	153	10,1%	0,29%	0,12%	0,03%	0,02%
<b>Jamaica</b>	731	651	-1,2%	3,59%	0,51%	0,40%	0,09%
<b>Mexico</b>	2.019	12.031	19,5%	9,92%	9,41%	1,11%	1,58%
<b>Paraguay</b>	4	59	31,3%	0,02%	0,05%	0,00%	0,01%
<b>Peru</b>	2.264	16.731	22,1%	11,13%	13,08%	1,24%	2,19%
<b>Trinidad and Tobago</b>	7	601	56,4%	0,03%	0,47%	0,00%	0,08%
<b>Uruguay</b>	10	24	8,8%	0,05%	0,02%	0,01%	0,00%
<b>Venezuela, Bolivarian Rep. of</b>	1.028	821	-2,2%	5,05%	0,64%	0,56%	0,11%
<b>Total general</b>	20.345	127.900	20,2%	100,00%	100,00%	11,14%	16,76%

## E) MANUFACTURAS

	Total exportado			Participación en AL		Participación mundial	
	2000-2002	2010-2012	T.a.a.	2000-2002	2010-2012	2000-2002	2010-2012
<b>Argentina</b>	8.331	24.529	11,4%	4,06%	6,03%	0,18%	0,22%
<b>Bolivia, Plurinational State of</b>	284	460	4,9%	0,14%	0,11%	0,01%	0,00%
<b>Brazil</b>	31.352	78.795	9,7%	15,26%	19,38%	0,67%	0,72%
<b>Chile</b>	2.934	9.829	12,9%	1,43%	2,42%	0,06%	0,09%
<b>Colombia</b>	4.526	9.547	7,8%	2,20%	2,35%	0,10%	0,09%
<b>Costa Rica</b>	3.562	6.168	5,6%	1,73%	1,52%	0,08%	0,06%
<b>Dominican Republic</b>	4.652	4.681	0,1%	2,26%	1,15%	0,10%	0,04%
<b>Ecuador</b>	465	1.743	14,1%	0,23%	0,43%	0,01%	0,02%
<b>El Salvador</b>	2.348	3.518	4,1%	1,14%	0,87%	0,05%	0,03%
<b>Guatemala</b>	1.417	3.899	10,7%	0,69%	0,96%	0,03%	0,04%
<b>Honduras</b>	2.536	4.173	5,1%	1,23%	1,03%	0,05%	0,04%
<b>Jamaica</b>	190	184	-0,3%	0,09%	0,05%	0,00%	0,00%
<b>Mexico</b>	136.279	246.311	6,1%	66,34%	60,59%	2,93%	2,24%
<b>Paraguay</b>	156	571	13,9%	0,08%	0,14%	0,00%	0,01%
<b>Peru</b>	1.236	4.665	14,2%	0,60%	1,15%	0,03%	0,04%
<b>Trinidad and Tobago</b>	1.443	3.621	9,6%	0,70%	0,89%	0,03%	0,03%
<b>Uruguay</b>	829	1.879	8,5%	0,40%	0,46%	0,02%	0,02%
<b>Venezuela, Bolivarian Rep. of</b>	2.886	1.921	-4,0%	1,40%	0,47%	0,06%	0,02%
<b>Total general</b>	205.425	406.495	7,1%	100,00%	100,00%	4,42%	3,70%

## F) MANUFACTURAS DE HIERRO Y ACERO

	Total exportado			Participación en AL		Participación mundial	
	2000-2002	2010-2012	T.a.a.	2000-2002	2010-2012	2000-2002	2010-2012
<b>Argentina</b>	936	1.609	5,6%	11,58%	7,46%	0,67%	0,34%
<b>Bolivia, Plurinational State of</b>	2	0	-31,2%	0,02%	0,00%	0,00%	0,00%
<b>Brazil</b>	3.545	10.860	11,8%	43,85%	50,37%	2,54%	2,27%
<b>Chile</b>	67	502	22,4%	0,83%	2,33%	0,05%	0,10%
<b>Colombia</b>	343	1.154	12,9%	4,24%	5,35%	0,25%	0,24%
<b>Costa Rica</b>	40	137	13,0%	0,50%	0,63%	0,03%	0,03%
<b>Dominican Republic</b>	188	335	6,0%	2,32%	1,56%	0,13%	0,07%
<b>Ecuador</b>	10	31	12,0%	0,12%	0,14%	0,01%	0,01%
<b>El Salvador</b>	51	145	11,0%	0,63%	0,67%	0,04%	0,03%
<b>Guatemala</b>	86	216	9,6%	1,06%	1,00%	0,06%	0,05%
<b>Honduras</b>	23	37	4,8%	0,28%	0,17%	0,02%	0,01%
<b>Jamaica</b>	0	0	14,7%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
<b>Mexico</b>	1.574	4.898	12,0%	19,47%	22,72%	1,13%	1,02%
<b>Paraguay</b>	7	3	-6,2%	0,08%	0,02%	0,00%	0,00%
<b>Peru</b>	37	147	14,7%	0,46%	0,68%	0,03%	0,03%
<b>Trinidad and Tobago</b>	274	609	8,3%	3,39%	2,82%	0,20%	0,13%
<b>Uruguay</b>	14	56	14,8%	0,18%	0,26%	0,01%	0,01%
<b>Venezuela, Bolivarian Rep. of</b>	887	820	-0,8%	10,98%	3,81%	0,64%	0,17%
<b>Total general</b>	8.084	21.560	10,3%	100,00%	100,00%	5,79%	4,50%



## G) PRODUCTOS QUÍMICOS

	Total exportado			Participación en AL		Participación mundial	
	2000-2002	2010-2012	T.a.a.	2000-2002	2010-2012	2000-2002	2010-2012
<b>Argentina</b>	1.991	6.813	13,1%	11,92%	13,70%	0,32%	0,36%
<b>Bolivia, Plurinational State of</b>	12	204	33,2%	0,07%	0,41%	0,00%	0,01%
<b>Brazil</b>	3.476	14.098	15,0%	20,81%	28,35%	0,56%	0,75%
<b>Chile</b>	1.095	3.402	12,0%	6,55%	6,84%	0,18%	0,18%
<b>Colombia</b>	1.342	3.196	9,1%	8,03%	6,43%	0,22%	0,17%
<b>Costa Rica</b>	327	757	8,8%	1,96%	1,52%	0,05%	0,04%
<b>Dominican Republic</b>	230	401	5,7%	1,38%	0,81%	0,04%	0,02%
<b>Ecuador</b>	89	320	13,6%	0,54%	0,64%	0,01%	0,02%
<b>El Salvador</b>	178	341	6,7%	1,07%	0,69%	0,03%	0,02%
<b>Guatemala</b>	384	1.083	10,9%	2,30%	2,18%	0,06%	0,06%
<b>Honduras</b>	68	171	9,6%	0,41%	0,34%	0,01%	0,01%
<b>Jamaica</b>	66	114	5,6%	0,40%	0,23%	0,01%	0,01%
<b>Mexico</b>	5.497	13.812	9,7%	32,91%	27,78%	0,89%	0,73%
<b>Paraguay</b>	27	138	17,8%	0,16%	0,28%	0,00%	0,01%
<b>Peru</b>	171	1.240	21,9%	1,03%	2,49%	0,03%	0,07%
<b>Trinidad and Tobago</b>	691	2.403	13,3%	4,14%	4,83%	0,11%	0,13%
<b>Uruguay</b>	128	507	14,7%	0,77%	1,02%	0,02%	0,03%
<b>Venezuela, Bolivarian Rep. of</b>	930	727	-2,4%	5,57%	1,46%	0,15%	0,04%
<b>Total general</b>	16.702	49.728	11,5%	100,00%	100,00%	2,70%	2,63%

## H) INDUSTRIA FARMACÉUTICA

	Total exportado			Participación en AL		Participación mundial	
	2000-2002	2010-2012	T.a.a.	2000-2002	2010-2012	2000-2002	2010-2012
<b>Argentina</b>	319	879	10,6%	12,33%	14,96%	0,23%	0,18%
<b>Bolivia, Plurinational State of</b>	1	2	5,1%	0,05%	0,03%	0,00%	0,00%
<b>Brazil</b>	276	1.508	18,5%	10,67%	25,67%	0,20%	0,31%
<b>Chile</b>	42	142	12,9%	1,63%	2,42%	0,03%	0,03%
<b>Colombia</b>	240	413	5,6%	9,28%	7,04%	0,18%	0,08%
<b>Costa Rica</b>	159	284	6,0%	6,15%	4,83%	0,12%	0,06%
<b>Dominican Republic</b>	212	150	-3,4%	8,18%	2,56%	0,16%	0,03%
<b>Ecuador</b>	33	48	3,9%	1,26%	0,82%	0,02%	0,01%
<b>El Salvador</b>	56	109	7,0%	2,14%	1,86%	0,04%	0,02%
<b>Guatemala</b>	89	217	9,3%	3,44%	3,69%	0,07%	0,04%
<b>Honduras</b>	1	9	25,6%	0,04%	0,16%	0,00%	0,00%
<b>Jamaica</b>	2	4	5,4%	0,09%	0,07%	0,00%	0,00%
<b>Mexico</b>	1.046	1.871	6,0%	40,38%	31,85%	0,77%	0,38%
<b>Paraguay</b>	6	40	20,2%	0,25%	0,68%	0,00%	0,01%
<b>Peru</b>	11	42	13,8%	0,44%	0,71%	0,01%	0,01%
<b>Trinidad and Tobago</b>	3	2	-6,5%	0,12%	0,03%	0,00%	0,00%
<b>Uruguay</b>	30	123	15,3%	1,15%	2,10%	0,02%	0,03%
<b>Venezuela, Bolivarian Rep. of</b>	63	31	-6,9%	2,42%	0,52%	0,05%	0,01%
<b>Total general</b>	2.590	5.873	8,5%	100,00%	100,00%	1,90%	1,19%

## I) MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE

	Total exportado			Participación en AL		Participación mundial	
	2000-2002	2010-2012	T.a.a.	2000-2002	2010-2012	2000-2002	2010-2012
<b>Argentina</b>	3.107	12.368	14,8%	2,61%	5,09%	0,12%	0,22%
<b>Bolivia, Plurinational State of</b>	103	13	-18,9%	0,09%	0,01%	0,00%	0,00%
<b>Brazil</b>	15.260	36.722	9,2%	12,82%	15,13%	0,60%	0,66%
<b>Chile</b>	485	2.222	16,4%	0,41%	0,92%	0,02%	0,04%
<b>Colombia</b>	684	1.493	8,1%	0,57%	0,61%	0,03%	0,03%
<b>Costa Rica</b>	1.635	2.775	5,4%	1,37%	1,14%	0,06%	0,05%
<b>Dominican Republic</b>	513	541	0,5%	0,43%	0,22%	0,02%	0,01%
<b>Ecuador</b>	103	614	19,5%	0,09%	0,25%	0,00%	0,01%
<b>El Salvador</b>	57	274	17,1%	0,05%	0,11%	0,00%	0,00%
<b>Guatemala</b>	81	269	12,8%	0,07%	0,11%	0,00%	0,00%
<b>Honduras</b>	12	377	41,7%	0,01%	0,16%	0,00%	0,01%
<b>Jamaica</b>	18	36	7,4%	0,01%	0,01%	0,00%	0,00%
<b>Mexico</b>	96.269	183.668	6,7%	80,85%	75,66%	3,76%	3,32%
<b>Paraguay</b>	5	45	26,0%	0,00%	0,02%	0,00%	0,00%
<b>Peru</b>	101	384	14,3%	0,08%	0,16%	0,00%	0,01%
<b>Trinidad and Tobago</b>	71	407	19,1%	0,06%	0,17%	0,00%	0,01%
<b>Uruguay</b>	137	316	8,7%	0,12%	0,13%	0,01%	0,01%
<b>Venezuela, Bolivarian Rep. of</b>	425	243	-5,4%	0,36%	0,10%	0,02%	0,00%
<b>Total general</b>	119.064	242.766	7,4%	100,00%	100,00%	4,65%	4,39%

## J) EQUIPO DE OFICINA Y TELECOMUNICACIONES

	Total exportado			Participación en AL		Participación mundial	
	2000-2002	2010-2012	T.a.a.	2000-2002	2010-2012	2000-2002	2010-2012
<b>Argentina</b>	99	87	-1,3%	0,27%	0,13%	0,01%	0,01%
<b>Bolivia, Plurinational State of</b>	5	0	-54,7%	0,01%	0,00%	0,00%	0,00%
<b>Brazil</b>	2.312	1.739	-2,8%	6,20%	2,65%	0,26%	0,10%
<b>Chile</b>	32	267	23,7%	0,09%	0,41%	0,00%	0,02%
<b>Colombia</b>	17	63	14,2%	0,04%	0,10%	0,00%	0,00%
<b>Costa Rica</b>	1.180	1.986	5,3%	3,16%	3,03%	0,13%	0,12%
<b>Dominican Republic</b>	35	52	4,2%	0,09%	0,08%	0,00%	0,00%
<b>Ecuador</b>	2	22	24,8%	0,01%	0,03%	0,00%	0,00%
<b>El Salvador</b>	8	17	7,6%	0,02%	0,03%	0,00%	0,00%
<b>Guatemala</b>	4	47	26,8%	0,01%	0,07%	0,00%	0,00%
<b>Honduras</b>	1	9	33,4%	0,00%	0,01%	0,00%	0,00%
<b>Jamaica</b>	2	8	16,6%	0,00%	0,01%	0,00%	0,00%
<b>Mexico</b>	33.566	61.167	6,2%	89,99%	93,35%	3,80%	3,69%
<b>Paraguay</b>	1	6	16,6%	0,00%	0,01%	0,00%	0,00%
<b>Peru</b>	15	30	7,0%	0,04%	0,05%	0,00%	0,00%
<b>Trinidad and Tobago</b>	8	12	3,7%	0,02%	0,02%	0,00%	0,00%
<b>Uruguay</b>	2	6	9,4%	0,01%	0,01%	0,00%	0,00%
<b>Venezuela, Bolivarian Rep. of</b>	11	7	-4,4%	0,03%	0,01%	0,00%	0,00%
<b>Total general</b>	<b>37.301</b>	<b>65.526</b>	<b>5,8%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>4,22%</b>	<b>3,95%</b>

## K) EQUIPO DE OFICINA Y PROCESAMIENTO ELECTRÓNICO DE DATOS

	Total exportado			Participación en AL		Participación mundial	
	2000-2002	2010-2012	T.a.a.	2000-2002	2010-2012	2000-2002	2010-2012
<b>Argentina</b>	40	24	-4,9%	0,29%	0,12%	0,01%	0,00%
<b>Bolivia, Plurinational State of</b>	1	0	-62,0%	0,01%	0,00%	0,00%	0,00%
<b>Brazil</b>	374	383	0,2%	2,68%	1,97%	0,11%	0,07%
<b>Chile</b>	16	99	19,9%	0,12%	0,51%	0,00%	0,02%
<b>Colombia</b>	6	10	4,8%	0,04%	0,05%	0,00%	0,00%
<b>Costa Rica</b>	1.109	286	-12,7%	7,95%	1,47%	0,32%	0,05%
<b>Dominican Republic</b>	0	9	46,6%	0,00%	0,05%	0,00%	0,00%
<b>Ecuador</b>	1	4	13,4%	0,01%	0,02%	0,00%	0,00%
<b>El Salvador</b>	2	8	14,4%	0,01%	0,04%	0,00%	0,00%
<b>Guatemala</b>	1	9	22,0%	0,01%	0,04%	0,00%	0,00%
<b>Honduras</b>	0	3	31,8%	0,00%	0,02%	0,00%	0,00%
<b>Jamaica</b>	1	4	15,9%	0,01%	0,02%	0,00%	0,00%
<b>Mexico</b>	12.388	18.570	4,1%	88,79%	95,57%	3,61%	3,37%
<b>Paraguay</b>	0	2	15,6%	0,00%	0,01%	0,00%	0,00%
<b>Peru</b>	5	11	7,9%	0,04%	0,06%	0,00%	0,00%
<b>Trinidad and Tobago</b>	2	3	3,5%	0,02%	0,02%	0,00%	0,00%
<b>Uruguay</b>	1	2	9,1%	0,01%	0,01%	0,00%	0,00%
<b>Venezuela, Bolivarian Rep. of</b>	3	5	5,0%	0,02%	0,02%	0,00%	0,00%
<b>Total general</b>	13.952	19.431	3,4%	100,00%	100,00%	4,06%	3,52%

## L) EQUIPOS DE TELECOMUNICACIONES

	Total exportado			Participación en AL		Participación mundial	
	2000-2002	2010-2012	T.a.a.	2000-2002	2010-2012	2000-2002	2010-2012
<b>Argentina</b>	57	61	0,6%	0,28%	0,15%	0,02%	0,01%
<b>Bolivia, Plurinational State of</b>	4	0	-100,0%	0,02%	0,00%	0,00%	0,00%
<b>Brazil</b>	1.707	1.190	-3,5%	8,24%	2,85%	0,62%	0,19%
<b>Chile</b>	13	161	28,6%	0,06%	0,38%	0,00%	0,03%
<b>Colombia</b>	10	49	17,0%	0,05%	0,12%	0,00%	0,01%
<b>Costa Rica</b>	20	51	10,0%	0,10%	0,12%	0,01%	0,01%
<b>Dominican Republic</b>	34	40	1,5%	0,17%	0,10%	0,01%	0,01%
<b>Ecuador</b>	1	17	31,0%	0,01%	0,04%	0,00%	0,00%
<b>El Salvador</b>	6	8	3,5%	0,03%	0,02%	0,00%	0,00%
<b>Guatemala</b>	3	37	29,8%	0,01%	0,09%	0,00%	0,01%
<b>Honduras</b>	0	6	33,5%	0,00%	0,01%	0,00%	0,00%
<b>Jamaica</b>	1	4	16,9%	0,00%	0,01%	0,00%	0,00%
<b>Mexico</b>	18.844	40.119	7,8%	90,92%	96,03%	6,85%	6,47%
<b>Paraguay</b>	1	4	17,4%	0,00%	0,01%	0,00%	0,00%
<b>Peru</b>	9	18	7,4%	0,04%	0,04%	0,00%	0,00%
<b>Trinidad and Tobago</b>	6	8	3,1%	0,03%	0,02%	0,00%	0,00%
<b>Uruguay</b>	1	3	9,9%	0,01%	0,01%	0,00%	0,00%
<b>Venezuela, Bolivarian Rep. of</b>	8	3	-11,1%	0,04%	0,01%	0,00%	0,00%
<b>Total general</b>	20.727	41.780	7,3%	100,00%	100,00%	7,53%	6,74%

## M) CIRCUITOS INTEGRADOS Y COMPONENTES ELECTRÓNICOS

	Total exportado			Participación en AL		Participación mundial	
	2000-2002	2010-2012	T.a.a.	2000-2002	2010-2012	2000-2002	2010-2012
<b>Argentina</b>	2	2	0,6%	0,06%	0,04%	0,00%	0,00%
<b>Bolivia, Plurinational State of</b>	0	0	-14,7%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
<b>Brazil</b>	230	166	-3,2%	8,78%	3,85%	0,09%	0,03%
<b>Chile</b>	3	8	11,3%	0,10%	0,17%	0,00%	0,00%
<b>Colombia</b>	0	4	27,6%	0,01%	0,10%	0,00%	0,00%
<b>Costa Rica</b>	52	1.649	41,4%	1,97%	38,23%	0,02%	0,34%
<b>Dominican Republic</b>	0	3	38,0%	0,00%	0,06%	0,00%	0,00%
<b>Ecuador</b>	0	1	27,5%	0,00%	0,01%	0,00%	0,00%
<b>El Salvador</b>	0	0	15,4%	0,00%	0,01%	0,00%	0,00%
<b>Guatemala</b>	0	1	10,9%	0,02%	0,03%	0,00%	0,00%
<b>Honduras</b>	0	0	64,2%	0,00%	0,01%	0,00%	0,00%
<b>Jamaica</b>	0	0	37,3%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
<b>Mexico</b>	2.334	2.478	0,6%	88,99%	57,44%	0,88%	0,51%
<b>Paraguay</b>	0	0	-6,4%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
<b>Peru</b>	1	1	-3,8%	0,04%	0,02%	0,00%	0,00%
<b>Trinidad and Tobago</b>	0	1	19,0%	0,00%	0,02%	0,00%	0,00%
<b>Uruguay</b>	0	0	0,4%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
<b>Venezuela, Bolivarian Rep. of</b>	0	0	-9,5%	0,01%	0,00%	0,00%	0,00%
<b>Total general</b>	2.623	4.314	5,1%	100,00%	100,00%	0,99%	0,88%

## N) EQUIPO DE TRANSPORTE

	Total exportado			Participación en AL		Participación mundial	
	2000-2002	2010-2012	T.a.a.	2000-2002	2010-2012	2000-2002	2010-2012
<b>Argentina</b>	2.266	10.369	16,4%	4,93%	9,58%	0,26%	0,55%
<b>Bolivia, Plurinational State of</b>	57	0	-42,9%	0,12%	0,00%	0,01%	0,00%
<b>Brazil</b>	9.014	21.475	9,1%	19,61%	19,85%	1,05%	1,15%
<b>Chile</b>	273	1.052	14,4%	0,59%	0,97%	0,03%	0,06%
<b>Colombia</b>	384	721	6,5%	0,84%	0,67%	0,04%	0,04%
<b>Costa Rica</b>	35	94	10,3%	0,08%	0,09%	0,00%	0,01%
<b>Dominican Republic</b>	2	19	26,8%	0,00%	0,02%	0,00%	0,00%
<b>Ecuador</b>	71	424	19,5%	0,16%	0,39%	0,01%	0,02%
<b>El Salvador</b>	3	10	13,2%	0,01%	0,01%	0,00%	0,00%
<b>Guatemala</b>	12	62	17,6%	0,03%	0,06%	0,00%	0,00%
<b>Honduras</b>	2	84	48,3%	0,00%	0,08%	0,00%	0,00%
<b>Jamaica</b>	8	17	7,5%	0,02%	0,02%	0,00%	0,00%
<b>Mexico</b>	33.445	73.155	8,1%	72,75%	67,61%	3,91%	3,91%
<b>Paraguay</b>	0	3	25,8%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
<b>Peru</b>	17	69	15,2%	0,04%	0,06%	0,00%	0,00%
<b>Trinidad and Tobago</b>	7	289	44,7%	0,02%	0,27%	0,00%	0,02%
<b>Uruguay</b>	114	214	6,5%	0,25%	0,20%	0,01%	0,01%
<b>Venezuela, Bolivarian Rep. of</b>	262	150	-5,5%	0,57%	0,14%	0,03%	0,01%
<b>Total general</b>	45.972	108.205	8,9%	100,00%	100,00%	5,37%	5,78%



## O) AUTOMOTRIZ

	Total exportado			Participación en AL		Participación mundial	
	2000-2002	2010-2012	T.a.a.	2000-2002	2010-2012	2000-2002	2010-2012
<b>Argentina</b>	1.945	9.252	16,9%	5,06%	10,16%	0,33%	0,76%
<b>Bolivia, Plurinational State of</b>	9	0	-43,9%	0,02%	0,00%	0,00%	0,00%
<b>Brazil</b>	4.806	13.345	10,8%	12,49%	14,66%	0,81%	1,09%
<b>Chile</b>	193	893	16,5%	0,50%	0,98%	0,03%	0,07%
<b>Colombia</b>	332	432	2,7%	0,86%	0,47%	0,06%	0,04%
<b>Costa Rica</b>	2	57	40,4%	0,00%	0,06%	0,00%	0,00%
<b>Dominican Republic</b>	1	15	29,4%	0,00%	0,02%	0,00%	0,00%
<b>Ecuador</b>	71	410	19,2%	0,18%	0,45%	0,01%	0,03%
<b>El Salvador</b>	2	8	16,1%	0,00%	0,01%	0,00%	0,00%
<b>Guatemala</b>	8	31	13,8%	0,02%	0,03%	0,00%	0,00%
<b>Honduras</b>	1	68	49,5%	0,00%	0,07%	0,00%	0,01%
<b>Jamaica</b>	3	7	8,2%	0,01%	0,01%	0,00%	0,00%
<b>Mexico</b>	30.747	66.261	8,0%	79,93%	72,78%	5,20%	5,41%
<b>Paraguay</b>	0	1	35,0%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
<b>Peru</b>	13	27	7,6%	0,03%	0,03%	0,00%	0,00%
<b>Trinidad and Tobago</b>	2	4	3,7%	0,01%	0,00%	0,00%	0,00%
<b>Uruguay</b>	100	200	7,2%	0,26%	0,22%	0,02%	0,02%
<b>Venezuela, Bolivarian Rep. of</b>	230	32	-17,9%	0,60%	0,04%	0,04%	0,00%
<b>Total general</b>	<b>38.466</b>	<b>91.043</b>	<b>9,0%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>6,51%</b>	<b>7,43%</b>

## P) OTRO EQUIPO DE TRANSPORTE

	Total exportado			Participación en AL		Participación mundial	
	2000-2002	2010-2012	T.a.a.	2000-2002	2010-2012	2000-2002	2010-2012
<b>Argentina</b>	321	1.117	13,3%	4,28%	6,51%	0,12%	0,17%
<b>Bolivia, Plurinational State of</b>	48	0	-42,7%	0,64%	0,00%	0,02%	0,00%
<b>Brazil</b>	4.208	8.130	6,8%	56,07%	47,37%	1,59%	1,26%
<b>Chile</b>	80	159	7,2%	1,06%	0,93%	0,03%	0,02%
<b>Colombia</b>	52	288	18,7%	0,69%	1,68%	0,02%	0,04%
<b>Costa Rica</b>	33	37	1,1%	0,45%	0,22%	0,01%	0,01%
<b>Dominican Republic</b>	1	4	20,8%	0,01%	0,03%	0,00%	0,00%
<b>Ecuador</b>	0	14	40,1%	0,01%	0,08%	0,00%	0,00%
<b>El Salvador</b>	1	2	6,0%	0,01%	0,01%	0,00%	0,00%
<b>Guatemala</b>	4	32	23,3%	0,05%	0,18%	0,00%	0,00%
<b>Honduras</b>	0	16	44,1%	0,01%	0,09%	0,00%	0,00%
<b>Jamaica</b>	5	9	7,0%	0,06%	0,05%	0,00%	0,00%
<b>Mexico</b>	2.697	6.894	9,8%	35,94%	40,17%	1,02%	1,06%
<b>Paraguay</b>	0	1	19,9%	0,00%	0,01%	0,00%	0,00%
<b>Peru</b>	4	42	27,9%	0,05%	0,24%	0,00%	0,01%
<b>Trinidad and Tobago</b>	5	285	50,7%	0,06%	1,66%	0,00%	0,04%
<b>Uruguay</b>	14	14	-0,4%	0,19%	0,08%	0,01%	0,00%
<b>Venezuela, Bolivarian Rep. of</b>	32	118	13,9%	0,43%	0,69%	0,01%	0,02%
<b>Total general</b>	7.506	17.162	8,6%	100,00%	100,00%	2,84%	2,65%

## Q) TEXTILES

	Total exportado			Participación en AL		Participación mundial	
	2000-2002	2010-2012	T.a.a.	2000-2002	2010-2012	2000-2002	2010-2012
<b>Argentina</b>	223	262	1,6%	5,29%	4,60%	0,15%	0,09%
<b>Bolivia, Plurinational State of</b>	10	26	10,3%	0,23%	0,46%	0,01%	0,01%
<b>Brazil</b>	863	1.066	2,1%	20,47%	18,76%	0,57%	0,39%
<b>Chile</b>	104	201	6,8%	2,47%	3,53%	0,07%	0,07%
<b>Colombia</b>	246	452	6,3%	5,83%	7,95%	0,16%	0,16%
<b>Costa Rica</b>	38	57	4,3%	0,89%	1,01%	0,02%	0,02%
<b>Dominican Republic</b>	36	313	24,0%	0,86%	5,50%	0,02%	0,11%
<b>Ecuador</b>	41	162	14,6%	0,98%	2,84%	0,03%	0,06%
<b>El Salvador</b>	74	267	13,7%	1,74%	4,69%	0,05%	0,10%
<b>Guatemala</b>	61	261	15,7%	1,44%	4,60%	0,04%	0,09%
<b>Honduras</b>	6	5	-2,6%	0,15%	0,09%	0,00%	0,00%
<b>Jamaica</b>	0	0	-1,3%	0,01%	0,01%	0,00%	0,00%
<b>Mexico</b>	2.290	2.101	-0,9%	54,30%	36,97%	1,51%	0,76%
<b>Paraguay</b>	12	62	18,2%	0,28%	1,09%	0,01%	0,02%
<b>Peru</b>	115	383	12,8%	2,74%	6,75%	0,08%	0,14%
<b>Trinidad and Tobago</b>	14	6	-7,6%	0,34%	0,11%	0,01%	0,00%
<b>Uruguay</b>	54	56	0,4%	1,27%	0,98%	0,04%	0,02%
<b>Venezuela, Bolivarian Rep. of</b>	30	4	-18,2%	0,71%	0,07%	0,02%	0,00%
<b>Total general</b>	4.218	5.683	3,0%	100,00%	100,00%	2,77%	2,05%

## R) INDUMENTARIA

	Total exportado			Participación en AL		Participación mundial	
	2000-2002	2010-2012	T.a.a.	2000-2002	2010-2012	2000-2002	2010-2012
<b>Argentina</b>	64	115	6,0%	0,37%	0,79%	0,03%	0,03%
<b>Bolivia, Plurinational State of</b>	27	47	5,7%	0,16%	0,32%	0,01%	0,01%
<b>Brazil</b>	263	172	-4,2%	1,53%	1,18%	0,13%	0,04%
<b>Chile</b>	38	371	25,6%	0,22%	2,55%	0,02%	0,09%
<b>Colombia</b>	539	668	2,2%	3,13%	4,58%	0,27%	0,17%
<b>Costa Rica</b>	560	175	-11,0%	3,25%	1,20%	0,28%	0,04%
<b>Dominican Republic</b>	2.345	650	-12,0%	13,61%	4,46%	1,18%	0,16%
<b>Ecuador</b>	23	32	3,5%	0,13%	0,22%	0,01%	0,01%
<b>El Salvador</b>	1.746	1.812	0,4%	10,14%	12,43%	0,88%	0,46%
<b>Guatemala</b>	451	1.224	10,5%	2,62%	8,39%	0,23%	0,31%
<b>Honduras</b>	2.329	3.272	3,5%	13,52%	22,44%	1,17%	0,82%
<b>Jamaica</b>	86	2	-31,2%	0,50%	0,01%	0,04%	0,00%
<b>Mexico</b>	8.131	4.483	-5,8%	47,21%	30,75%	4,09%	1,13%
<b>Paraguay</b>	18	41	8,7%	0,10%	0,28%	0,01%	0,01%
<b>Peru</b>	514	1.444	10,9%	2,98%	9,90%	0,26%	0,36%
<b>Trinidad and Tobago</b>	10	6	-5,3%	0,06%	0,04%	0,00%	0,00%
<b>Uruguay</b>	78	67	-1,5%	0,45%	0,46%	0,04%	0,02%
<b>Venezuela, Bolivarian Rep. of</b>	4	1	-11,9%	0,02%	0,01%	0,00%	0,00%
<b>Total general</b>	17.225	14.581	-1,7%	100,00%	100,00%	8,66%	3,67%

FUENTE: elaboración propia en base a datos de OMC.

**ANEXO IV. Exportaciones de servicios seleccionados de países de América Latina y participación en el total regional y mundial, entre comienzos del siglo XXI y los inicios de la segunda década del siglo XXI (millones de dólares corrientes y porcentajes)**

A) VIAJES Y TURISMO

	Total exportado			Participación en AL		Participación mundial	
	2000-2002	2010-2012	T.a.a.	2000-2002	2010-2012	2000-2002	2010-2012
<b>Argentina</b>	3.291	7.256	8,2%	7,31%	8,55%	0,40%	0,38%
<b>Bolivia, Plurinational State of</b>	141	557	14,7%	0,31%	0,66%	0,02%	0,03%
<b>Brazil</b>	3.302	11.691	13,5%	7,33%	13,78%	0,40%	0,62%
<b>Chile</b>	3.068	8.669	10,9%	6,81%	10,22%	0,37%	0,46%
<b>Colombia</b>	1.636	3.575	8,1%	3,63%	4,21%	0,20%	0,19%
<b>Costa Rica</b>	1.469	2.526	5,6%	3,26%	2,98%	0,18%	0,13%
<b>Dominican Republic</b>	5.789	9.584	5,2%	12,85%	11,29%	0,70%	0,50%
<b>Ecuador</b>	687	1.277	6,4%	1,52%	1,50%	0,08%	0,07%
<b>El Salvador</b>	504	812	4,9%	1,12%	0,96%	0,06%	0,04%
<b>Guatemala</b>	646	1.695	10,1%	1,43%	2,00%	0,08%	0,09%
<b>Honduras</b>	333	713	7,9%	0,74%	0,84%	0,04%	0,04%
<b>Jamaica</b>	1.607	2.291	3,6%	3,57%	2,70%	0,20%	0,12%
<b>Mexico</b>	19.247	25.724	2,9%	42,73%	30,31%	2,34%	1,35%
<b>Paraguay</b>	143	510	13,5%	0,32%	0,60%	0,02%	0,03%
<b>Peru</b>	1.041	3.366	12,5%	2,31%	3,97%	0,13%	0,18%
<b>Trinidad and Tobago</b>	424	704	5,2%	0,94%	0,83%	0,05%	0,04%
<b>Uruguay</b>	875	2.512	11,1%	1,94%	2,96%	0,11%	0,13%
<b>Venezuela, Bolivarian Rep. of</b>	845	1.394	5,1%	1,88%	1,64%	0,10%	0,07%
<b>Total general</b>	45.047	84.856	6,5%	100,00%	100,00%	5,47%	4,47%

## B) SERVICIOS DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN

	Total exportado			Participación en AL		Participación mundial	
	2000-2002	2010-2012	T.a.a.	2000-2002	2010-2012	2000-2002	2010-2012
<b>Argentina</b>	325	1.872	19,1%	10,13%	26,78%	0,37%	0,54%
<b>Bolivia, Plurinational State of</b>	31	89	11,2%	0,97%	1,28%	0,03%	0,03%
<b>Brazil</b>	170	726	15,6%	5,30%	10,38%	0,19%	0,21%
<b>Chile</b>	211	367	5,7%	6,58%	5,24%	0,24%	0,11%
<b>Colombia</b>	176	315	6,0%	5,48%	4,51%	0,20%	0,09%
<b>Costa Rica</b>	183	1.564	23,9%	5,72%	22,37%	0,21%	0,45%
<b>Dominican Republic</b>	119	229	6,7%	3,72%	3,28%	0,13%	0,07%
<b>Ecuador</b>	85	155	6,2%	2,65%	2,22%	0,10%	0,04%
<b>El Salvador</b>	98	166	5,4%	3,04%	2,37%	0,11%	0,05%
<b>Guatemala</b>	28	270	25,3%	0,88%	3,87%	0,03%	0,08%
<b>Honduras</b>	116	223	6,7%	3,63%	3,18%	0,13%	0,06%
<b>Jamaica</b>	219	146	-4,0%	6,82%	2,09%	0,25%	0,04%
<b>Mexico</b>	1.201	311	-12,6%	37,45%	4,45%	1,35%	0,09%
<b>Paraguay</b>	12	17	3,5%	0,37%	0,24%	0,01%	0,00%
<b>Peru</b>	68	159	8,8%	2,13%	2,27%	0,08%	0,05%
<b>Trinidad and Tobago</b>	32	18	-5,6%	1,00%	0,26%	0,04%	0,01%
<b>Uruguay</b>	46	214	16,7%	1,43%	3,05%	0,05%	0,06%
<b>Venezuela, Bolivarian Rep. of</b>	86	151	5,8%	2,69%	2,16%	0,10%	0,04%
<b>Total general</b>	3.206	6.992	8,1%	100,00%	100,00%	3,62%	2,02%

C) SERVICIOS CULTURALES Y RECREATIVOS

	Total exportado			Participación en AL		Participación mundial	
	2000-2002	2010-2012	T.a.a.	2000-2002	2010-2012	2000-2002	2010-2012
<b>Argentina</b>	50	343	21,2%	3,86%	16,19%	0,35%	0,93%
<b>Bolivia, Plurinational State of</b>	1	2	5,1%	0,07%	0,07%	0,01%	0,00%
<b>Brazil</b>	60	55	-0,8%	4,57%	2,60%	0,41%	0,15%
<b>Chile</b>	30	29	-0,4%	2,28%	1,35%	0,21%	0,08%
<b>Colombia</b>	25	85	12,9%	1,94%	4,01%	0,17%	0,23%
<b>Costa Rica</b>	0	0	10,3%	0,01%	0,01%	0,00%	0,00%
<b>Dominican Republic</b>	77	434	18,9%	5,90%	20,47%	0,53%	1,17%
<b>Ecuador</b>	32	83	10,2%	2,42%	3,93%	0,22%	0,22%
<b>El Salvador</b>	0	0	...	0,03%	0,00%	0,00%	0,00%
<b>Guatemala</b>	0	6	36,4%	0,02%	0,27%	0,00%	0,02%
<b>Honduras</b>	0	8	...	0,00%	0,38%	0,00%	0,02%
<b>Jamaica</b>	9	43	16,5%	0,71%	2,02%	0,06%	0,12%
<b>Mexico</b>	1.010	1.013	0,0%	77,54%	47,77%	6,96%	2,73%
<b>Paraguay</b>	0	5	...	0,00%	0,22%	0,00%	0,01%
<b>Peru</b>	0	6	...	0,00%	0,30%	0,00%	0,02%
<b>Trinidad and Tobago</b>	0	0	...	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
<b>Uruguay</b>	3	2	-4,6%	0,22%	0,08%	0,02%	0,00%
<b>Venezuela, Bolivarian Rep. of</b>	6	7	2,1%	0,43%	0,33%	0,04%	0,02%
<b>Total general</b>	1.303	2.120	5,0%	100,00%	100,00%	8,98%	5,72%



#### D) SERVICIOS AUDIOVISUALES Y CONEXOS

	<b>2000-2002</b>	<b>2010-2012</b>	<b>T.a.a.</b>
<b>Argentina</b>	50	331	20,8%
<b>Brazil</b>	24	19	-2,2%
<b>Colombia</b>	20	30	4,0%
<b>Ecuador</b>	32	83	10,2%
<b>Mexico</b>	348	80	-13,7%
<b>Francia</b>	1.037	2.420	8,8%
<b>España</b>	236	910	14,5%

FUENTE: elaboración propia en base a datos de la OMC.