



El trimestre económico

ISSN: 0041-3011

ISSN: 2448-718X

Fondo de Cultura Económica

Salama, Pierre

¿Por qué los países latinoamericanos sufren un estancamiento económico de largo plazo? Un estudio a partir de los casos de Argentina, Brasil y México\*

El trimestre económico, vol. LXXXVII(4), núm. 348, 2020, Octubre-Diciembre, pp. 1083-1132

Fondo de Cultura Económica

DOI: <https://doi.org/10.20430/ete.v87i348.1167>

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=31368079006>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

UAEH  redalyc.org

Sistema de Información Científica Redalyc

Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

¿Por qué los países latinoamericanos  
sufren un estancamiento económico de largo plazo?  
Un estudio a partir de los casos  
de Argentina, Brasil y México\*

Why do Latin American countries suffer a long-term  
economic stagnation? A study from the cases  
of Argentina, Brazil and Mexico

*Pierre Salama\*\**

ABSTRACT

The article deals with the latent crisis situation that has existed in Latin America for several decades. Average per capita growth rates over a long period of time in most Latin American countries are between 0 and 2%. Since the 1980s and 1990s, the trend towards stagnation has not been explained in the same way in the large Latin American countries. While there are common causes, the weight of each factor differs. This article sets out the various theories on the trend towards economic stagnation. Its originality is that not only does it underline the role of inequalities in income and wealth and deindustrialization, but it also stresses the causes of economic volatility and its consequences on the low average per capita growth rate, which is particularly pronounced in some countries.

Contrary to a relatively shared idea, these economies have been little or not emerging from 1990 to now, except between 2000-2012 more and less. They have therefore not converged, or only to a limited extent, towards the per capita income level of the advanced countries, unlike many Asian countries. Latin American countries are experiencing several crises at the same time, which feed of each other. The crisis is deep. It is structural as it calls to question the very modes of expansion

\* Artículo recibido el 20 de mayo de 2020 y aceptado el 10 de junio de 2020. Los errores u omisiones son responsabilidad del autor.

\*\* Pierre Salama, Universidad Sorbonne Paris Nord (correo electrónico: psalama@wanadoo.fr).

of capitalism in recent decades. Therefore, only responses at this level can make it possible to overcome the obstacles to sustainable development, to the inclusion of those, the majority, who are rejected.

*Keywords:* Structures; stagnation; deindustrialization; volatility; income inequality; Latin America.

## RESUMEN

El artículo trata de la situación de crisis latente que existe en América Latina desde hace varias décadas. Las tasas medias de crecimiento per cápita durante un largo periodo en la mayoría de los países de la región se situán entre 0 y 2%. Desde los años ochenta y noventa la tendencia al estancamiento no puede explicarse de la misma manera en los grandes países de América Latina. Si bien hay causas comunes, el peso de cada factor difiere. En este artículo se exponen las diversas teorías sobre la tendencia al estancamiento económico. Su originalidad radica en que no sólo pone en relieve el papel de las desigualdades en materia de ingresos y riqueza, o el papel de los procesos de desindustrialización, sino también las causas de la volatilidad económica y sus consecuencias para la baja tasa media de crecimiento per cápita, que es particularmente pronunciada en algunos países.

Contrarias a una idea relativamente compartida, estas economías han sido poco o nada emergentes a partir de los años 1980-1990, a excepción, tal vez, de los años 2000 a 2012, más o menos. Por lo tanto, no han convergido, o sólo lo han hecho de manera limitada, hacia el nivel de ingresos per cápita de los países avanzados, a diferencia de muchos países asiáticos. Los países de América Latina están experimentando varias dificultades al mismo tiempo que se alimentan unas de otras. La crisis es profunda. Es estructural en el sentido de que pone en duda los propios modos de expansión del capitalismo en las últimas décadas. Por lo tanto, sólo respuestas a este nivel pueden hacer posible la superación de los obstáculos al desarrollo sostenible, y la inclusión de aquellos, la mayoría, que son rechazados.

*Palabras clave:* estructuras; estancamiento; desindustrialización; volatilidad; desigualdad de ingresos; América Latina.

Los países de América Latina son diferentes entre sí. Algunos tienen una gran población (Brasil, con 207 millones de habitantes; México, con 132 millones),

mientras que otros, como Uruguay o los países de América Central, están relativamente poco poblados. El producto interno bruto (PIB) per cápita es alto en Brasil, Argentina y México (entre un cuarto y un tercio del de los Estados Unidos); un poco menor en Colombia y Perú, y mucho menor en otros. Algunos países son ricos en recursos naturales, otros, no tanto. Por último, no todas las poblaciones tienen el mismo origen, más europeo en el Cono Sur de América Latina; más indígena en los países andinos, en América Central y México, o más africano en otros, como Brasil o los del Caribe. Sus historias no son exactamente similares, aunque durante el siglo xx los más importantes de ellos tuvieron experiencias parecidas tanto a nivel político (Perón en Argentina, Vargas en Brasil, Cárdenas en México) como a nivel económico (régimen de crecimiento orientado al mercado interno conocido como sustitución de importaciones).

Desde el punto de vista estructural, la mayoría de los países de América Latina tiene muchos puntos en común, los cuales de una manera u otra constituyen “las ocho plagas de América Latina” (Salama, 2020b): 1) grandes desigualdades en riqueza e ingresos; 2) consecuente informalidad de empleos y tasa de pobreza; 3) una reprimarización de la economía; 4) deterioro significativo del medio ambiente; 5) mayor apertura financiera que comercial; 6) desindustrialización temprana; 7) una tendencia al estancamiento económico, y 8) un nivel extremadamente alto de violencia en la mayoría de los países.

Mientras menor sea la tasa de crecimiento del PIB, menor será la movilidad social, y más aún si el gasto en educación sigue siendo insuficiente. El análisis de las causas que conducen al estancamiento económico es el tema de este artículo. Con un tejido industrial debilitado, ¿podrán los países latinoamericanos mostrar capacidad de recuperación frente a la pandemia de la Covid-19 y sus fuertes efectos económicos y sociales?, y ¿bajo qué condiciones?

## I. UNA TENDENCIA AL ESTANCAMIENTO ECONÓMICO: LOS HECHOS

Las tasas medias de crecimiento per cápita durante un largo periodo en la mayoría de los países de América Latina se sitúan entre 0 y 2%. En particular, la tasa de crecimiento del PIB per cápita de México entre 1983 y 2017 fue de 0.8%. En los Estados Unidos, en el mismo periodo, fue de 1.7%, según datos del Banco Mundial. A diferencia de la *doxa*, si nos centramos en la tasa

de crecimiento per cápita, México no es una economía emergente: su nivel de PIB no se acerca al de los países avanzados. Lo mismo ocurre con Argentina. Su marginación viene de lejos. En 1913 su ingreso per cápita equivalía a 65% del de Gran Bretaña. En 1945 era 60%, y en 2001 era 39%. La comparación con la renta per cápita de los españoles es aún más elocuente. En 1913 era casi cinco veces (393%) superior a la de éstos, y en 2001, año de la crisis, era apenas la mitad (51%). Si se trata de la diferencia tanto en el ingreso per cápita como en el crecimiento de la productividad, la comparación con los Estados Unidos es instructiva.

Así, en los últimos 40 años el PIB per cápita ha tendido a estancarse en los países de América Latina, particularmente en México, aunque la mayoría de ellos experimentó un ligero repunte en la primera década del 2000 (Grupo Técnico de Expertos para el diseño de un Comité para el Fechado de los Ciclos de la Economía de México [GTDCFC], 2020; Ros, 2015; Moreno-Brid, 2015; Romero Tellaeche, 2014). En oposición a una idea relativamente compartida, estas economías han sido poco o nada emergentes. Por lo tanto, no han convergido, o lo han hecho muy poco, hacia el nivel de ingresos per cápita de los países avanzados, a diferencia de muchos países asiáticos. Brasil, un país emblemático tanto por su peso económico —por la influencia de la política llevada a cabo por el presidente Lula (2003-2011)— como por el resultado de las últimas elecciones presidenciales, que llevaron al poder a la extrema derecha en 2019, no experimenta esta convergencia. Su PIB per cápita, medido en comparación con el de los Estados Unidos, es aproximadamente el mismo que en 1960, aunque en las décadas de los sesenta y los setenta y en la primera del 2000 estuvo cerca.

CUADRO 1. *Diferenciales de crecimiento del PIB y de la productividad entre los Estados Unidos y Argentina*

	1900-1919	1920-1930	1931-1943	1944-1972	1973-1990	1991-2007
<i>Diferencial del PIB</i>	-1	2.6	-6.6	2.2	-2.3	0
<i>Diferencial de la productividad del trabajo</i>	0.4	1	-4.9	1.4	-1	-2.6

FUENTE: Paoloera, Duran Amorochio y Musacchio (2018), con base en datos oficiales reconstruidos por Bénétrix, O'Rourke y Williamson (2012).

CUADRO 2. *Crecimiento a largo plazo del PIB/t 1950-2017, 1950=100<sup>a</sup>*

<i>Año</i>	<i>Argentina</i>	<i>América Latina</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>Europa Occidental</i>
1950	100	100	100	100
1960	111	125.14	118	141
1970	146	160.73	157	210
1980	165	211.35	194	274
1990	129	207.44	243	334
2000	169	263.03	300	415
2001	160	263.96	300	422
2002	141	266.85	303	426
2003	151	271.38	308	430
2004	160	283.35	316	441
2005	171	293.85	323	449
2006	183	307.17	328	462
2007	195	321.13	331	475
2008	200	330.51	327	473
2009	192	322.81	313	451
2010	206	339.55	319	457
2011	216	353.69	322	460
2012	212	365.27	326	459
2013	214	374.81	329	459
2014	207	378.76	334	466
2015	209	380.88	340	479
2016	202	380.30	343	485
2017	206	382.05	348	492

<sup>a</sup> Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE, 2019), el PIB per cápita de Argentina se duplicó entre 1950 y 2017, mientras que en América Latina se cuadruplicó. Entre 1980 y 2016 el crecimiento medio del PIB per cápita fue de 0.64%, inferior al observado en el conjunto de los demás países latinoamericanos: 1.4% (Coatz, García Díaz, Porta y Schteingart, 2018).

Europa Occidental incluye aquí: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Noruega, Países Bajos, Portugal, el Reino Unido, Suecia y Suiza; América Latina incluye: Brasil, Chile, Colombia, México y Perú.

FUENTE: OCDE (2019).

La tendencia al estancamiento a largo plazo no se manifiesta de la misma manera en todos los países. La tasa de crecimiento es sólo un promedio y la dispersión en torno a ella difiere de un país a otro. Argentina, por ejemplo,

RECUADRO 1. *Una reprimarización de las actividades económicas*

En los últimos decenios la mayoría de las economías semiindustrializadas que anteriormente habían logrado reducir el peso relativo de sus exportaciones de materias primas en favor de las exportaciones de bienes industriales ha conocido un proceso de reprimarización de sus actividades. El ejemplo de Brasil, país rico en materias primas, es representativo: en 1997 las exportaciones de materias primas ascendieron a 21.2% de sus exportaciones totales, y las de productos de la industria de transformación, a 78.8%. En 2019 estos datos son 43.3 y 56.7%, respectivamente (Instituto de Estudios para o Desenvolvimento Industrial [IEDI], 2020b). Otros, como Perú, que estaban mucho menos industrializados, han desarrollado fuertemente su especialización en productos primarios. Los que estaban poco o menos dotados de recursos naturales (América Central, México) exportaron parte de su fuerza de trabajo a los Estados Unidos.

experimenta una gran volatilidad en su crecimiento, con tasas bastante altas durante varios años, y luego se hunde en el abismo de la crisis, lo que no ocurre en México o Brasil. A todos ellos les resulta difícil recuperarse después de una crisis.

La relación entre la pareja de reprimarización-desindustrialización y la tendencia al estancamiento es compleja. La reprimarización-desindustrialización puede dar lugar a un ligero aumento de la tasa de crecimiento del PIB, incluso durante un decenio, más o menos, pero también puede ser uno de los factores que a largo plazo explican el bajo crecimiento, en primer lugar porque aumenta la vulnerabilidad externa y, en segundo lugar, porque socava

CUADRO 3. *Formación bruta de capital fijo (FBCF) como porcentaje del PIB, en dólares de 2010, 2010-2018*

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018 <sup>a</sup>
<i>América Latina</i>	20.5	21.4	21.5	21.5	20.8	19.8	18.6	18.2	18.7
<i>Argentina</i>	16.6	18.4	17.3	17.3	16.5	16.7	16	17.5	16.9
<i>Brasil</i>	20.5	21.1	20.9	21.4	20.4	18.2	16.6	16	16.5
<i>Colombia</i>	21.1	23.4	23.3	23.6	25.2	24.2	23.7	22.6	22.8
<i>México</i>	21.6	22.5	22.7	21.7	21.7	22.1	21.7	20.9	20.6

<sup>a</sup> Datos provisionales. Entre 22 y 20% de la FBCF se dedica a la industria. Cabe señalar además que entre 20 y 22% de la FBCF se dedica a la inversión.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

la rentabilidad de las empresas de la industria, si no se aplica una política industrial, como veremos. La reprimarización sin una desindustrialización significativa, en ausencia de un tejido industrial importante, puede aumentar el crecimiento del PIB, pero éste sigue siendo vulnerable, porque depende mucho del precio de las materias primas y de las cantidades vendidas sobre las que el país tiene poco control (Perú).

La reprimarización en la mayoría de los países dotados de recursos naturales y la exportación de materias primas; los ingresos transferidos (remesas) —30 000 millones de dólares para México en 2019— por los trabajadores inmigrantes en los Estados Unidos a otros países, y las entradas de capital netas de la repatriación de dividendos e intereses pagados, si bien han aflojado la restricción externa en la mayoría de los casos, también han fomentado el crecimiento del comportamiento rentista. La tasa de inversión resulta entonces insuficiente para permitir un crecimiento elevado y sostenible que pueda producir una mejora significativa y duradera de la cohesión social.

## II. EL ESTANCAMIENTO EXPLICADO POR EL MOVIMIENTO ESTRUCTURALISTA LATINOAMERICANO

*1. Los países latinoamericanos son profundamente desiguales y los que lo eran menos (Argentina, Chile, etc.) se han aproximado al resto en los últimos 34 años*

Las desigualdades son numerosas, las principales son las siguientes: entre los pobres y los ricos; entre los que no tienen patrimonio y los que lo tienen desde el nacimiento; en el pago de impuestos; entre los inmigrantes, sus hijos y los otros; entre los que van a una buena escuela y los que no tienen más remedio que ir a escuelas menos buenas; entre hombres y mujeres; en materia de despidos y en las condiciones de trabajo entre los que trabajan en empresas pequeñas y grandes; entre los que trabajan en el sector informal o en un empleo protegido; según el color de la piel, y en materia de ingresos en general. La mayoría de estas desigualdades se superpone.

La distribución de los ingresos es mucho más desigual que en los países avanzados. Peor aún: mientras que después de los impuestos directos y las transferencias sociales, el Gini —un indicador de desigualdad— cae entre 10 y 15 puntos en una escala de 1 a 100 en los países avanzados, su reducción en



RECUADRO 2. *Evolución de las desigualdades de ingresos en Brasil de 1981 a 2018*

Cuando se desglosa la población en 30% más pobre, 40% considerado como clase media y 30% más rico, se observa una evolución contrastada entre los ingresos familiares (salarios y transferencias sociales) y los ingresos de capital (se incluyen aquí los ingresos de los trabajadores independientes o por cuenta propia). En 37 años, entre 1981 y 2018, los ingresos familiares de los pobres aumentaron 42% y los ingresos de capital (empleo por cuenta propia), 106.8%; los de las clases medias, 25.2 y 108.9%, respectivamente, y, por último, los de los más ricos, 13.7 y 68.3%. Estos datos se explican, para el segmento de la población más pobre (30%), por un lado, por el fuerte aumento del salario mínimo (un tercio tiene un empleo formal y se beneficia directamente de este aumento y del incremento de las transferencias sociales), y, por otro lado, por una mayor participación de las mujeres en la fuerza de trabajo; gracias a la mejora del sistema educativo y especialmente a la transición demográfica, las familias de este segmento han visto modificar su tamaño de siete a 4.5 personas que viven bajo el mismo techo, mientras que el número de personas que viven en familia en las clases medias ha variado de 5.5 a 3.5, y de 3.8 a tres para los más ricos. Esta mayor reducción en términos relativos del número de hijos por familia para el porcentaje de 30% más pobre se traduce en un aumento proporcionalmente mayor de sus ingresos per cápita. Por último, de 1981 a 1994 la hiperinflación afectó de manera más particular los ingresos familiares de los más pobres (–30% para los más pobres, –15% para los más ricos), de modo que, cuando la hiperinflación terminó en 1994, una fracción de los más pobres recuperó “mecánicamente” el poder adquisitivo. Entre 1993 y 2018 el aumento de los salarios y los ingresos familiares del segmento más pobre será de 142%, y el de los más ricos, de 72%. Estos aumentos se explican por los dos factores mencionados y el fin de la hiperinflación para el primero, y el bajo crecimiento de la productividad para el segundo.

FUENTE: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística.

América Latina es sólo de dos puntos. Ninguno de los países ha aplicado una reforma fiscal que permita reducir las desigualdades.

Las desigualdades de ingresos tendieron a disminuir en la década del 2000 hasta el advenimiento de la crisis para 95% de la población empleada. De la población, 5% correspondiente a la más rica y, en particular, 1% de ésta<sup>1</sup> expe-

<sup>1</sup> Salama (2006a y b, 2015). Véanse igualmente Medeiros, Fereira de Souza y Avila de Castro (2015), Afonso (2014), Morgan (2017), así como el reporte de Oxfam (2018).

rimentaron, incluso durante la primera década del 2000, un aumento en términos absolutos y relativos de sus ingresos —en contra del discurso oficial—, debido principalmente al creciente peso del sector financiero. Con el inicio de la crisis en la segunda mitad de la década de 2010 —que afectó principalmente a Brasil, Argentina y Venezuela— y la desaceleración económica (México), las desigualdades de ingresos aumentan y la pobreza vuelve a crecer.

## *2. En más de un aspecto la corriente estructuralista ha sido iconoclasta e innovadora*

Opuesta a las tesis desarrolladas por el Fondo Monetario Internacional (FMI), esta corriente, que dominó en la CEPAL entre las décadas de los cincuenta y los setenta, planteó un enfoque estructural<sup>2</sup> para explicar los obstáculos al desarrollo. Contrarios a las ideas dominantes de los años cincuenta y ochenta, los economistas de la CEPAL —tanto los llamados neocambridgianos como los dependentistas y los marxistas— demuestran que las economías semiindustrializadas no sufren de falta de capital y de abundancia de mano de obra. Por el contrario, según estas corrientes, sufren de capacidades de producción ociosas, proporcionalmente mayores que en los países avanzados, y de falta de mano de obra calificada. De hecho, se ven obligados a utilizar técnicas de producción más o menos similares a las que prevalecen en los países avanzados y, por lo tanto, “despilfarran” un capital supuestamente escaso. Es esta paradoja, opuesta a las enseñanzas de las teorías dominantes, la que la escuela estructuralista latinoamericana busca explicar. Aquí reside su aspecto original e innovador. De estos análisis se desprende que la salida de la crisis no pasa por la restricción de la demanda sino por una política que promueva un desarrollo industrial orientado a la satisfacción del mercado interno. Para ser eficaz, esta política debe basarse en la reforma agraria y en la reducción de la desigualdad de ingresos.

Las explicaciones teóricas de la tendencia al estancamiento han sido desarrolladas principalmente por Furtado (1966) en dos formas. La primera ha resultado ser irrelevante. La segunda en muchos aspectos sigue siendo relevante para analizar la tendencia del estancamiento actual.

<sup>2</sup> Las principales son las desigualdades de ingresos, la estructuración de grupos y clases sociales, la economía mundial pensada como estructurada y jerárquica, con el centro a un lado y la periferia al otro. Véanse los análisis de Prébisch, Pinto, Furtado, Sunkel o Noyola de la CEPAL; véanse también Rodríguez (1988) y en francés Guillen Romo (1994) y Weiler (1965), donde se critica la tesis de las ventajas comparativas basadas en un enfoque estático y se favorece una visión dinámica que consiste en apostar por nuevas estructuras.

Su primera tesis planteaba la imposibilidad de continuar el proceso de sustitución de las importaciones pesadas (bienes intermedios, bienes de capital), debido a la creciente rigidez de la estructura de importación. De acuerdo con este razonamiento, la restricción externa, antes una fuente de dinamismo (“crecimiento impulsado por el mercado interno”), se está convirtiendo gradualmente en su opuesto. En efecto, la continuación del proceso en su segunda fase, la denominada fase pesada, genera gradualmente importaciones de bienes de capital y productos intermedios, de manera que el valor de los bienes importados supera finalmente el de los bienes que han de ser sustituidos por la producción local. Como los países de la periferia semiindustrializada no pueden acumular suficiente deuda, la relativa falta de divisas hace imposible convertir plenamente el dinero en capital en el sector industrial debido a la imposibilidad de importar cantidades suficientes de bienes de capital. El consiguiente aumento de los precios relativos de los bienes de producción también hace que sea más costoso invertir en la industria, y el dinero se canaliza entonces a otros sectores de valor añadido que requieren menos importaciones, como los bienes inmuebles o el consumo de bienes de lujo, a expensas de la inversión industrial. La tasa de crecimiento de la formación bruta de capital fijo disminuye, el consumo improductivo aumenta y el comportamiento rentista de los empresarios se incrementa.

La fragilidad de esta demostración proviene de que se presupone la existencia de importantes obstáculos para el endeudamiento externo. Sin embargo, esta evaluación ha resultado errónea, ya que estos países han estado comprometidos desde la década de los setenta en un fuerte proceso de endeudamiento externo, en particular y sobre todo, bajo la dictadura de Brasil entre 1964 y 1979.

La segunda explicación de la tendencia al estancamiento que plantea Furtado se refiere al creciente divorcio entre una distribución del ingreso que no sólo es particularmente desigual sino que lo es cada vez más, y las crecientes dimensiones mínimas óptimas de la oferta de ciertos productos denominados “dinámicos” que se destinan a una demanda insuficiente en términos absolutos.

De manera más precisa, en el lado de la demanda, cuando la producción se vuelve más compleja y requiere no sólo una mayor intensidad de capital sino también una mano de obra más capacitada y mejor remunerada que en la primera fase de sustitución de la importación de bienes ligeros, la distribución de los ingresos entre los empleados se vuelve más desigual. Por el lado de

la oferta, las capacidades de producción mínimas óptimas se tornan más importantes, especialmente para los bienes intermedios y los bienes de consumo duraderos como los automóviles. La dimensión de la oferta de estos bienes corresponde cada vez menos a la demanda de unas clases medias insuficientemente numerosas y de las empresas. La capacidad de producción ociosa aumenta en estos segmentos de la oferta, lo que eleva los costos unitarios.

El aumento de la capacidad de producción ociosa en el sector de los bienes duraderos afecta la rentabilidad. A pesar del proteccionismo del que gozan las empresas de este sector, están en parte sujetas a limitaciones de competitividad.

La reforma agraria y la menor desigualdad en los ingresos podrían proporcionar una salida a esta trampa y un escape del estancamiento económico. En cambio, un golpe de Estado, destinado a reducir los salarios reales de los trabajadores que no consumen estos bienes, es *bienvenido* para los estratos más conservadores en la medida en que reduce el costo de la oferta sin afectar la demanda de bienes de consumo duraderos y permite reactivar un régimen de crecimiento excluyente impulsado por el aumento tanto de los bienes de consumo duraderos como de las clases medias que consumen estos bienes.

En los últimos 30 años la polarización de los ingresos en favor del segmento de la población más rica correspondiente a 5% ha explicado mejor la tendencia rentista de los inversores, la modesta tasa de crecimiento desde los años noventa y la alta volatilidad del crecimiento de las economías latinoamericanas. Por lo tanto, es una combinación de diversos factores —la retirada del Estado y los efectos perversos del sector financiero en la inversión productiva y en la polarización en favor de los ingresos elevados—, lo que explicaría más bien la baja tasa media de crecimiento y su aspecto especialmente volátil desde el decenio de 1990.

### 3. ¿Qué actualizaciones son posibles?

1) Es común considerar que mientras mayor sea la desigualdad, menor será el crecimiento. De hecho, esto no siempre es cierto. Demos un ejemplo histórico: el advenimiento de la dictadura en Brasil a finales de la década de los sesenta permitió reducir en gran medida el costo de la mano de obra de los trabajadores y superar la tendencia al estancamiento que empezaba a perfilarse. Debido al grado de desigualdad de los ingresos y de sus niveles, los trabajadores no tenían acceso a los bienes de consumo durables más

caros, como los automóviles (los bienes de *lujo*, para usar la expresión de Kalecki-Tavares), solamente a los bienes de consumo no durables (los bienes *obreros* de Kalecki-Tavares). Como sólo representaban un costo, la caída de sus salarios benefició a las empresas productoras de estos bienes, las cuales encontraron suficiente demanda de las clases medias por su nivel de ingresos y su número (20% de 100 millones de habitantes no tiene la misma importancia económica que 20% de 10 millones de habitantes). La mejora de su rentabilidad (reducción del costo de la mano de obra para los trabajadores, ausencia de efectos de demanda por su parte, importancia de la demanda de las clases medias dirigida principalmente al consumo de bienes durables) ha permitido aumentar la inversión en este sector y, por lo tanto, incrementar la contratación de ejecutivos susceptibles de comprar estos bienes durables, así como el crecimiento y, por lo tanto, los salarios de los trabajadores a largo plazo. Sin embargo, este crecimiento no es sostenible. Si se ignora una ética mínima, las crecientes desigualdades socavan la sostenibilidad del desarrollo, como hemos visto con el agotamiento de la dictadura que allanó el camino para el retorno a la democracia. Las demandas de un salario indirecto (mayor seguridad social, más educación, etc.) se convierten en peticiones de una cohesión social renovada.

2) Favorecer el enfoque basado en la demanda es relevante en una economía cerrada, pero lo es menos si tenemos en cuenta la actual globalización del comercio. La demanda es más o menos interna o más o menos externa, según el tamaño del país y su grado de apertura. En las economías latino-americanas relativamente cerradas favorecer la demanda interna es relevante; no obstante, los aumentos del poder adquisitivo se compensan con una política industrial orientada a aumentar el crecimiento de la productividad laboral y a mantener el tipo de cambio depreciado para preservar un mínimo de competitividad.

En un contexto de economías que se están abriendo al comercio exterior, las condiciones de producción para el mercado interno en términos de competitividad deben acercarse y alinearse con las que prevalecen en el mercado externo (Salama, 2012, 2019a; Brest Lopez, Garcia Diaz y Rapetti, 2019). En otras palabras, no respetar estas limitaciones significa condenarse a ver desaparecer segmentos enteros de la industria por falta de competitividad suficiente, o a practicar un proteccionismo en cierta forma rentista para los empresarios y a corto y mediano plazos para los empleados. Por otra parte, alinearse a largo plazo con las condiciones de producción imperantes en el

RECUADRO 3. *Economías relativamente cerradas pero dependientes  
y cada vez más vulnerables*

A diferencia de muchas economías asiáticas, las economías latinoamericanas están relativamente cerradas al comercio internacional, participan poco en la cadena de valor internacional —con la excepción de México y algunos países de América Central—, pero en general están muy abiertas a las corrientes financieras. Desde el punto de vista comercial, se han abierto al ritmo medio de la apertura mundial. Los aranceles son particularmente elevados para los bienes de capital, y los productos intermedios están disminuyendo relativamente menos que en Asia.

En términos generales, en los 10 primeros años de este nuevo milenio la globalización en América Latina ha tenido efectos positivos: menos deuda externa, más crecimiento, menos inflación —excepto en Argentina—, presupuestos mejor controlados, salarios reales más altos y menos pobreza. Sin embargo, han entrado en una profunda crisis de la que están luchando por salir (Brasil, luego Argentina y, en menor medida, México en 2019) o en una desaceleración de la actividad económica. Están experimentando todos los efectos perversos de la globalización, a saber, una fragmentación dentro de cada nación entre las regiones que *ganan* y las que pierden con sus manifestaciones en términos de aumento del desempleo, en particular entre los jóvenes, y la incapacidad de volver a los niveles salariales anteriores a la crisis para Brasil y Argentina.

La restricción externa es una de las heridas de los países latinoamericanos. Su gran vulnerabilidad está en el origen de las fuertes devaluaciones de sus monedas, devaluaciones seguidas de crisis y luego de la recuperación económica. Por supuesto, puede considerarse *a priori* que, a pesar de la desindustrialización, a la que volveremos más adelante, la creciente incapacidad para exportar productos complejos —a diferencia de muchos países asiáticos— puede compensarse con un auge de las exportaciones de materias primas. Es cierto que, entre 2000 y aproximadamente 2014, la restricción externa puede haber desaparecido o haberse atenuado, debido tanto al aumento de los precios de los productos básicos como a los volúmenes exportados a los países asiáticos de rápido crecimiento que carecen parcialmente de esas materias primas. Pero el espejismo es efímero y sus efectos son deletéreos en varios sentidos: socava la rentabilidad de las empresas y fomenta la desindustrialización mediante el aumento de los tipos de cambio. A diferencia de la producción de bienes, en la que la competitividad depende de factores que pueden controlarse en el país —como las políticas que favorecen la innovación, las políticas sociales y de capacitación que permiten la movilidad, o incluso la flexibilidad laboral—, la abundancia de divisas procedentes de la exportación de materias primas retrasa las reformas estructurales necesarias.

extranjero es tanto utilizar un proteccionismo agresivo como exigir al Estado una política industrial que permita el surgimiento de sectores productivos dinámicos con una densidad tecnológica creciente y una gran elasticidad de la demanda en relación con los ingresos, capaces de adquirir cuotas de mercado en el extranjero y de atenuar las restricciones externas.

### III. ¿PUEDEN APLICARSE LAS TESIS "PARAKEYNESIANAS" A LAS ECONOMÍAS SEMIINDUSTRIALIZADAS?

La tendencia al estancamiento en las economías avanzadas tiene dos orígenes principales: el exceso de ahorro, por un lado, y la ineficacia de la política monetaria, por otro.

El exceso de ahorro se debe principalmente al envejecimiento de la población y a la creciente desigualdad. La población está envejeciendo y las personas mayores están ahorrando más que los trabajadores. Las desigualdades en los ingresos y la riqueza están aumentando de manera significativa como resultado del creciente peso de las finanzas y el cambio tecnológico, y cuando se deciden medidas fiscales que reducen los impuestos para las categorías más ricas. Esta evolución se compensa en cierta medida con las transferencias sociales a los más pobres en los países avanzados, casi inexistentes en América Latina.

Según esta línea de pensamiento, el aumento de la desigualdad incrementa la tasa general de ahorro, y los más acomodados ahorran más que los grupos más pobres. De esta manera, los fondos prestados crecen, lo que lleva a una caída significativa de los tipos de interés. Esta caída no reduce el ahorro ni fomenta el consumo o la inversión, en oposición a las enseñanzas de la tendencia neoclásica.

Según Summers (2014) y Summers y Rachel (2019), la política monetaria ya no es efectiva hoy en día. La manipulación del tipo de interés compatible con el pleno empleo y la baja inflación (FERIR)<sup>3</sup> se ha vuelto menos eficaz. La tasa de interés ha disminuido sustancialmente en los países avanzados, pero el crecimiento no ha llegado a ser sosteniblemente más alto. La reducción del tipo de interés básico con el fin de promover un mayor crecimiento y escapar de los efectos deprimentes del exceso de ahorro daría lugar a una

<sup>3</sup> Siglas de *full employment real interest rate* o tasa de interés real de pleno empleo.

RECUADRO 4. *Una regresividad fiscal poco compensada por las transferencias sociales*

Estudios recientes confirman y aclaran el efecto positivo relativamente pequeño de los impuestos netos en el caso de las transferencias. Birdsall, Lustig y Meyer (2014) distinguen cuatro tipos de ingresos: 1) ingresos primarios, es decir, todos los recibidos por los individuos, ya sean activos o inactivos; 2) ingresos disponibles, es decir, el ingreso primario menos los impuestos directos y más las transferencias de efectivo; 3) ingresos después de impuestos, es decir, los ingresos disponibles menos los impuestos indirectos netos después de las subvenciones, y, finalmente, 4) ingresos finales, que incluyen una estimación monetaria del gasto público en salud y educación.

En Brasil, en 2009, al ser las transferencias condicionadas monetarias más importantes para los pobres (que ganan menos de cuatro dólares paridad de poder adquisitivo [PPA] por día) y los impuestos directos casi nulos, su renta disponible aumentó (33% más), así como la de las categorías vulnerables (entre cuatro y 10 dólares PPA por día; 8.4% más), mientras que la de los más ricos (más de 50 dólares PPA por día) disminuyó (-6.2%) en la medida en que estos últimos pagan impuestos directos, y la de las clases medias (entre 10 y 50 dólares PPA por día) permaneció relativamente estable (1.1% más). La incidencia de los impuestos indirectos difiere mucho según los grupos de ingresos. La renta después de impuestos de los pobres aumenta 15.1% en relación con la renta primaria, es decir, la diferencia entre la renta primaria y la renta disponible se reduce a la mitad debido al pago de impuestos directos. La renta después de impuestos de las clases medias se reduce en 14% y la de los más ricos en 20.7%, en relación con su respectivo ingreso primario. Al final, las desigualdades disminuyen ligeramente. Sólo si se considera el ingreso final se observa una fuerte progresión de la que se benefician los pobres y los vulnerables: este ingreso es 125.8% superior al ingreso primario en el caso de los pobres, 23.2% para las categorías vulnerables, pero -6.6% para las clases medias y -19.7% para los ricos.

mayor inestabilidad financiera. El pleno empleo, una tasa de crecimiento más elevada y la estabilidad financiera no pueden lograrse simultáneamente sólo mediante el tipo de interés. Por lo tanto, la política fiscal debe ser la opción preferida, ya que la demanda efectiva se vuelve insuficiente para generar inversiones que puedan impulsar un fuerte crecimiento. Desde este punto de vista, la tesis keynesiana funciona aunque el análisis de la determinación de los tipos de interés se aleje de ella. La política fiscal podría reactivar



var la actividad económica y ayudar a escapar de la tendencia al estancamiento.<sup>4</sup> Esta tesis favorece entonces la demanda en lugar de la oferta para explicar la tendencia al estancamiento.

Contrasta también con la tesis del lado de la oferta, que considera que la disminución de la productividad total de los factores —producida por causas exógenas— explicaría al mismo tiempo la caída del crecimiento potencial, la reducción del crecimiento real y la disminución de la productividad laboral que lleva a la reducción de los salarios reales y a la caída de la tasa de crecimiento. En la llamada hipótesis de la demanda, a la que nos inclinamos, el origen de la disminución del crecimiento no es exógeno. La liberalización del mercado laboral, la cuarta revolución tecnológica que favoreció la bipolarización de los empleos y los ingresos, la financiarización y la transformación de la pirámide de edad hacen que los salarios reales disminuyan —o aumenten modestamente— y que se incrementen las desigualdades en los ingresos laborales. El déficit de la demanda efectiva conduce a una disminución relativa de la acumulación debida a una atracción por la financiarización —la *inversión* financiera se considera un ahorro—, a una disminución del crecimiento potencial y a un descenso del crecimiento de la productividad laboral, o incluso a un aumento de la capacidad de producción ociosa (Salama, 2019a). Esto último incrementa los costos de producción y reduce los márgenes, a menos que se pueda compensar con una disminución o un pequeño aumento de los salarios reales.

### 1. *¿Es pertinente este análisis para los países de América Latina?*

El “tipo de interés compatible con el pleno empleo y la baja inflación” (el FERIR) no es un instrumento analítico pertinente para los países semiindustrializados y, en general, para los países en desarrollo. El pleno empleo ignora la importancia de la informalidad en los países emergentes de América Latina. La informalidad está lejos de ser marginal, ya que los tipos de interés más bajos reducen el atractivo financiero de dichos países, lo que a su

<sup>4</sup>Obviamente no es la única. El aumento del crédito a las personas de ingresos modestos tiene un doble efecto a corto plazo: un incremento de la demanda que probablemente aumente la tasa de crecimiento, a pesar del estancamiento de los salarios reales o incluso de su reducción y el aumento de la desigualdad de los ingresos, y la posibilidad de construir productos financieros complejos, que son objeto de una fuerte especulación y de ganancias. La mayor financiarización y el alto crecimiento son compatibles hasta el momento en que... ya no lo son, como ha demostrado la llamada crisis de las *subprime* (2008).

#### RECUADRO 5. *¿Quid de la informalidad?*

El empleo informal es muy importante, al igual que las tasas de pobreza absoluta. Por otra parte, el empleo formal —incluido el empleo público— en 2015 suele ser sustancial. Varía desde 30% del empleo total en Bolivia hasta 37% en Perú, 42% en Colombia, 53% en Brasil, 54% en México y 62% en Argentina. La informalidad y la pobreza absoluta disminuyeron en el decenio del 2000, especialmente en los países con gobiernos progresistas. Pero con la reciente crisis y, después, con la pandemia, la informalidad y la pobreza están aumentando de nuevo, en especial en Argentina, Brasil y Venezuela —profundamente afectada por una crisis económica sin precedentes—. El gasto social (salud, educación, pensiones) ha aumentado con fuerza más (Argentina, Brasil, Venezuela...) o menos (Colombia, México...), lo que ha contribuido a la disminución estructural de la pobreza y a la casi desaparición del analfabetismo juvenil.

En términos generales, la informalidad tiene varios orígenes en América Latina. 1) El primero es el resultado de relaciones de producción específicas: el autoritarismo-paternalismo prevaleció hasta hace poco en el campo y en las pequeñas ciudades. El empleo adquiere entonces aspectos favorables, especialmente en las pequeñas empresas, que hacen que la persona que encuentra un empleo se sienta obligada con su empleador. El empleador no está obligado a declararlo, lo paga por debajo de lo normal y le impone las llamadas condiciones de trabajo no decentes, en violación del código de trabajo. La contrapartida de este autoritarismo es el paternalismo: el empleador tiene la obligación “moral” de cuidar a su empleado cuando está enfermo. El hecho es que, con la generalización de las mercancías y el auge del capitalismo, esta contrapartida desaparece gradualmente y queda el aspecto informal, ilegal en lo que respecta al código de trabajo, la seguridad social y los impuestos. 2) Cuando la tasa de inversión no es suficientemente elevada, lo cual es el caso, y hay crecimiento demográfico al que se añade la migración del campo a las ciudades, las empresas no pueden ofrecer empleos formales en cantidad suficiente. La búsqueda de trabajos de supervivencia, o incluso de trabajos de estricta supervivencia, se desarrolla, y la informalidad con ella. Por lo tanto, puede considerarse que no existe un sector informal en sí mismo, sino un entrelazamiento de actividades informales y formales (empleos), cada una de las cuales depende de la otra. 3) Por último, hay formas modernas de informalidad vinculadas al uso de nuevas tecnologías. Gracias al internet y las plataformas, se han desarrollado nuevas formas de trabajo, conocidas como “uberización”, en las que el trabajador tiene un estatus de autoempresario y, debido a su bajo ingreso y el alto grado de inseguridad laboral, generalmente está poco o nada protegido.

vez conduce a la inestabilidad financiera (interna y externa) y a la desindustrialización. Sus monedas no son monedas clave y, como Hausmann (Hausmann Hidalgo, Bustos, Coscia, Simoes e Yldirim, 2014) señaló, éste es un “pecado original”, además de que algunos de ellos, como Brasil, han practicado una política de tasas de interés muy altas durante varias décadas. Sólo recientemente este país ha comenzado a alinearse con los avanzados al reducir drásticamente su tasa de interés básica, sin que ello haya tenido un efecto positivo en el crecimiento, que sigue siendo muy modesto. El único efecto positivo ha sido la reducción de las cargas de la deuda pública, que no es insignificante.

En general, con pocas excepciones, los empresarios son más rentistas que los schumpeterianos en América Latina. Este comportamiento *cauteloso* se refleja en una baja tasa de inversión. En la historia de América Latina, por lo menos en los años cincuenta y setenta, fue el Estado el que más a menudo reemplazó a un estrato social en decadencia e invirtió masivamente. Cuando el Estado se retira, como ha sido el caso durante los últimos 30 años, entonces la tasa de inversión disminuye y la inversión pública se reduce a adquisiciones, lo cual es insuficiente para eliminar los obstáculos al crecimiento sostenible; no es el complemento necesario para estimular la inversión privada. La atracción de las finanzas y las inversiones en el extranjero (Schorr y Wainer, 2018; Feijoo, etc.) permanecen. Este personaje rentista, enraizado en la historia de los países latinoamericanos, está cambiando. Está menos presente cuando el Estado interviene, como en el pasado, y más presente cuando el Estado se retira y el país se especializa de nuevo en la generación de productos de renta como ahora, lo cual veremos.

#### IV. ¿EXPLICA LA DESINDUSTRIALIZACIÓN LA BAJA TASA DE CRECIMIENTO DEL PIB PER CÁPITA A LARGO PLAZO?

##### 1. *¿Debería darse prioridad a la investigación y la industria?*

###### a. *Una visión general de dónde se producen y utilizan las nuevas tecnologías*

Con la revolución digital, el precio unitario de la potencia de cálculo por segundo ha caído exponencialmente desde 1950 y especialmente desde la

década del 2000. Las tecnologías informáticas y digitales, integradas con otras tecnologías, están mejorando el rendimiento. Por último, éstas están allanando el camino a efectos de red,<sup>5</sup> y son particularmente potentes para que la producción pueda llevarse a cabo con una eficiencia cada vez mayor. Como señala el Consejo de Orientación para el Empleo (COE, 2017: 15):

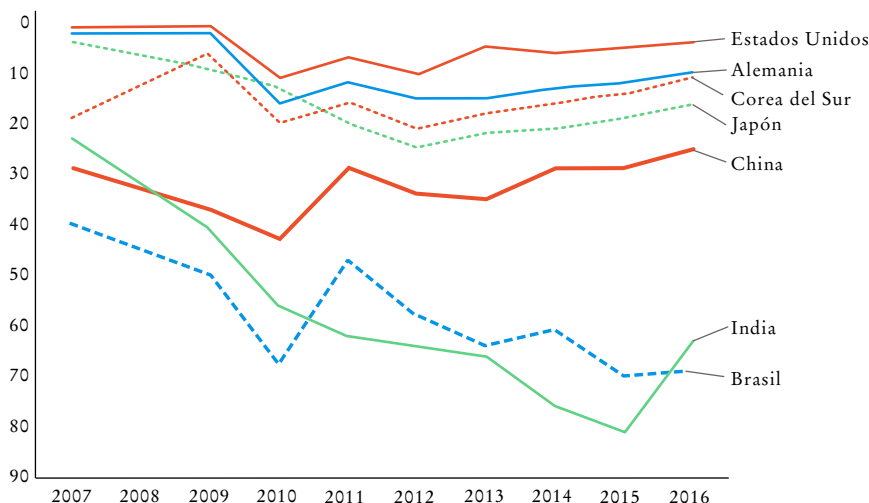
al favorecer la aparición de nuevos modelos, las tecnologías digitales ya no son sólo un nuevo ladrillo que permite ir más allá en materia de automatización de tareas y de optimización de los procesos de producción: desafían radicalmente el funcionamiento y la organización de ciertos sectores, y permiten la aparición de otros nuevos, lo que plantea problemas de reglamentación.

Por lo tanto, estamos en presencia de una profunda ruptura.

En gran medida, el rendimiento de la innovación refleja el esfuerzo realizado en las nuevas tecnologías. En un estudio reciente, Scott Kennedy (2017) presenta el conjunto de índices compuestos contruidos para medir la innovación. Éstos tienen en cuenta el esfuerzo realizado en investigación y desarrollo como porcentaje del PIB, el número de estudiantes matriculados en la ciencia, el número de publicaciones científicas, las exportaciones de productos de alta tecnología, el número de patentes, e incluso la calidad de las instituciones, etc. Los subíndices obtenidos, su número y su ponderación difieren según los índices compuestos calculados. El Índice de Innovación Nacional elaborado por el Ministerio de Ciencia y Tecnología de China incluye 40 países, y China ocupa el puesto 18, ligeramente superior desde 2011. El índice compilado por Bloomberg se basa en 69 países; entre 2014 y 2016, la clasificación de China ha subido al 21º lugar. El índice compilado por el Foro Económico Mundial incluye 135 países; China ocupó el 29º lugar en 2009 y 2016, con una caída entre 2010 y 2015. El índice compuesto de la Universidad de Cornell, INSEAD, considera 128 países y se construye a partir de 103 índices; China ocupa el puesto 25 en 2016, con una puntuación particularmente alta en los subíndices de producción de tecnología y conocimiento (sexto lugar) y una puntuación baja en la calidad de las instituciones (79º lugar). Por último, puede observarse que en 2016 la puntuación más alta la obtienen los Estados Unidos, seguidos de Alemania y Corea del Sur, luego Japón, más lejos está China y mucho más atrás la India y Brasil.

<sup>5</sup> Se dice que existe un efecto de red para una actividad cuando el valor de uso del producto o el servicio aumenta con el número de usuarios.

GRÁFICA 1. Comparación y evolución del índice de innovación por país



FUENTE: índice construido por Cornell University et al., citado por Kennedy (2017: 14).

Con base en la gráfica 1, si nos limitamos al esfuerzo realizado en investigación y desarrollo (I+D), observamos que China dedicó un poco menos de 1% de su PIB en el 2000 y un poco más de 2.1% en 2016, muy por detrás de Corea del Sur (4.3%), Japón (3.4%) y los países avanzados (Alemania y los Estados Unidos, 2.9%), pero mucho más que Brasil, 1.2% en 2014 o Argentina, 0.6%, según el Banco Mundial y la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO). Cuando medimos este esfuerzo en términos absolutos, la brecha entre China y Brasil es mucho mayor: 12 a 1, ya que, con un PIB per cápita (PPA) equivalente, su población es siete veces mayor. Es comprensible que los países *pequeños* deban dedicar más recursos a la investigación y el desarrollo como porcentaje del PIB que los países grandes (y tengan una política más específica) si no quieren perderse la revolución industrial en curso. Esto es lo que están haciendo Corea del Sur e Israel, por ejemplo; cada uno gasta 4.3% de su PIB en I+D.

El auge de la tecnología digital y sus aplicaciones es, por lo tanto, profundamente desigual de un país a otro. Unos pocos países avanzados están a la vanguardia de la producción de nuevas tecnologías: Alemania, Japón, los

CUADRO 4. *América Latina: investigación y desarrollo como porcentaje del PIB (2011)*

<i>País</i>	<i>2004</i>	<i>2008</i>	<i>País</i>	<i>2004</i>	<i>2008</i>
Paraguay	0.08	0.06	Chile	0.40	0.40
Colombia	0.16	0.15	Cuba	0.56	0.49
Panamá	0.24	0.21	Argentina	0.44	0.52
Ecuador	0.07	0.25	Uruguay	0.26	0.64
México	0.40	0.38	Brasil	0.90	1.09
Costa Rica	0.37	0.40	América Latina y el Caribe	0.53	0.63
			OCDE	2.17	2.33

FUENTE: OCDE y CEPAL (2012).

Estados Unidos y Suiza, en particular, y algunos están muy especializados en un número limitado de tecnologías: Israel, por ejemplo. Algunos países emergentes están comenzando a alcanzar a estos países avanzados: China y Corea del Sur; otros países emergentes —Brasil, Argentina, México— están siendo expulsados o amenazados de expulsión,<sup>6</sup> a pesar de que algunos buques insignia utilizan nuevas tecnologías importadas, como Embraer en Brasil o Softtek en México.

Es importante distinguir entre dos casos: los países que producen nuevas tecnologías y las difunden en su tejido industrial, en los servicios y entre los consumidores, y los que no las producen, simplemente las difunden en su tejido industrial, en los servicios y entre los consumidores. Los primeros, al producir estas nuevas tecnologías, entran en la división internacional del trabajo de manera positiva. Sus exportaciones adquieren una alta elasticidad de la demanda en términos de ingresos y competitividad no relacionada con los costos. Los segundos, en referencia solamente a los países latinoamericanos, están en una situación menos favorable. Si no aprovechan esta difusión de nuevas tecnologías para modernizar su aparato productivo y eventualmente participar en su producción, su inclusión en la división internacional del trabajo se volverá regresiva debido a su relativa incapacidad para exportar productos complejos<sup>7</sup> (Ding y Hadzi-Vaskov, 2017).

<sup>6</sup> Sobre las dificultades de los países latinoamericanos para no verse abrumados por la revolución digital y la necesidad de reformas estructurales, véase: Valladao (2017). Si estos países no tienen éxito, entonces: “La alternativa es sombría: un periodo muy largo de estancamiento económico y social, y una brecha cada vez más insalvable con las maduras sociedades industriales digitales de alta tecnología del hemisferio norte” (Valladao, 2017: 18).

<sup>7</sup> La complejidad de las exportaciones de un país depende del esfuerzo dedicado a la investigación

El acceso a los bienes importados que incorporan nuevas tecnologías, especialmente los bienes de capital, depende cada vez más del precio de las materias primas que se venden en el extranjero. Este riesgo de nueva dependencia puede limitar su capacidad de inversión cuando se encarece la importación de bienes de capital. Éste no es el único riesgo. Se ha escrito a menudo que las revoluciones industriales no han conducido a mediano plazo a un aumento del desempleo precisamente porque se han creado muchos puestos de trabajo para fabricar nueva maquinaria. Si estas máquinas no se producen, entonces el riesgo de no poder evitar un aumento del desempleo es real.

América Latina se está perdiendo la revolución industrial en curso. La difusión de las nuevas tecnologías en todo el mundo es más rápida que en el pasado, pero también es más desigual entre las naciones y dentro de ellas. De manera particular, es menos rápida en América Latina, incluso en los países más poderosos del subcontinente americano como Brasil, México, Argentina o Colombia y Chile. Desde este punto de vista, América Latina se está quedando más rezagada respecto de los principales países asiáticos y de los países avanzados. También es desigual entre las empresas. Algunas están adoptando rápidamente las nuevas tecnologías, mientras que otras están retrasando su adopción o no pueden hacerlo con la suficiente rapidez. La ya elevada dispersión de los niveles de productividad en el sector industrial, en sentido amplio, va en aumento. Salvo que se adopten medidas institucionales, como el aumento del salario mínimo por encima del crecimiento de la productividad, existe un fuerte riesgo de que se incrementen las desigualdades de los ingresos laborales, medidos en términos de salarios medios, entre las empresas, las que adoptan estas tecnologías y las que no lo hacen en la medida necesaria para seguir siendo competitivas. Además de estas crecientes desigualdades entre las empresas, también hay desigualdades generadas por el uso de estas tecnologías. Los trabajos rutinarios están siendo parcialmente remplazados por una mayor automatización en ciertos sectores, lo que lleva a una bipolarización de los trabajos (altamente cualificados a poco

para el desarrollo. Mientras más elevado, mayor es la posibilidad de que la economía pueda fabricar productos complejos. Las exportaciones tienen dos características: su ubicuidad y su diversificación. La ubicuidad depende de la escasez, la cual está relacionada tanto con la carencia o la abundancia de recursos naturales de un país, como con la capacidad que sólo algunos países tienen de producir bienes sofisticados. Son estos últimos los únicos que son tomados en cuenta. Con el fin de aislarlos y construir un indicador complejo, se ha buscado utilizar la diversidad de las exportaciones para medir el grado de ubicuidad y, por lo tanto, de complejidad. Para el análisis de la complejidad, véanse los trabajos de Hausmann et al. (2014).

cualificados) y probablemente acentuará la bipolarización de los ingresos laborales (Salama, 2018d).

En la medida en que América Latina se ha quedado atrás, estos efectos han tardado en aparecer, aunque en algunos sectores, como la industria automotriz o las finanzas, están empezando a manifestarse. Pero incluso si esta difusión es más lenta que en otros lugares, tiende a acelerarse, y sus efectos aparecerán más claramente. Las oportunidades de empleo creadas por la producción de nuevas tecnologías son escasas, ya que éstas son casi inexistentes; sólo quedan aquellas que se generan por su aplicación. Además, es posible que las denominadas actividades informales aumenten, esta vez como resultado de la relativa incapacidad de crear suficientes puestos de trabajo nuevos en sectores con una productividad creciente.

b. *¿Favoreciendo a la industria?*

Algunos economistas, en particular los brasileños como Marcos Lisboa, presidente del Ibre en Brasil, cuestionan la necesidad de dar prioridad a la industria. Sus argumentos parecen tener sentido. El crecimiento fue algo mayor con la recuperación de las economías en la década del 2000 —al menos hasta alrededor de 2015— que en la de los noventa, cuando la industria estaba en declive. Desde este punto de vista, la reprimarización de las economías latinoamericanas no sólo sería favorable para el crecimiento: también provocaría menos restricciones externas (siempre y cuando las ventas de materias primas en términos de valor sigan creciendo a un ritmo sostenido) y menos inflación gracias al doble efecto de, por un lado, la apreciación de la moneda nacional que provoca una reducción relativa del precio de los productos importados y, por otro, su mayor competitividad, que se traduce en precios más bajos. Por lo tanto, para estos economistas, no importa cuál es el origen del crecimiento. Puede provenir de los servicios, la explotación de materias primas, la construcción civil o la industria, y sería un error considerar que se debe favorecer la industria.

No hay consenso sobre este punto de vista. Los estudios de Kaldor y Vervoorn sobre la relación entre las tasas de crecimiento industrial y la productividad laboral; el de Hirschman sobre los efectos de repercusión de la industria y sus sectores más dinámicos en las fases anteriores y posteriores, y el de Thirwall sobre los límites del crecimiento cuando la capacidad de importación de otros países actúa como una limitación al aumento de las



exportaciones muestran el papel estratégico de la industria para el crecimiento y su capacidad de generar empleo en otros sectores.

Cuando se comparan los diferentes sectores, ordenados según la importancia relativa de la formalidad de sus empleos, con el número de empleos indirectos creados, se observa que en Argentina en 2013, por ejemplo, por cada empleo directo creado en la industria, se crearon 2.45 empleos indirectos, mucho más que en el comercio, la restauración o la construcción civil, donde predominan los empleos informales, según Coatz y Scheingart (2016: 37). En general, la industria —entendida en un sentido amplio que incluye las telecomunicaciones y ciertos servicios sofisticados— es un poderoso multiplicador de empleos en otros sectores (servicios, construcción, etc.), lo que permite una densificación del tejido económico, una oportunidad para controlar el futuro.

No cabe duda de que en el pasado el apoyo a la industrialización provocó un deterioro del medio ambiente. Desafortunadamente, no es el único caso. La explotación de las materias primas, ya sean agrícolas o mineras, tiene un fuerte impacto negativo en el medio ambiente y en la salud de las personas que viven en las zonas cercanas.

Sin embargo, no se ha llegado a la conclusión de que el crecimiento de la industria y la preservación del medio ambiente son siempre incompatibles. La industrialización puede y debe obedecer a las limitaciones ambientales establecidas por los Estados. ¿Cómo? ¿Dentro de qué límites? Ésta es una discusión esencial pero que va más allá del alcance de este documento. El crecimiento de la industria crea más puestos de trabajo y mayor productividad que cualquier otro sector, siempre que no se permita a las empresas buscar el máximo beneficio a expensas del medio ambiente. Por esta razón, concedemos especial importancia a las consecuencias negativas de la desindustrialización sobre el empleo y el crecimiento.

## *2. La desindustrialización temprana en América Latina está vinculada con la baja tasa de inversión y un esfuerzo de investigación en gran medida insuficiente*

Casi todos los países avanzados están experimentando un proceso de desindustrialización relativa de diversos grados. La industria pesa cada vez menos en términos relativos en favor de servicios cada vez más sofisticados. En contraste con estos países, los latinoamericanos están experimentando

RECUADRO 6. *El consiguiente deterioro del medio ambiente:  
el conflicto entre el presente y el futuro, generaciones sacrificadas*

La explotación de las materias primas de origen agrícola y minero se ha llevado a cabo, al mismo tiempo, con desprecio por el medio ambiente; cuestionando los nuevos derechos obtenidos por las poblaciones indígenas, cada vez más de regreso a una condición de subciudadanos de ayer en los países andinos, e, igualmente, deteriorando la salud de los campesinos y mineros. Los gobiernos justifican tal situación, incluso los progresistas, por los recursos públicos que provienen de la explotación de esas materias primas, las cuales se utilizan, en el mejor de los casos, para financiar un aumento de los gastos sociales (escolaridad, salud), de tal manera que el sacrificio de la generación actual beneficie a las generaciones futuras.

Una política que tenga en cuenta todos los pilares que definen el desarrollo sostenible (ambiental, económico, social) no es fácil de diseñar sin dar lugar a conflictos de intereses. En efecto, el desarrollo sostenible trae consigo varias cuestiones esenciales relativas al “buen vivir”: 1) ¿Debe sacrificarse el presente en nombre de mejoras futuras o, más precisamente, debe aceptarse que los derechos de los indios, sus condiciones de vida, su salud, sus culturas y el simbolismo con los que se ejercen se recorten parcial o totalmente porque los recursos financieros proporcionados por la explotación de las minas y la construcción de carreteras para el transporte de materias primas podrían financiar los gastos de educación, infraestructura y salud que estas poblaciones, pobres hoy en día, tanto necesitan para superar su pobreza de manera sostenible? Éste es un conflicto entre el presente y el futuro que, en este caso, adquiere un valor particular debido al pasado de exclusión que sufren estas poblaciones y a los compromisos más o menos claros de los gobiernos de romper con este pasado. 2) ¿Se puede concebir el desarrollo sostenible respetando la lógica capitalista con la consideración de las particularidades de la situación de los indios y los daños causados por la explotación de las megaminas, daños que incluyen todas las dimensiones ecológicas, sanitarias, sociales y culturales? Más concretamente, ¿debemos inspirarnos en un enfoque estatista —pero entonces qué pasa con la plurinacionalidad— o en un enfoque que no acepta la modernidad en la medida en que tiene efectos de esclavitud y dominación, e insiste en la descentralización, los poderes locales, el rechazo de una mercantilización plena y completa, el respeto de la ecología y la aspiración al decrecimiento? (Carbonnier, Campodonico y Tezanos Vásquez, 2017; Oxfam, 2018). En realidad, más allá de las promesas, es la posición desarrollista la que se ha impuesto en detrimento de los intereses inmediatos de las poblaciones indias.

una desindustrialización temprana. Con la excepción de Argentina, esto ocurre cuando el ingreso per cápita al comienzo de este proceso es aproximadamente la mitad del de los países avanzados en el momento en que comenzó su desindustrialización. Ésta se refleja en una disminución relativa y absoluta del empleo industrial, la destrucción de parte del tejido industrial y la incapacidad de fabricar productos de alta y media tecnología de manera sostenible. Es la cara oculta del auge de las economías rentistas, más precisamente, del comportamiento rentista, con el auge de la financiarización y las actividades primarias destinadas a la exportación. Paradójicamente, cuando el país opta por la exportación de productos manufacturados, como hizo México en los años ochenta, la desindustrialización se desarrolla en sectores industriales orientados al mercado interno, porque no se aplicó ninguna política industrial para integrar localmente las actividades ascendentes o descendentes.

3. *¿Por qué la desindustrialización temprana y cuáles son sus efectos sobre el crecimiento?*

a. *La desindustrialización no es un proceso lineal, es irregular y difiere entre los principales países de América Latina*

En México la desindustrialización concierne a las empresas orientadas a satisfacer la demanda interna. Por el contrario, los bienes industriales están creciendo a medida que se intensifica la demanda de los Estados Unidos y Canadá. Por lo tanto, hay un doble proceso: desindustrialización e industrialización. Existe una clara separación entre los mercados internos y externos, porque no hay ningún vínculo entre ambos, excepto en parte para el sector de los vehículos de motor. En Argentina los dos procesos, desindustrialización e industrialización, no han sido concomitantes. La desindustrialización es más extensa que en otros países, pero a una fase de desindustrialización le siguió una relativamente breve de reindustrialización cuando se superó la crisis del Plan de Convertibilidad a principios del decenio del 2000, y luego vino una fase de desindustrialización nuevamente. En Brasil la desindustrialización es irregular: relativamente pronunciada de 1985 a 1996, después se ralentizó y luego aumentó otra vez, pero en forma más atenuada.

CUADRO 5. Niveles de PIB per cápita (en dólares estadounidenses de PPA de 1990)  
al inicio de la desindustrialización en determinados países de la OCDE  
y de América Latina, 1950-2011

País	Parte superior de la manufactura en el PIB			Parte superior de los empleados de la manufactura en el PIB		
	Parte (porcentaje)	Año	PIB per cápita	Parte (porcentaje)	Año	PIB per cápita
<i>Países desarrollados de la OCDE</i>						
Canadá	23.29	1961	8 833	22.73 <sup>a</sup>	1970	12 050
Francia	25.40 <sup>b</sup>	1961	7 718	27.89	1974	13 113
Alemania	40.65	1961	7 952	39.39 <sup>a</sup>	1970	10 839
Japón	32.63	1970	9 714	27.44	1973	11 434
España	23.33	1972	7 099	27.47	1971	6 618
Suecia	26.94	1974	13 885	28.29	1974	13 885
Gran Bretaña	36.90	1955	7 868	41.83	1954	7 619
Estados Unidos	26.47	1953	10 613	27.83	1953	10 613
<i>Países de América Latina</i>						
Argentina	34.85	1976	7 965	24.69 <sup>c</sup>	1984	7 426
Brasil	32.47	1985	4 914	17.08	1978	4 678
Chile	19.57	1974	4 992	16.80	1976	4 347
Colombia	20.05	1976	3 713	25.95 <sup>d</sup>	1978	4 042
México	23.34	1988	5 771	19.56	2000	7 275
Perú	21.51	1988	3 766	23.24 <sup>e</sup>	1986	3 946
Uruguay	23.42	1986	6 015	30.57	1974	5 123
Venezuela	30.85	1986	8 725	17.18	1987	8 805

<sup>a</sup> No se dispone de datos aprobados antes de 1970.

<sup>b</sup> Datos tomados del Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos, base de las cuentas nacionales anuales de 2010.

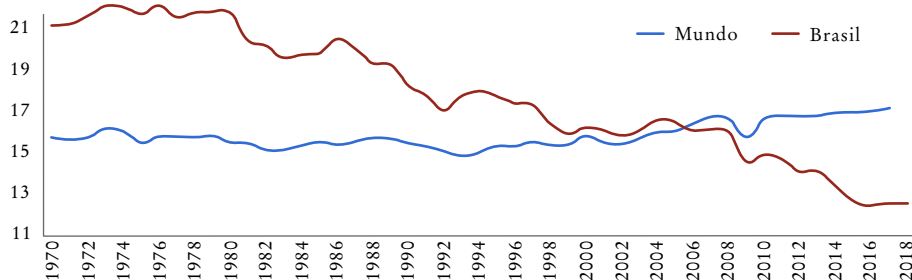
<sup>c</sup> El Gran Buenos Aires.

<sup>d</sup> Siete ciudades principales del país.

<sup>e</sup> Lima y suburbios.

FUENTES: cálculos de Victor Krasilshchikov (2020) a partir de datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2019) (para el periodo 1970-2011); para el Reino Unido y los Estados Unidos en las décadas de los cincuenta y sesenta: UK Central Statistical Office (1961: 105-107, 130, 239, 243; 1965: 107; 1970: 118, 279, 285), US Bureau of the Census (1956: 296; 1959: 304, 307; 1961: 203, 207, 301, 304; 1965: 326), OCDE (1979: 7-8, 103-104, 195-196), Ministry of Finance of Malaysia (1998: cuadro 6.1), y Groningen Growth and Development Centre (GGDC, 2013).

GRÁFICA 2. Sector manufacturero como porcentaje del PIB, mundo y Brasil, en dólares de 2010, 1970-2014



FUENTE: Organización de las Naciones Unidas (ONU), National Accounts: Main Aggregates Database, e Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE).

¿Por qué hay una desindustrialización temprana en las economías semiindustrializadas de América Latina?

Tres variables tienen un impacto directo en los costos laborales unitarios y, por lo tanto, en la competitividad de la industria: el tipo de cambio real frente al dólar, la tasa salarial y la productividad laboral. El tipo de cambio tiende a apreciarse frente al dólar durante un periodo bastante largo (Bresser Pereira, 2019), intercalado, sin embargo, con crisis cambiarias a veces graves o, como a finales de 2010, con una depreciación de la moneda. El crecimiento de la productividad laboral es muy bajo y la tasa de los salarios industriales creció en Brasil y Argentina —de 2000 a 2015— más allá del bajo crecimiento de la productividad laboral. Éste no es el caso de México (Moreno Brid, Monroye-Gomez-Franco, Salat y Sanchez-Gomez, 2019). La apreciación de la moneda frente al dólar, el aumento de los salarios y el muy bajo crecimiento de la productividad están socavando la competitividad de las empresas. Su rentabilidad se ve afectada en promedio, de ahí la insuficiencia de la inversión productiva y las decisiones tomadas en materia de finanzas, fuga de capitales y consumo ostentoso (Schorr y Wainer, 2018), lo que da lugar a la destrucción de secciones enteras del tejido industrial y al despido de empleados (Salama, 2012, 2018d, 2019a y b).

Además de estos factores directos, la inversión pública en el sector de las infraestructuras (ferrocarriles, carreteras y energía) ha disminuido drásticamente en el último cuarto de siglo; la inversión pública no se considera un inhibidor de la inversión privada sino un obstáculo para su desarrollo. La

insuficiencia de las inversiones en infraestructura es hoy en día un grave obstáculo para la recuperación económica sostenible, como señala el Banco Mundial en sus diversos informes.

Cuando el tejido industrial no es muy denso y hay una gran variedad de recursos naturales, como ocurre de manera singular en algunos países de América Latina, por ejemplo, Perú, el aumento de los precios de las materias primas y el incremento de los volúmenes de exportación tienen un efecto positivo en la tasa de crecimiento. Las importaciones masivas permitidas por el fuerte aumento de los ingresos de exportación, facilitado por la apreciación de la moneda nacional frente al dólar, tienen poco efecto destructivo en el tejido industrial, ya que éste no es muy denso. Al final, la tasa de crecimiento puede ser relativamente elevada como en el caso de Brasil. La variedad de los recursos naturales mitiga los efectos negativos de una caída del precio de las materias primas por una razón simple: no todos los precios caen al mismo tiempo, algunos pueden seguir creciendo mientras otros disminuyen. Esto no es del todo cierto en lo que respecta a los volúmenes de exportación: éstos dependen de la demanda internacional, que a su vez depende de la situación en el país o países importadores. Cuando la demanda proviene principalmente de un solo país, la dependencia se traduce en un alto grado de vulnerabilidad.

Si el tejido industrial es relativamente grande, los efectos de la desindustrialización en la tasa de crecimiento son diferentes. Varios factores explican esta especificidad. La reprimarización, por sus efectos en la disminución de la competitividad de los productos industriales, debilita el tejido industrial de manera específica. La apreciación de la moneda nacional y el aumento de los salarios reales, más allá de un débil crecimiento de la productividad laboral en el sector industrial, afectan principalmente a los sectores que producen bienes de nivel medio alto (maquinaria y equipo eléctrico, vehículos de motor, productos químicos excepto farmacéuticos, maquinaria y equipo, etc.) y alta tecnología (aeronáutica y espacio, productos farmacéuticos, equipos informáticos, etc.). Por regla general, la balanza comercial de la industria de transformación se vuelve rápidamente negativa, sobre todo debido al aumento de las importaciones netas de bienes de tecnología media (en especial, media alta) y alta. Así ocurrió a partir de 2008 en Brasil (IEDI, 2020b), México y Argentina (Schorr y Wainer, 2018; Lindenboim y Salvia, 2015).

El análisis ciertamente necesita ser refinado: sólo porque las importaciones netas de tecnología media alta y alta sean cada vez más negativas no

significa que la señal dada sea también negativa. Por el contrario, unas importaciones netas negativas podrían significar un esfuerzo por una mayor modernización y la consiguiente expansión de las ramas con un alto potencial de crecimiento. Desafortunadamente, éste no es, hasta donde se puede observar, el caso de América Latina. Las importaciones netas son más bien un signo de desindustrialización, especialmente en los sectores de alto potencial. Se hacen en detrimento de estos sectores, no permiten que crezcan al nivel de lo que sería necesario para que el tejido industrial se transforme hacia una mayor complejidad.<sup>8</sup> Como hemos visto, la complejidad de las exportaciones está disminuyendo, mientras que la de los países asiáticos está aumentando.<sup>9</sup>

Por lo tanto, la desindustrialización puede ir acompañada durante un tiempo por un aumento de la tasa de crecimiento del PIB. Éste fue el caso durante las presidencias de Lula en Brasil (2003-2011). Pero este aumento relativo es moderado, del orden de un punto en promedio en comparación con la década de los noventa. La relación entre reprimarización-desindustrialización y tasas de crecimiento es, de hecho, más compleja.

Para comprender los efectos perjudiciales sobre el crecimiento, es necesario analizar las consecuencias de la reprimarización sobre la rentabilidad del capital en el sector industrial. Como esta rentabilidad tiende a disminuir, se está produciendo una desindustrialización. Esta disminución de la rentabilidad prepara la crisis (-3.8% en 2015 y -3.1% en 2016). Esto es lo que pasó en Brasil. La caída de los precios de las materias primas no es el único factor que explica la crisis abierta que ha experimentado este país. Sólo acentuó un fenómeno que ya estaba presente. En otras palabras, los efectos perjudiciales de la reprimarización sobre la rentabilidad de la industria, así como la ausencia de una política industrial significativa se reflejan en una crisis econó-

<sup>8</sup> La industria de transformación creció de 2004 a 2008 en Brasil; luego cayó, se recuperó ligeramente y se derrumbó en 2015 y 2016, con muy poco crecimiento posterior. Estos movimientos se amplifican tanto hacia arriba como hacia abajo para las industrias de alta y media alta tecnología. No es el caso de las demás industrias, las de tecnología media baja (construcción, reparación naval, caucho y plásticos, productos metálicos, etc.) y baja (alimentos, bebidas, textiles, madera, etc.). Esta última ha resistido un poco mejor la crisis de los últimos años en la medida en que no se ha derrumbado. Está cayendo menos que el promedio de la industria de transformación. En general, se puede observar que las industrias de alta tecnología y especialmente las de tecnología media alta experimentaron un aumento muy significativo de su producción hasta la víspera de la crisis de 2008. Sin embargo, este crecimiento es inferior al de las importaciones y, por lo tanto, a la demanda interna. De esta manera, la desindustrialización de estos productos ha sido relativa, al menos hasta esa fecha.

<sup>9</sup> Para más detalles, véase la Carta IEDI (2020a).

mica.<sup>10</sup> Al final, con la reprimarización, sin una política industrial y cambiaria que contrarreste sus efectos negativos, y sin una reforma fiscal, la vulnerabilidad aumenta y las capacidades de rebote disminuyen por el debilitamiento del tejido industrial y la pérdida de peso de los sectores de alta tecnología, lo que explica la tendencia al estancamiento económico a largo plazo (Salama, 2016, 2019a y b, 2020a).

b. *El caso de México es particularmente emblemático*

Para superar la crisis causada por una deuda externa que se había vuelto insostenible, el gobierno mexicano liberalizó todos sus mercados en la década de los ochenta. La apertura exterior aumentó bruscamente en un momento cuando el tejido industrial de México estaba muy debilitado por la crisis de la deuda y el fin de diversas formas de apoyo a la industria. México se convirtió así en el más abierto de los grandes países latinoamericanos al comercio internacional, con la particularidad de que el salario real medio se ha mantenido prácticamente estable desde 1993.

En oposición a las lecciones de la *doxa*, la tasa de crecimiento del PIB no aumentó, sino todo lo contrario. Entre las décadas de los cincuenta y los setenta, las tasas de crecimiento del PIB fueron bastante elevadas en un país con una economía menos abierta. Sólo después, con la apertura de su economía y en ausencia de una política industrial, la tasa de crecimiento disminuyó de manera repentina (Calva, 2019). Por consiguiente, la tendencia de este país al estancamiento económico fue una de las más pronunciadas de América Latina.

México se ha especializado en la exportación de productos manufacturados relativamente sofisticados, más que los exportados por otros países de América Latina. Lógicamente, estas exportaciones deberían haber permitido una inserción positiva en la división internacional del trabajo, que es una fuente de

<sup>10</sup> La apreciación de la moneda nacional debilita el tejido industrial, reduce la rentabilidad de las empresas de la industria de transformación, favorece la inversión en actividades rentistas y explica el nivel relativamente bajo de inversión en actividades productivas. Lo que precipitará la crisis, en un contexto de disminución de la rentabilidad del capital, es también la política económica seguida con escasa coherencia a mediano plazo bajo la presidencia de Dilma Rousseff: la reducción de la inversión pública, la disminución de la inversión privada y la política ortodoxa de reducción del déficit presupuestario, aunque su creciente, incluso abismal, déficit puede ser explicado gracias a la magnitud de la crisis, el fenomenal aumento de los tipos de interés y el servicio de la deuda (véase Serrano y Summa, 2012 y 2015).



mayor crecimiento. Esto no sucedió. De hecho, la sofisticación de los bienes exportados es sólo aparente. Hay una ilusión óptica que se desvanece cuando consideramos no tanto la exportación de bienes sino la exportación del valor añadido producido en el país. La mayoría de las exportaciones de bienes industriales —con la notable excepción del sector automovilístico, en el que la integración es mayor— está constituida por bienes ensamblados. Por lo tanto, hay pocos efectos de encadenamiento y el grado de integración nacional se reduce a las adquisiciones. Los bienes exportados son sólo aparentemente sofisticados, lo que se confirma con los datos sobre el esfuerzo de investigación y desarrollo en relación con el PIB de América Latina que hemos visto.

La liberalización del comercio exterior; la elección de especializarse en la exportación de bienes industriales ensamblados y no haber optado por el incremento de su grado de integración como hicieron Corea del Sur, Taiwán y ahora China, y la ausencia de política industrial son factores que explican el letargo del crecimiento del PIB. Por lo tanto, no se trata de un juego para dos (es decir, más apertura, más crecimiento), sino para tres (o sea, más apertura, más Estado y más crecimiento), lo que debe tomarse en cuenta.

Como un país especializado en la exportación de bienes industriales ensamblados, México se ha industrializado, pero también se puede considerar que se ha desindustrializado. Con la notable excepción de su sector automovilístico, el mercado interno no está conectado con el mercado externo y viceversa. El mercado interno está sujeto a la competencia externa; muchas empresas están cerrando por falta de competitividad y sectores enteros están desapareciendo, sustituidos por importaciones de bienes finales e intermedios. Las causas son las mismas que las analizadas en países más cerrados como Argentina, Brasil o Colombia: insuficiente inversión productiva, lo que se traduce en un bajo crecimiento de la productividad laboral y un tipo de cambio apreciado con el efecto de que los salarios en dólares parecen demasiado altos aunque sean bajos en moneda local. El par productividad-salario en dólares trabaja, por lo tanto, en favor de la desindustrialización en el mercado interno. El mercado externo, aislado del mercado interno, no favorece los efectos de agrupamiento, no hay dinamización del mercado interno debido a la falta de integración económica y, por lo tanto, no hay un crecimiento sostenido y sostenible.

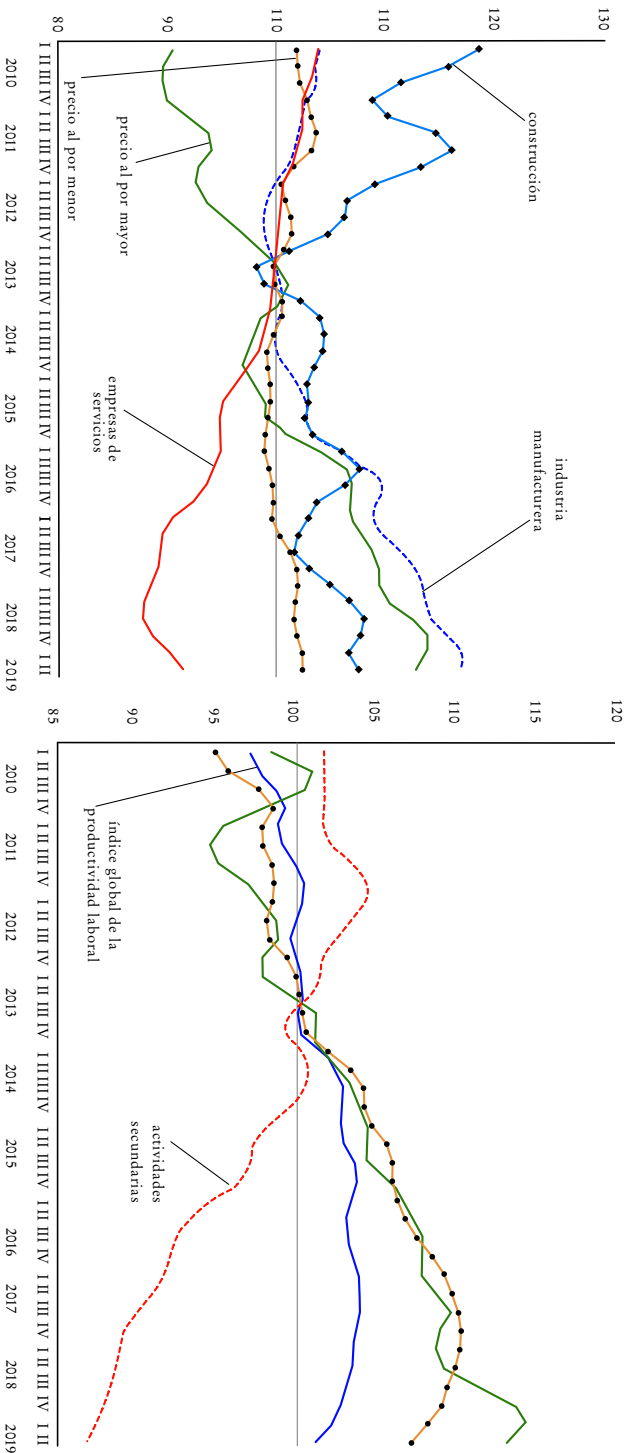
RECUADRO 7. *Al favorecer la retirada del Estado,  
México se está perdiendo la modernización*

Rufino Matamoros-Romero (2018) recuerda los argumentos presentados a principios de la década de los ochenta para justificar la retirada del Estado mexicano bajo la presidencia de Salinas de Gortari. Según Aspe, secretario de Programación del presidente y teórico de la retirada del Estado, México ya no necesitaba la intervención de éste para permitir que se cumplieran los efectos río arriba y río abajo —el famoso “rompecabezas” de Hirschman (1958)— y se produjera el desarrollo económico. México habría entrado en una segunda etapa haciendo superflua o incluso contraproducente la intervención del Estado.

En el ejemplo de Hirschman, una vez que las partes difíciles del rompecabezas han sido resueltas, las piezas restantes comienzan a caer en su lugar casi automáticamente. Lo que esto significa para el rol del Estado en el desarrollo económico es que, después de un periodo inicial de protección e intervención estatal, el crecimiento ya no responde tan fuertemente a un mayor intervencionismo como lo hizo durante las primeras etapas de la industrialización. Además, este análisis transmite la idea de que, puesto el marco institucional básico, el público será mejor atendido por un apoyo indirecto a la actividad económica mediante la desregulación, privatización, liberalización comercial, y un ambiente competitivo que por la participación directa del Estado en las actividades productivas [Aspe y Gurria, 1993: 9, citados por Matamoros-Romero, 2018: 16].

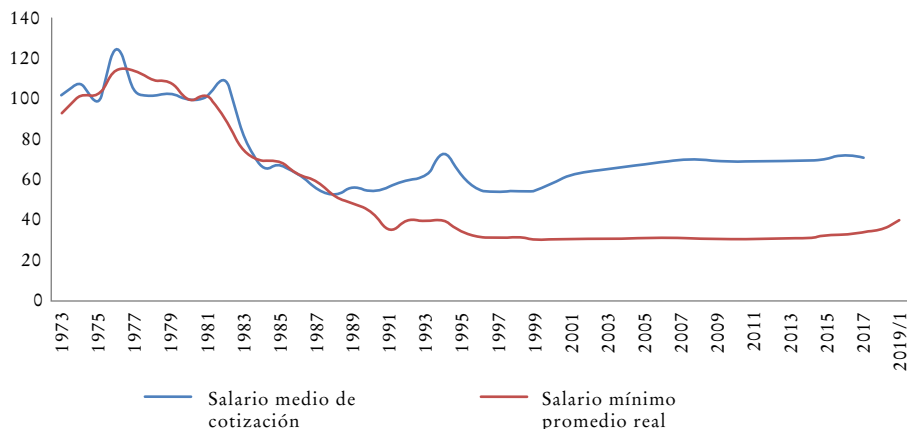
Los autores olvidan señalar que para Hirschman los rompecabezas mencionados sólo pueden entenderse en términos de dinámica, es decir, son infinitos. De hecho, se reproducen cada vez que se puede lograr un efecto ascendente o descendente con la ayuda del Estado. Otros parecen ser generados por ellos. A partir de ahí, el desarrollo puede identificarse con la densidad de estos efectos ascendentes y descendentes; sólo así el tejido industrial puede adquirir fuerza y permitir un fuerte crecimiento que genere empleos y aumente los ingresos laborales. Sin embargo, como muestra Rufino Matamoros-Romero, no ha sido así en México desde la retirada del Estado. Si se comparan dos periodos, 1996 y 2011, se observan relativamente pocos cambios tanto en la corriente descendente como en la ascendente; la *modernización* anunciada por la retirada del Estado no ha tenido lugar. Los efectos anteriores y posteriores no se han realizado o sólo lo han hecho de forma limitada, y son las importaciones y las exportaciones de productos semiacabados las que han sustituido una posible materialización de estos efectos, aunque sólo sea parcial, lo que se ha hecho muy difícil en ausencia de la intervención del Estado. La industria de exportación, con la excepción del sector automotor, ha funcionado como una “economía de enclave” (Calva, 2019: 589), de ahí los pocos efectos indirectos (Ibarra, 2008) y el consiguiente débil crecimiento (Romero, 2020).

GRÁFICA 3. Índices de costos laborales unitarios (izquierda), productividad laboral agregada (derecha), actividades secundarias, primarias y de servicios, 2010-2019, con 2013 = 100, serie de ciclo de tendencia



FUENTE: Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

GRÁFICA 4. México: salario medio real de cotización al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y salario mínimo, 1973-2019 (primer trimestre), índice 1980=100



FUENTE: elaboración propia sobre la base de datos del IMSS, la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) y el INEGI.

## V. ¿EXPLICA LA ALTA VOLATILIDAD LA BAJA TASA DE CRECIMIENTO DEL PIB PER CÁPITA A LARGO PLAZO?

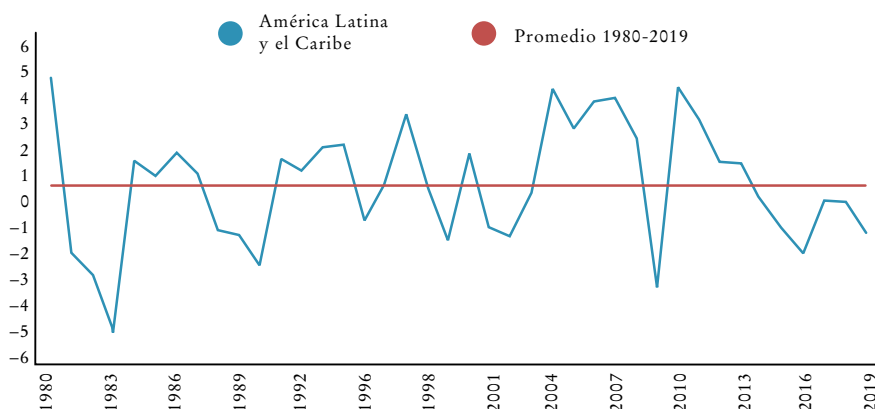
### 1. Volatilidad y crecimiento del PIB en América Latina y algunos países importantes

Existe una clara relación entre las grandes fluctuaciones y una tasa media de crecimiento del PIB per cápita durante un largo periodo, como puede verse en la gráfica 5.

Si bien los países de América Latina están experimentando una gran volatilidad y bajas tasas medias de crecimiento del PIB a largo plazo, no es así en la mayoría de los países asiáticos. Éstos tienen una baja volatilidad de crecimiento y una tasa media de crecimiento del PIB particularmente alta.

Así pues, Zettelmeyer (2006) muestra que los periodos en que el crecimiento per cápita supera 2% anual son menos importantes en América Latina que en Asia y, sobre todo, han sido más cortos desde 1950. Según su trabajo, a partir de tal fecha se han producido 10 periodos de crecimiento de más de 2% per cápita en América Latina contra 11 en Asia; su duración

GRÁFICA 5. *Tasas de crecimiento del PIB per cápita en América Latina y el Caribe, 1980-2019, calculadas en dólares PPA de 2011*



FUENTE: elaboración propia sobre la base de datos del IMSS, la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) y el INEGI.

media es de 13.9 meses en el primer caso, mientras que alcanza 26.1 meses en el segundo; finalmente, en 30% de los casos estas fases de auge superan 15 años en América Latina contra 73% en Asia. Solimano y Soto (2005) señalan, asimismo, que el porcentaje de años de crisis (tasa de crecimiento negativo) en el periodo 1960-2002 es de 42% en Argentina y 29% en Brasil, pero sólo de 7% en Corea del Sur y 5% en Tailandia.

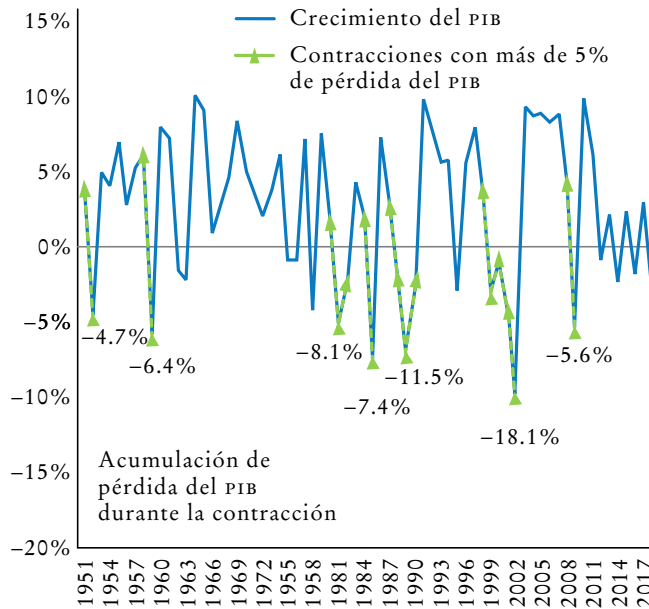
Por último, la CEPAL muestra en su informe de 2008 que la desviación estándar de la tasa de crecimiento entre 1991 y 2006 es particularmente alta en Argentina (6.29) y más baja en Brasil (2.02) y México (3.05).

## *2. La volatilidad del crecimiento no es la misma en Argentina, Brasil y México*

En Argentina las fases de fuerte crecimiento siguen a periodos de crisis profundas, como se puede ver en las gráficas 6, 7 y 8.

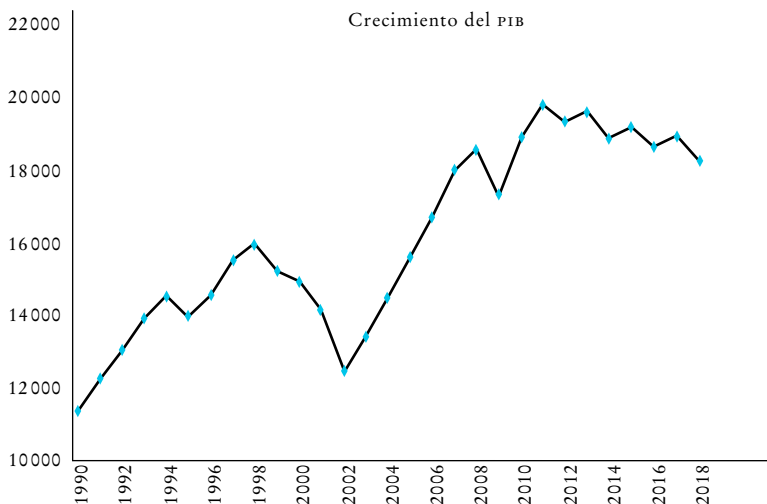
La volatilidad del PIB de México, aunque alta, es relativamente baja en comparación con la de Argentina. Sin embargo, la década de los ochenta (crisis de la deuda), los años 1993-1995 (efecto tequila, nombre dado a la

GRÁFICA 6. *Ciclos de crecimiento del PIB en Argentina, 1951-2017*



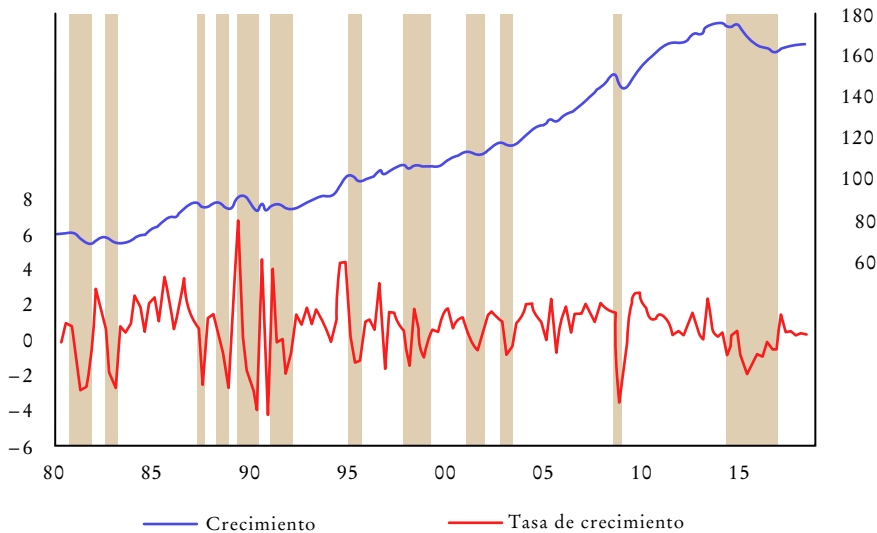
FUENTE: Maurizio y Vásquez (2019).

GRÁFICA 7. *Crecimiento del PIB per cápita en PPA (2011)*



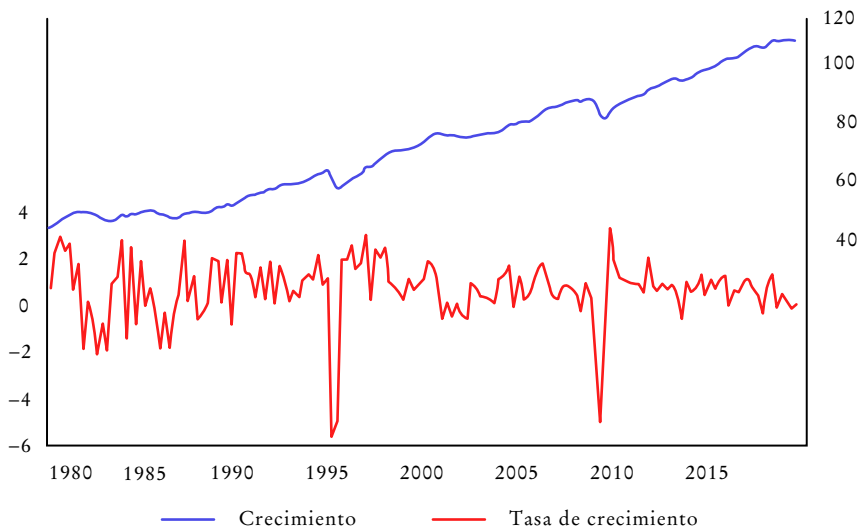
FUENTE: elaboración propia a partir de los datos del Banco Mundial (véase: <http://perspective.usherbrooke.ca/bilan/servlet/BMTendanceStat Pays?langue=fr&code Pays=ARG&code Stat=NY.GDP.PCAP.PP.KD&code Stat2=x>).

GRÁFICA 8. *La volatilidad del crecimiento en Brasil es algo menos pronunciada que en Argentina. Tasas de crecimiento (derecha) y ciclos (izquierda) en Brasil, 1980-2018*



FUENTE: Chauvet (2019).

GRÁFICA 9. *Tasas de crecimiento (derecha) y ciclos (izquierda) en México, 1980-2018*



FUENTE: INEGI, datos de septiembre de 2019, en GTDCFC (2020).

CUADRO 6. *Principales características de los ciclos económicos de México, 1980-2009*

	<i>Número de veces</i>	<i>Duración media</i>	<i>Mínima</i>	<i>Máxima</i>
<i>Recesión</i>	6	18	11	34
<i>Expansión</i>	5	44	12	71

FUENTE: INEGI, datos de septiembre de 2019, en GTDCFC (2020).

crisis causada por un doble déficit muy grande en la balanza por cuenta corriente y el presupuesto) y 2009 (contagio internacional de la llamada crisis de las hipotecas de alto riesgo) se caracterizaron por unas tasas de crecimiento muy negativas.

### 3. *Una mirada retrospectiva a Argentina*

La tasa de crecimiento mediano a largo plazo de Argentina es inferior a la media de los países de América Latina, como hemos visto. La volatilidad de su crecimiento es particularmente alta. Mientras que en el caso de México la combinación de la industrialización para la exportación y la desindustrialización a nivel del mercado interno explica la baja tasa de crecimiento, en Argentina parece que es sobre todo la multiplicación de las fases de “parada y arranque” lo que subyace a la baja tasa de crecimiento medio.

En Argentina existe una relación causal entre la altísima volatilidad y la baja tasa de crecimiento. El problema se traslada entonces al análisis de las causas de la altísima volatilidad. Son diferentes, según los periodos y regímenes de crecimiento.

1) La economía de exportación de productos básicos es particularmente vulnerable. La balanza comercial y, con frecuencia, la cuantía de los ingresos fiscales dependen de la evolución de los precios de las materias primas y de sus volúmenes de exportación, así como de la diversificación de los recursos naturales de que dispone el país. Las exportaciones argentinas de materias primas han adquirido una importancia creciente en términos absolutos y relativos desde la década del 2000. Los países especializados en la exportación de materias primas se encuentran en una situación pasiva, a menos que estén en una posición de monopolio, pero este último no es el caso de Argentina, que es altamente competitiva con Brasil y los Estados Unidos en



materia de soja. Pueden tener poca o ninguna influencia en los precios y volúmenes, a menos que aumenten o disminuyan los volúmenes exportados. Están sujetos a los precios fijados en los mercados internacionales. Son básicamente economías rentistas.

A la inversa, la industrialización reduce la vulnerabilidad, pero el proteccionismo suele dar lugar a nuevos comportamientos rentistas, a menos que el Estado adopte una política industrial encaminada a transformar el tejido industrial para insertarlo en la división internacional del trabajo y favorecer la fabricación de productos de alta tecnología con una elevada elasticidad de la demanda en función de los ingresos. La vulnerabilidad es una función de la composición de las exportaciones: mientras mayor sea la composición de las exportaciones de materias primas, mayor será la vulnerabilidad; mientras más aumenten las exportaciones de productos industriales, menor será la vulnerabilidad, siempre y cuando la estructura de estas exportaciones evolucione favorablemente (Fernández y Curado, 2019), lo que, como hemos visto, ha sucedido pocas veces.

2) La reprimarización de las economías en la década del 2000 aumentó la vulnerabilidad. Durante mucho tiempo, los gobiernos creyeron que la restricción externa había desaparecido debido tanto al fuerte aumento del precio de las materias primas como al incremento de los volúmenes de exportación por la gran demanda de crecimiento de las economías asiáticas.

Las fluctuaciones —el *stop and go*— se explican principalmente por la restricción externa. El creciente déficit de la balanza comercial y los temores de los inversores de que esa situación pueda perdurar están provocando devaluaciones de diversa importancia. En condiciones cercanas al pleno empleo, la devaluación es un factor importante en el aumento de los precios (lo que los economistas llaman en inglés *pass through*). Por temor a que el aumento de los precios erosione y acabe con la competitividad recuperada por la devaluación, la política económica más recurrida es la de intervenir en la política monetaria y la fiscal; el aumento de los tipos de interés debería permitir el retorno del capital que se ha filtrado, y la política fiscal restrictiva debería contener la demanda y reducir así la inflación. Estas dos políticas provocan de hecho una recesión, de ahí el término devaluación recesiva utilizado por la corriente estructuralista de la CEPAL y su oposición, al menos hasta los años ochenta, a dicha política (Keifman, 2007).

Al cabo de un tiempo, los efectos positivos sobre el crecimiento de la reanudación de las exportaciones superan los efectos negativos de la conten-

ción de la demanda interna, sobre todo porque, con la reanudación del crecimiento, los salarios y el empleo vuelven a aumentar, lo que provoca una nueva pérdida de competitividad, un creciente déficit comercial y una devaluación.

De hecho, no es la devaluación en sí misma la que está causando grandes fluctuaciones. La implosión del plan de convertibilidad a principios de la década del 2000, junto con la fuerte devaluación, no condujo a un aumento duradero de los precios ni a una recesión, sino todo lo contrario. Los aumentos de precios fueron efímeros y el crecimiento fue fuerte y relativamente sostenible, y sólo en 2007-2008 la recuperación inflacionaria se convirtió en un problema. La competitividad recuperada mediante la devaluación sólo es efímera mientras no vaya acompañada de un aumento apreciable de la productividad industrial. En otras palabras, la competitividad recuperada proviene de la caída de los salarios expresados en dólares a la que se añaden los efectos de la aceleración de los aumentos de precios tras la devaluación. Pero los salarios son sólo una de las variables que explican la competitividad. Otras dos variables contribuyen directamente a la mejora de la competitividad, el aumento de la productividad y el mantenimiento de un tipo de cambio infravalorado, a las que se añaden otras variables que indirectamente desempeñan un papel importante: el nivel de educación y la infraestructura física. El fuerte crecimiento en la década del 2000 puede explicarse precisamente por el mantenimiento de un tipo de cambio infravalorado, la utilización de grandes capacidades de producción ociosas y la contratación de empleados que fueron despedidos a finales de la década de 1990. Por otra parte, si la elasticidad de la demanda externa es baja y la elasticidad de la oferta es insuficiente porque el tejido industrial se ha deteriorado profundamente, los efectos de la devaluación tardan en manifestarse para impulsar el crecimiento de las exportaciones. Esto es lo que ocurrió durante la crisis cambiaria de 2018, y no fue hasta mayo de 2019 que la balanza comercial volvió a ser positiva, al precio, sin embargo, de una fuerte crisis económica unida a una inflación muy elevada y a importantes caídas del poder adquisitivo (Salama, 2019a).

## CONCLUSIÓN

Al final de esta presentación, parece esencial sacar dos conclusiones: la primera es la de las reformas estructurales para superar la tendencia al estanca-

CUADRO 7. *Causas de la tendencia al estancamiento de la tasa de crecimiento del PIB*

	<i>Argentina</i>	<i>Brasil</i>	<i>México</i>
<i>Reprimarización</i>	+	++	+
<i>Industrialización-desindustrialización</i>	+		++
<i>Volatilidad</i>	+++	+	+
<i>Desigualdad</i>	+, posteriormente, ++	+++	+++

miento; la segunda es más actual: sobre la pandemia que se está produciendo en países debilitados por décadas de muy bajo crecimiento.

La tendencia al estancamiento no puede explicarse de la misma manera en los grandes países de América Latina. Aunque tiene causas comunes, el peso de cada factor difiere. En términos generales, la reprimarización ha acentuado el comportamiento de búsqueda de rentas de los empresarios preexistentes. La tasa de inversión es baja, lo que da lugar a mayores financiarización y desindustrialización, y esto tiene efectos a largo plazo sobre el crecimiento. Lo anterior concierne más particularmente a Argentina, Brasil y, en menor medida, México, donde la mano de obra exportada es su materia prima.

El par de industrialización-desindustrialización en México no ha producido los efectos que cabría esperar en términos de puntos de crecimiento. La razón es la retirada del Estado y, por lo tanto, la creación de clústeres poco importantes que no benefician las importaciones. Lo que queda es una industrialización de *ensamblaje* incapaz de compensar los efectos perjudiciales de la desindustrialización.

La altísima volatilidad tiene efectos negativos en el crecimiento. El *stop* deja profundas cicatrices y el *go* no permite retomar rápidamente el crecimiento. Esto concierne a todos los países pero, en particular, a Argentina.

Por último, pero no menos importante, el factor más relevante es la altísima desigualdad de ingresos y riqueza. Es cierto que las desigualdades no eran muy altas en los países del Cono Sur como Argentina —en comparación con otros de América Latina—, pero lo han sido desde los años noventa, y estos países se han *latinoamericanizado*... por lo que la tendencia al estancamiento hasta esa década se debió principalmente a la vulnerabilidad externa y a la frecuencia del *stop and go*, mientras que las desigualdades han desempeñado un papel importante, de la misma manera que en los países del Cono Norte de América Latina.

La crisis es estructural en América Latina. Por lo tanto, sólo las respuestas a este nivel pueden superar los obstáculos al desarrollo sostenible y a la inclusión de aquellos, la mayoría, que son rechazados. No tomarlos en cuenta y proponer reformas de poca monta es como poner algodones en una pata de palo, que es lo más frecuente, con la excepción de los interludios en los que los gobiernos populistas progresistas han sido capaces de mejorar la suerte de los más pobres, sin por ello emprender reformas radicales, como la del sistema fiscal. Hay siete reformas de este calado:

1. La expansión de la agricultura de exportación ha ido en detrimento de los campesinos. La explotación de las minas se ha realizado principalmente en perjuicio de la población indígena. La reprimerización se llevó a cabo sin tener en cuenta el medio ambiente y la salud de los agricultores, los mineros y las poblaciones circundantes. Esto ha dado lugar a un deterioro de su salud y a una migración económica forzada a las ciudades. Imponer normas ambientales y respetarlas es cada vez más una necesidad para la supervivencia.
2. En el contexto latinoamericano, donde el mercado interno desempeña un papel importante, es necesario aumentar el poder adquisitivo de la mano de obra. Esta mejora puede impulsar el mercado interno. La justicia social se une paradójicamente a la eficiencia económica: más empleos, menos informalidad.
3. La mejora implica principalmente una reducción de las desigualdades sociales por una reforma fiscal que ya no sea regresiva y promueva la solidaridad. Esto no es sólo una necesidad ética, también económica.
4. Es necesario mejorar la capacidad del tejido industrial para responder al aumento de la demanda por medio del incremento de los gastos en investigación y desarrollo, así como de la mejora sustancial de la productividad laboral y la tasa de inversión en el sector industrial y en los servicios de alta tecnología vinculados con éste, de modo que las empresas puedan producir bienes complejos de alta tecnología, de manera similar a lo que ha hecho y está haciendo Corea del Sur.
5. Una política industrial agresiva que apueste por las industrias del futuro, lo que permitirá un aumento de la productividad laboral y un incremento de las inversiones, condiciones necesarias para hacer compatibles un aumento de los ingresos laborales y una mejora de la competitividad.

6. Desarrollar una política de redistribución en favor de las categorías más vulnerables.
7. Finalmente, la elección de un tipo de cambio infravalorado es una condición *sine qua non* para evitar los efectos perversos de una moneda apreciada en el tejido industrial. Sin embargo, no es una medida milagrosa en sí misma. Para que sea eficaz y permita la reindustrialización, debe ir acompañada de un conjunto de otras medidas, como las que acabamos de mencionar.

Las medidas tomadas aisladamente no son eficaces. Brasil es prueba de ello: la drástica caída de los tipos de interés y la depreciación de su moneda no han sido suficientes para reactivar la economía en los últimos dos años. Son todas estas medidas, en conjunto, las que constituyen un cambio. La crisis provocada por la pandemia puede ayudar a fomentar esta ruptura, pero requiere que los proyectos alternativos sean apoyados por una movilización masiva.

En América Latina la crisis vinculada con la pandemia se suma a otras crisis latentes o presentes, que acabamos de mencionar. No llega a un “cuerpo sano” listo para recuperarse una vez que la pandemia ha terminado. En efecto, 1) casi todos los países de la región y en particular los más grandes y poderosos—Argentina, Brasil, México— sufren una tendencia al estancamiento de la tasa de crecimiento de su PIB; 2) incluso antes de que las consecuencias económicas de la pandemia se hagan evidentes, Argentina y Venezuela están experimentando una profunda crisis económica unida a una inflación que se ha vuelto más o menos incontrolable, especialmente en Venezuela; Brasil, después de una crisis muy pronunciada equivalente a la de los años treinta, es incapaz de recuperarse; México, por último, entró en recesión a partir de 2019, y otros países están experimentando una ralentización de su actividad económica (Colombia, etc.); 3) por último, se ha observado un retorno a las restricciones externas en los últimos años con la caída de los precios de las materias primas y los volúmenes comerciados. La propagación mundial de la crisis actual y la fuerte caída de la demanda de los países asiáticos que son grandes importadores de estas materias primas están acentuando la presión ejercida por la restricción externa.

La mezcla es tanto más explosiva, ya que varios gobiernos no parecen haber medido la magnitud del peligro al no adoptar políticas económicas anticíclicas acordes con el evento, o incluso al minimizar los peligros (un amuleto podría ser una cura para la pandemia, dice el presidente de México;

es un poco de gripa, según el presidente de Brasil), lo que ha llevado a dejar de adoptar medidas, omisiones que podrían tumbar la economía.

Con una tendencia al estancamiento y la pandemia será muy difícil salir de esta crisis estructural. El costo social ya es alto y es probable que sea aún mayor si no se deciden medidas estructurales. Como en los años treinta, la crisis puede ser una oportunidad para tomar decisiones. “Seamos realistas, exijamos lo imposible”; es la única manera de salir del pozo en el que los países latinoamericanos se han estado hundiendo durante tantos años.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Afonso, J. R. (2014). Imposto de renda e distribuição de renda e riqueza: as estatísticas fiscais e um debate premente no Brasil. *Revista de Estudos Tributários e Aduaneiros, Brasília-DF*, 1(1), 28-60.
- Bénétrix, A. S., O'Rourke, K. H., y Williamson, J. G. (2012). *The Spread of Manufacturing to the Poor Periphery 1870-2007* (documento de trabajo 18221). Cambridge, Mass.: NBER.
- Birdsall, N., Lustig, N., y Meyer, C. (2014). The strugglers: The new poor in Latin America? *World Development*, 60, 132-146.
- Bresser Pereira, L. C. (2019). Secular stagnation, low growth and financial instability. *International Journal of Political Economy*, 48(1), 21-40.
- Brest Lopez, C., Garcia Diaz, F., y Rapetti, M. (2019). *El desafío exportador de la Argentina* (documento de trabajo 110). Buenos Aires: CIPPEC.
- Calva, J. L. (2019). La economía mexicana en su laberinto neoliberal. *El Trimestre Económico*, 86(3), 579-622.
- Carbonnier, G., Campodonico, H., y Tezanos Vásquez, S. (eds.) (2017). *Alternative Pathways to Sustainable Development: Lessons from Latin America*. Boston: Ed Brill/Nijhoff.
- Chauvet, M. (2019). *Seminar Business Cycle Measurement and Dating* (ponencia). International Seminar on Business Cycle Dating, Ciudad de México, octubre. Recuperado de: [https://www.inegi.org.mx/contenidos/eventos/2019/cide/P\\_Marcelle\\_Chauvet.pdf](https://www.inegi.org.mx/contenidos/eventos/2019/cide/P_Marcelle_Chauvet.pdf)
- Coatz, D., García Díaz, F., Porta, F., y Schteingart, D. (2018). Incentivos y trayectorias de cambio estructural. En R. Mercado (ed.), *Ensayos sobre desarrollo sostenible, la dimensión económica de la agenda 2030 en Argentina*. Buenos Aires: PNUD.

- Coatz, D., y Scheingart, D. (2016). La industria argentina en el siglo XXI: entre los avatares de la coyuntura y los desafíos estructurales. *Boletín Informativo Techint*, (353), 61-100.
- COE (2017). *Automatisation, numérisation et emploi*, tomo 1: *Les impacts sur le volume, les structures et la localisation de l'emploi*. Estrasburgo: COE.
- Ding, X., y Hadzi-Vaskov, M. (2017). *Composition of Trade in Latin America and the Caribbean* (working paper WP/17/42). FMI. Recuperado de: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2017/03/09/Composition-of-Trade-in-Latin-America-and-the-Caribbean-44728>
- Fernández, D. L., y Curado, M. L. (2019). La matriz de competitividad argentina: evolución de la inserción internacional del país ante la controversia de los recursos naturales. *Revista de la CEPAL*, (127), 75-100.
- Furtado, C. (1966). *Développement et sous-développement*. París: PUF.
- GGDC (2013). Maddison Historical Statistics. Maddison Project Database 2013. GGDC. Recuperado de: [https://www.rug.nl/ggdc/historicaldevelopment/maddison/data/mpd\\_2013-01.xlsx](https://www.rug.nl/ggdc/historicaldevelopment/maddison/data/mpd_2013-01.xlsx)
- GTDCFC (2020). 1-98.
- Guillen Romo, H. (1994). De la pensée de la CEPAL au néolibéralisme, du néolibéralisme au néo-structuralisme, une revue de la littérature latino-américaine. *Revue Tiers Monde*, (140), 907-930.
- Hausmann, R., Hidalgo, C. A., Bustos, S., Coscia, M., Simoes, A., e Yildirim, M. A. (2014). *The Atlas of Economic Complexity, Mapping Paths to Perspectives*. Massachusetts: Center for International Development-Harvard University.
- Hirschman, A. (1958). *The Strategy of Economic Development*. New Haven: Yale University Press.
- Ibarra, C. (2008). La paradoja del crecimiento lento de México. *Revista CEPAL*, (95), 83-102.
- IEDI (2020a). *A Complexidade das exportações brasileiras e a concorrência da China* (carta 973). Brasil: IEDI.
- IEDI (2020b). *O retrocesso exportador da indústria* (carta 974). Brasil: IEDI.
- Keifman, S. (2007). Le rapport entre taux de change et niveau d'emploi en Argentine. Une révision de l'explication structuraliste. *Revue Tiers Monde*, (189), 93-112.
- Kennedy, S. (2017). *The Fat Tech Dragon, Benchmarking China's Innovation Drive*. Washington, D. C.: Center for Strategic and International Studies.



- Krasilshchikov, V. (2020). *Brazil as the Case Study of the Middle-Level Development Trap*. Londres: Palgrave.
- Lindenboim, J., y Salvia, A. (eds.) (2015). *Hora de balance: proceso de acumulación, mercado de trabajo y bienestar, Argentina, 2002-2014*. Buenos Aires: Eudebia.
- Matamoros-Romero, G. R. (2018). El camino mexicano del lento crecimiento económico: una interpretación espuria de la metáfora del desarrollo como un rompecabezas de Albert O. Hirschman. *Revista Ensayo de Economía*, 29(54), 11-28.
- Maurizio, R., y Vásquez, G. (2019). *Formal Salaried Employment Generation and Transition to Formality in Developing Countries: The Case of Latin America* (working paper 251). OIT.
- Medeiros, M., Ferreira de Souza, P., y Avila de Castro, F. (2015). O topo da distribuição de renda no Brasil: primeiras estimativas com dados tributários e comparação com pesquisas domiciliares, 2006-2012. *Dados*, 58(1), 7-36. Recuperado de: <https://doi.org/10.1590/00115258201537>
- Ministry of Finance of Malaysia (1998). *Economic Report 1998/1999*. Kuala Lumpur: Ministry of Finance of Malaysia.
- Moreno-Brid, J. C. (2015). Cambio estructural para el crecimiento económico: grandes pendientes de la economía mexicana. En R. Cordera (coord.), *Más allá de la crisis. El reclamo del desarrollo* (pp. 183-214). México: Fondo de Cultura Económica/UNAM.
- Moreno Brid, J. C., Monroye-Gomez-Franco, L. A., Salat, I., y Sanchez-Gomez, J. (2019). La evolución de los salarios: causa y reflejo de la desigualdad en México. En A. Barquera Ibarra y R. Cordera Campos (coords.). *América Latina frente a la hora de la igualdad: avances, retrocesos y desafíos* (pp. 47-67). México: ONU.
- Morgan, M. (2017). *Falling Inequality beneath Extreme and Persistent Concentration: New Evidence for Brazil Combining National Account, Survey and Fiscal Data* (working paper 12). París: WID.
- OCDE (1979). *National Accounts of OECD Countries/Comptes Nationaux de L'OCDE, 1960-1970*, vol. 2. París: OCDE.
- OCDE (2018a). *Economic Survey, Brazil*. París: OCDE.
- OCDE (2018b). *Estudios económicos, México*. México: OCDE.
- OCDE (2019). *Estudios económicos, Argentina*. París: OCDE.
- OCDE, CEPAL y CAF (2016). *Latin American Economic Outlook. Towards a New Partnership with China*. París: OCDE.



- OCDE y CEPAL (2012). *Perspectives économiques de l'Amérique latine, transformation de l'Etat et développement*. París: OCDE.
- OIT (2019). *Panorama laboral, América Latina y el Caribe*. Lima: OIT.
- Oxfam (2018). *Privilegios que niegan derechos. Desigualdad extrema y secuestro de la democracia en América Latina y el Caribe*. Oxford: Oxfam.
- Paoloera, G. della, Duran Amoroch, X. D., y Musacchio, A. (2018). *The Industrialization of South America Revisited. Evidences from Argentina, Brazil, Chile and Colombia 1890-2010* (working paper 243450). Cambridge, Mass.: NBER.
- Rodríguez, O. (1988). *La teoría del subdesarrollo de la CEPAL*. México: Siglo XXI.
- Romero, J. (2020). La herencia del experimento neoliberal. *El Trimestre Económico*, 87(1), 13-49.
- Romero Tellaeche, J. A. (2014). *Los límites al crecimiento de México*. México: El Colegio de México/UNAM.
- Ros, J. (2015). La trampa de lento crecimiento y tres reformas recientes. En R. Cordera (coord.), *Más allá de la crisis. El reclamo del desarrollo* (pp. 159-182). México: Fondo de Cultura Económica/UNAM.
- Salama, P. (2006a). *Le défi des inégalités, Amérique latine/Asie: une comparaison économique*. París: La Découverte. [Versión en español: (2008). *El desafío de las desigualdades. América Latina/Asia: una comparación económica*. México: Siglo XXI.]
- Salama, P. (2006b). ¿Por qué esa incapacidad para alcanzar un crecimiento elevado y regular en América Latina? *Foro Internacional*, 46(4), 630-662.
- Salama, P. (2012). *Les économies émergentes latino-américaines, entre cigales et fourmis*. París: A. Colin. [Versión en español: (2016). *América Latina en la tormenta*. Guadalajara: Colegio de la Frontera Norte/Universidad de Guadalajara.]
- Salama, P. (2015). ¿Se redujo la desigualdad en América Latina? Notas sobre una ilusión. *Nueva Sociedad*, (258), 85-95.
- Salama, P. (2016). Reprimarización sin industrialización, una crisis estructural en Brasil. *Herramienta*. Recuperado de: <https://www.herramienta.com.ar/articulo.php?id=2567>
- Salama, P. (2018a). Argentine, Brésil, Venezuela, Populisme progressiste des années 2000, l'heure des bilans. *Revue Contretemps*, (38), 84-120.
- Salama, P. (2018b). Is change in globalization's rhythm an opportunity of Latin American emerging countries? En P. Chadaravian, *The Political Economy of Lula's Brazil*. Nueva York: Routledge.

- Salama, P. (2018c). Los dos “pecados” originales de los gobiernos progresistas de Argentina y Brasil. *Revista de Economía Institucional*, 21(40), 207-232.
- Salama, P. (2018d). Nuevas tecnologías: ¿bipolarización de empleos e ingresos del trabajo? *Revista Problemas de Desarrollo*, (195), 1-24.
- Salama, P. (2019a). Argentina, para avanzar sin retroceder. *Herramienta*, (62), 119-145.
- Salama, P. (2019b). Le Brésil à reculons? *Revue Les Possibles*, (20). Recuperado de: <https://france.attac.org/nos-publications/les-possibles/numero-20-printemps-2019/dossier-lien-entre-l-evolution-des-rapports-internationaux-et-la-democratie/article/le-bresil-a-reculons>
- Salama, P. (2020a). América Latina: adiós industria, hola estancamiento. *Revista Realidad Económica*, 49(329), 65-87.
- Salama, P. (2020b). Notas sobre las ocho plagas latinoamericanas. *ALAS*, 11(2), 247-261. Recuperado de: <http://ojs.sociologia-alas.org/index.php/CyC/article/view/155/180>
- Schorr, M., y Wainer, A. (eds.) (2018). *La financiarización del capital, estrategias de acumulación de las grandes empresas en Argentina, Brasil, Francia y Estados Unidos*. Buenos Aires: Futuro Anterior.
- Serrano, F., y Summa, R. (2012). A desaleração rudimentar da economia brasileira desde 2011. *Oikos*, 11(2), 166-202.
- Serrano, F., y Summa, R. (2015). *Aggregate Demand and the Slowdown of Brazilian Economic Growth in 2011-2014*. Washington, D. C.: CEPR.
- Solimano, A., y Soto, R. (2005). *Economic Growth in Latin America in the Late of 20th Century: Evidence and Interpretation*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Summers, L. H. (2014). Reflections on the “new secular stagnation hypothesis”. En C. Teulings y R. Baldwin (eds.), *Secular Stagnation: Facts, Causes and Cures* (pp. 27-41). Londres: CEPR.
- Summers, L. H., y Rachel, L. (2019). On falling neutral rates, fiscal policy and the risk of secular stagnation (conference drafts). *Brooking Papers on Economic Activity*. Recuperado de: <https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2019/03/On-Falling-Neutral-Real-Rates-Fiscal-Policy-and-the-Risk-of-Secular-Stagnation.pdf>
- UK Central Statistical Office (1961). *Statistical Abstract of Statistics, 1961*. Reino Unido: Her Majesty's Stationary Office.
- UK Central Statistical Office (1965). *Statistical Abstract of Statistics, 1965*. Reino Unido: Her Majesty's Stationary Office.

- UK Central Statistical Office (1970). *Statistical Abstract of Statistics, 1970*. Reino Unido: Her Majesty's Stationary Office.
- UNCTAD (2019). UNCTADstat. Gross domestic product: GDP by type of expenditure, VA by kind of economic activity, total and shares, annual. UNCTAD. Recuperado de: <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx?ReportId=95>
- US Bureau of the Census (1956). *Statistical Abstract of the United States: 1956*. Washington, D. C.: US Bureau of the Census.
- US Bureau of the Census (1959). *Statistical Abstract of the United States: 1959*. Washington, D. C.: US Bureau of the Census.
- US Bureau of the Census (1961). *Statistical Abstract of the United States: 1961*. Washington, D. C.: US Bureau of the Census.
- US Bureau of the Census (1965). *Statistical Abstract of the United States: 1965*. Washington, D. C.: US Bureau of the Census.
- Valladao, A. (2017). *Climbing the Global Digital Ladder: Latin America's Inescapable Trial* (working paper). Rabat, Marruecos: OCP Policy Center. Recuperado de: <https://www.policycenter.ma/sites/default/files/OCPPC-PP1609.pdf>
- Weiler, J. (1965). *L'économie internationale depuis 1950*. París: PUF.
- Zettelmeyer, J. (2006). *Growth and Reforms in Latin America: A Survey of Facts and Arguments* (working paper WP/06/210). FMI. Recuperado de: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2016/12/31/Growth-and-Reforms-in-Latin-America-A-Survey-of-Facts-and-Arguments-19436>