



UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA

Equidad, cambio estructural y crecimiento en la obra de Fernando Fajnzylber

DARIO IGNACIO ALVIS SALAS

Universidad Nacional de Colombia
Facultad de Ciencias Económicas, Maestría en Economía
Bogotá, Colombia
2012

Equidad, cambio estructural y crecimiento en la obra de Fernando Fajnzylber

DARIO IGNACIO ALVIS SALAS

Tesis presentada como requisito parcial para optar al título de Magister en Economía

Director:

Ph.D. en Economía José Guillermo García

Línea de Investigación:

Desarrollo Económico

Universidad Nacional de Colombia

Facultad de Ciencias Económicas, Maestría en Economía

Bogotá, Colombia

2012

A mis padres

Agradecimientos

Agradezco a mis papas por el apoyo económico, a mi hermana Nadia por la corrección de estilo y a mí director de tesis, el profesor José Guillermo, por la idea inicial a partir de la cual construí el documento.

Resumen

En este estudio se evalúa empíricamente la hipótesis de Fajnzylber según la cual la equidad y el tránsito hacia las industrias de más alto contenido tecnológico son determinantes del crecimiento y la hipótesis del mismo autor según la cual las industrias de alta tecnología son un determinante de la equidad. Para ello se realizó dos regresiones econométricas con una muestra de 53 países, con datos tomados de las bases de datos de distintas instituciones internacionales. Los resultados de las regresiones muestran que la equidad y el tránsito hacia las industrias de más alto contenido tecnológico tienen un efecto positivo en el crecimiento y que las industrias de alta tecnología favorecen una mejor distribución del ingreso. Se concluye así la importancia para los países de transitar hacia las industrias de más alto contenido tecnológico para alcanzar mayor crecimiento y equidad, de una mejor distribución del ingreso para alcanzar un mayor crecimiento, enfatizando, tras una breve mirada al pasado reciente de América Latina y de Asia del Este, la importancia de la regulación económica para lograr ese tránsito hacia industrias de alto contenido tecnológico.

Palabras clave: Fajnzylber, crecimiento, equidad, cambio estructural, industrias de alta tecnología.

Abstract

This study empirically evaluates the hypothesis Fajnzylber according to which the equity and transit to the industries highest technological content are determinants of growth and the same author hypothesis according to which the high-tech industries are a determinant of equity. For this purpose two regressions were conducted with a sample of 53 countries, with data from the databases of various international institutions. The regression results show that equity and transit to the industries highest technological content have a positive effect on growth and high-tech industries favor a better distribution of income. This work reveals the importance for countries to move towards industries highest technological content to greater growth and better equity, the importance a better distribution of income to achieve higher growth, emphasizing after a brief look at the recent past of Latin America and East Asia, the importance of economic regulation to achieve that transition to high technology industries.

Keywords: Fajnzylber, growth, equity, structural change, high-tech industries

Contenido

	Pág.
Resumen.....	IX
Lista de figuras.....	XIII
Lista de tablas.....	XIV
Lista de Recuadros.....	XV
Introducción	1
1. El pensamiento estructuralista cepalino	5
2. Fajnzylber y el pensamiento neoestructuralista de la CEPAL	15
2.1 La industrialización trunca: un diagnóstico alternativo de la crisis de los países latinoamericanos	16
2.1.1 El carente desarrollo de la industria de bienes de capital en América Latina ...	19
2.1.2 El carácter rentista del empresariado latinoamericano.....	22
2.2 Equidad, transformación productiva y crecimiento económico.....	24
2.3 Transformación productiva con equidad social: una nueva etapa en la CEPAL	29
3. Las políticas de estabilización y de ajuste estructural neoliberal en ALyC: la persistencia del casillero vacío	33
4. Cambio estructural, equidad y crecimiento: estimaciones econométricas.....	47
4.1 Las variables.....	48
4.2 Resultados empíricos	57
5. Conclusiones	61
A. Anexo: América Latina (países seleccionados): grado de concentración y/o diversificación en el nivel de productos con mayor incidencia en el total de las exportaciones	63
B. Anexo: Comparación de taxonomías.....	65
C. Anexo: Datos utilizados en las regresiones	67
Bibliografía	79

Lista de figuras

	Pág.
Figura 3-1: Valor Añadido por grandes sectores (% del PIB) en ALyC, 1965-2009.	36
Figura 3-2: Distribución por sector del total valor añadido en ALyC.....	37
Figura 3-3: Participación en el valor añadido mundial de la industria Manufacturera (Porcentaje) de ALyC y Asia Oriental, por categoría tecnológica, 1980 y 2000.....	37
Figura 3-4: Participación de la industria de alta y media-alta tecnología en el total valor agregado industrial manufacturero en América Latina y países del este asiático –países seleccionados- (1980-año más reciente publicado)	43
Figura 3-5: Cambio estructural industrial en América Latina y países del este asiático –países seleccionados- (1980-año más reciente publicado).....	44
Figura 3-6: Crecimiento promedio per cápita de América latina y países del este asiático - países seleccionados- (1980-2007).....	44
Figura 3-7: Coeficiente de Gini reciente de países del este asiático y ALyC –países seleccionados-.....	45
Figura 4-1: Crecimiento promedio Per Cápita y Cambio Estructural Industrial 1980-2007.....	50
Figura 4-2: Crecimiento Per Cápita y Coeficiente de Gini.....	51
Figura 4-3: Estructura industrial manufacturera y Coeficiente de Gini.....	54
Figura 4-4: Coeficiente de Gini y Gasto publico como % del PIB	55
Figura 4-5: Coeficiente de Gini y Subsidios y otras transferencias.....	56
Figura 4-6: PIB per capita y Coeficiente de Gini.....	56
Figura 4-7: Estructura industrial manufacturera y PIB per capita.....	57

Lista de tablas

	Pág.
Tabla 2-1: Matriz crecimiento y distribución del ingreso de Fajnzylber. América Latina.....	27
Tabla 2-2: Matriz crecimiento y distribución del ingreso de Fajnzylber. Otros países en desarrollo	28
Tabla 3-1: Exportaciones e importaciones de la Maquila en relación con las exportaciones totales y contribución al valor agregado, 2000-2006 (En porcentajes calculados sobre la base de dólares corrientes).....	38
Tabla 3-2: Coeficiente de Gini 1989-2002 y crecimiento per cápita promedio 1990-2002 en América Latina –países seleccionados-.....	40
Tabla 3-3: Coeficiente de Gini 2003-2009 y crecimiento per cápita promedio 2003-2009 en América Latina –países seleccionados-.....	41
Tabla 4-1: Variables Fiscales y Macroeconómicas.....	55
Tabla 4-2: Resultados regresión 1. Crecimiento Per Cápita.....	58
Tabla 4-3: Resultados regresión 2. Equidad	59

Lista de Recuadros

	Pág.
Recuadro 4-1: Coeficiente de GINI	50

Introducción

Desde la creación de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en las postrimerías de los años cuarenta, gran parte del acervo del trabajo académico bajo el cobijo de esta institución ha sido considerado como uno de los grandes aportes de América Latina a la ciencia económica. Desde sus inicios, los autores de esta institución se apartarían sistemáticamente de los preceptos de la teoría clásica y neoclásica en la medida en que éstas no brindaban los elementos teóricos y conceptuales necesarios para entender la dinámica económica de América Latina y el Caribe –ALyC– ni las causas de su subdesarrollo, de ahí que sus soluciones y propuestas estarían alejadas de las tradicionales construidas a partir de las corrientes del pensamiento económico ortodoxo (Sarmiento, 1993).

Esta escuela de pensamiento, conocida como el estructuralismo latinoamericano, sería ampliamente reconocida por su gran capacidad de comprender y explicar los problemas del desarrollo económico y social de la región y por sus propuestas de políticas para superarlos, que han mostrado una gran validez en las recientes historias exitosas de industrialización. Así mismo, ha sido reconocida por su virtud de revisar y actualizar sus diagnósticos y reformular sus recomendaciones de política, frente a las realidades siempre cambiantes en la órbita interna y externa de los países de ALyC (CEPAL, 2006).

Entre sus autores, una de las figuras más desatacadas es sin duda Fernando Fajnzylber, cuyos planteamientos en los años ochenta marcarían una nueva etapa en la institución, fundando el denominado neoestructuralismo, que nutriría muchos de los conceptos de los pensadores estructuralistas de la CEPAL, dándole un mayor desarrollo y profundidad, y adaptándolos a las nuevas realidades y problemáticas de ALyC.

Tras el análisis de lo que muchos llamaron el fracaso del modelo de sustitución de importaciones y el estudio de otras experiencias de industrialización, Fajnzylber develaría las causas estructurales que conllevaron al estancamiento del proceso de industrialización y a la persistencia de los problemas de inequidad y pobreza en ALyC, ofreciendo una visión alternativa a la crisis a la

neoliberal que hacía a un lado factores estructurales internos y responsabilizaba a la protección *per se* como causante de los problemas de la región.

Fajnzylber resaltaría, contrario a esta postura dominante, aspectos estructurales más fundamentales como el proteccionismo indiscriminado y poco selectivo a favor de las prácticas rentistas, el escaso apoyo del Estado a la educación, a la ciencia y tecnología y el carente desarrollo de la industria de bienes de capital como responsables del estancamiento del proceso de industrialización.

Como sus antecesores estructuralistas, Fajnzylber destacaría tras este análisis crítico de la industrialización latinoamericana y de las experiencias más destacadas de industrialización en el mundo, la importancia del desarrollo industrial profundo y diversificado para la equidad y el crecimiento y la importancia de la equidad para el crecimiento, pero dándole una mayor profundidad a estos temas y develando más claramente las interrelaciones existentes entre estos aspectos. En su obra destacaría fundamentalmente la importancia del desarrollo de las industrias de bienes de capital y de otras industrias de mayor contenido tecnológico para alcanzar un mejor ritmo de crecimiento y para una mejor distribución del ingreso, y la importancia de la equidad para alcanzar un mayor desarrollo industrial y tecnológico y en esa medida para el fomento del crecimiento económico.

En su obra, Fajnzylber enfatizaría de la misma manera que sus antecesores estructuralistas, en la importancia de la intervención del Estado en la economía, resaltando que ella debía ser una intervención eficiente a favor del desarrollo productivo y en contra de los intereses especulativos y rentistas, para alcanzar el tránsito hacia las industrias de más alto contenido tecnológico y lograr así crecimiento con equidad social. Contradiendo la posición dominante neoliberal de los ochenta y principio de los noventa para Fajnzylber la cuestión no era eliminar el Estado sino construir uno mejor.

De esta manera, la obra de Fajnzylber brinda un conjunto de conceptos, análisis y recomendaciones de política económica aun vigente para entender la problemática de ALyC y demás países del tercer mundo y para encontrar caminos viables que conduzcan al desarrollo de estos países. Sus reflexiones en torno a la importancia de la regulación de la actividad económica por parte del Estado, del progreso industrial y de la equidad para el desarrollo y el crecimiento, resultan hoy muy trascendentales para estos países que tienden cada vez más a la especialización

en la producción de materias primas, a la financiarización de sus economías y a la concentración regresiva del ingreso. Razón por la cual rescatamos en este trabajo las contribuciones principales de su obra y valoramos empíricamente algunas de sus más importantes hipótesis.

El propósito de este trabajo consiste en primer lugar en exponer las principales hipótesis y planteamientos conceptuales de la obra de Fajnzylber. En segundo lugar, se pretende realizar un análisis de los principales efectos que como previa Fajnzylber han tenido las políticas neoliberales en las economías de ALyC. En tercer lugar, el trabajo busca evaluar empíricamente dos hipótesis centrales de la obra de Fajnzylber a saber: (i) la equidad unida al cambio hacia las industrias de más alto contenido tecnológico son factores determinantes del crecimiento; y (ii) las industrias de más alta tecnología contribuyen a una mejor distribución del ingreso.

Para la constatación de estas hipótesis se realizara un estudio econométrico en donde se plantean dos modelos con una muestra amplia de países –tanto desarrollado como en desarrollo-. El primero de ellos es un modelo de determinantes del crecimiento, mientras que el segundo tiene como variable dependiente a la equidad medida por el coeficiente de Gini. Para ambos modelos econométricos se incluyen las variables de control respectivas que han sido extraídas de la revisión de la literatura económica relevante al tema.

En el primer capítulo, se presenta, a manera de antecedente a la obra de Fajnzylber, el pensamiento estructuralista cepalino. En el segundo, se realiza un resumen amplio del pensamiento y de la obra de Fajnzylber. En el tercer capítulo, se describirán las características de los procesos de cambio estructural vividos en ALyC como consecuencia de las reformas neoliberales y los efectos de este cambio sobre la equidad y el crecimiento. En el cuarto capítulo se presentan el análisis econométrico y los resultados de la estimación. Por último se presentan las conclusiones.

1. El pensamiento estructuralista cepalino

El pensamiento estructuralista de la CEPAL nace a mediados del siglo XX en medio de los procesos de industrialización por sustitución de importaciones que se vivían en los países de ALyC aproximadamente desde la década de los treinta hasta los setenta u ochenta de ese mismo siglo. Este nuevo modelo económico que se configuraría en el subcontinente, tuvo su origen en las dificultades que afrontó el modelo primario-exportador imperante -basado esencialmente en la exportación de bienes primarios hacia los países desarrollados y la importación de bienes manufacturados provenientes de estos países- durante la gran depresión de los años treinta y la Segunda guerra mundial, que ocasionaron una disminución drástica de las exportaciones de bienes primarios y dificultaron las importaciones de bienes manufacturados provenientes de los países desarrollados. En particular, el modelo económico primario-exportador, hacía muy susceptible a las economías de los países de ALyC a las variaciones cíclicas de la actividad económica de los países desarrollados, por lo que los gobiernos del subcontinente optarían por un replanteamiento de sus estructuras productivas que permitiese disminuir su dependencia externa, mediante el establecimiento de plantas de producción manufactureras con bienes de capital e insumos importados que serían protegidas de la competencia externa mediante altos aranceles y otras barreras a la entrada de productos externos (Gutiérrez, 2003).

Con la tesis de la CEPAL, en cuya cabeza estaba Raúl Prebisch como director del instituto, a finales de los cuarenta y principios de los cincuenta, este proceso encontraría un cuerpo doctrinario de respaldo (Parra, 1987), pero así también un conjunto de reflexiones críticas en torno al curso que estaba tomando la industrialización. El marco analítico de la CEPAL respaldaría el tránsito del subcontinente desde un modelo de crecimiento primario-exportador hacia fuera hacia un modelo hacia dentro basado en la industrialización y el fortalecimiento del mercado interno. Para la CEPAL el desarrollo industrial, vía sustitución de importaciones, impulsaría el crecimiento y el desarrollo económico, la incorporación del progreso tecnológico mundial, crearía más y mejores fuentes de empleo, brindaría independencia del exterior y mitigaría los efectos de otra eventual depresión económica (García, 1987).

Para el pensamiento estructuralista el Estado debía participar de manera activa en este proceso, garantizando las condiciones de financiamiento, infraestructura material, educación, desarrollo tecnológico y protección comercial, que el desarrollo y la industrialización demandaban.

El enfoque Estructuralista de la CEPAL tendría origen en tres textos fundacionales de Prebisch: (i) “El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas” de 1949; (ii) “Estudio Económico de América Latina” del mismo año y (iii) “Problemas Teóricos y Prácticos del Crecimiento Económico” de 1950 que corresponde a los cinco primeros capítulos del “Estudio Económico de América Latina”. En estos textos se encuentran los principales elementos teóricos y metodológicos mediante los cuales se estructurarían y desarrollarían las posteriores reflexiones de Prebisch y otros autores de la institución en las siguientes décadas (Bielschowsky, 1998:27).

El sistema analítico de la CEPAL, que inicia con Prebisch, se basa en el método “histórico-estructural”, consistente en analizar las especificidades productivas, sociales, institucionales y de inserción internacional de los países de ALyC -como parte de la periferia- y sus diferencias con las características de las economías de los países desarrollados - que conforman el centro- para finalmente centrarse en los efectos de estas diferencias sobre el crecimiento, el empleo, la pobreza y la distribución del ingreso (Bielschowsky, 1998:25-26, 2009: 175).

Prebisch, en estos tres trabajos mencionados, encuentra varias características de la estructura socioeconómica de ALyC, al contrastar la realidad de la región con la de los países productores de bienes industrializados. En primer lugar, su especialización en actividades de exportación de unos pocos productos del sector primario, su baja diversidad productiva y su reducida complementariedad intersectorial e integración vertical (Bielschowsky, 2009:175). En segundo lugar, la baja productividad de todos los sectores con excepción del exportador, esto es la presencia de lo que Aníbal Pinto (1965, 1970) llamaría tiempo después en los años sesenta de una alta heterogeneidad estructural, que generaba “un gran excedente real y potencial de mano de obra, y una baja productividad media per cápita que reducía la posibilidad de elevar las tasas de ahorro en esas economías, limitando la acumulación de capital y el crecimiento” (Bielschowsky, 1998:31). Finalmente, una “estructura institucional (Estado, sector agrario y composición empresarial, entre otros) poco inclinada a la inversión y al progreso técnico” (Bielschowsky, 2009:175). Ésta estructura socioeconómica conllevaría, según Prebisch y sus seguidores, a distintos problemas que padecía la región tales como una balanza de pagos deficitaria, inflación,

crecimiento bajo y volátil, desempleo, pobreza y mala distribución del ingreso (Bielschowsky, 1998, 2009).

Uno de los principales problemas que afrontaba la región en esa época, era la escasez de divisas para hacerse de los bienes manufacturados provenientes del centro desarrollado y los déficits en la balanza de pagos cuando por cuestiones externas o internas las importaciones superaban el bajo límite que imponía el nivel de exportaciones. La raíz de este problema lo encontraba Prebisch en la especialización de los países de ALyC en la exportación de unos cuantos bienes primarios, con una demanda poco dinámica e inestable internacionalmente, que no les ofrecían los suficientes recursos para afrontar sus necesidades de importación. En este sentido, no era cierto para Prebisch – oponiéndose a los planteamientos basados en la teoría clásica de las ventajas comparativas de Ricardo- que en la actual división del trabajo internacional la especialización en bienes primarios les permitiese a los países periféricos disfrutar de los frutos del progreso técnico mundial, dado que éstos productos venían sufriendo un deterioro progresivo de sus precios en relación con los productos manufacturados por un conjunto de factores que más adelante se describirán. Lo anterior significaba un deterioro progresivo en los términos del intercambio entre el centro desarrollado y la periferia que restringía cada vez más el límite de importaciones de estos últimos y aumentaba así su vulnerabilidad externa, esto es la posibilidad de déficit en la balanza de pagos (Bielschowsky, 1998, 2009).

Varias serían las causas de carácter socioeconómico o vinculadas con el progreso técnico del centro y la periferia, identificadas por Prebisch y la CEPAL, como determinantes de la tendencia hacia el deterioro de los términos de intercambio (Ramales, 2008: 46): (i) el progreso técnico sustituye productos primarios por productos sintéticos, lo que reduce la demanda por productos primarios y, por tanto, sus precios; (ii) el progreso técnico ocasiona que el producto final requiera menor cantidad de productos primarios, reduciendo de igual manera la demanda y precios de los productos primarios ; (iii) “la elasticidad-ingreso de la demanda por alimentos es menor que la unidad en los países avanzados, de tal manera que el crecimiento del ingreso implica un crecimiento menos que proporcional en su demanda”; (iv) las políticas proteccionistas que sobre los bienes primarios se han establecido en los países más avanzados y (v) aunque teóricamente se plantea que la mayor tasa de crecimiento de la productividad del ramo de las manufacturas que la de los bienes primarios haría menores los precios de los bienes industriales frente a los primarios, esto no logra realizarse, dado que en los países avanzados las presiones de las organizaciones sindicales conlleva a mantener altos niveles de salarios y la estructura oligopólica de sus

mercados les permite a las empresas mantener una elevada tasa de ganancia, lo que impide la caída de los precios de las manufacturas, mientras que en los países de la periferia el atraso de las estructuras productivas al no permitir absorber la fuerza de trabajo en crecimiento deja un considerable excedente de mano de obra que abarata el costo del factor trabajo y, por tanto, conduce a una disminución de los precios de sus bienes de exportación.

De lo anterior, Prebisch y la CEPAL como institución resaltarían fundamentalmente la necesidad de avanzar en la industrialización para disminuir parte de las necesidades de importación desde el centro y exportar productos con una elasticidad ingreso más elevada. Consideraban que el proceso de sustitución de importaciones que se vivía en la región, aunque fundamental para fomentar el aprendizaje y el avance industrial, sólo cambiaba la composición de las importaciones de bienes de consumo a bienes de capital y de esta manera no atenuaba la vulnerabilidad externa. De ahí que se hacía indispensable avanzar hacia la producción de bienes de mayor contenido tecnológico para lograr una mayor independencia del exterior. Se argumentaba, que no avanzar hacia las industrias de bienes de capital limitaba las posibilidades de sostener el crecimiento que la región había logrado vía sustitución de importaciones en la medida que el problema de la escasez de divisas se mantendría (Bielschowsky, 1998, 2009).

Otros de los problemas que se relacionaba con las características de la estructura productiva mencionadas y la alta concentración de la propiedad que se presentaba en la mayoría de los países de ALyC, eran el desempleo, la pobreza y la inequidad. Esta estructura productiva generaba escasos recursos y los distribuía desigualmente. Por un lado, el deterioro progresivo de los términos del intercambio hacía imposible al conjunto de la sociedad adquirir y disfrutar de los frutos de la modernidad y el progreso técnico – los distintos bienes y servicios que se producían en el mundo desarrollado- en la medida de que las exportaciones no lograban compensar las importaciones que se necesitaban, limitándoles tales privilegios a las élites que concentraban la propiedad y los excedentes. Por otro lado, el sector primario exportador de alta productividad, moderno tecnológicamente, era incapaz de absorber la fuerza de trabajo disponible, lo que dejaba a la mayor parte de la población en situación de desempleo o subempleo en sectores tradicionales con técnicas productivas atrasadas, que dada su baja productividad, ofrecían muy bajos salarios. Esta abundancia de mano de obra desempleada o subempleada disminuía el salario real y ello consecuentemente generaba inequidad al aumentar la participación del beneficio en el producto total en detrimento de la retribución correspondiente al factor trabajo (Guillen, 2005, 2006; Pastrana y Pedrazzoli, 2008).

En razón de lo anterior, se consideraría indispensable, de igual forma, avanzar en la industrialización y acompañar este proceso de desarrollo industrial con una legislación laboral adecuada que aumentase el salario real. Esto permitiría absorber la masa de trabajadores disponible, elevar el salario real y garantizar una mejor redistribución de la riqueza (Prebisch, 1986). Para Prebisch (1986), el proceso de sustitución de importaciones que se iniciaba, tenía como límite a la inversión en capital las escasas divisas que brindaba las exportaciones de bienes primarios; situación que hacía necesario buscar elevar las exportaciones manufactureras y avanzar en la producción de bienes de capital que permitiesen reducir las importaciones y así obtener los recursos para desarrollar inversiones en capital que permitiesen seguir incorporando población económicamente activa al trabajo formal.

Como se mencionaba, para la CEPAL otro problema fundamental vinculado con la estructura productiva era el de la inflación. Su origen residía en los desequilibrios de la balanza de pagos y en aspectos tales como el poco desarrollo del sector agrícola, la escasez de fuentes de energía, las deficiencias del sector transporte y otros problemas relacionados con el bajo desarrollo industrial. La tesis de la inflación estructural fue desarrollada por Juan Noyola Vazquez y depurada por Osvaldo Sunkel y Aníbal Pinto. Tesis que contradice la idea de que la causa principal de la inflación fuera la expansión monetaria, aduciendo que eran más importantes en su explicación los recurrentes déficits de la balanza de pagos y otros problemas originados en el bajo desarrollo de la estructura productiva de los países del subcontinente (Bielschowsky, 1998, 2009).

En los años sesenta el proceso de sustitución de importaciones avanzaba y la región crecía a altas tasas. A pesar del éxito relativo de la industrialización, como se había predicho, la vulnerabilidad externa y la dependencia continuaban, dada la carencia de exportaciones industriales manufactureras, lo que conllevaba a presiones inflacionarias y a restricciones al crecimiento. Así también, a pesar de algunos avances, los problemas de pobreza, desempleo y la desigualdad se mantenían. Los bajos salarios y el desempleo conllevaban a mantener bajos niveles de ahorro, mientras que el excedente que concentraban las élites continuaba desviándose una buena parte al consumo superfluo y poco a la inversión productiva, lo que constituían serios limitantes para la industrialización y el crecimiento, como se analizaría al interior de la CEPAL (Bielschowsky, 1998, 2009).

Como observaría Aníbal Pinto (1965, 1970), la alta heterogeneidad estructural característica de ALyC se mantendría, adquiriendo una nueva dimensión entre el sector exportador y la industria con técnicas modernas pero destinadas al mercado interno y el resto de sectores productivos con técnicas atrasadas. Para Pinto (1970, citado en Bielschowsky, 1998:37), “en el proceso de crecimiento tendía a reproducirse en forma renovada la vieja heterogeneidad estructural imperante en el período agrario-exportador”, lo que conservaría los problemas de desempleo e inequidad.

En este período el subempleo se transforma de rural a urbano. Mucha gente huía de la pobreza rural hacia la ciudad pero sin encontrar una forma aceptable de subsistencia lo que conllevaría a un alto crecimiento urbano con tugurización de las ciudades. La industria creada no era capaz de incorporar adecuadamente a la población económicamente activa, permaneciendo una buena parte de la población en el desempleo y la informalidad (Bielschowsky, 1998, 2009). Celso Furtado (1966, citado en Bielschowsky, 2006; Pastrana y Pedrazzoli, 2008), mostraría que las técnicas productivas importadas de los países del centro, capital intensivos y diseñadas en un contexto de escasez del factor trabajo, no permitían absorber la abundante mano de obra disponible. Lo que sería parte de la debilidad - como diría Fajnzylber años más tarde- del poco desarrollo de la industria de bienes de capital en ALyC, elemental para adaptar con eficiencia las proporciones de capital y trabajo disponible en una economía.

En este contexto de los años sesenta, dado los problemas y limitantes del sistema, se resaltaría por parte de la CEPAL, además de la necesidad de profundizar en la industrialización y expandir las exportaciones de manufacturas –puntos sobre los cuales venía insistiendo la institución desde sus inicios-, la necesidad de una reforma agraria y de una mejor distribución del ingreso como elementos fundamentales para lograr crecimiento con equidad, así como otras series de reformas en el campo educativo, tecnológico, financiero, tributario y patrimonial que transformasen el patrón actual de crecimiento y desarrollo (Bielschowsky, 1998).

Frente a la inequidad y la pobreza persistente en la economía latinoamericana y su efecto en el crecimiento económico, las principales reflexiones y propuestas las haría nuevamente Prebisch. Este autor plantearía en su texto “Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano” de 1963 “la necesidad de alterar la estructura social y redistribuir el ingreso, especialmente a través de la reforma agraria” para lograr un crecimiento alto y sostenido y superar las distintas carencias sociales (citado en Bielschowsky, 1998: 33-34). Para Prebisch (1963) la estructura social inequitativa de América Latina constituye un serio obstáculo al progreso técnico y, por tanto, al

desarrollo social y económico, en la medida que ésta no genera los incentivos adecuados para que los agentes inviertan e innoven en los distintos sectores productivos. Esta estructura entorpecía la movilidad social al negarle a los estratos bajos acceso a activos productivos -como el conocimiento, el capital y la tierra- que les permitiese tomar iniciativas de inversión que estimularan el desarrollo técnico y tecnológico. Según Prebisch (1963:430) ésta estructura socioeconómica “impedía el surgimiento y ascenso de los elementos dinámicos de la sociedad, de los hombres con iniciativa y empuje, capaces de asumir riesgos y responsabilidades, tanto en la técnica y en la economía como en los otros aspectos de la vida colectiva”. Así mismo afirmaba, que el privilegio heredado de las élites de concentrar los medios de producción y por consiguiente el ingreso, debilitaba o eliminaba sus incentivos a la actividad económica, desviando los excedentes de producción al consumo suntuario y no a la inversión productiva.

Para solucionar estos problemas, Prebisch propondría restringir el consumo de la élite y redirigir parte de los recursos de ésta hacia la inversión en capital, en desarrollo tecnológico o en educación, lo que favorecería simultáneamente la equidad y el crecimiento, al incorporar más personas al proceso productivo y lograr el anhelado desarrollo industrial que pusiera fin a los limitantes internos y externos, de ahorro y divisas, al crecimiento económico. Así mismo, la redistribución de los activos productivos, el cual estimularía el surgimiento de agentes más dinámicos y con ideas que darían impulso al desarrollo tecnológico y productivo (Prebisch, 1963).

La importancia dada por Prebisch a la redistribución de la tierra en su argumentación, obedecía principalmente a que consideraba que produciría, junto con otras condiciones dadas por el Estado, un mayor desarrollo técnico y tecnológico del campo. Consideraba que los latifundistas-rentistas, dada su posición social inamovible, entorpecen el progreso técnico al carecer de incentivos para invertir y tener preferencia por el despilfarro de los excedentes en consumo suntuario. A diferencia de lo que sucedería con la tierra en manos de los campesinos que, dada sus aspiraciones de ascenso social o mejora de sus condiciones de vida, con el apoyo y asesoría del Estado, optarían por la inversión tecnológica. La reforma agraria, al lograr de esta manera un aumento de la productividad del campo y distribuir mejor los recursos, permitiría eliminar la pobreza rural -evitando la migración del campo a la ciudad- y satisfacer las necesidades alimentarias de una población que crecía exponencialmente (Prebisch, 1963).

Más tarde en su obra “Transformación y desarrollo. La gran tarea de América Latina” (1970), Prebisch retoma el tema de la distribución del ingreso y su importancia para el crecimiento

económico de América Latina. Reconoce la necesidad de distribuir para mejorar las condiciones de vida de la población más desfavorecida que sufre un proceso de empobrecimiento y de exclusión social creciente, no solo por cuestiones morales, sino también porque permitiría constituir un mercado interno más amplio fundamental para el desarrollo industrial y agrícola. La inclusión social de los sectores populares permitiría para este autor aprovechar, con fines de crecimiento, ese mercado potencial generalmente olvidado (Prebisch, 1970: 5).

Posteriormente, en su obra “Capitalismo periférico. Crisis y transformación” de 1981, Prebisch sostiene que la reducción de la pobreza es una condición para potenciar el crecimiento económico, y no una consecuencia del mismo. Afirmaría en este texto que es fundamental para el desarrollo y el crecimiento tanto la inversión en capital físico como en capital humano. Así mismo diría que la variable que en mayor medida contribuye a la inequidad en los ingresos de los ocupados es la diferencia en los niveles educativos, por lo que enfatiza en la necesidad de brindar iguales posibilidades de acceso a la educación de calidad a todos los grupos o sectores sociales (Zayas, 2000: 78-82).

De esta manera Prebisch, así como la CEPAL, se alejarían del presupuesto neoclásico de U invertida de Simon Kuznets (1955), el cual planteaba que la equidad es el resultado del proceso de crecimiento, tomando una posición más cercana a Keynes o Gunnar Myrdal (Zayas, 2000).

Como se ha mostrado, el tema de las interrelaciones existentes entre crecimiento, desarrollo industrial y equidad es un tema fundamental desde los primeros planteamientos estructuralistas de la CEPAL y a los cuales se les daría continuidad en la etapa neoestructuralista.

Para los estructuralistas el crecimiento está en función del grado de desarrollo de la industria, dado que un mayor desarrollo de esta brinda independencia del exterior, aumenta la productividad en todas las ramas de la producción y permite crear productos con una demanda más dinámica que los del sector primario. El desarrollo de la industria elimina las restricciones de divisas y ahorro, características de las economías periféricas, que representan un serio impedimento para su desarrollo. Para esta escuela, el crecimiento se potencia con una mejor equidad y con una mejor distribución de los activos productivos, en la medida que amplían el mercado interno e incentivan una mayor generación de iniciativas de inversión que conduzcan al desarrollo técnico y tecnológico de los distintos sectores de la producción.

Finalmente, para los estructuralistas la fuerte inequidad en la distribución del ingreso y la pobreza en ALyC se explicaban -mas allá de las condiciones históricas que determinaban una distribución desigual de los activos productivos como la tierra-, por la preeminencia de un sector primario y terciario que se caracterizaba por la producción de bienes y servicios con baja elasticidad ingreso en el mercado internacional, incapaces de absorber a la población económicamente activa, dejando un gran exceso de población sobrante en condición de desempleo o subempleo, que bajaba los salarios y elevaba la participación de los beneficios en el producto. Así para los estructuralistas el desarrollo industrial, es decir el paso a las industrias de bienes de capital y de productos con mayor contenido tecnológico, al permitir un crecimiento elevado y sostenido, incorporar más personas al trabajo productivo y elevar los salarios permitía superar de manera más adecuada los problemas de inequidad y de pobreza.

2. Fajnzylber y el pensamiento neoestructuralista de la CEPAL

En los ochenta, el pensamiento estructuralista fue objeto de una profunda renovación ideológica liderada por Fernando Fajnzylber, que daría origen al denominado pensamiento neoestructuralista (Hidalgo, 2000). Utilizando la metodología histórico-estructural de la CEPAL y retomando los principales conceptos planteados por los autores de esta institución, Fajnzylber analizaría la crisis del modelo de sustitución de importaciones en América Latina, con el fin de develar sus causas y plantear así un nuevo modelo de desarrollo para la región.

Tres etapas se pueden distinguir en la obra de Fajnzylber. En la primera de ellas -que comprende el periodo entre 1970 y 1976 - los estudios publicados de Fajnzylber se enfocaron en los procesos de industrialización en América Latina, centrándose principalmente en los temas relacionados con el sistema industrial, las estrategias de exportación de manufacturas y el fenómeno, por aquellos años emergente, de las empresas transnacionales. En estos estudios, Fajnzylber cuestionaría la orientación exclusiva de las economías de la región hacia el mercado interno y mostraría las dificultades de modernización tecnológica que presentaban las industrias nacionales, por lo que plantea la necesidad de estimular mediante distintas estrategias las exportaciones tanto de las empresas nacionales como de las extranjeras y el establecimiento de mecanismos que le permitan a las empresas incorporar y desarrollar tecnología. Así mismo, realizaría un análisis crítico del aporte de las transnacionales a la economía de la región. A partir de este análisis, cuestionaría, principalmente, sus pocas exportaciones y su escasa contribución a la ciencia y tecnología local al desarrollarse su actividad de I+D en su empresa matriz o filiales ubicadas en los países desarrollados (CEPAL, 2006).

En la segunda etapa, que va de 1977 a 1991, Fajnzylber efectuaría distintos análisis sobre las experiencias de industrialización y crecimiento económico de las economías capitalistas avanzadas -las denominadas *advanced developing countries* o ADC-, y de las economías capitalistas con procesos de industrialización tardía o reciente que presentaban en su momento un

gran auge económico –las llamadas newly industrialized countries o NIC-. Tomando como base los resultados de estos análisis, Fajnzylber contrastaría estos procesos con los procesos de industrialización y crecimiento en América Latina, con el fin de develar las principales carencias y potencialidades que presentaban las economías de la región y plantear soluciones a sus problemas económicos y sociales, a la luz de las experiencias de los países de mayor desarrollo (CEPAL, 2006).

Sin duda la obra más importante de Fajnzylber en este período sería “La industrialización trunca de América Latina” de 1983, en la que se sintetizan los elementos fundamentales de su pensamiento. En dicha obra se analiza el proceso de industrialización latinoamericano, “identificando lagunas, fallas y distorsiones, para luego proponer una nueva industrialización” (Bielschowsky, 1998:45); así mismo alerta sobre los posibles efectos que tendrían los procesos de liberación económica que se venían aplicando en el subcontinente. Esta obra brindaría un diagnóstico alternativo al neoliberal –que ganaba fuerza en la región- a la crisis del modelo de sustitución de importaciones.

2.1 La industrialización trunca: un diagnóstico alternativo de la crisis de los países latinoamericanos

Hacia finales de los sesenta y principios de los setenta, el modelo de desarrollo de sustitución de importaciones en los distintos países de América Latina mostraba síntomas de agotamiento y las economías se adentraban en un período de crisis. En efecto, la política de sustitución de importaciones configuraría una estructura industrial ineficiente caracterizada por la producción de bienes costosos y de mala calidad y que contribuía notablemente al déficit externo. Las industrias creadas y desarrolladas bajo el auspicio de esta política dirigieron casi exclusivamente su producción hacia el mercado interno y no hacia la exportación, lo que tendría efectos negativos sobre la sostenibilidad futura de los procesos de industrialización en la región (Fajnzylber, 1983).

La primera etapa del proceso de industrialización por sustitución de importaciones, basada en la elaboración de productos de consumo no durables, “intensivos en mano de obra, que no requerían gran sofisticación empresarial, ni grandes mercados, resultaría fácil y muy rentable” (García, 1987:16). Aunque las exportaciones industriales eran escasas y existía una gran dependencia de la exportación de productos primarios para dar continuidad a la industrialización, el déficit comercial evolucionó satisfactoriamente y para 1960 lo que se exportaba era lo mismo que se importaba en

buena parte de la región. En esta fase la sustitución de importaciones tendría un efecto positivo en el déficit comercial al disminuir parte de las necesidades de importación de bienes de consumo. Sin embargo, la segunda etapa del proceso de sustitución de importaciones, que se basó en la elaboración de productos más complejos, como electrodomésticos, equipo de transporte automotor, productos químicos y bienes de capital, tendría altísimos costos, dada la notable expansión que generarían del déficit externo y de la inflación por el aumento considerable de compras al extranjero de bienes de capital e intermedios que requerían estas industrias para la producción¹ (Gutiérrez, 2003).

Fajnzylber destacaría como en esta etapa las ramas de la producción industrial de alta y media-alta tecnología serían ocupadas en buena parte por filiales de empresas extranjeras con altos coeficientes de importación y bajos coeficientes de exportación. Estas empresas contribuirían notablemente a la expansión del déficit externo, al requerir una importante proporción de bienes de capital e intermedios importados y dirigir su producción al mercado interno. Fajnzylber, consideraba que este tipo de empresas no actuaban en función de los factores de producción disponibles en la región sino que reproducían el sistema de producción de sus países de origen donde la disponibilidad de factores era otra lo que ampliaba sus necesidades de importación (Fajnzylber, 1983).

Se tiene en esta fase además del problema del creciente aporte al déficit externo de la estructura industrial desarrollada, el deterioro del sector agrícola, que implicó un aumento de las importaciones y la reducción de las exportaciones de productos agrícolas, esto es un mayor detrimento de la balanza comercial. Dada la modernización del sector agrícola en los países desarrollados y la protección implementada en estos países, así como la poca modernización de este sector en los países de América Latina, los bienes agrícolas presentarían una continua erosión de su competitividad internacional y en consecuencia una reducción de sus exportaciones. A su vez al privilegiar el modelo implementado la modernización de los bienes agrícolas exportables por sobre los bienes de subsistencia, y al aumentar el tamaño de la población, se tendría en estos países un aumento de las importaciones de los bienes subsistencia² (Fajnzylber, 1983).

¹ El aumento excesivo de la inflación en esta etapa obedecería a la escases de divisas que encarecía los precios de los bienes de consumo, intermedios y de capital del extranjero de los cuales las economías eran muy dependientes, dado el atraso de la estructura productiva que no permitía generar internamente en una buena proporción los bienes que se requerían.

² La elevada concentración de la propiedad agraria tendría también para algunos autores (Gutiérrez, 2003)

Así, como plantearía Fajnzylber, este patrón industrial, junto con otros factores internos vinculados con él -como el deterioro del sector agrícola- derivaron en una mayor dependencia del endeudamiento y la inversión directa del exterior; que servirían para sólo aliviar temporalmente el déficit dado que, al mantenerse la misma dinámica interna en el sector productivo, más bien ayudaría a postergar y amplificar la magnitud del problema³. Como afirmaría este autor, mientras que en los países desarrollados el sector industrial era la fuente del superávit comercial, en América latina era la fuente de su déficit (Fajnzylber, 1983).

Al profundizarse el deterioro del sector agrícola, al mantenerse el proceso de industrialización dependiente de las divisas provenientes de la exportación de bienes primarios y del ahorro externo para su continuidad, y al necesitar cada vez más la estructura industrial una mayor cantidad de divisas para su sostenimiento y expansión, los países se harían cada vez más susceptibles a las variaciones cíclicas de las economías del centro. En efecto, hacía a finales de los 60s e inicios de la década de los 70s, factores externos desnudarían las deficiencias del modelo. A finales de los 60s e inicios de los 70s, Estados Unidos y en general los países desarrollados sufrieron una fuerte recesión que se tradujo en una disminución de las exportaciones para los países de América Latina⁴.

A su vez, la crisis del petróleo de 1974, derivó para los países no petroleros de la región en un encarecimiento de los precios de los combustibles, en un aumento de la inflación y del déficit externo. Ante la disminución de las divisas, los países continuarían sosteniendo su expansión industrial con endeudamiento externo, facilitado por la gran liquidez reinante en el mercado internacional. Sin embargo, este endeudamiento se haría inmanejable, llevando a la llamada crisis de la deuda, que implicó una disminución en el acceso al financiamiento externo, y en consecuencia un estancamiento del proceso de industrialización (Fajnzylber, 1983).

un impacto negativo en el crecimiento del sector agrícola, y en esa medida en la disponibilidad de bienes para el consumo interno y la exportación.

³ Los países se endeudaban externamente no para realizar exportaciones que les permitiesen obtener las divisas para pagar los montos de los préstamos o reducir la necesidad de más importaciones, sino para sostener una producción dirigida al mercado interno y con un alto componente de bienes de capital e intermedios importados, lo que no era sostenible en el tiempo (Fajnzylber, 1983).

⁴ La contracción de la demanda y las restricciones a las importaciones en los países desarrollados serían determinantes en esta disminución.

Para el mismo periodo los países de América latina debieron enfrentar también la competencia del sudeste asiático en las industrias maduras donde el sector industrial tenía mejores coeficientes de exportación, como la rama textil, vestuario y calzado, que dada la existencia de mano de obra más barata en esa región resultaban más competitivos.

Fajnzylber establecería en “La industrialización trunca de América Latina” como causas de esta crisis de la región a varios factores relacionados entre sí: i) la especialización en la exportación de bienes primarios; ii) el proteccionismo indiscriminado -poco selectivo-; iii) la falta de modernización del sector agrícola; iii) el carácter rentistas del empresariado latinoamericano; iv) el carente apoyo estatal a la educación, a la ciencia y tecnología y a otros elementos claves para el progreso técnico y el desarrollo industrial; y principalmente v) el carente desarrollo de la industria de bienes de capital. Hablaremos del tercer y último punto de los cuales se derivan o se explican las otras causas.

2.1.1 El carente desarrollo de la industria de bienes de capital en América Latina

Uno de los rasgos o características esenciales de la estructura productiva del periodo de sustitución de importaciones que enfatizaría Fajnzylber, sería la reproducción en ella de las estructuras industriales de los países avanzados que consideraba disfuncional a los factores productivos, las necesidades y problemas de la región. Para Fajnzylber el patrón de industrialización de América Latina no estaba en función de las carencias y de las potencialidades de la región. Contrario a la posición de Prebisch, que planteaba que uno de los principales problemas de América Latina era la imitación de patrones de consumo foráneos, para Fajnzylber el problema residía más en la imitación de las estructuras productivas de los países desarrollados (Fajnzylber, 1983).

Siguiendo esta argumentación, Fajnzylber plantea que en los países desarrollados el patrón de industrialización se caracterizó en la segunda parte del siglo XX por tres elementos centrales: (i) un mayor esfuerzo por el desarrollo de los bienes de consumo duraderos y por su diversificación dada la satisfacción de las necesidades básicas de la población; (ii) el reemplazo de productos naturales por sintéticos como resultado de la escasez de recursos naturales y la presencia de petróleo a bajo costo y (iii) la automatización del proceso productivo, a través de la fabricación de maquinaria y equipo, dada la presión salarial y sindical. Y que este patrón de industrialización es trasladado a Latinoamérica bajo condiciones muy distintas, pues, en contraste, las necesidades básicas de buena parte de la población se encontraban insatisfechas, se contaba con abundantes recursos naturales y se disponía de abundante mano de obra desempleada (Fajnzylber, 1983:159). Esta imitación de las estructuras productivas industriales totalmente descontextualizada de los problemas y potencialidades de la región lo vinculaba con el carente desarrollo de la industria de

bienes de capital y el carente nivel de desarrollo técnico y tecnológico de los países del continente (Fajnzylber, 1983).

Fajnzylber resaltaría el papel estratégico de la industria de bienes de capital, su papel fundamental en la mejora de la productividad y la competitividad de los distintos sectores productivos. Para Fajnzylber la magnitud y la estructura interna de la industria de bienes de capital es determinante de la competitividad internacional de las economías nacionales. Consideraba, que en general el desarrollo tecnológico de un país depende en buena parte de su industria de bienes de capital, en la medida en que viabiliza la innovación en cualquier rama productiva –agricultura, servicios e industria-. Cualquier idea de innovación que surja en la agricultura o en alguna empresa de bienes de consumo necesita concretarse en una máquina o herramienta. De ahí encuentra la debilidad de América latina en el campo tecnológico y en la productividad y competitividad de sus bienes y servicios y de la necesidad de adoptar patrones industriales foráneos descontextualizados de la disponibilidad de factores humanos, de recursos naturales y de sus distintas carencias sociales. El desarrollo de la industria de bienes de capital, le permitiría a la región generar creativamente distintas soluciones a los problemas económicos y sociales y desarrollar las potencialidades que, en materia de recursos naturales y humanos, son característicos de los países del subcontinente (Fajnzylber, 1983).

Para las empresas de bienes de capital el problema central es mantener y mejorar su posición en el mercado cada vez más competitivo de los países desarrollados. Esa es la meta principal que guía y estimula su esfuerzo tecnológico. Estas empresas tienen pocos incentivos para realizar las adaptaciones tecnológicas de los bienes que necesitan los países subdesarrollados en función de su proporción de factores y de los problemas y retos que plantean sus economías. Por ello la importancia del desarrollo local de esta industria para Fajnzylber (1983).

Tras el análisis de los problemas de América Latina –déficit externos, crecimiento bajo y volátil- que implicó el sostenimiento de una estructura industrial manufacturera dirigida al mercado interno y una especialización en la exportación de bienes primarios, y el estudio de las experiencias de industrialización del este asiático –las NIC asiáticas- y de los países desarrollados capitalistas, Fajnzylber (1989 y 1990) resaltaría la importancia de la exportación de manufacturas en el crecimiento y fundamentalmente de las de más intensivas en tecnología. Sostendría que, como la experiencia lo muestra, “el comercio internacional de manufactura se expande a un ritmo más elevado que el comercio mundial y esta diferencia, se incrementa para aquellos rubros con mayor contenido de innovación tecnológica, los que en las últimas décadas han estado localizados en la

industria metalmecánica y en la química”(1990: 91-92). De igual manera afirma, que estos rubros líderes a nivel del comercio internacional y del progreso técnico van cambiando con el tiempo y que por lo tanto solo aquellos países que tengan “la capacidad y la posibilidad de acompañar esas tendencias tecnológicas internacionales” lograran sostenerse de manera sólida en los mercados internacionales (1990: 92). Gran parte del desarrollo y el crecimiento de los países, depende así de desde esta perspectiva del peso relativo que tienen en la composición de las exportaciones los bienes y servicios con mayor contenido tecnológico e innovación, y de la capacidad de cambio estructural de la industria y de las exportaciones del país ante las presiones que le imponen las nuevas tendencias tecnológicas internacionales, para lo cual es indispensable el desarrollo de la industria de bienes de capital.

De esta manera, esta industria resulta fundamental para el crecimiento económico, el empleo y la equidad. Al desarrollar la competitividad de todos los sectores productivos, amplificar las exportaciones de bienes y servicios de consumo y de capital –principalmente de los productos de más alto contenido tecnológico-⁵ y consecuentemente al aumentar el empleo y los salarios. Para Fajnzylber el efecto sobre el empleo y su crecimiento de la industria de bienes de capital es significativo no solo por lo que genera en su industria, al ser una de las industrias del sector manufacturero con más baja intensidad de capital por obrero y por su ritmo de acumulación, sino por los que crea en distintos sectores productivos en donde ve posibilidades de expansión (Fajnzylber, 1983).

Fajnzylber, mostraría como en América Latina serían pocas las iniciativas de emprendimiento del Estado y el sector privado para el desarrollo de este sector. Lo que se evidenciaba en la débil política proteccionista aplicada a esta industria; una de las más bajas de todo el sector industrial, con excepción de Brasil⁶. Así la industria de bienes de capital tendría en América Latina una menor complejidad tecnológica a la presentada en los países avanzados. Aun en Brasil, donde se ejecutaron políticas proactivas a favor del desarrollo de la industria de bienes de capital y se lograrían avances significativos en cuanto a variedad, tamaño y complejidad de los productos, la industria de bienes de capital también presentaría rezagos en cuanto a su desarrollo tecnológico y poco contenido tecnológico nacional en sus productos (Fajnzylber 1983).

⁵Productos en donde se incluye los mismos bienes de capital. Los cuales tienen una demanda más alta nacional e internacionalmente y disfrutan de una mayor rentabilidad.

⁶ En Brasil en la década del 70 se toman un conjunto de medidas para promover el desarrollo de este sector, aunque se evidencia en el mismo periodo un tratamiento favorable a las importaciones de bienes de capital.

A pesar de las recomendaciones de la CEPAL, sobre la necesidad de desarrollar la industria bienes de capital nacional, su avance fue insignificante, lo que tendría repercusiones en el déficit externo en las etapas más complejas del proceso de industrialización. Al no existir un desarrollo de esta industria, ni inversiones significativas en ciencia y tecnología, que permitiesen disminuir la dependencia de los avances tecnológicos del centro desarrollado y aumentar la competitividad de las distintas ramas de la producción industrial en el exterior, no fue posible lograr incrementos significativos de las exportaciones y disminuir la necesidad de importar bienes intermedios y de capital (Fajnzylber, 1983).

2.1.2 El carácter rentista del empresariado latinoamericano

Para Fajnzylber las principales deficiencias de la estructura productiva de los países de América Latina, serían consecuencia del carácter rentista del empresariado latinoamericano y su falta de vocación industrializadora. La preferencia del empresariado latinoamericano por inversiones seguras y rentables, los limitaban a emprender inversiones en industrias de mayor complejidad tecnológica o a implementar proyectos de ciencia y tecnología que les permitieran mejorar la competitividad de sus productos. La protección ofrecida no fue vista por los empresarios como una oportunidad para generar procesos de aprendizaje que les permitiesen la incorporación del progreso técnico y el desarrollo de nuevos avances tecnológicos con el fin de mejorar la productividad y la competitividad de sus productos, sino como la manera de obtener una renta sin mayores esfuerzos y sacrificios (Fajnzylber, 1983).

Los grupos políticos que los representaban y ostentaban el poder político, actuaban siguiendo la misma mentalidad empresarial rentista, lo que se reflejaba en unas deficientes políticas de apoyo a la ciencia y a la tecnología, a la educación y al desarrollo de la industria de bienes de capital nacional, y en la ausencia de regulaciones en cuanto al tipo de industria aceptada o permitida en los países y a los cuales se les ofrecía la protección arancelaria. El Estado se limitaría a ofrecer una protección “ciega e indiscriminada”, sin ofrecer un apoyo suficiente en otros aspectos claves de la industrialización (Fajnzylber, 1983).

Fajnzylber se preguntaría el porqué el Estado aplicaba medidas de protección a empresas transnacionales que contribuían notoriamente al aumento del déficit externo -empresas con insumos importados, sin ningún vínculo con la producción local y que no exportaban sus productos-, que ofrecían bienes costosos y que aportaban poco al desarrollo técnico y tecnológico del país al desarrollar sus actividades de I+D en la casa matriz o en filiales ubicadas en los países

desarrollados. Empresas que como argumentaba, dada ya su consolidación tecnológica, difícilmente se les podía aplicar el criterio de “*Infat Industry*” (Fajnzylber, 1983).

De manera opuesta a América Latina, en los países asiáticos de reciente industrialización que analiza Fajnzylber, la presencia de filiales de empresas transnacionales se aceptaba y era beneficiaria de la protección dependiendo de sus aportes económicos o tecnológicos que estas empresas proporcionaran al país. A parte de su contribución al empleo, la presencia de multinacionales era aceptada en la medida que su producción se destinara hacia la exportación y generara aportes al conocimientos técnico y tecnológico del país de acogida. En contraste, en América Latina se daría protección a niveles infinitos a todo tipo de empresas y sectores sin un claro criterio de selectividad (Fajnzylber, 1983).

La protección a empresas multinacionales claramente mostraba que no existió un criterio racional en la protección de la industria, más allá de mantener las elevadas rentabilidades de determinados grupos económicos. Es decir, no se trataba de un proteccionismo para el aprendizaje, sino lo que llamaría Fajnzylber el “proteccionismo frívolo”. El proteccionismo para el aprendizaje -presente en todos los procesos de industrialización exitosos-, buscaba que las empresas en campos industriales poco desarrollados y donde se preveían beneficios importantes, a través del desarrollo técnico y tecnológico, pudiesen en el mercado interno desarrollarse y ser competitivos internacionalmente. En cambio, la protección en América Latina, serviría para proteger las rentas del sector industrial a cualquier costo, así como para amparar masivamente las ineficiencias del sector industrial (Fajnzylber, 1983).

Finalmente, Fajnzylber plantearía que -contradiendo la posición neoliberal- lo que demuestran las distintas experiencias de industrialización es que no fue la protección per se y el intervencionismo estatal las que llevaron a la crisis en América Latina, sino la manera como este se llevo a cabo. En el caso de algunos países del este asiático, como Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur, que compartían con los países de América Latina el ser de reciente industrialización -experiencias que toma en cuenta por el impresionante ritmo de crecimiento y transformación de la estructura productiva en un lapso reducido y por los mitos entorno a ellos creados desde la tendencia neoliberal- Fajnzylber muestra como su desarrollo se dio gracias a un fuerte intervencionismo por parte del Estado, que adoptaría un política activa a favor del desarrollo industrial y de su mayor inserción en el mercado internacional. Así, la industrialización de éstos países no fue consecuencia de las fuerzas del mercado sino más bien de las decisiones estratégicas adoptadas por los Estados (Fajnzylber 1983).

En estos países del este asiático se implementó, de manera cuidadosa y selectiva, un proteccionismo para el aprendizaje de la industria nacional, acompañada con altos incentivos estatales a la exportación, políticas de apoyo a la ciencia y la tecnología, a la educación y distribución de activos productivos. Así mismo, de una fuerte regulación del sector financiero y de una mayor presencia en él del Estado, subordinando la dimensión financiera al objetivo estratégico de la industrialización. En estos países, a diferencia de lo ocurrido en América latina, el Estado ejercería un fuerte control del déficit externo, autorizando sólo la importación de bienes de capital y de bienes intermedios en la medida que estuviesen vinculados a actividades de exportación –con una especial regulación a las empresas extranjeras en este aspecto- y también estableciendo los incentivos a la exportación. Se tiene así en estas experiencias una articulación estratégica entre el sector público y el sector privado, para Fajnzylber dotado de vocación industrializadora, en el desarrollo de distintos proyectos productivos industriales (Fajnzylber, 1983).

2.2 Equidad, transformación productiva y crecimiento económico

Según Fajnzylber el tránsito hacia industrias de bienes de capital y el desarrollo propio de avances técnicos y tecnológicos, al desarrollar las potencialidades de los países de América Latina, al mejorar la productividad y la competitividad de sus bienes a nivel internacional, permitiría una mayor incorporación al proceso productivo de la población marginada y mejores remuneraciones salariales, esto es, hace posible mejores niveles de equidad social. Así mismo este desarrollo les brindaría a los gobiernos los recursos para realizar de manera más sostenible políticas de asistencia social en áreas sensibles como la salud, la nutrición, vivienda, entre otras. Pero al mismo tiempo, para lograr el salto hacia la incorporación del progreso técnico y tecnológico mundial y cortar con la dependencia de los avances tecnológicos del centro, consideraba necesario promover por parte del Estado algunas condiciones de equidad previas, como la ampliación del acceso “al sistema educativo a una base social más amplia y más integrada”, en la medida que ello representa “un requisito imprescindible para sostener la competitividad internacional”, una mayor distribución de los activos productivos -el conocimiento, el crédito y la propiedad- y así como la formación de un mejor capital humano mediante políticas de asistencia social (Fajnzylber, 1990: 90-91).

Fajnzylber plantearía también que la equidad beneficiaría al crecimiento, en una economía en desarrollo, dado que configuraría un patrón de consumo más austero⁷ -que favorecería el ahorro y consecuentemente la inversión- que el aquel generado en una sociedad con aguda concentración del ingreso, en la medida que inhibiría la reproducción en los estratos más altos del patrón de consumo de los países desarrollados. De igual manera, consideraba que la equidad favorecería el desarrollo y el crecimiento por que permitía lograr unidad y disposición en la población para trabajar conjuntamente en esos propósitos (Fajnzylber, 1989, 1990).

De esta manera, a diferencia del pensamiento neoliberal, para Fajnzylber la política económica va de la mano de la social, y la equidad social no es solo un resultado del proceso desarrollo y de crecimiento sino una condición fundamental en el objetivo de lograrlo.

Como hecho interesante se ha destacado que Fajnzylber plantea en esencia un modelo no formalizado matemáticamente de crecimiento endógeno, en “el cual la tasa de crecimiento está determinada por elementos potenciadores del progreso técnico, tales como la I+D, la capacitación de los recursos humanos, la equidad y los bienes de capital, entre otros” (CEPAL, 2006: 75-76). Modelo, que curiosamente se plantea contemporáneamente con modelos de crecimiento endógeno como los de Romer o Lucas, los cuales sin embargo a diferencia del de Fajnzylber, que provenía de la constatación de hechos estilizados, se derivaban de la teorización académica (CEPAL, 2006).

La retroalimentación existente entre crecimiento, equidad y tránsito hacia las industrias de más alto contenido tecnológico, sería expuesta por Fajnzylber en “La industrialización trunca”, pero de una manera más extensa esta idea sería desarrollada en “La industrialización en América Latina: de la ‘caja negra’ al ‘casillero vacío’: comparación de patrones contemporáneos de industrialización” (1989) y en su artículo “Sobre la impostergable transformación productiva de América Latina” (1990). En estas obras, se plantea la importancia del desarrollo de la industria de bienes de capital, la educación y la equidad como elementos fundamentales para abrir “la caja negra” del progreso técnico y superar así “el síndrome del casillero vacío”.

En “La industrialización en América Latina: de la ‘caja negra’ al ‘casillero vacío’” y en su artículo “Sobre la impostergable transformación productiva de América Latina”, Fajnzylber sustentaría sus conclusiones entorno a estas interrelaciones existentes entre crecimiento, cambio estructural de la

⁷ Se entiende por patrón de consumo más austero aquel con una menor proporción de consumo duradero, menor uso de energía y menor uso de divisas.

industria y equidad -como lo realizaría en “La industrialización trunca”- del análisis comparativo de las experiencias extra regionales de desarrollo con las de América Latina. En estos documentos, Fajnzylber mostraría cómo mientras en Latinoamérica en los ochenta se presenta un estancamiento en su crecimiento económico, un bajo nivel de ahorro e inversión, un fuerte endeudamiento externo así como una ampliación de las brechas de desigualdad social en un entorno mundial de positivo crecimiento económico y de alto dinamismo del comercio internacional, países como China, Sri Lanka, Indonesia, Tailandia, Hungría, Portugal, Yugoslavia, Corea del Sur, Israel, Hong-Kong o España, que compartían con la región la característica de ser de reciente industrialización, presentaban positivas y altas tasas de crecimiento, ahorro e inversión así como un mejoramiento de los indicadores de equidad social en sus economías. Tales diferencias de Latinoamérica con estos países, de acuerdo con Fajnzylber, obedecía a la distinta manera como se plantearon y ejecutaron las estrategias de crecimiento, competitividad e inserción internacional.

A diferencia de América Latina, estos países emergentes, que Fajnzylber llama “Países que se Industrializan con Crecimiento y Equidad” -GEIC’s, por sus siglas en inglés- basaron su estrategia de crecimiento en la mejora sistemática de la productividad y competitividad de su industria a nivel internacional vía incorporación del progreso técnico y tecnológico. Para lograrlo, en primera instancia estos países procedieron a una distribución más equitativa de los activos productivos-a través de reformas agrarias, democratización del crédito y acceso a la educación a una capa más amplia de la sociedad- y una fuerte inversión en I+D. Esto les permitió un mayor desarrollo del mercado interno y la multiplicación de iniciativas productivas industriales en las cuales la I+D jugaba un papel importante. Mientras que en América Latina la equidad, la educación y la inversión en ciencia y tecnología, importante para el desarrollo y la competitividad de la industria, siempre se hicieron a un lado(Fajnzylber, 1989, 1990).

Mediante la consolidación de unas condiciones básicas de equidad y una fuerte inversión en educación y en I+D estos países emergentes lograron transformar sus estructuras productivas y transitar desde las industrias de baja y media tecnología a industrias de alto contenido tecnológico con bienes de alta demanda y rentabilidad a nivel internacional, logrando así una inserción internacional como los países avanzados vía industrialización. Mientras que los países latinoamericanos, dada su precaria incorporación del progreso técnico, seguían estancados en industrias de baja y media tecnología con productos poco competitivos en el mercado internacional y dirigidos principalmente al mercado interno, con una débil inserción en el comercio internacional vía recursos naturales (Fajnzylber, 1989, 1990).

Fajnzylber muestra como, entre 1962-1985, los países emergentes, en contraste con la poca dinámica de cambio de América Latina, presentan una constante transformación de su estructura productiva y sus exportaciones mostrando una creciente convergencia con la estructura productiva y las exportaciones de los países más avanzados. Partiendo los GEIC's y América Latina de un similar nivel de desarrollo tecnológico e industrial a mediados de los 60, mientras los GEIC's progresivamente se acercaban al desarrollo tecnológico e industrial, así como a los niveles de productividad y competitividad, de los países industrializados en la mitad de los ochenta "América Latina mantenía una distancia significativa y constante" (Fajnzylber, 1990: 98).

Tabla 2-1: Matriz crecimiento y distribución del ingreso de Fajnzylber. América Latina

AMÉRICA LATINA: ^a CRECIMIENTO-EQUIDAD (En porcentajes)			
EQUIDAD: $\frac{40\% \text{ menores ingresos}}{10\% \text{ mayores ingresos}}$ (1970 en adelante)			
		0,4 ^c	0,4
2,4 ^b PIB/hab. Tasa promedio anual de crecimiento (1965-1986)	Bolivia	PIB: 21,0 ^d Pob.: 22,0 ^d	Argentina
	Chile		Uruguay
	Perú		
	Venezuela		
	Costa Rica		
	El Salvador		
	Guatemala		
	Honduras		
	Nicaragua		
	Haití		
2,4	Brasil	PIB: 66,0 Pob.: 69,2	
	México		
	Colombia		
	Ecuador		
	Paraguay		
	República Dominicana		
	Panamá		

Fuente: Fajnzylber (1990)

- Incluye 19 países: ALADI, MCCA, Haití, República Dominicana y Panamá
- Crecimiento del PIB por habitante de los países industriales 1965-1985
- Mitad de la relación comparable de los países industriales
- Porcentaje del PIB y de la población de América Latina

Así dadas las deficiencias que presentaría tanto el modelo de sustitución de importaciones como el neoliberal, principalmente su incapacidad de incorporar y desarrollar el progreso técnico, mientras que buena parte de los países emergentes y desarrollados habían logrado simultáneamente los

objetivos de crecimiento con mayor equidad social, hasta ese instante ningún país en América Latina había logrado estos objetivos simultáneamente -el “síndrome del casillero vacío”, ver tabla 2-1 y 2-2 - (Fajnzylber, 1989, 1990).

Tabla 2-2: Matriz crecimiento y distribución del ingreso de Fajnzylber. Otros países en desarrollo

OTROS PAÍSES EN DESARROLLO: ^a CRECIMIENTO-EQUIDAD (En porcentajes)		
EQUIDAD: $\frac{40\% \text{ menores ingresos}}{10\% \text{ mayores ingresos}}$ (1970 en adelante)		
0,4 ^c 0,4		
2,4 ^b	Kenya Zambia Filipinas Costa de Marfil	Bangladesh India
	PIB: 3,5 ^d Pob.: 3,8 ^d	PIB: 17,1 Pob.: 35,1
PIB/hab. Tasa promedio anual de crecimiento (1965-1986)	Turquía Mauritania Malasia	China Sri Lanka Indonesia Egipto Tailandia Hungria Portugal Yugoslavia República de Corea Israel Hong Kong España
2,4	PIB: 6,4 Pob.: 2,7	PIB: 73,0 Pob.: 58,4

Fuente: Fajnzylber (1990)

- Estos países representan 80,2% de la población y 79,5% del PIB del total de países en desarrollo excluida América Latina.
- Crecimiento del PIB por habitante de los países industriales 1965-1986
- Mitad de la relación comparable de los países industriales
- Porcentaje del PIB y de la población de América Latina

Para Fajnzylber (1990:110) “las experiencias exitosas en términos de crecimiento y equidad comparten un rasgo básico: incorporación de progreso técnico y elevación de la productividad”. Por lo que concluye, que América Latina debía para poder crecer “transitar desde la renta percible de los recursos naturales hacia la renta no percible de la incorporación de progreso

técnico al sector productivo” (Fajnzylber, 1990:109). El crecimiento por esta vía –de la incorporación del progreso técnico- logra superar el síndrome del casillero vacío en la medida en que la equidad es uno de los requisitos para lograrlo y que los frutos de este crecimiento tienden a difundirse más equitativamente en el conjunto de la sociedad.

Existe un círculo virtuoso para Fajnzylber entre crecimiento y competitividad, siempre y cuando en la economía estén presentes ciertos requisitos como la equidad, la austeridad y el aprendizaje tecnológico, aspectos que han sido claves en las historias exitosas de industrialización. El aumento de la productividad y la competitividad de los productos le permiten a las economías crecer y ese crecimiento les permite incorporar nuevos equipos y productos que elevan así sostenidamente la productividad y la competitividad. En América Latina, dado la fragilidad de estos eslabones necesarios para el funcionamiento del círculo virtuoso, el crecimiento y la competitividad no tiene el carácter cíclico vinculado a la progresiva incorporación del progreso técnico sino un carácter espasmódico (Fajnzylber, 1989, 1990).

Fajnzylber cuestionaría las políticas de ajuste macroeconómico implementadas en América latina en el periodo neoliberal, por sus efectos en el largo plazo sobre el crecimiento y la equidad. Plantea que si bien estas políticas solucionaban el problema del déficit externo en el corto plazo, al mismo tiempo, al implicar disminuciones de los salarios de los trabajadores, una disminución en la inversión social y productiva, entre ella la educación y la inversión en ciencia y tecnología, y con todo ello la reducción del mercado interno, limitaban aun mas las posibilidades de transformación productiva y de cambio técnico que mejoraran la competitividad de los bienes y servicios en el largo plazo y se alejaban de la vicisitudes que enfrentaban con las variaciones de los precios de las materias primas y condiciones del sistema financiero internacional. Argumentaba que si bien es necesario para el proceso de transformación productiva controlar y solucionar las presiones inflacionarias y los desequilibrios fiscales, los procesos de ajuste no pueden ir en contra de la existencia de los actores claves en el proceso de restructuración productiva, en la medida que ello implicaría mayores costos económicos y sociales (Fajnzylber, 1989, 1990).

2.3 Transformación productiva con equidad social: una nueva etapa en la CEPAL

Con base en las reflexiones teóricas de Fajnzylber en torno a la relación entre crecimiento y equidad -sobre la posibilidad de conciliar crecimiento económico y equidad- la CEPAL construiría sus recomendaciones en materia de política económica y social para América Latina y el Caribe,

que fueron planteadas en distintos estudios en la década del noventa, entre los que se destacan: “Transformación productiva con equidad. La tarea prioritaria de América Latina y el Caribe en los años noventa” (1990) bajo la coordinación de Fajnzylber y Rosenthal; “Equidad y Transformación productiva: Enfoque Integrado” (1992) coordinado por Joseph Ramos; “Educación y Conocimiento: eje de la transformación productiva con equidad” (1992) coordinado por Fajnzylber, y “El desarrollo sustentable: transformación productiva, equidad y medio ambiente” (1991) también bajo la coordinación de Fajnzylber.

Inicialmente, en el documento “Transformación productiva con equidad”, la CEPAL resaltaría la necesidad de “compatibilizar el crecimiento sostenido apoyado en la competitividad y la mejora de la equidad, priorizando en cada país según sus circunstancias entre competitividad y equidad” (Hidalgo, 2000: 49). Así también en el documento “Equidad y Transformación productiva: Enfoque Integrado” (1992) la CEPAL sostendría y defendería la idea de que las políticas económicas debían estar simultáneamente tanto en función de promover el crecimiento económico como de la equidad, así mismo las políticas sociales además de contribuir a la equidad, debían tener un efecto productivo y de eficiencia que estimulase el crecimiento económico (CEPAL, 1992). Aunque se reconoce que la experiencia ha permitido constatar que el crecimiento económico no conduce de manera necesaria y automática a la equidad, para la CEPAL “un crecimiento con equidad, ambientalmente sustentable y en democracia no solo es deseable, sino también posible” (CEPAL, 1992:2).

Existían dos enfoques distintos al planteado por la CEPAL para compatibilizar crecimiento con equidad. El primero de ellos reconoce que no existe ninguna incompatibilidad entre crecimiento y equidad, pero que en un primer instante hay que crecer y luego pasado un tiempo los frutos de ese crecimiento se difundirían a las grandes mayorías a través de un proceso de derrame o goteo. En un segundo enfoque se parte de separar la política social y la económica para conciliar el crecimiento con la equidad, por un lado la política económica debía dirigirse al crecimiento y la social al problema de la distribución. Para esta perspectiva la política social compensaría o corregiría las faltas que en equidad produzcan las políticas económicas (CEPAL, 1992). Para la CEPAL la evidencia empírica en el caso de ALyC ha sido clara para refutar ambas posiciones. Por ello la CEPAL partiría de un enfoque en el cual la perspectiva económica se integraba a la perspectiva social, buscando las complementariedades entre crecimiento y equidad. Para la CEPAL cuando el crecimiento se basa en la difusión e incorporación del progreso técnico, la zona de complementariedades entre crecimiento y equidad tiende a superar ampliamente la de oposiciones

entre ambos aspectos. En ese sentido, para la CEPAL era indispensable avanzar en ambos objetivos –crecimiento y equidad- de manera simultánea antes que secuencial (CEPAL, 1992).

Según la CEPAL, de los tres tipos de políticas que contribuyen a la equidad: empleo productivo, inversión en recursos humanos y transferencias, sólo las últimas -políticas asistencialistas- no contribuirían al crecimiento. De esta manera, la entidad promovería políticas sociales que tuvieran un efecto productivo en lugar de aquellas asistencialistas (Hidalgo, 2000).

Así los tres ejes centrales del enfoque integrado de la CEPAL, en los cuales se apoyaba su estrategia de desarrollo serían: el progreso técnico, el empleo productivo y la inversión en recursos humanos (CEPAL, 1992). Esta estrategia les debía permitir a los pobres acumular el capital necesario para superar la situación de pobreza y en la misma medida estimular el crecimiento económico (Hidalgo, 2000).

3. Las políticas de estabilización y de ajuste estructural neoliberal en ALyC: la persistencia del casillero vacío

Dada las dificultades que presentaría el modelo de sustitución de importaciones, la dirigencia política de los países de ALyC responsabilizaría de manera simple al intervencionismo del Estado por ser como causante del atraso productivo y de los distintos problemas y carencias de la región, y no a la manera como este intervencionismo fue realizado favoreciendo a intereses rentistas del empresariado nacional y extranjero. Los problemas y distorsiones de las economías derivados de la estructura productiva creada, como precios internos de los productos manufacturados significativamente más altos que en el mercado internacional y con una más baja calidad, la aguda inflación, los déficits comerciales externos crecientes, las importantes deficiencias en el campo tecnológico, la inequidad social y el crecimiento económico bajo y volátil, se asociarían con el intervencionismo del Estado. Por lo que propondrían –esta dirigencia política y sus ideólogos- que el mercado asumiera la función de regulador de la actividad económica y reducir al mínimo la intervención estatal para evitar distorsiones en la distribución de los recursos (Balassa et al, 1986). Así los gobiernos procederían, desde los setenta, a la liberalización de las economías de los países de ALyC, a implementar el llamado neoliberalismo, que profundizaría los problemas económicos y sociales –inequidad y pobreza- que caracterizaban a la región, al deteriorar las estructuras productivas de los países.

Distinto a lo que la historia había demostrado en los países avanzados y recientemente en las economías del este asiático, para la corriente neoliberal la desregulación económica del mercado nacional e internacional era el camino al desarrollo y a la prosperidad económica. Este estimularía la creatividad del empresariado, permitiría una distribución eficiente de los recursos y traería mayor bienestar al conjunto de la sociedad (Balassa et al, 1986). Así esta corriente promovería la liberalización del comercio exterior, la liberalización del sistema financiero, la privatización de las empresas del Estado y la flexibilización del mercado laboral. Así como un fuerte control a los desequilibrios fiscales y la inflación mediante políticas monetarias y fiscales contractivas: recortes

del gasto público, aumentos de impuestos, controles al aumento de salarios, aumento de las tasas de interés y control del crédito bancario mediante el establecimiento de bajos topes al crecimiento del crédito.

Se decía que con la liberalización drástica y radical del comercio, se lograría superar el llamado sesgo anti exportador, en la medida que la competencia estimularía a las empresas a innovar para mejorar la competitividad de los productos a nivel internacional, consolidándose con ello economías exportadoras y menos retraídas al mercado interno (Garay, 1998). Se afirmaba de igual manera que estas medidas implicaban sacrificios de corto plazo mientras duraba el reajuste económico, dado que tendrían algunos efectos inmediatos negativos a nivel macroeconómico y social, pero que ya en el largo plazo la estructura productiva creada traería grandes beneficios en cuanto a crecimiento y equidad (Fajnzylber, 1983).

Las reflexiones y propuestas neoliberales para América Latina de los ochenta e inicios de los noventa, así como para el resto del mundo en desarrollo, se sintetizarían en el llamado *Consenso de Washington*, elaborado por John Williamson. En su artículo titulado “What Washington Means by Policy Reform”, publicado en el libro “Latin American Adjustment”⁸ de 1990, sintetizaría la concepción común de las instituciones con peso internacional localizadas en Washington, en torno a la naturaleza de la crisis vivida en América Latina y la manera en la cual era posible la superación de su subdesarrollo. Miremos a continuación un resumen de estas propuestas. En cuanto a políticas recomendadas a corto plazo o políticas de estabilización están:

- “a) una auténtica disciplina fiscal que permitiese reducir el déficit público;
- b) un cambio en las prioridades del gasto público, eliminando los subsidios y redirigiendo parte de esos recursos hacia la educación y la sanidad;
- c) una reforma tributaria basada en aumentos de los impuestos, sobre una base amplia y con tipos marginales moderados;
- d) la determinación por el mercado de los tipos de interés, de forma que éstos fuesen positivos;
- e) y la determinación, también por el mercado, del tipo de cambio, de forma que éste fuese competitivo.

Políticas de reforma o de ajuste estructural:

- a) la liberación del comercio y su orientación hacia el exterior, eliminando cualquier tipo de barrera arancelaria y no arancelaria;

⁸Libro compilatorio de las ponencias de un seminario internacional, que sería editado por Williamson.

- b) la atracción de inversiones extranjeras, eliminando cualquier tipo de restricción;
- c) la privatización de las empresas públicas;
- d) la desregulación de las actividades económicas;
- e) y la firme garantía del derecho de propiedad” (Hidalgo, 2000:45).

La estabilización, liberalización y privatización, de acuerdo a esta concepción, colocaría a las economías en la senda del desarrollo. Se tendría economías en crecimiento y cuyos beneficios a través de más y mejores empleos se distribuirían más equitativamente por toda la sociedad (Hidalgo, 2000). Estas medidas, como lo observó Fajnzylber (1983) en el caso de Chile, no conducirían al fortalecimiento de la industria y a su desarrollo, sino al abandono de las actividades industriales - dada la imposibilidad de competir con bienes de menor costo y mayor calidad- y el traslado de los capitales hacia actividades de intermediación financiera y servicios. Consolidándose de este modo la hegemonía del sector mercantil-financiero sobre el industrial y la puesta en marcha de un proceso de desindustrialización de distinto grado de magnitud en los países de América Latina. En el nuevo modelo económico las únicas actividades de inversión que resultaban atractivas serían aquellas no expuestas a la competencia internacional, tales como la construcción de residencias, el comercio y los servicios financieros. La privatización de los servicios educacionales, de recolección de basuras, de salud pública, de luz, agua o aeropuertos, le brindaría al capital mercantil grandes oportunidades de inversión en estas actividades que, al poseer un mercado casi totalmente cautivo, presentaban un mínimo riesgo. La privatización de estos servicios públicos fundamentales significaría en muchos casos un deterioro sustancial en su calidad y en un aumento en el valor de sus servicios teniendo negativos efectos en lo social y para el desarrollo productivo de los países (Fajnzylber, 1983; Sotelo, 2004).

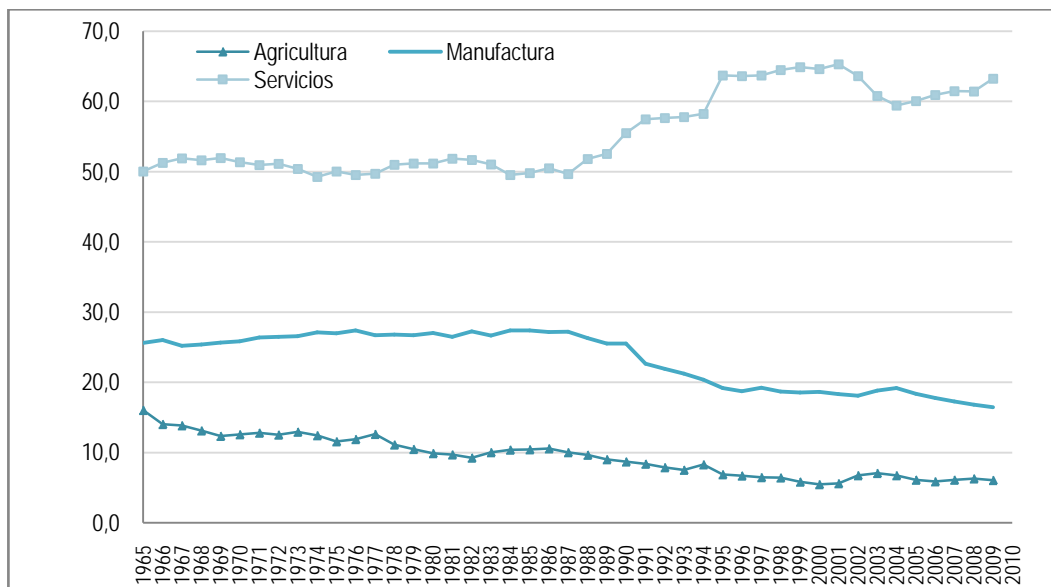
La apertura afectaría de igual manera negativamente a la agricultura de estos países dada la presencia de productos del exterior con precios más competitivos. La apertura conduciría a un crecimiento de las cosechas de productos agrícolas destinados a la exportación, aquellos en los cuales se tiene alguna ventaja comparativa y una reducción de la producción de alimentos más vinculados con la dieta cotidiana de sus habitantes, afectado de esta manera la soberanía alimentaria de estos países. (Fajnzylber, 1983; García, 2003).

La liberalización financiera y la privatización de la banca llevaron de paso a tasas de interés altas que reducían la rentabilidad en la inversión en los distintos sectores productivos. Esto y la apertura comercial reducirían al mínimo los márgenes de rentabilidad de la industria, afectando el desarrollo

de este sector al ser menos o nada atractivas las inversiones en él. Así también llevarían a la preferencia por el financiamiento de corto plazo y seguro, lo que no permitía el financiamiento de nuevos emprendimientos industriales, ni la financiación de proyectos de I+D con rentabilidades a largo plazo y de alto riesgo. El sector financiero dejaba de actuar aun más en función de las necesidades y requerimientos del sector productivo y actuaba ahora en función de sus propios intereses de lucro (Sarmiento, 1987; Fajnzylber, 1983). De igual manera, las políticas monetarias y fiscales contractivas neoliberales intentarían mantener los precios a costa de frenar la actividad económica, el empleo y la inversión. Las considerables reducciones en los salarios y en el gasto público, al contraer la demanda, y el aumento de las tasas de interés, al encarecer el costo del crédito, desestimularían las actividades de inversión productiva y de esta manera afectaría negativamente el desempeño del crecimiento y el empleo (Ffrench-Davis, 2010).

En la figura 3-1 se puede observar un aumento en ALyC del valor agregado como porcentaje del PIB de los servicios desde mediados de 1980 hasta el 2007, así como un descenso del valor agregado de la industria manufacturera y de la agricultura en el mismo periodo, lo que evidencia este proceso desindustrialización de la región y de deterioro del sector agrícola. En la figura 3-2, en donde se muestra la distribución en porcentaje del valor añadido de ALyC por sectores de 1970 a 2008, también se ilustra este proceso -aumento de la participación del sector servicios en la economía y la disminución de la participación de la agricultura y de la industria manufacturera-.

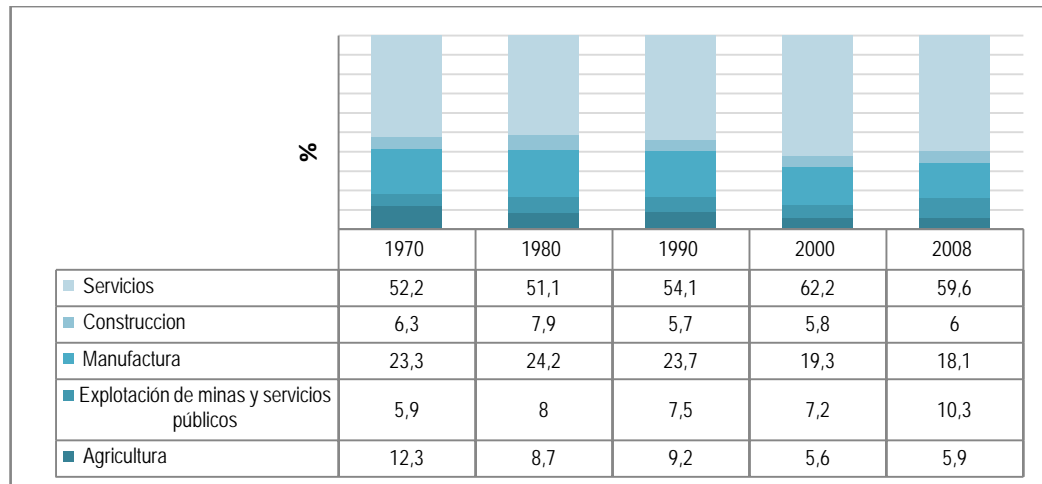
Figura 3-1: Valor Añadido por grandes sectores (% del PIB) en ALyC, 1965-2009



Fuente: elaboración propia sobre la base de Indicadores del Desarrollo Mundial, Banco Mundial (2011)

Nota: Servicios, etc. corresponden a las divisiones 50 a 99 de la CIIU, e incluyen el valor agregado en el comercio al por mayor y al por menor (que abarca hoteles y restaurantes), transporte y servicios de la administración pública, financieros, profesionales y servicios personales, tales como la educación, la salud y servicios inmobiliarios.

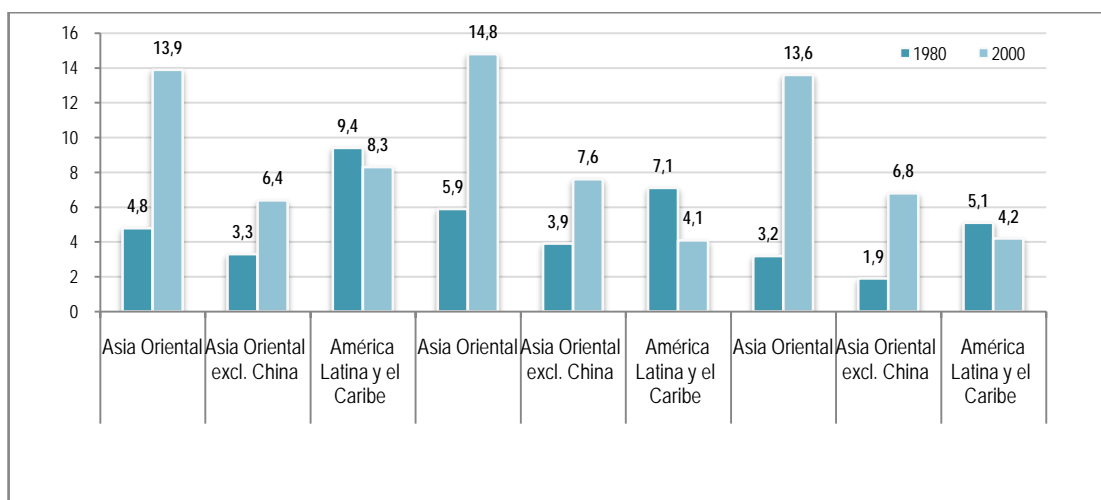
Figura 3-2: Distribución por sector del total valor añadido en ALyC



Fuente: Memedovic y Lapadre (2010) (datos a precios corrientes, en dólares de los EE.UU).

En la figura 3-3, por su parte, se muestra el descenso entre 1980 y 2000 –periodo en el cual se ejecuta más intensamente las políticas de reforma y ajuste neoliberal- en el valor añadido mundial de la industria manufacturera de ALyC en contraste con el gran crecimiento de Asia oriental. Así mismo la figura ilustra cómo, tras este proceso de reforma económica, ALyC mantiene la preponderancia de las industrias intensivas en recursos naturales en las cuales tiene algunas ventajas comparativas, mientras que Asia Oriental avanzó hacia industrias de mayor complejidad tecnológica.

Figura 3-3: Participación en el valor añadido mundial de la industria Manufacturera (Porcentaje) de ALyC y Asia Oriental, por categoría tecnológica, 1980 y 2000.



Fuente: elaboración propia en base a Industrial Development Report 2004, ONUDI

En el caso de México, Centroamérica y algunos países del Caribe como Haití y República Dominicana los lugares dejados por las industrias que desaparecen tras las políticas de liberalización económica, serían ocupados por maquilas. Desde los ochenta y noventa, se tienen una mayor presencia de maquilas de origen norteamericano, Coreano, Japonés o Chino en estos países, que aprovechan la mano de obra barata, la cercanía y el acceso más favorable al mercado estadounidense (Fernández, 2003; CEPAL, 2008). Las exportaciones de maquila crecerían sostenidamente desde 1980 en México, Centroamérica y República Dominicana alcanzando a representar en estos momentos una alta proporción de las exportaciones totales de estos países (Duran, 2007).

Estas plantas maquiladoras traerían consigo pocos beneficios económicos y sociales para estos países. Dada la naturaleza de sus actividades, estas industrias poco contribuyen a la transferencia tecnológica o aprendizaje tecnológico, aportan un bajo valor agregado a la economía y ofrecen empleos en condiciones y salarios muy precarios. Estas plantas, al dirigir su producción a la exportación y realizar un exiguo uso de los insumos locales en su producción, funcionan algo aisladas del resto de la economía, con vínculos con los servicios complementarios pero con muy pocas relaciones con otras actividades industriales del país. La mayor parte de los insumos son importados por las plantas maquiladoras para el ensamblaje en estos países con mano de obra barata. Esto hace que la mayor parte de los ingresos generados se queden en los grandes consorcios y muy poco en los países huéspedes (Fernández, 2003; CEPAL, 2008). Puede observarse en la tabla 3-1 la alta proporción que representa las importaciones con respecto a las exportaciones de la maquila en México, República Dominicana y varios países centroamericanos.

Tabla 3-1: Exportaciones e importaciones de la Maquila en relación con las exportaciones totales y contribución al valor agregado, 2000-2006 (%)

Países/Años	Exportaciones Maquila/exportaciones totales				Importaciones Maquila/exportaciones totales Maquila				Valor agregado Maquila/exportaciones Maquila ^a				Valor agregado Maquila/PIB			
	2000	2002	2004	2006	2000	2002	2004	2006	2000	2002	2004	2006	2000	2002	2004	2006
Costa rica	60	56.6	58.8	57.8	62.5	82.6	76.5	82.8	31.2	47.6	45.4	29.8	5.9	7.5	7.9	5.5
El Salvador	54.7	58.7	58.2	45.6	71.6	73	75.8	75.4	24.9	25.2	22.6	23.8	3	3.1	2.7	2.1
Guatemala	...	45.3	47.1	43.2	...	93.9	96.1	96	...	18.3	18.6	17.8	...	1.5	1.6	1.3
Honduras	63.1	64.8	63.3	59.6	75.6	74.9	69.5	62.7	15.4	15	18.3	21	6.1	5.6	6.5	6.5
Nicaragua	26.2	37.9	43.6	47.1	64.3	67.9	72	71.9	32.5	32	28	26.8	1.9	2.8	3.7	4.7
Republica dominicana	83.2	83.6	78.9	70	64.2	60.2	53.8	53.7	27.3	29.1	24.2	31.6	5.4	4.7	5.1	4
México	80.3	79.6	73.4	65.5	72.8	67.7	70.4	71.8	21.8	24.1	22.1	21.8	3	2.9	2.8	2.9

Fuente: CEPAL (2008)

a. Refleja los reducidos niveles de valor agregado local.

Si bien estas plantas han contribuido a crear muchos puestos de empleo son en general, como decíamos, empleos en condiciones de trabajo y salarios precarios. En la competencia entre países por el establecimiento de maquilas, cada país ofrece las condiciones laborales más flexibles y

precarias posibles (Fernández, 2003). De manera que, a pesar de verse presentado como solución al enorme crecimiento del desempleo y la pobreza que han generado las reformas neoliberales, estas no han contribuido a mejorar las condiciones de equidad y de bienestar (Fernández, 2003; Sotelo, 2004).

Así también las economías latinoamericanas y del Caribe no abandonarían su dependencia del financiamiento externo y de la exportación de bienes primarios para la adquisición de divisas y la financiación de sus actividades de importación, que tendrían un mayor componente de bienes de consumo que de bienes de capital e intermedios, dada la disminución de la producción local manufacturera y el consecuente reemplazo de bienes de consumo local por extranjero. En el anexo A muestra como los principales productos de exportación aun se concentran en bienes primarios de los cuales se obtienen los principales ingresos de divisas. Solo en el caso de Costa Rica y México se encuentra productos de alta tecnología lo cual obedece a la presencia de industrias de maquilas de este tipo que tienen un bajo valor agregado nacional.

Paralelamente y como consecuencia del deterioro salarial y en general de las condiciones de empleo ocasionadas por las reformas se presentó de manera paulatina un profundo proceso de migración de población latinoamericana hacia Estados Unidos y Europa principalmente, en busca de mejores condiciones laborales. Finalmente las remesas enviadas por los inmigrantes se constituirían en otra importante fuente de divisas de muchos países de ALyC (Hernández 2008 y Fernández, 2010). Así el proceso de desindustrialización económica que generó las reformas llevarían a sostener la desigualdad que caracterizaba a la región y profundizar la pobreza. El sector servicios y la minería, no le era posible absorber la masa de trabajadores que dejó vacante la industria, aumentando de esta manera el desempleo y el subempleo. Si bien se tendrían productos industriales importados con menores precios y mejor calidad que los fabricados localmente, el crecimiento del desempleo limitaría a una mayor parte de la población su adquisición.

En efecto la tabla 3-2 muestra que en el periodo que va de 1990 a 2002 el subcontinente mantuvo una alta desigualdad del ingreso y un bajo crecimiento. Tan solo Chile y el Salvador tuvieron un buen desempeño en crecimiento en este periodo, pero sin cambios importantes en su distribución del ingreso. Se destaca en estos años el aumento - por encima de 5 puntos del índice - de la desigualdad en Argentina, Colombia y Costa Rica y el descenso en Ecuador y Paraguay, que aunque mantuvieron una alta desigualdad bajaron un número importante de puntos en su índice.

Tabla 3-2: Coeficiente de Gini 1989-2002 y crecimiento per cápita promedio 1990-2002 en América Latina –países seleccionados-

País/Periodo	1989	1990	1991	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Promedio crecimiento per cápita anual (1990-2002)	Variación Gini (1989-2002) ^a
Argentina (urbano)		0.50			0.51			0.53		0.54			0.59	0.97	0.09
Bolivia								0.60		0.59			0.61	1.35	0.01
Brasil		0.63		0.62			0.64			0.64		0.64	0.63	0.41	0
Chile		0.55			0.55		0.55		0.56				0.56	4.08	0.01
Colombia			0.53		0.60			0.57		0.57			0.59	1.03	0.06
Costa Rica		0.44			0.46			0.45		0.47			0.49	2.17	0.05
Ecuador					0.63	0.56				0.59	0.56			0.58	-0.07
El Salvador						0.51		0.51		0.52		0.53		3.18	0.02
Guatemala	0.58								0.56				0.54	1.49	-0.04
Honduras		0.62			0.56			0.56		0.56			0.59	0.64	-0.03
México	0.54				0.54		0.53		0.54				0.51	1.56	-0.03
Nicaragua				0.58					0.58			0.58		0.87	0
Panamá	0.57		0.58			0.57	0.57	0.58	0.57		0.58	0.57	0.57	2.69	0
Paraguay						0.62		0.53		0.57		0.57	0.57	-0.51	-0.05
Perú					0.55			0.53		0.55		0.53		1.34	-0.02
Uruguay (urbano)		0.49			0.42			0.43		0.44			0.46	0.73	-0.03
Venezuela		0.47			0.49			0.51		0.50			0.50	-0.32	0.03

Fuente: elaboración propia sobre la base de CEPALSTAT, de la CEPAL (2011); World Income Inequality Database, de World Institute for Development Economics Research of the United Nations University (UNU-WIDER, 2008); e Indicadores del Desarrollo Mundial, del Banco Mundial (2011)

a. Primer y último año disponible

Por su parte, en lo que va del 2003 al 2008 -ver tabla 3-3-, ALyC entra en un periodo de alto crecimiento que se explica, entre otros factores, por el antes no visto incremento de los precios de los commodities durante estos años, el cual fue frenado por la crisis económica de finales del 2008. Periodo en el cual sería acompañado en la mayoría de países por una disminución del coeficiente de Gini. Los países que más crecerían entre el 2003 y el 2009 –periodo de bonanza e inicios de la crisis- serían Argentina, Venezuela, Panamá, Uruguay y Perú, los cuales redujeron su desigualdad de manera muy considerable principalmente Argentina y Venezuela. Los países que presentarían menos variaciones en la desigualdad en este periodo serían Colombia, Costa Rica, Honduras y México, mientras que Guatemala incrementaría en 0.05 su coeficiente.

No obstante la desigualdad en la estructura del ingreso de los países del subcontinente es aun alta, con las excepciones de Venezuela y Uruguay. Las mejoras en la distribución en algunos países parecen estar asociado a incrementos del gasto público social sustentado en los ingresos altos generados por altos precios internacionales de las materias primas que es un fenómeno coyuntural (véase CEPAL, 2009), así como de los cambios de políticas que comienza a afirmarse en algunos países, aunque el modelo neoliberal aun persiste con distintos matices en la mayoría de países de la región. Así, en gran medida, las expectativas del modelo se vieron defraudadas.

Tabla 3-3: Coeficiente de Gini 2003-2009 y crecimiento per cápita promedio 2003-2009 en América Latina –países seleccionados-

País/Período	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Crecimiento promedio per cápita (2003-2009)	Variación Gini (2003-2009) ^a
Argentina	0.58 ^b	0.53	0.53	0.52				6.38	-0.06
Bolivia		0.56			0.57			2.42	-0.04
Brasil	0.62	0.61	0.61	0.61	0.59	0.59	0.58	2.42	-0.04
Chile	0.55			0.52			0.52	2.76	-0.03
Colombia	0.57	0.58	0.58			0.59	0.58	2.88	0.01
Costa Rica		0.48	0.47	0.48	0.48	0.47	0.50	3.25	0.01
Ecuador		0.51	0.53	0.53	0.54	0.50	0.50	3.58	-0.06
El Salvador		0.49					0.48	1.73	-0.05
Guatemala				0.59				0.97	0.05
Honduras	0.59			0.61	0.58			2.47	-0.01
México		0.52	0.53	0.51		0.52		0.65	0.01
Nicaragua			0.53					1.69	-0.05
Panamá		0.54	0.53	0.54	0.52	0.52	0.52	5.70	-0.05
Paraguay		0.55	0.54		0.54	0.53	0.51	1.50	-0.06
Perú	0.51				0.50	0.48	0.47	4.86	-0.04
Uruguay					0.46	0.45	0.43	6.09	-0.03
Venezuela		0.47	0.49	0.45	0.43	0.41		4.00	-0.09
ALyC								2.70	

Fuente: elaboración propia sobre la base de CEPALSTAT, de la CEPAL (2011)

a. Primer año y último año disponible. Si no existe valor para el 2003 se toma el valor del año más cercano anterior al 2003 del Cuadro 4.

b. El coeficiente corresponde a 2002 y corresponde al nacional.

El nuevo modelo estimularía aun mas los comportamientos rentísticos del empresariado latinoamericano y no aptitud más favorable al desarrollo industrial y tecnológico y a la exportación como se previa. Las políticas contractivas de regulación de los desequilibrios fiscales y de las tasas de inflación bajo control, así como la liberalización comercial y financiera y la menor intervención estatal en la economía, no se tradujeron en tasas de crecimiento más altas y estables, en mejores índices de empleo y mejores salarios reales como se esperaba (CEPAL, 2008). Más aun, el neoliberalismo intensificaría las carencias sociales que caracterizaron a ALyC durante el periodo precedente de aplicación de las políticas de sustitución de importaciones (Fajnzylber, 1983).

De esta manera, la evidencia histórica en América Latina durante el periodo de liberación económica muestra que la desregulación de los mercados no permite el desarrollo industrial, el tránsito hacia las industrias de mayor contenido tecnológico y conduce a mantener la desigualdad e incrementar la pobreza. Paralelamente, la evidencia histórica en ese mismo periodo en los países de reciente industrialización del este asiático –Corea del Sur, Indonesia, Tailandia, Singapur, Taiwán y Malasia- mostraba la importancia de la intervención del Estado en la actividad económica para alcanzar el desarrollo. En estos países la regulación de los mercados, la inversión en educación y la distribución

de los activos productivos por parte del Estado permitiría el desarrollo industrial y tecnológico y de esta manera lograr crecimiento alto con equidad (Stiglitz, 1997).

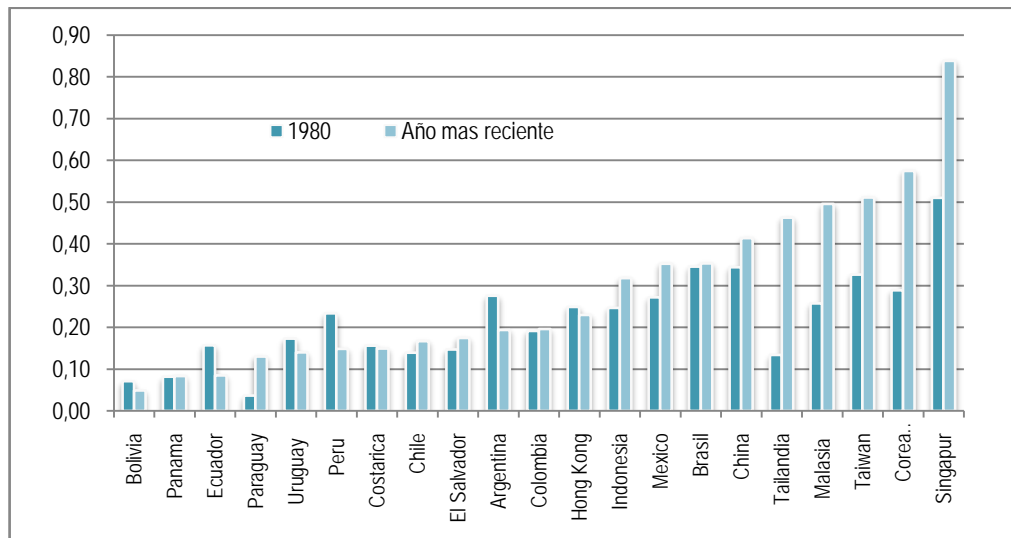
Varias fueron las medidas de política adoptadas de intervención en la actividad económica del Estado que explican el éxito de estos países del este asiático. Entre estas Stiglitz (1997) destaca: i) una adecuada regulación del sector financiero que permitió alcanzar altas tasas de ahorro y la canalización del ahorro hacia el sector productivo de manera eficiente, hacia áreas prioritarias, como los proyectos industriales considerados estratégicos para el avance técnico y tecnológico del país, y evitando su utilización en la especulación con bienes raíces y en bienes de consumo duradero; ii) la disposición para las empresas de un abanico de ayudas empresariales, entre las que se resalta los subsidios y créditos baratos de largo plazo -condicionados a logros y metas- ofrecidos por los bancos de desarrollo creados para tal fin; iii) la realización de actividades de promoción de las exportaciones, como la provisión de infraestructura- construcción de buenas instalaciones portuarias, mejoramiento de los sistemas de transporte para reducir los costos de embarque al exterior, mejoras en el sistema eléctrico y telecomunicaciones, entre otras inversiones-, el acceso preferencial al capital y las divisas y el desarrollo de nuevos mercados de exportación; y iv) la gran inversión en infraestructura para la investigación científica y tecnológica y en capital humano realizada por el Estado, que les permitiría absorber y adaptar las tecnologías más avanzadas. A ellas se agregan - como fue reseñado anteriormente- la aplicación de una protección selectiva y la regulación de la inversión extranjera en función de sus aportes al desarrollo técnico y tecnológico.

Así también como la experiencia reciente de Asia del Este nos muestra la importancia de la regulación económica, de igual manera su historia ha dejado enseñanzas de los efectos de las liberalizaciones extremas. Cabe recordar las reformas que liberalizaron el sistema financiero en los 90's en Corea del Sur, Tailandia, Indonesia y Malasia, que conduciría a una gran crisis con efectos mundiales, que afectaría social y productivamente a estos países. Tras la crisis estos países, con excepción de Malasia que busco otros mecanismos para la solución de sus problemas, tuvieron que recurrir al FMI y aplicar las políticas de ajuste estructural a cambio de la ayuda (Stiglitz, 2002). No obstante, a pesar de estas políticas, que actuaron en contra de su sistema productivo, el desarrollo industrial por estos países alcanzado permitió una recuperación rápida y continuar por la senda de crecimiento que venían siguiendo antes de la crisis. El contraste de estos países del este de Asia – incluyendo a China⁹- con ALyC es bastante revelador en cuanto a los logros alcanzados por estas

⁹ Que se ha caracterizado como estos países por una política de intervención del Estado en los mercados eficaz y un acelerado desarrollo de su industria.

economías. La figura 3-4 nos muestra la más alta participación alcanzada por las industrias de alta y media alta tecnología en el total valor agregado de la industria manufacturera en estos países del este asiático frente a los países de ALyC.

Figura 3-4: Participación de la industria de alta y media-alta tecnología en el total valor agregado industrial manufacturero en América Latina y países del este asiático –países seleccionados- (1980-año más reciente publicado)^a



Fuente: elaboración propia sobre la base de Statistical Country Briefs, de ONUDI (2011); International Yearbook of Industrial Statistics, de ONUDI (2007); Desarrollo Industrial: Informe Mundial, de ONUDI (1995); OECD.Stat Extracts, de la OECD (2011); Productivity Growth and Industrial Structure: The Case of Taiwan (Chu, 1999); Encuesta Nacional Industrial Anual (ENIA) 2007, del INE (2010); Encuesta Anual Manufacturera 2007, del DANE (2009); y VII Censo Económico 2005, del DIGESTYC¹⁰.

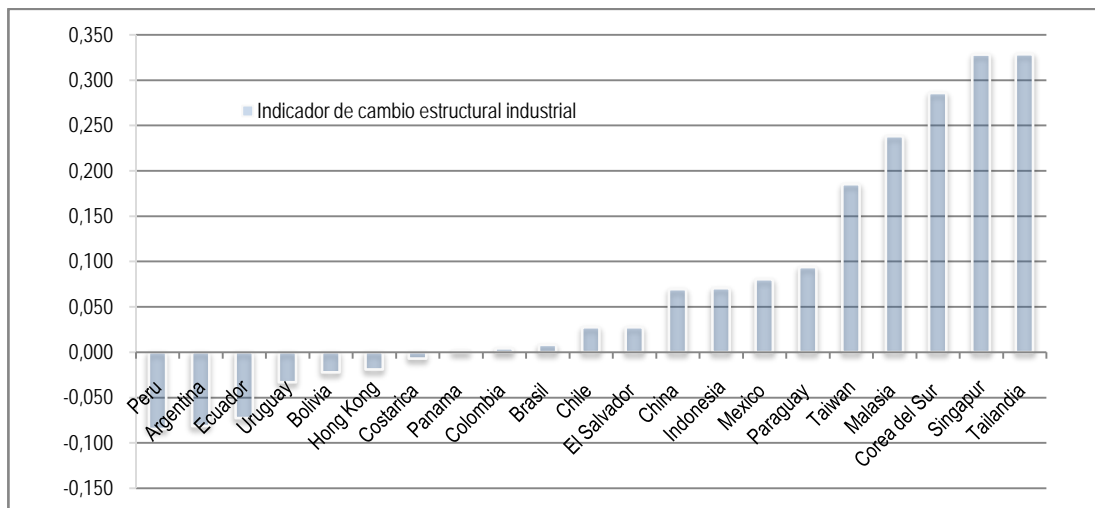
a. Para Perú, Uruguay, Colombia, Brasil, Chile, China, México, Corea del Sur y Singapur el año más reciente publicado es 2007. Para Indonesia, Malasia y Tailandia el año más reciente publicado es 2006. Para Ecuador el año más reciente publicado es 2005. Para Hong Kong, Costa Rica y El Salvador el año más reciente publicado es 2004. Para Argentina y Paraguay el año más reciente publicado es 2002. Para Bolivia y Panamá el año más reciente publicado es 2001. Para Taiwán el año más reciente publicado es 1997.

Por su parte, la figura 3-5 muestra el cambio estructural industrial de los países de ALyC frente al elevado cambio estructural industrial de los países del este asiático que ha determinado sus altas tasas de crecimiento en lo que va de 1980 hasta el presente (ver figura 3-6). Al ser este crecimiento producto del progreso técnico y tecnológico, del desarrollo industrial, no hay implicado desmejoras significativas en las condiciones de equidad como a acontecido en otras experiencias de crecimiento alto. Estos países mantienen, como se observa en la figura 3-7 una buena distribución del ingreso,

¹⁰ El año más reciente publicado es el año final del periodo en el cual se evalúa el cambio estructural de cada país de la figura 3-5.

mucho mejor que la mayor parte de ALyC y con un PIB per cápita mucho más alto que implica condiciones de bienestar mucho mejores.

Figura 3-5: Cambio estructural industrial^a en América Latina y países del este asiático –países seleccionados- (1980-año más reciente publicado^b)

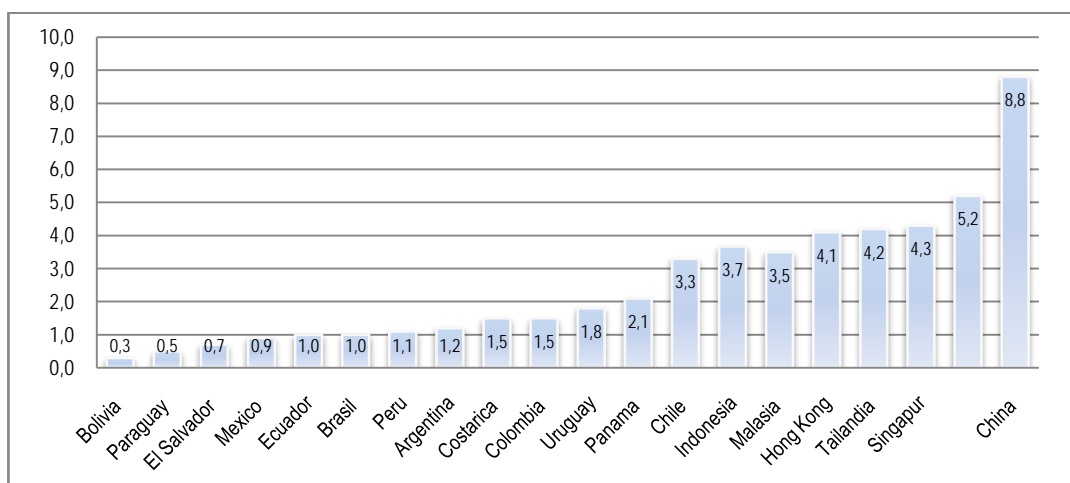


Fuente: elaboración propia sobre la base de Statistical Country Briefs, de ONUDI (2011); International Yearbook of Industrial Statistics, de ONUDI (2007); Desarrollo Industrial: Informe Mundial, de ONUDI (1995); OECD.Stat Extracts, de la OECD (2011); Productivity Growth and Industrial Structure: The Case of Taiwan (Chu, 1999); Encuesta Nacional Industrial Anual (ENIA) 2007, del INE (2010); Encuesta Anual Manufacturera 2007, del DANE (2009); y VII Censo Económico 2005, del DIGESTYC.

a. El cambio estructural industrial es medido como la variación en la participación de los sectores de alta y media-alta tecnología en el valor agregado total manufacturero. Esto es la resta de la participación de los sectores de alta y media alta tecnología en el valor agregado total manufacturero en el último año publicado o disponible con la participación de los sectores de alta y media alta tecnología en 1980. Véase el anexo C1 para observar más claramente su forma de cálculo.

b. El último año publicado son los mismos de la figura 3-4.

Figura 3-6: Crecimiento promedio per cápita de América latina y países del este asiático - países seleccionados- (1980-2007)

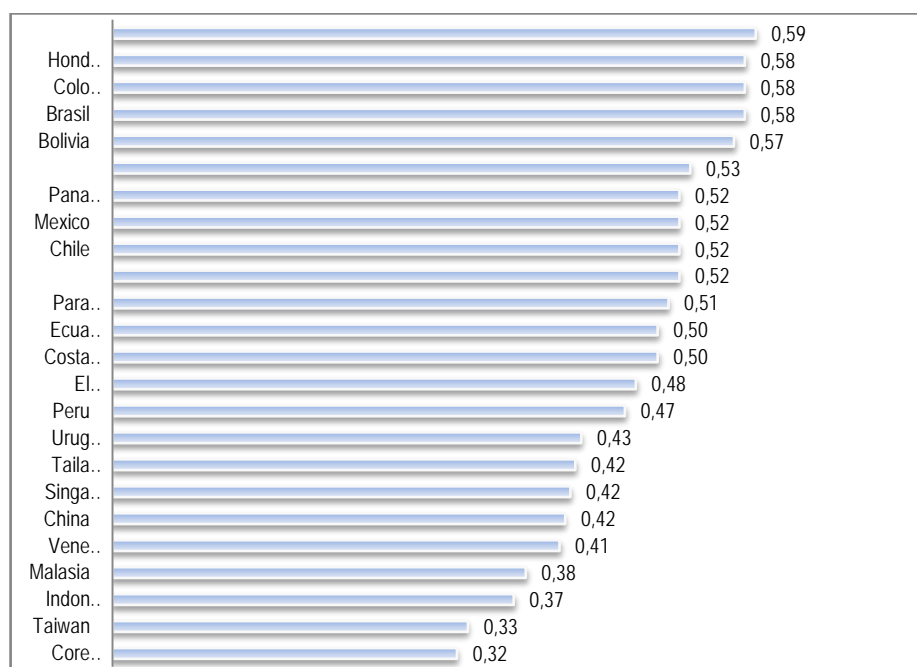


Fuente: elaboración propia sobre la base de Indicadores del Desarrollo Mundial, del Banco Mundial (2011)

Nota: no se dispone datos de Taiwán.

El caso de Hong Kong, como se observa, parece ser la excepción en estos países seleccionados del este asiático, al presentarse una disminución de la participación de los sectores alta y media alta tecnología con un altísimo crecimiento económico. Esta disminución de los sectores de alta y media alta tecnología, que se debe a la especialización en servicios de la economía –cuyo valor añadido de los servicios como porcentaje del PIB alcanzo en 2009 cerca de 92.6% frente al 7.4% de la industria -, probablemente ha sido la causa del aumento de la inequidad en esta región especial administrativa de China.

Figura 3-7: Coeficiente de Gini reciente de países del este asiático y ALyCa –países seleccionados-



Fuente: elaboración propia sobre la base de CEPALSTAT, de la CEPAL (2011); Indicadores del Desarrollo Mundial, del Banco Mundial (2011); World Income Inequality Database, de UNU-WIDER (2008); y Report on the Survey of Family Income and Expenditure in Taiwan Area of the Republic of China 2000, del Directorate-General of Budget, Accounting and Statistics of Executive Yuan (2001).

a. Para Paraguay, Panamá, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, el Salvador, Perú, Uruguay e Indonesia el coeficiente corresponde a 2009. Para México y Venezuela el coeficiente corresponde a 2008. Para Bolivia y Honduras el coeficiente corresponde a 2007. Para Argentina y Guatemala el coeficiente corresponde a 2006. Para Nicaragua y China el coeficiente corresponde a 2005. Para Corea del Sur, Malasia y Tailandia el coeficiente corresponde a 2004. Para Taiwán el coeficiente corresponde al 2000. Y para Singapur el coeficiente corresponde a 1999.

No se dispone de un dato reciente del índice de Gini general de la región, pero en un reciente estudio de 2008 de Naciones Unidas sobre la calidad de vida de las ciudades del mundo muestra como de 1981 a 2001 el índice de Gini de la zona urbana de Hong Kong aumento de 45 a 52.5, llegándose a convertirse Hong Kong en la ciudad más inequitativa de Asia (UN-HABITAT, 2008). Similares

características la tiene Chile en ALyC: poco cambio estructural industrial, mayor participación de los servicios y la minería en la economía, excelente promedio de crecimiento y con una elevada concentración del ingreso. Si bien como se puede inferir de los datos de desempeño del este asiático y ALyC el tránsito hacia las industrias más complejas es el camino hacia el crecimiento con equidad, la experiencia reciente de estos países nos muestra que este no es posible en condiciones de extrema libertad económica y elevada concentración del ingreso.

4. Cambio estructural, equidad y crecimiento: estimaciones econométricas

En este estudio nos interesa en primer lugar comprobar empíricamente la hipótesis presente en el pensamiento de Fajnzylber según la cual la equidad y el cambio hacia las industrias con mayor contenido tecnológico juegan un papel fundamental en el crecimiento económico -Hipótesis 1-. Nos interesa en especial mostrar como la equidad no debe ser solo el resultado del proceso de crecimiento económico, sino condición relevante en el proceso para lograrlo, principalmente cuando el crecimiento económico está fundamentado en el desarrollo industrial y tecnológico. En segundo lugar, se intentara demostrar empíricamente la hipótesis de Fajnzylber, según la cual el mayor desarrollo de la industria de bienes de capital y de los sectores industriales de más alto contenido tecnológico, es un determinante importante de la equidad -Hipótesis 2-.

Ambos ejercicios buscan dilucidar, de manera complementaria las interrelaciones existentes entre equidad, desarrollo industrial y crecimiento, esto es mostrar como la equidad y el desarrollo productivo es un camino para alcanzar mejores tasas de crecimiento y como el desarrollo industrial profundo y diversificado, puede servir para mejorar la distribución del ingreso. Para la consecución de estos objetivos se realizaron dos regresiones de corte transversal. En la primera regresión se tomo al crecimiento per cápita como variable dependiente y en la segunda a la equidad medida por el coeficiente de Gini. Las regresiones estimadas fueron las siguientes:

$$(1) \text{ CREC8007} = \beta_0 + \beta_1 \text{PIBPI80} + \beta_2 \text{CSTRCID} + \beta_4 \text{EQD} + \beta_5 \text{VCPCI8607} + \beta_6 \text{CPCI86} + \text{error}$$

$$(2) \text{ EQD} = \beta_0 + \beta_1 \text{STRUCI0307} + \beta_2 \text{PIBPI07} + \beta_3 \text{GPUBPPIB} + \beta_4 \text{SUBYTRFPGP} + \beta_5 \text{IMPSBYSPR} + \beta_6 \text{IMPSRBYGC} + \text{error}$$

4.1 Las variables

Regresión 1

La variable dependiente de la primera regresión -CREC8007- representa la tasa media de crecimiento del PIB per cápita para el periodo 1980-2007. La fuente de esta información es “Indicadores de Desarrollo Mundial” del Banco Mundial (2011). PIBPI80 corresponde al PIB per cápita¹¹ al comienzo del periodo de estimación (1980). Siguiendo el trabajo de Larrain y Vergara (1992) introducimos esta variable como una de las variables control de nuestro modelo. Ellos encuentran de igual manera en un estudio de corte transversal, tratando de comprobar empíricamente “la hipótesis de convergencia” de Solow, que aquellos países con mayor PIB per cápita al inicio del periodo de estimación tienden a crecer menos que los que tenían un PIB per cápita menor para ese mismo año. Si bien no es cierto que los países menos desarrollados tiendan a igualar siempre el desarrollo de los países más avanzados por la difusión libre del progreso técnico y tecnológico desde estos países al resto como lo establece esta hipótesis, los países menos desarrollados pueden crecer más rápidamente e igualar el nivel de desarrollo de los países más avanzados, si existen unas condiciones sociales y productivas que permitan apropiarse prontamente del desarrollo técnico y tecnológico de los países más avanzados, como lo encuentran varios estudios (Abramovitz, 1986; Larrain y Vergara, 1992). Por lo que en la regresión se espera que en conjunción con las otras variables productivas y sociales seleccionadas un PIB per cápita inicial más bajo pueda implicar un mayor crecimiento posterior, esto es un coeficiente negativo para PIBPI80 en la regresión. La fuente de esta serie es “Indicadores de Desarrollo Mundial” del Banco Mundial (2011).

CSTRCID corresponde a cambio estructural industrial medido como la variación en la participación de los sectores de alta y media-alta tecnología de acuerdo a la clasificación de la OECD (Hatzichronoglou, 1997) en el valor agregado total manufacturero. Tomamos esta variable del artículo de Cimoli et. al. (2005), en donde se presenta como hecho estilizado la relación -dentro de un grupo de países seleccionados- entre crecimiento promedio del PIB y cambio estructural, medido este último a través del cambio de la participación de los sectores difusores de conocimiento -DFC- en el valor agregado total de la industria manufacturera. A diferencia de Cimoli et. al. que parte de la clasificación elaborada por la CEPAL (Ver Anexo C2), en este trabajo

¹¹ En dólares constantes del año 2000.

se parte de la clasificación de la OECD estructurada a partir del I+D incorporado en cada sector, utilizando la variación de la industria de alta y media-alta tecnología como indicador del cambio estructural industrial. Esta especificación obedece a que este grupo, a diferencia de DFC, incorpora la rama de la química que junto a la de los bienes de capital son consideradas estratégicas por Fajnzylber. Así mismo, en el grupo de alta y media-alta tecnología debimos incluir al sector construcción y reparamiento de barcos y botes -351-, dado que para 1980 la clasificación disponible es la CIU-Revisión 2 y no era posible separarla del sector de equipos de transporte -384-. No obstante, al ser este un sector que cae dentro lo que se llama bienes de capital, resulta un buen cambio para los propósitos de nuestro trabajo en la medida que se incluirían en la variable los más importantes bienes de capital y poder valorar así el efecto positivo que de acuerdo a Fajnzylber tienen estas industrias en el crecimiento.

Se intento evaluar el cambio estructural dentro del periodo de estimación establecido -1980 a 2007-, pero dada la carencia de información en muchos casos para el año 2007, en varios países el periodo evaluado fue hasta 2004, 2005 o 2006 (Ver Anexo C1). La fuente de información para esta variable es para 1980 “Desarrollo Industrial: informe Mundial 1995” de la “Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial” (ONUDI¹², 1995) y para el periodo final de la estimación los datos fueron tomados de Statistical Country Briefs también de la ONUDI (2011) y de OECD. Stat Extracts de la “Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico” (OCDE¹³, 2011)¹⁴.

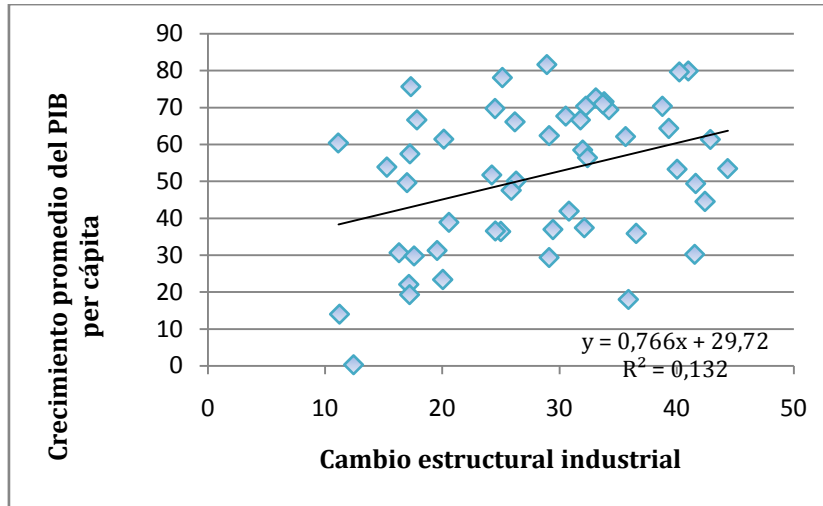
Preliminarmente, puede observarse en la figura 4-1 una relación positiva considerable (0.45 coeficiente de correlación) entre las variables CREC8007 y CSTRCID. Los países que más experimentaron cambio estructural industrial durante el periodo de estimación tienden a mostrar mejores tasas de crecimiento (Ver Anexo C1). Sería este principalmente el caso de los países del sudeste asiático, como Tailandia, Singapur, Corea del Sur y Malaysia, que presentarían altas tasas de crecimiento con importante cambio estructural como vimos en el capítulo anterior.

¹² O UNIDO por sus siglas en ingles

¹³ O OECD por sus siglas en ingles

¹⁴ Para Chile, Colombia y El Salvador la información del 2007 o año cercano a este sería tomada de sus institutos nacionales de estadísticas. Para Chile de la “Encuesta Nacional Industrial Anual (ENIA) 2007” del Instituto Nacional de Estadísticas (INE, 2010), para Colombia de la “Encuesta Anual Manufacturera 2007” del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE, 2009) y para El Salvador del “VII Censo Económico 2005” de la Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC).

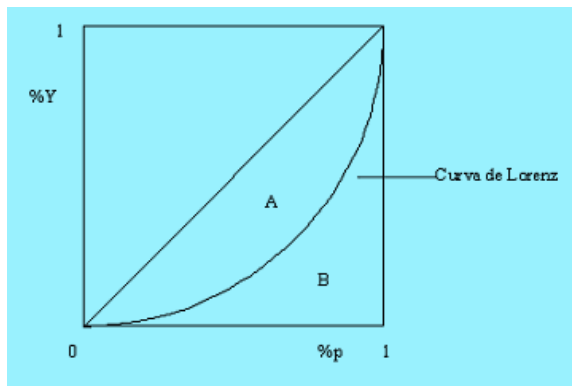
Figura 4-1: Crecimiento promedio Per Cápita y Cambio Estructural Industrial 1980-2007



Por su parte EQD es la variable utilizada como *proxy* de equidad al inicio del periodo de estimación. Esta corresponde al coeficiente de Gini. Intentamos seguir el indicador de desigualdad utilizado por Fajnzylber (1989), este es la razón entre el quintil más rico (10%) y los quintiles más pobres (40%), pero dada la escasez de datos para los países seleccionados utilizamos Gini -ver recuadro 4-1-.

Recuadro 4-1: Coeficiente de GINI

Se define en base a la curva de Lorenz, que describe el porcentaje acumulado del ingreso total que le pertenece al p% más pobre de la población.



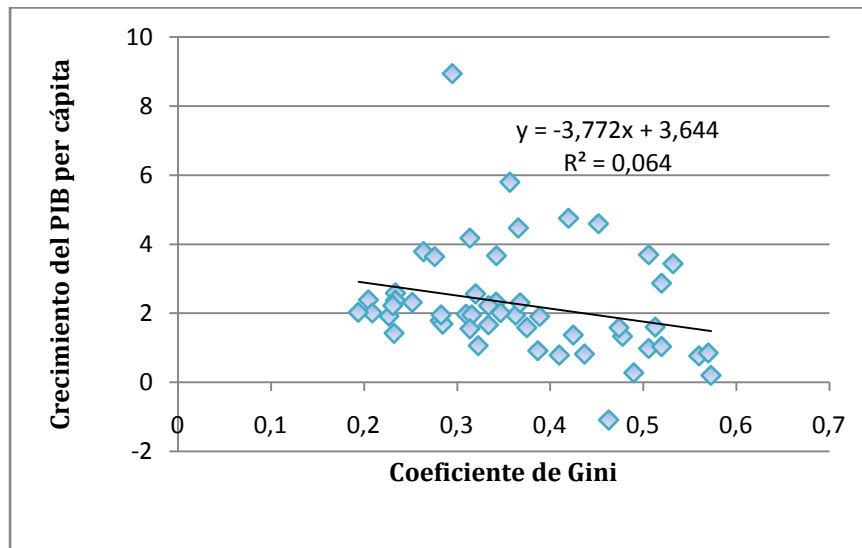
El coeficiente de Gini se calcula como el cociente entre el área comprendida entre la diagonal y la curva de Lorenz (área A en el gráfico) sobre el área bajo la diagonal (área A+B). Si existiera perfecta igualdad, la curva de Lorenz coincidiría con la diagonal, el área A desaparecería y el Gini se haría 0, indicando ausencia de desigualdad. En el otro caso extremo, si existiera desigualdad total (es decir, una situación donde todo el ingreso sea propiedad de una sola persona) la curva de Lorenz coincidiría con los ejes, el área B desaparecería y el Gini se haría 1, indicando desigualdad total

Fuente:González y Martner (2010)

Los datos de la serie sobre el coeficiente de Gini son en su mayoría del inicio del periodo de estimación -1980-, pero dado que en algunos países de la muestra no existe coeficiente para ese año se tomó el dato más cercano a ese año, que en general no está muy lejano a 1980 (Ver Anexo C1).

Idealmente se hubiera deseado tener todos los coeficientes al inicio del periodo de estimación, para reflejar correctamente la relación de causalidad entre distribución del ingreso inicial y crecimiento en los años siguientes, pero dada la cercanía de los coeficientes al periodo inicial de estimación y ser este un indicador muy estable en el tiempo (Larrain y Vergara, 1992) esperamos que los datos disponibles reflejen de manera adecuada la relación entre ambas variables. La fuente de estos datos es World Income Inequality Database (2008) del World Institute for Development Economics Research of the United Nations University (UNU-WIDER). Se espera un signo negativo para EQD. Preliminarmente, en la figura 4-2 se muestra una ligera relación negativa (-0.25 coeficiente de correlación) entre CREC8007 y EQD.

Figura 4-2: Crecimiento Per Cápita y Coeficiente de Gini



Finalmente, CPC186 es una *proxi* de capacidades científicas de la economía al inicio del periodo de estimación. Esta variable se construyó dividiendo artículos técnicos y científicos de revistas publicados en 1986 en el país entre el total de artículos publicados en todo el mundo. Se tomó 1986 por ser el año más cercano al inicio del periodo de estimación para el cual se tenía datos. Mientras que VCPC18607 es la variación de CPC186 hasta el año 2007 (Ver Anexo C3). La variable nos sirve como *proxi* de aumento o disminución en la capacidad científica de la economía en el periodo

de análisis. La fuente de la información es “Indicadores de Desarrollo Mundial” del Banco Mundial.

La muestra con la cual se trabajó en esta primera regresión quedó conformada por un total de 51 países en todos los niveles de desarrollo. La carencia de información del valor agregado manufacturero por rama de producción industrial para los años comprendidos entre el 2004 y el 2007 fue el primer limitante para tener una muestra de países más alta. Inicialmente se logró formar una muestra de 54 países en los cuales era posible con los datos disponibles calcular el cambio estructural industrial en el periodo de estimación, pero luego de este grupo debieron excluirse a Eslovenia al no hallarse una serie completa para todo el periodo de su PIB per cápita, a Arabia Saudita al no poder hallarse su índice o coeficiente de Gini y a Botsuana al presentar este un muy alto crecimiento sustentado en la exportación de un recurso natural –diamantes- con precios extraordinariamente elevados, evitando de esta manera una distorsión en la estimación al ser este un caso bastante excepcional¹⁵.

Regresión 2

Dada la no disposición de una serie de datos de varios años para la variable estructura industrial -STRUCIO307-¹⁶, cuya *proxi* es la participación dentro del total valor agregado manufacturero de la industria de alta y media alta tecnología, y la ausencia en algunos países de una serie de datos para nuestra variable dependiente equidad –EQD-, en la cual de igual manera se utiliza como *proxi* al coeficiente de Gini, se escogió un año en donde se disponía de mayor información y realizar una regresión de corte transversal. El año seleccionado es el 2007. No en todos los casos los datos de la variable estructura industrial y equidad corresponden al año 2007 sino a años cercanos, pero dada la estabilidad de las variables en el tiempo hacemos el supuesto que estos datos son iguales a los del año 2007¹⁷. En el caso de las otras variables complementarias introducidas –ver tabla 4-1- todos los valores corresponden al año 2007, solo en China, Jordania y Kenia se hace el supuesto

¹⁵Botsuana es uno de los países con mejores tasas de crecimiento en el mundo en las últimas décadas gracias a la explotación de sus grandes recursos de diamantes, pero a pesar de este crecimiento su población vive en una profunda pobreza.

¹⁶ En Statistical Country Briefs (ONU, 2011) se tiene uno o dos datos en lo que va del periodo de 2000 al 2007 por país. Por su parte en el libro “Informe de desarrollo Mundial 1995” (ONU, 1995) del cual también disponemos, si bien tenemos una serie de datos en lo que va de 1980 a 1993 -1980, 1985, 1990 y 1993-, el problema para esos años es la ausencia de otras variables importantes en nuestra regresión.

¹⁷En el anexo g y h está el año y valor de las variables por países

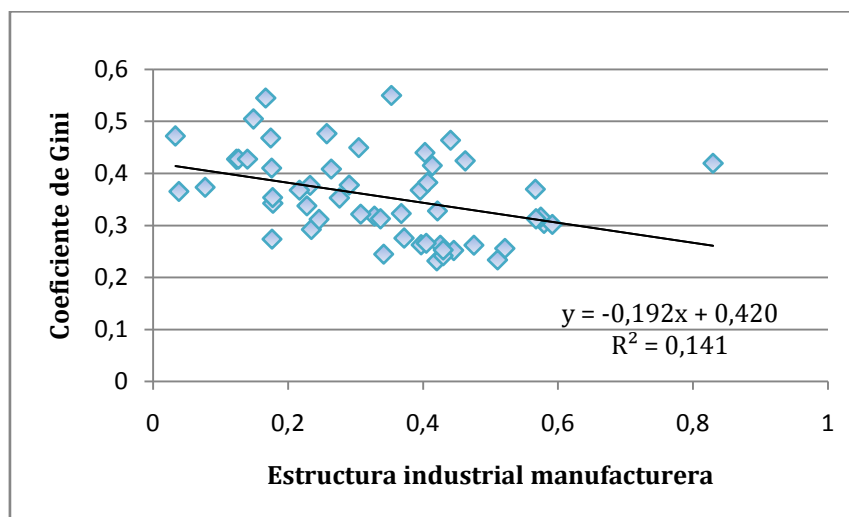
en determinadas variables de tener el mismo valor del año anterior -2006- o posterior -2008-, dada la ausencia de valores para el año 2007¹⁸.

La información de nuestra variable dependiente EQD de esta segunda regresión fue obtenida de distintas fuentes que están reseñadas en el anexo C5. Igualmente la razón por la cual se utiliza como *proxi* de la variable al coeficiente de Gini es la misma expuesta en la regresión anterior.

Por su parte, para la variable explicativa principal a evaluar -STRUCI0307- las fuentes de información son: Statistical Country Briefs, de ONUDI (2011); OECD.Stat Extracts, de la OECD (2011); Encuesta Nacional Industrial Anual (ENIA) 2007, del INE (2010), para Chile específicamente; y VII Censo Económico 2005, del DIGESTYC, para el caso del Salvador. Con esta variable tenemos una aproximación del nivel de desarrollo de las industrias que Fajnzylber considera estratégicas, tales como la industria de bienes de capital y de aquellas de más alto contenido tecnológico. Si bien como afirma Fajnzylber la presencia de la industria de bienes de capital, como lo demuestra el caso de Brasil, no conduce automáticamente a la igualdad, si es una condición necesaria para alcanzarla y hacerla sostenible en el tiempo.

El desarrollo de esta industria y de las de alto contenido tecnológico es importante para la equidad dado que permite la solución creativa de los distintos problemas sociales y económicos que se presentan al interior de un país, mejorar la productividad de los distintos sectores productivos y consecuentemente generar más empleo con mejores salarios (Fajnzylber, 1983). Así mismo son importantes para la equidad al generarle al Estado los recursos necesarios – tanto por la venta de sus productos de alta demanda y altos precios como los de otras industrias y sectores productivos en donde logran incrementar su competitividad- para hacer de manera sostenible políticas de equidad en distintas áreas como la salud y la educación. Por ello esperamos que una mayor participación de estos sectores industriales en el total valor agregado manufacturero signifique menor desigualdad económica, esto es un signo negativo de la variable STRUCI0307, como preliminarmente se observa en la correlación lineal simple de la figura 4-3 (-0.37 coeficiente de correlación).

¹⁸En China las variables “gasto público” y “subsídios y otras transferencias” corresponde a 2006. En Jordania las variables “gasto público”, “subsídios y otras transferencias”, “impuestos generales sobre bienes y servicios”, “impuestos sobre la renta, los beneficios y las ganancias del capital” corresponde a 2008. En Kenia “subsídios y otras transferencias” corresponde a 2008.

Figura 4-3: Estructura industrial manufacturera y Coeficiente de Gini

De un artículo de González y Martner (2010) en el cual se evalúa los determinantes fiscales, macroeconómicos, sociales e institucionales de la distribución del ingreso en América latina y Europa, se han tomado un conjunto de variables fiscales que se consideran importantes y que además estaban disponibles en la base de “Indicadores de Desarrollo Mundial”, del Banco mundial (2011). Estas variables son gasto público como porcentaje del PIB -GPUBPPIB-, subsidios y otras transferencias como porcentaje del total del gasto público -SUBYTRFPGP-, impuestos sobre bienes y servicios como porcentaje del total recaudado -IMPSBYSPR- e impuestos sobre la renta, los beneficios y las ganancias del capital como porcentaje del total recaudado -IMPSRBYGC-. De igual manera, tomamos como variable control al PIB per cápita por paridad de compra -PPP-PIBPI07- (ver tabla 4-1).

De estas variables se espera en nuestro modelo que las fiscales gasto público, transferencias y subsidios, como encuentra González y Martner, tengan un signo negativo, lo que sugiere que inducen a la baja al coeficiente de Gini, mejorando la distribución del ingreso. El gasto público en distintas actividades complementarias que inciden en la calidad del contexto en bienes públicos, instituciones y capital humano como: salud, educación, capacitación, infraestructura, transporte público, asistencia social, justicia, seguridad ciudadana entre otros rubros, al mejorar la productividad de los más pobres permitiría su incorporación a la fuerza laboral en mejores condiciones, además de crear nuevas oportunidades de empleo. Preliminarmente se observa en las figuras 4-4 y 4-5 una alta relación negativa de estas variables con la variable equidad, (-0.58 coeficiente de correlación para gasto público y -0.54 para transferencias y subsidios).

Tabla 4-1: Variables Fiscales y Macroeconómicas

Variable	Abreviación	Descripción	Fuente
Gasto Publico	GPUBPPIB	Gasto público como % del PIB	Indicadores de Desarrollo mundial
Transferencias y subsidios	SUBYTRFPGP	Subsidios y otras transferencias como % del total del gasto publico	Indicadores de Desarrollo mundial
Impuestos generales sobre bienes y servicios	IMPSBYSPR	Impuestos sobre bienes y servicios como % del total recaudado	Indicadores de Desarrollo mundial
Impuestos sobre la renta, los beneficios y las ganancias del capital	IMPSRBYGC	Impuestos sobre la renta, los beneficios y las ganancias del capital como % del total recaudado	Indicadores de Desarrollo mundial
PIB per cápita	PIBPI07	PIB per cápita por paridad de compra – PPP- en constantes internacional dólares del 2005	Indicadores de Desarrollo mundial

Elaboración propia

De la variable impuesto sobre la renta, los beneficios y las ganancias del capital - IMPSRBYGC - se espera un signo negativo al ser este un impuesto progresivo. Mientras que la variable impuestos sobre los bienes y servicios – IMPSBYSPR- se espera un signo positivo al ser este un impuesto regresivo.

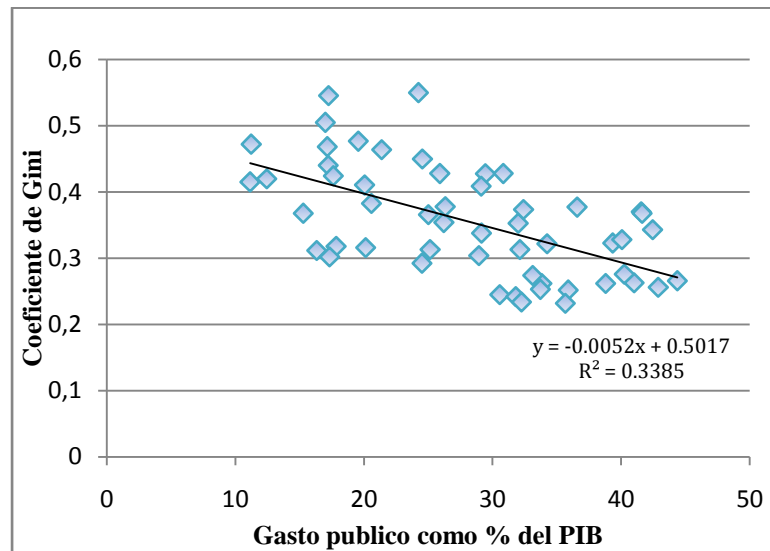
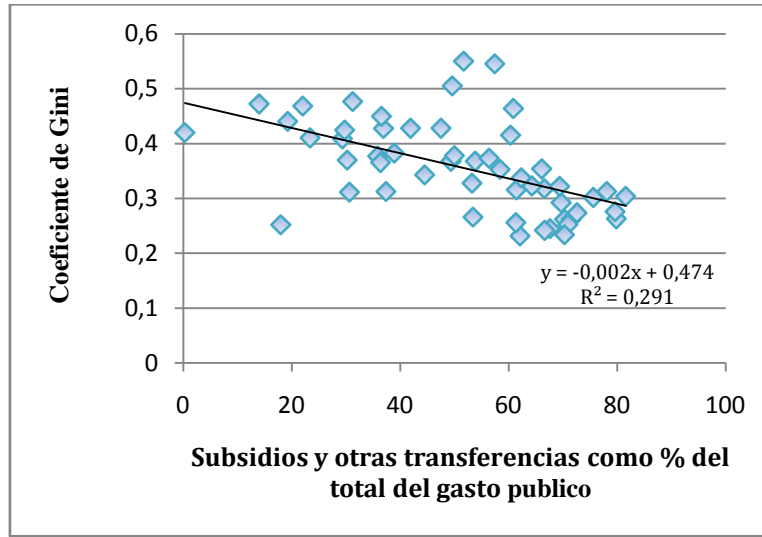
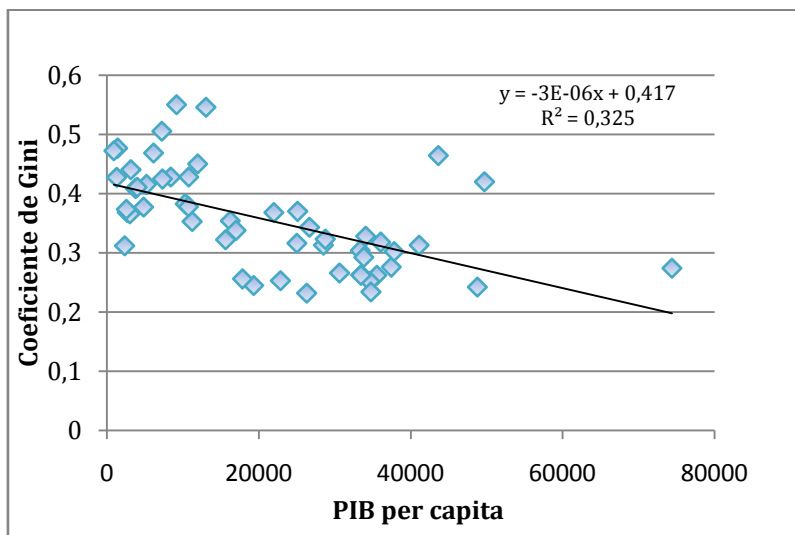
Figura 4-4: Coeficiente de Gini y Gasto público como % del PIB

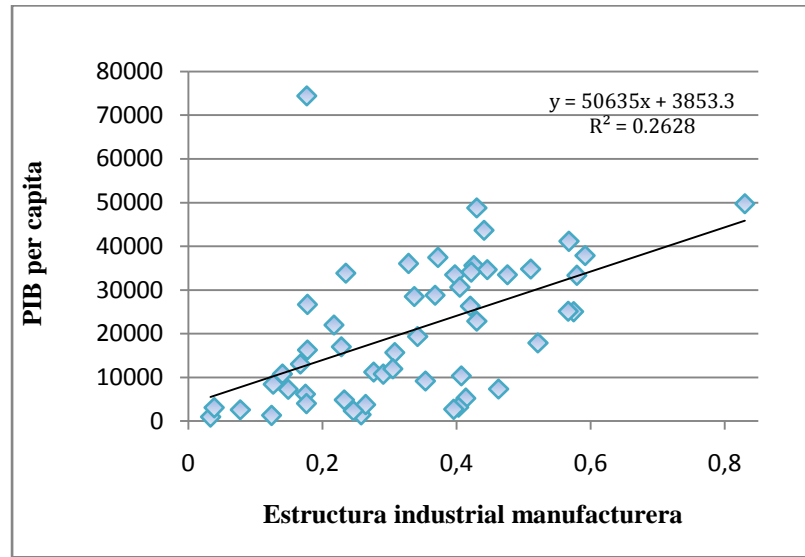
Figura 4-5: Coeficiente de Gini y Subsidios y otras transferencias

Por último, de la variable PIB per cápita se espera también un signo negativo, dado que un PIB per cápita más elevado le permitirá al gobierno recaudar mayores recursos a través de sus impuestos y con ello destinar mayores montos a la provisión de distintos bienes y servicios públicos como la educación, la salud, programas de asistencia social o a la creación de nuevas oportunidades de empleo que ayudan a la movilidad social y a disminuir con ello las diferencias de ingresos. Preliminarmente, se observa en la figura 4-6, una relación negativa de esta variable con la variable EQD, con un coeficiente de correlación de -0,57.

Figura 4-6: PIB per cápita y Coeficiente de Gini

Es importante destacar también la relación positiva de esta variable con estructura industrial, las cuales presentan un coeficiente de correlación de 0.50 -ver figura 4-7-, lo que mostraría la importancia de las industrias de mayor contenido tecnológico para la generación de los recursos a través de los cuales es posible sostener una provisión mayor de bienes y servicios públicos.

Figura 4-7: Estructura industrial manufacturera y PIB per cápita



4.2 Resultados empíricos

Regresión 1

En la tabla 4-2 se presentan los resultados para la primera regresión en la que se tiene al crecimiento del PIB per cápita como variable dependiente. Como en estudios de corte transversal es frecuente tener problemas de heterocedasticidad, en esta regresión, como en la segunda, los errores estándares fueron obtenidos de acuerdo a la matriz de varianza-covarianza de White.

En la tabla se observa que todos los coeficientes de las variables explicativas tienen el signo esperado y son estadísticamente significativos. Los resultados obtenidos confirman la hipótesis de Fajnzylber de que el crecimiento se relaciona negativamente con los niveles de inequidad de los países -EQD-, y positivamente con el cambio hacia las industrias de mayor contenido tecnológico -CSTRCID

Tabla 4-2: Resultados regresión 1. Crecimiento Per Cápita

Variable dependiente: crecimiento del PIB per cápita		
Variable	Coefficiente	Error estándar
EQD	-0.051***	0.015
CSTRCID	6.508***	1.409
PIBPI80	-0.0001**	0.00002
VCPCI8607	79.507***	9.745
CPCI86	30.616***	3.738
Constante	3.779***	0.639
Observaciones: 51 R ² : 0.64 F(5, 45): 29.35***		

***Significativo al 1%

**Significativo al 5%

Como se esperaba, también se confirma la hipótesis de convergencia entre países desarrollados y en desarrollo pues la variable PIB per cápita al inicio del periodo de análisis -PIBPI80- se relaciona negativamente con el crecimiento. Así mismo se comprueba que existe una relación positiva entre el crecimiento y las capacidades científicas de la economía tanto en términos de su nivel inicial -CPCI86- como de su cambio en el periodo analizado -VCPCI8607-.

Regresión 2

En la tabla 4-3 se muestran los resultados de la regresión 2. En él se observa que todos los coeficientes tienen el signo esperado, y la mayoría, con excepción a los correspondientes a las variables “impuestos generales sobre bienes y servicios” e “impuestos sobre la renta, los beneficios y las ganancias del capital” -IMPSBYSPR y IMPSRBYGC-, resultan significativos.

Particularmente, la variable de más relevancia para nuestro análisis –estructura industrial- es estadísticamente significativa al 5% y presenta signo negativo, lo cual evidencia la importancia

que tiene las industrias basadas en la producción de bienes de capital y de bienes de mayor contenido tecnológico para una mejor distribución del ingreso.

Tabla 4-3: Resultados regresión 2. Equidad

Variable dependiente: Coeficiente de Gini		
Variable	Coeficiente	Error estándar
STRUCI0307	-0.1121**	0.0464
PIBPI07	-0.000001**	0.000001
GPUBPPIB	-0.0031***	0.0008
SUBYTRFPGP	-0.0012**	0.0005
IMPSBYSPR	-0.0001	0.0008
IMPSRBYGC	0.0010	0.0008
Constante	0.5461**	0.0455
Observaciones: 53		
R ² : 0.59		
F(6,46) = 15.12***		

***Significativo al 1%

**Significativo al 5%

La variable PIB per cápita -PIBPI07- es significativa al 5% y presenta signo negativo, lo que muestra la importancia de disponer de mayores recursos para alcanzar y mantener mejores índices de equidad, en la medida que permiten hacer sostenible políticas a su favor. Recursos que, como refleja en parte la correlación entre STRUCI0307 y PIBPI07 –figura 4-7-, se generan con bienes y servicios con demanda dinámica como los bienes de industrias de mayor contenido tecnológico.

Por su parte, las variables fiscales gasto público y subsidios y otras transferencias -GPUBPPIB y SUBYTRFPGP-, tal como lo encuentran algunos estudios, son significativas al 1% y al 5% respectivamente, y presentan signo negativo, lo que evidencia que un mayor gasto público y mayores ayudas del gobierno a los más necesitados contribuyen de manera significativa- por los efectos anteriormente mencionados- a una mejor distribución del ingreso. Resultado contrario se

obtuvo de las variables fiscales asociadas a los impuestos, que a pesar de tener el signo esperado no resultaron nada significativas.

5. Conclusiones

Los resultados del primer ejercicio econométrico realizado en este trabajo aportan evidencias a favor de la hipótesis de Fajnzylber sobre la gran importancia de las industrias de bienes de capital y de otras industrias de alto contenido tecnológico en el crecimiento, que como hemos resaltado para este autor serían fundamentales para el crecimiento dado sus efectos positivos en la competitividad y productividad de todos los sectores productivos y por elaborar bienes con elevada demanda y valor en el mercado. El desarrollo de estas industrias resulta primordial para la competitividad del conjunto de la economía al viabilizar la innovación en otros sectores productivos – en el caso particular de las industrias de bienes de capital- o, como lo plantea Cimoli et. al. (2005), al generar y transmitir conocimientos fundamentales para los demás sectores.

Del mismo modo los resultados de este primer ejercicio nos brindan evidencia a favor de la hipótesis de que la equidad, acompañada con el desarrollo científico, tecnológico e industrial, favorece al crecimiento. Estos resultados apoyarían la idea que una mejor distribución del ingreso no solo puede ser el resultado del proceso de crecimiento como tiende afirmarse sino un elemento importante que puede contribuir a su consecución.

De igual manera, el segundo ejercicio econométrico, apoyaría la hipótesis preliminar en cuanto a la importancia de las industrias de más alto contenido tecnológico en la equidad. Estas industrias disminuirían la inequidad al configurar estructuras productivas que permiten la incorporación de un mayor número de personas al trabajo productivo en buenas condiciones salariales. Así mismo al generarle al Estado los recursos necesarios que permiten hacer sostenible políticas sociales en pro de una mejor equidad.

Así mismo, se verifica como en otros estudios, la gran importancia que tiene el gasto público del gobierno en la distribución del ingreso. Los resultados obtenidos sustentarían la hipótesis que un mayor gasto público disminuiría la inequidad, lo cual puede explicarse por un lado por las nuevas oportunidades de empleo que crea para la población económicamente activa y por otro al implicar este incremento una mejora en la calidad y cantidad en la provisión de bienes y servicios

públicos, que incrementa la productividad de las personas más pobres y de esta manera su incorporación a la fuerza laboral en condiciones más competitivas.

Por otra parte, el contraste realizado en el capítulo 3 de ALyC con los países del este asiático que han presentado altas tasas de crecimiento en las últimas décadas y mantienen hoy en día buenos índices de equidad, nos muestran también que la persistencia en ALyC de lo que Fajnzylber llamo “el síndrome del casillero vacío”, esto es la imposibilidad de lograr crecimiento con equidad, obedecería al carente desarrollo de estas industrias de mayor contenido tecnológico. A pesar de la mejoría de la distribución del ingreso en los últimos años en ALyC -que ha sido asociado al aumento del gasto público social, al aumento de los precios de los commodities en el mercado internacional y a cambios de política- la región sigue presentando uno de los mayores niveles de desigualdad en el mundo. Las estructuras productivas actuales lideradas en su mayoría por la minería, que es una de las actividades que menos genera empleo, y por los servicios, caracterizada por su poca productividad, bajos salarios e informalidad (Sarmiento, 2011), tiende a preservar las desigualdades y la pobreza en estos países. Por lo tanto es imprescindible que ALyC avance hacia una estructura productiva con industrias de mayor complejidad tecnológica, objetivo para el cual los precios actuales de las materias primas pueden ayudar a contribuir.

Finalmente, si bien los resultados de las estimaciones econométricas nos muestran la importancia del avance hacia las industrias de más alto contenido tecnológico para el crecimiento y de la importancia de estas industrias para la equidad, la experiencia reciente de ALyC, descrita en el capítulo 3, y la experiencia reciente de los países del este asiático -descrita por autores como Fernando Fajnzylber y más recientemente por Joseph Stiglitz- nos muestra que este cambio estructural de las economías hacia el desarrollo de industrias de alto contenido tecnológico no es posible alcanzarlo en una economía desregularizada o liberalizada, en la medida que en tales circunstancias las prácticas rentistas o especulativas impedirían el desarrollo productivo. Si bien como se ha evidenciado en el caso de ALyC durante el periodo de sustitución de importaciones la intervención del Estado no siempre lleva a situaciones económicas deseables, en las distintas experiencias de industrialización exitosas como las del este asiático, se ha puesto en evidencia lo imprescindible que resulta para alcanzar este desarrollo un Estado intervencionista con vocación industrializadora que actué a favor del desarrollo industrial y en contra de intereses rentistas y especulativos de ciertos grupos sociales y sectores económicos internos y externos que entorpecen este desarrollo.

A. Anexo: América Latina (países seleccionados): grado de concentración y/o diversificación en el nivel de productos con mayor incidencia en el total de las exportaciones

Países	Cinco principales productos 2005	% que representan en las exportaciones totales
Venezuela	Petróleo (83.9%); aluminio (1.7%); hierro y acero (1.7%); otros artículos de y hierro y acero (0.9%); ferro aleaciones (0.6%)	88.8%
Ecuador	Petróleo (54.7%); banana (10.9%); camarones (4.5%); pescados enlatados (4.4%); flores cortadas (3.8%)	80.9%
Paraguay	Semillas de soja (35.6%); tortas de soja (10.6%); carne bovina (9.6%); algodón (7.7%); aceite de soja (6.8%)	70.4%
Bolivia	Gas (27.5%); Tortas de soja (11.5%); petróleo (7.6%); zinc (6.7%); aceite de soja (5.6%)	58.9%
Panamá	Fruta fresca (12.3%); pescado fresco (10.7%); pescado congelado (10.7%); filetes de pescado (10.6%); bananas (10.0%)	54.3%
Chile	Cobre refinado (27.0%); concentrado de cobre (16%); concentrado de molibdeno (3.9%); pulpa de madera (3.5%); cobre sin refinar (3.0%)	53.4%
Perú	Oro no monetario (18.0%); cobre refinado (10.2%); concentrados de cobre (8.2%); harina de pescado (6.7%); concentrados de molibdeno (6.7%)	49.8%
Colombia	Petróleo (19%); carbón (11.5%); café (7.0%); flores (4.3%); ferro aleaciones (3.5%)	45.3%
Honduras	Café (18.4); bananas (11.3%); aceite de palma (5.4%); crustáceos y moluscos (4.5%); metales preciosos (4.1%)	43.6%
Nicaragua	Café (14.5%); carne bovina (11.6%); crustáceos y moluscos (10.5%); oro no monetario (5.0%); maní (5%)	41.7%
Costa Rica	Microcircuitos (11.3%); partes y equipos de oficina (9.5%); equipo médico y siderúrgico (7.0%); banana (6.9%); piñas (4.6%)	39.2%
Uruguay	Carne bovina (20.5%); cueros (7.9%); arroz (4.0%); lanas (3.7%); soja (2.9%)	39.0%
Guatemala	Confecciones de algodón (11.2%); café (8.3%); bananas (4.9%); azúcar (4.4%); petróleo (4.2%)	33.0%
México	Petróleo (13.2%); autos (6.3%); televisores (4.8%); auto partes (4.6%); cables eléctricos (3.4%)	32.3%
Argentina	Tortas de soja (9.5%); petróleo (6.3%); semillas de soja (5.7%); aceite de soja (5.6%); maíz (3.4%)	30.5%
El Salvador	Café (8.4%); medicamentos (3.5%); alimentos preparados (3.4%); confecciones (3.3%); cajas de cartón (3.2%)	21.8%
Brasil	Maderas no coníferas (4.6%); láminas de hierro y acero (3.8%); otras ferro aleaciones (3.8%); aluminio (3.6%); tractores de oruga (3.0%)	19.1%

Fuente: Durán y Alvarez (2008)

B. Anexo: Comparación de taxonomías

Clasificación OECD por I+D incorporado		Clasificación de la CEPAL	
Sector	Código	Sector	Código
	ISIC		CIU
Industrias de alta tecnología	Rev. 3	Industrias difusoras de conocimiento	Rev 2
Aeroespacial	353	Productos fabricados del metal	381
Productos Farmacéuticos	2423	Maquinaria, excepto la eléctrica	382
Computadoras y maquinas de oficina	30	Maquinaria eléctrica	383
Equipos de telecomunicación	32	Equipo de transporte	384
Instrumental médico e instrumentos ópticos	33	Equipo técnico y profesional	385
Industrias de medio-alta tecnología		Industrias intensivas en mano de obra	
Maquinas y aparatos eléctricos	31	Textiles	321
Vehículos a motor, trailers, semi trailers	34	Vestimenta excepto calzado	322
	24 excl		
Productos químicos, excluido farmacéuticos	2423	Productos de cuero	323
Equipo de Transporte n.e.c	352 + 359	Calzados excepto goma y plástico	324
Maquinas y equipos n.e.c	29	Muebles excepto de metal	332
Industrias de medio-baja tecnología		Impresos y publicaciones	342
Construcción y reparamiento de barcos y botes	351	Otros químicos	352
Productos plásticos	25	Productos plásticos	356
Coque, productos del refinamiento de petróleo	23	Vasijas de cerámica	361
Productos de minerales no metálicos	26	Otros productos manufacturados	390
Metales básicos y productos metálicos elaborados	27-28	Industrias intensivas en recursos naturales	
Industria de baja tecnología		Alimentos	311
Manufacturas n.ec, reciclados	36-37	Bebidas	313
Madera, productos de papel, impresos y publicaciones	20-22	Tabaco	314
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	15-16	Productos de madera excepto muebles	331
Productos textiles, cuero y calzado	17-19	Papel y productos derivados	341
		Industria química	351
		Refinerías de petróleo	353
		Derivados del petróleo y carbón	354
		Productos de goma	355
		Manufacturas y productos de vidrio	362
		Otros productos minerales no metálicos	369
		Hierro y acero	371
		Metales no ferrosos	372

Fuente: CEPAL (2007)

C. Anexo: Datos utilizados en las regresiones

C1. Datos de cambio estructural industrial y crecimiento promedio per cápita 1980-2007. Países de la regresión 1

Países	Participación de la industria de alta y media-alta tecnología en el total valor agregado industrial manufacturero 1980	Participación de la industria de alta y media-alta tecnología en el total valor agregado industrial manufacturero 2007	CSTRCID	CREC8007
Australia	0.3106295	0.2348544 (2005)	-0.0757752	1.97384
Austria	0.3289028	0.4256952	0.0967923	1.951725
Bélgica	0.3526464	0.3973517	0.0447053	1.787332
Botsuana	0.0512821	0	-0.0512821	4.947196
Brasil	0.3453245	0.3534866	0.0081622	0.7697493
Bulgaria	0.3116133	0.2762523	-0.035361	2.588524
Canadá	0.3171078	0.3283456 (2005)	0.0112378	1.69166
Chile	0.1396794	0.1671566	0.0274773	3.437653
China	0.344397	0.4138301	0.0694331	8.942584
Colombia	0.1918115	0.1960579	0.0042464	1.606234
Corea	0.2888832	0.574584	0.2857008	5.795978
Dinamarca	0.3663151	0.4456227	0.0793076	1.92079
Ecuador	0.1574864	0.0847458 (2005)	-0.0727407	0.8212806
El Salvador	0.1469933	0.1746126 (2004)	0.0276193	1.33468
España	0.3219559	0.3370453	0.0150894	2.326329
Filipinas	0.2636775	0.4029923 (2005)	0.1393148	0.7920182
Finlandia	0.2788622	0.4757159	0.1968537	2.391832
Francia	0.3921944	0.4049249	0.0127305	1.552695
Grecia	0.2244532	0.1776197	-0.0468334	1.665694
Holanda	0.391871	0.3720615	-0.0198095	1.956503
Hungría	0.435055	0.5213955	0.0863405	2.010831
India	0.3982423	0.3958795 (2005)	-0.0023628	4.175435
Indonesia	0.2471976	0.3178141 (2006)	0.0706165	3.671877
Irán	0.1701686	0.4070438 (2005)	0.2368753	1.58192
Irlanda	0.3361993	0.56771	0.2315107	4.471397
Israel	0.3479199	0.5665653	0.2186455	1.945599
Italia	0.4173366	0.3679222	-0.0494143	1.588829
Japón	0.4280514	0.5102189 (2006)	0.0821675	2.224102
Jordania	0.0835381	0.2326228	0.1490847	0.9155167

Madagascar	0.0945946	0.0330882	(2006)	-0.0615064	-1.087191
Malaysia	0.2574044	0.495552	(2006)	0.2381476	3.695672
Kenia	0.2355316	0.2576991		0.0221675	0.2070327
Luxemburgo	0.1526587	0.1765727		0.023914	3.784943
Marruecos	0.2545455	0.2643333		0.0097879	1.910905
México	0.2724696	0.3527789		0.0803093	0.9845388
Noruega	0.3416854	0.4302201		0.0885347	2.376078
Pakistán	0.2094176	0.2460532	(2006)	0.0366356	2.563032
Peru	0.2335341	0.1489909		-0.0845433	0.8521163
Polonia	0.4072793	0.3079451		-0.0993342	2.227772
Portugal	0.2327201	0.2169994	(2006)	-0.0157208	2.303645
Reino Unido	0.4395853	0.4217005		-0.0178848	2.31751
Romania	0.30427	0.2908533		-0.0134167	1.423522
Singapur	0.510362	0.8385301		0.3281681	4.751569
Sri Lanka	0.0981432	0.1759644	(2006)	0.0778212	3.639997
Suecia	0.4129239	0.5104817		0.0975578	2.026758
Suiza	0.4365478	0.5916696		0.1551217	1.065148
Sur áfrica	0.3096038	0.2459237		-0.06368	0.2807218
Tanzania	0.1357341	0.0131363		-0.1225978	1.041385
Tailandia	0.1341531	0.4626419	(2006)	0.3284888	4.595007
Turquía	0.2421558	0.3048967	(2006)	0.0627409	2.871665
Uruguay	0.1732712	0.1401465		-0.0331247	1.370054
USA	0.4692557	0.4409524		-0.0283033	2.021554

Fuente: elaboración propia. Cambio estructural industrial es sobre la base de Statistical Country Briefs, de ONUDI (2011); Desarrollo Industrial: Informe Mundial, de ONUDI (1995); OECD.Stat Extracts, de la OECD (2011); Encuesta Nacional Industrial Anual (ENIA) 2007, del INE (2010); Encuesta Anual Manufacturera 2007, del DANE (2009); y VII Censo Económico 2005, del DIGESTYC. Crecimiento promedio del ingreso per cápita es sobre la base de Indicadores del Desarrollo Mundial, del Banco Mundial (2011).

C2.Datos coeficiente de Gini. Regresión 1

País	Año	Coeficiente de Gini
Australia	1981	0.310
Austria	1981	0.316
Bélgica	1979	0.282
Botsuana	1986	0.540
Brasil	1980	0.560
Bulgaria	1980	0.234
Canadá	1980	0.285
Chile	1980	0.532
China	1980	0.295
Colombia	1980	0.513
Corea	1982	0.357
Dinamarca	1981	0.227
Ecuador	1988	0.437
El Salvador	1977	0.478
España	1980	0.342
Filipinas	1985	0.410
Finlandia	1981	0.205
Francia	1981	0.314
Grecia	1981	0.334
Holanda	1981	0.283
Hungría	1982	0.209
India	1983	0.314
Indonesia	1980	0.342
Irán	1986	0.474
Irlanda	1980	0.366
Israel	1979	0.363
Italia	1980	0.375
Japón	1980	0.334
Jordania	1980	0.387
Madagascar	1980	0.463
Malaysia	1979	0.506
Kenia	1981-83	0.573
Luxemburgo	1985	0.264
Marruecos	1985	0.389
México	1984	0.506
Noruega	1982	0.234
Pakistán	1979	0.320
Perú	1981	0.570
Polonia	1980	0.231
Portugal	1980	0.368
Reino Unido	1980	0.252
Romania	1989	0.233
Singapur	1982	0.420
Sri Lanka	1980	0.276
Suecia	1980	0.194
Suiza	1982	0.323
Sur África	1980	0.490
Tanzania	1977	0.520
Tailandia	1981	0.452
Turquía	1983	0.520
Uruguay	1980	0.425
USA	1980	0.347

Fuente: elaboración propia sobre la base de World Income Inequality Database, de UNU-WIDER (2008)

C3. Datos de CPCI86 y VCPCI8607. Regresión 1

País	Artículos técnicos y científicos de revistas publicados en 1986	Artículos técnicos y científicos de revistas publicados en el país 1986/Artículos técnicos y científicos de revistas publicados en el Mundo 1986. (CPCI86)	Artículos técnicos y científicos de revistas publicados en 2007	Artículos técnicos y científicos de revistas publicados en el país 2007/Artículos técnicos y científicos de revistas publicados en el Mundo 2007	Variación en las capacidades científicas en el periodo 1986-2007 (VCPCI8607)
Australia	10121	0.0239202	17830.6	0.023519136	-0.0004011
Austria	2342	0.0055351	4825.2	0.006364594	0.0008295
Bélgica	3658	0.0086454	7070.8	0.009326613	0.0006812
Botsuana	24	0.0000567	61.6	8.12524E-05	0.0000245
Brasil	1777	0.0041998	11884.9	0.015676566	0.0114768
Bulgaria	1158	0.0027368	801.4	0.001057072	-0.0016798
Canadá	20871	0.0493270	27799.5	0.036668436	-0.0126586
Chile	673	0.0015906	1740.2	0.00229538	0.0007048
China	2911	0.0068799	56805.8	0.07492868	0.0680488
Colombia	90	0.0002127	489.3	0.000645402	0.0004327
Corea del Sur	516	0.0012195	18467.2	0.024358832	0.0231393
Dinamarca	3636	0.0085934	5235.8	0.006906189	-0.0016872
Ecuador	10	0.0000236	66	8.70561E-05	0.0000634
El Salvador	2	0.0000047	4.5	5.93564E-06	0.0000012
España	4871	0.0115122	20980.7	0.027674219	0.0161620
Filipinas	151	0.0003569	194.8	0.000256947	-0.0000999
Finlandia	2831	0.0066909	4988.6	0.006580124	-0.0001107
Francia	20874	0.0493341	30740.4	0.040547578	-0.0087865
Grecia	1158	0.0027368	4980.4	0.006569308	0.0038325
Holanda	8251	0.0195006	14209.7	0.018743052	-0.0007576
Hungría	1920	0.0045378	2452.1	0.003234399	-0.0013034
India	9925	0.0234570	18193.7	0.023998076	0.0005411
Indonesia	72	0.0001702	197.5	0.000260509	0.0000903
Irán	96	0.0002269	4366.2	0.005759158	0.0055323

Irlanda	776	0.0018340	2487.4	0.003280961	0.0014469
Israel	4989	0.0117911	6622.5	0.008735291	-0.0030558
Italia	10114	0.0239037	26544	0.035012391	0.0111087
Japón	31957	0.0755279	52895.7	0.069771132	-0.0057568
Jordania	119	0.0002812	344.1	0.000453879	0.0001726
Madagascar	15.9	0.0000282	47.9	0.000063182	0.0000350
Malasia	186	0.0004396	808.1	0.00106591	0.0006263
Kenia	238	0.0005625	261.7	0.000345191	-0.0002173
Luxemburgo	9	0.0000213	73.4	9.6817E-05	0.0000755
Marruecos	76	0.0001796	377.6	0.000498067	0.0003184
México	866	0.0020467	4222.9	0.005570141	0.0035234
Noruega	2293	0.0054193	4078.9	0.0053802	-0.0000391
Pakistán	161	0.0003805	741.2	0.000977667	0.0005972
Perú	51	0.0001205	153.4	0.00020234	0.0000818
Polonia	3983	0.0094135	7136	0.009412614	-0.0000009
Portugal	370	0.0008745	3424.2	0.00451663	0.0036422
Reino Unido	38168	0.0902072	47121.3	0.062154512	-0.0280526
Rumania	562	0.0013282	1252	0.001651428	0.0003232
Singapur	358	0.0008461	3792.3	0.005002166	0.0041561
Sri Lanka	52	0.0001229	124.5	0.00016422	0.0000413
Suecia	7656	0.0180944	9914.3	0.013077281	-0.0050171
Suiza	5488	0.0129705	9190.1	0.012122038	-0.0008484
Sur África	2653	0.0062702	2804.6	0.003699358	-0.0025708
Tanzania	90	0.0002127	122.8	0.000161977	-0.0000507
Tailandia	226	0.0005341	1727.7	0.002278892	0.0017448
Turquía	386	0.0009123	8637.7	0.011393405	0.0104811
Uruguay	31	0.0000733	215.1	0.000283724	0.0002105
Usa	178266	0.4213181	209694.7	0.276594064	-0.1447240
Mundo	423115		758131.6		

Fuente: elaboración propia sobre la base de Indicadores de Desarrollo Mundial, del Banco Mundial (2011)

C4.Datos de STRUCI0307. Regresión 2

País	Participación de la industria de alta y media-alta tecnología en el total valor agregado industrial manufacturero 2007 (STRUCI0307)
Alemania	0.5793879 (2006)
Australia	0.2348544 (2005)
Austria	0.4256952
Bélgica	0.3973517
Brasil	0.3534866
Bulgaria	0.2762523
Canadá	0.3283456 (2005)
Chile	0.1671566
China	0.4138301
Corea del Sur	0.574584
Dinamarca	0.4456227
El Salvador	0.1746126 (2004)
Eslovaquia	0.3419107
Eslovenia	0.4205072
España	0.3370453
Filipinas	0.4029923 (2005)
Finlandia	0.4757159
Francia	0.4049249
Ghana	0.124 (2003)
Grecia	0.1776197
Holanda	0.3720615
Hungría	0.5213955
India	0.3958795 (2005)
Irán	0.4070438 (2005)
Irlanda	0.56771
Israel	0.5665653

Italia	0.3679222
Jordania	0.2326228
Kenia	0.2576991
Letonia	0.1774756
Lituania	0.2280207
Luxemburgo	0.1765727
Macedonia	0.1266346
Madagascar	0.0330882 (2006)
Marruecos	0.2643333
Mongolia	0.0384615
Noruega	0.4302201
Pakistán	0.2460532 (2006)
Perú	0.1489909
Polonia	0.3079451
Portugal	0.2169994 (2006)
Reino Unido	0.4217005
Republica checa	0.4302132
República de Moldavia	0.0774648 (2006)
Romania	0.2908533
Singapur	0.83
Sri Lanka	0.1759644 (2006)
Suecia	0.5104817
Suiza	0.5916696
Tailandia	0.4626419 (2006)
Turquía	0.3048967 (2006)
Uruguay	0.1401465
USA	0.4409524

Fuente: elaboración propia sobre la base de Statistical Country Briefs, de ONUDI (2011); OECD.Stat Extracts, de la OECD (2011); Encuesta Nacional Industrial Anual (ENIA) 2007, del INE (2010); y VII Censo Económico 2005, del DIGESTYC.

C5. Datos Índice de Gini. Segunda Regresión

País	Índice de Gini	Año	Fuente
Alemania	30.4	2007	Eurostat, de European Commission (2011)
Australia	29.3	2004	World Income Inequality Database, de UNU-WIDER (2008)
Austria	26.2	2007	Eurostat, de European Commission (2011)
Bélgica	26.3	2007	Eurostat, de European Commission (2011)
Brasil	55.02	2007	Indicadores del Desarrollo Mundial, del Banco Mundial (2011)
Bulgaria	35.3	2007	Eurostat, de European Commission (2011)
Canadá	31.8	2004	LIS Database, de LIS (2009)
Chile	54.6	2003	World Income Inequality Database, de UNU-WIDER (2008)
China	41.53	2005	Indicadores del Desarrollo Mundial, del Banco Mundial (2011)
Corea del Sur	31.6	2004	World Income Inequality Database, de UNU-WIDER (2008)
Dinamarca	25.2	2007	Eurostat, de European Commission (2011)
El Salvador	46.85	2007	Indicadores del Desarrollo Mundial, del Banco Mundial (2011)
Eslovaquia	24.5	2007	Eurostat, de European Commission (2011)
Eslovenia	23.2	2007	Eurostat, de European Commission (2011)
España	31.3	2007	Eurostat, de European Commission (2011)
Filipinas	44.04	2006	Indicadores del Desarrollo Mundial, del Banco Mundial (2011)
Finlandia	26.2	2007	Eurostat, de European Commission (2011)
Francia	26.6	2007	Eurostat, de European Commission (2011)
Ghana	42.76	2006	Indicadores del Desarrollo Mundial, del Banco Mundial (2011)
Grecia	34.3	2007	Eurostat, de European Commission (2011)
Holanda	27.6	2007	Eurostat, de European Commission (2011)
Hungría	25.6	2007	Eurostat, de European Commission (2011)
India	36.8	2005	Indicadores del Desarrollo Mundial, del Banco Mundial (2011)
Irán	38.28	2005	Indicadores del Desarrollo Mundial, del Banco Mundial (2011)
Irlanda	31.3	2007	Eurostat, de European Commission (2011)
Israel	37.0	2005	LIS Database, de LIS (2009)

Italia	32.3	2007	Eurostat, de European Commission (2011)
Jordania	37.72	2006	Indicadores del Desarrollo Mundial, del Banco Mundial (2011)
Kenia	47.68	2005	Indicadores del Desarrollo Mundial, del Banco Mundial (2011)
Letonia	35.4	2007	Eurostat, de European Commission (2011)
Lituania	33.8	2007	Eurostat, de European Commission (2011)
Luxemburgo	27.4	2007	Eurostat, de European Commission (2011)
Macedonia	42.796	2006	Indicadores del Desarrollo Mundial, del Banco Mundial (2011)
Madagascar	47.24	2005	Indicadores del Desarrollo Mundial, del Banco Mundial (2011)
Marruecos	40.88	2007	Indicadores del Desarrollo Mundial, del Banco Mundial (2011)
Mongolia	36.57	2008	Indicadores del Desarrollo Mundial, del Banco Mundial (2011)
Noruega	24.2	2007	Eurostat, de European Commission (2011)
Pakistán	31.18	2005	Indicadores del Desarrollo Mundial, del Banco Mundial (2011)
Perú	50.52	2007	Indicadores del Desarrollo Mundial, del Banco Mundial (2011)
Polonia	32.2	2007	Eurostat, de European Commission (2011)
Portugal	36.8	2007	Eurostat, de European Commission (2011)
Reino Unido	32.8	2007	Eurostat, de European Commission (2011)
Republica checa	25.3	2007	Eurostat, de European Commission (2011)
República de Moldavia	37.35	2007	Indicadores del Desarrollo Mundial, del Banco Mundial (2011)
Romania	37.8	2007	Eurostat, de European Commission (2011)
Singapur	42.0	1999	Indicadores del Desarrollo Mundial, del Banco Mundial (2011)
Sri Lanka	41.06	2002	Indicadores del Desarrollo Mundial, del Banco Mundial (2011)
Suecia	23.4	2007	Eurostat, de European Commission (2011)
Suiza	30.2	2009	Eurostat, de European Commission (2011)
Tailandia	42.45	2004	Indicadores del Desarrollo Mundial, del Banco Mundial (2011)
Turquía	45.0	2003	World Income Inequality Database, de UNU-WIDER (2008)
Uruguay	42.8	2004	LIS Database, de LIS (2009)
USA	46.4	2004	World Income Inequality Database, de UNU-WIDER (2008)

Fuente: elaboración propia sobre la base de World Income Inequality Database, de UNU-WIDER (2008)

C6. Datos de GPUBPPIB, SUBYTRFPGP, IMPSBYSPR y IMPSRBYGC

País	GPUBPPIB	SUBYTRFPGP	IMPSBYSPR	IMPSRBYGC
Alemania	28.93048	81.6097	23.44447	17.79047
Australia	24.50824	69.71941	23.13057	65.76936
Austria	38.78983	70.32994	23.44969	25.75234
Bélgica	40.99947	79.88683	24.45028	36.92258
Brasil	24.24461	51.72684	23.17025	29.56505
Bulgaria	31.99024	58.45454	45.55896	16.43028
Canadá	17.83427	66.62793	14.90501	53.40547
Chile	17.23865	57.45851	34.34202	39.99405
China	11.14156	60.38638	33.51414	16.4102
Corea del Sur	20.14014	61.45779	25.35295	31.47091
Dinamarca	35.88927	18.02417	38.23704	45.14526
El Salvador	17.15343	22.07692	42.02855	24.46574
Eslovaquia	30.55162	67.68665	35.63836	12.25385
Eslovenia	35.65598	62.12637	33.4505	15.55305
España	25.14234	78.12423	15.80867	33.36686
Filipinas	17.22532	19.30508	28.3146	40.75429
Finlandia	33.82775	71.5904	32.51698	20.96491
Francia	44.36723	53.44155	23.2675	24.76091
Ghana	29.4505	36.96067	33.83689	18.73542
Grecia	42.43962	44.56134	28.92706	18.99392
Holanda	40.24855	79.64601	27.41321	26.89438
Hungría	42.8841	61.37535	33.31406	20.58862
India	15.28403	53.85953	27.06057	42.69753
Irán	20.57984	38.92506	1.879904	12.85511
Irlanda	32.13158	37.41607	33.39436	36.77924
Israel	41.55231	30.25613	28.59948	32.62169
Italia	39.33307	64.34386	21.5814	34.87943
Jordania	36.5678	35.8959	29.96293	10.65137

Kenia	19.5626	31.26706	42.55288	36.60631
Letonia	26.21482	66.12415	38.53929	13.36314
Lituania	29.13668	62.38082	36.79507	21.4356
Luxemburgo	33.12417	72.64909	30.71307	29.33874
Macedonia	30.83074	41.94276	42.03196	12.36753
Madagascar	11.23616	14.02157	18.01241	8.966373
Marruecos	29.1215	29.37046	30.99001	27.12842
Mongolia	25.00845	36.41828	20.43248	14.75454
Noruega	31.79687	66.64821	23.99285	32.00579
Pakistán	16.32162	30.67446	29.70483	25.19647
Perú	16.9963	49.65298	35.88516	33.94886
Polonia	34.2289	69.42654	38.59692	15.48618
Portugal	41.63762	49.41579	32.55963	22.442
Reino Unido	40.05156	53.27679	28.0337	37.88668
Republica Checa	33.71624	70.9927	26.89399	18.84281
República de Moldavia	32.40977	56.43205	48.92216	3.345877
Rumania	26.31565	50.0476	30.44636	14.04979
Singapur	12.43591	0.3229701	23.25555	28.45604
Sri Lanka	20.0467	23.41077	48.09248	18.01101
Suecia	32.25717	70.34546	34.62095	8.586298
Suiza	17.33075	75.63607	31.51051	18.64942
Tailandia	17.61149	29.81241	39.75595	37.05469
Turquía	24.54583	36.583	42.16852	22.80013
Uruguay	25.89396	47.57793	50.19217	12.82709
USA	21.3836	60.91806	2.439735	57.47116

Fuente: elaboración propia sobre la base de Indicadores de Desarrollo Mundial, del Banco Mundial (2011)

Bibliografía

- [1] Abramovitz, M. (1986). Catching Up, Forging Ahead, and Falling Behind. *Journal of Economic History*, Vol. XLVI, N°2, pp. 385-406.
- [2] Balassa, B., Bueno, G., Kuczynsky, P. P. & Simonsen, M. H. (1986). Hacia una renovación del crecimiento económico en América Latina. Washington, D.C.: El Colegio de México, Fundação Getulio Vargas, Institute for International Economics.
- [3] Banco Mundial (2011). *Indicadores del Desarrollo Mundial*. Consultado en: (<http://datos.bancomundial.org/indice/ios-indicadores-del-desarrollo-mundial>)
- [4] Bielschowsky, R. (1998, Octubre). *Evolución de las ideas de la CEPAL*. *Revista de la CEPAL*, N° Número Extraordinario, pp. 21-45.
- [5] Bielschowsky, R. (2006, Abril). Vigencia de los aportes de Celso Furtado al estructuralismo. *Revista de la CEPAL*, N° 88, pp. 7-15.
- [6] Bielschowsky, R. (2009, Abril). Sesenta años de la CEPAL: estructuralismo y neoestructuralismo. *Revista de la CEPAL*, N° 97, pp. 173-194.
- [7] CEPAL (1990). *Transformación productiva con equidad. La tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa*. Santiago de Chile: Autor.
- [8] CEPAL (1991). *El desarrollo sustentable: transformación productiva, equidad y medio ambiente*. Santiago de Chile: Autor.
- [9] CEPAL (1992). Presentación y síntesis del documento “Equidad y transformación productiva: un enfoque integrado”. *Notas sobre la Economía y el Desarrollo*, N° 525/526.

- [10] CEPAL (1992). *Educación y conocimiento: eje de la transformación productiva con equidad*. Santiago de Chile: Autor
- [11] CEPAL (2006). *Fernando Fajnzylber. Una visión renovadora del desarrollo de América Latina*. Santiago de Chile: Autor.
- [12] CEPAL (2007). *Progreso técnico y cambio estructural en América Latina, Documento de proyecto No. 136*. Santiago de Chile: Autor.
- [13] CEPAL (2008). *La transformación productiva 20 años después. Viejos problemas, nuevas oportunidades*. Santiago de Chile: Autor.
- [14] CEPAL (2009). *Panorama Social de América Latina*. Santiago de Chile: Autor.
- [15] CEPAL (2011). *CEPALSTAT*. Consultado en: (<http://websie.eclac.cl/infest/ajax/cepalstat.asp?carpeta=estadisticas>)
- [16] Chu, W. (1999). *Productivity growth and industrial structure: the case of Taiwan*. Taiwan: ISSP, Academia Sinica.
- [17] Cimoli, M., Porcile, G., Primi, A. & Vergara, S. (2005). Cambio estructural, heterogeneidad productiva y tecnología en América Latina. En M. Cimoli (Ed.), *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina* (pp. 9-37). Santiago de Chile: BID, CEPAL-Naciones Unidas.
- [18] Council for Economic Planning and Development of Executive Yuan (2008). *Taiwan Statistical Data Book 2008*. Taiwán: Autor. Consultado en: (<http://www.cepd.gov.tw/encontent/m1.aspx?sNo=0010685>)
- [19] DANE (2009). *Encuesta Anual Manufacturera 2007*. Bogotá: Autor
- [20] Directorate-General of Budget, Accounting and Statistics of Executive Yuan (2001). *Report on the Survey of Family Income and Expenditure in Taiwan Area of the Republic of China, 2000*. Taipei: Autor. Consultado en: (<http://win.dgbas.gov.tw/fies/doc/result/89.pdf>.)

- [21] MINEC & DIGESTYC (2006). *VII Censo Económico 2005. Resumen Ejecutivo*. El Salvador: Ministerio de Economía. Consultado en: (http://www.censos.gob.sv/tomos/Resumen_Ejecutivo.pdf)
- [22] Durán, J. (2007). *Análisis de Indicadores de Comercio Exterior y Política Comercial*. Managua: División de Comercio Internacional e Integración, CEPAL-Naciones Unidas. Disponible en: (http://www.eclac.org/comercio/noticias/paginas/5/34405/ANALISIS_INDICADORES_COMERCIO_EXTERIOR_POL%3%8DTICA_COMERCIAL_2.pdf)
- [23] Durán, J. & Alvarez, M. (2008). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial*. Santiago de Chile: CEPAL-Naciones Unidas. Consultado en: (http://www.eclac.org/comercio/publicaciones/xml/7/34897/Mediciones_Posicion_Dinamismo_Comercial_LCW217.pdf)
- [24] European Commission (2011). *Eurostat*. Consultado en: (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>)
- [25] Fajnzylber, F. (1983). *La industrialización trunca de América Latina*. México: Editorial Nueva Imagen
- [26] Fajnzylber, F. (1989). *Industrialización en América Latina: de la caja negra al casillero vacío: comparación de patrones contemporáneos de industrialización*. Santiago de Chile: Naciones Unidas – CEPAL.
- [27] Fajnzylber, F. (1990). Sobre la impostergable transformación productiva de América Latina. *Pensamiento Iberoamericano*, No 16, pp. 85-129.
- [28] Fernández, R. (2003). *El espejismo de las maquilas. La verdad sobre la panacea de las maquilas*. Recuperado de: (http://www.ecoportal.net/Temas_Especiales/Globalizacion/El_espejismo_de_las_maquilas_La_verdad_sobre_la_panacea_de_las_maquilas)

[29] Fernández Malo, Y. (2010). Colombia y América Latina: impacto económico y social de la emigración y las remesas. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, N° 134. Disponible en: (<http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/co/>)

[30] French-Davis, R. (2010). Macroeconomía para el desarrollo: desde el financiamiento al productivismo. *Revista CEPAL*, No 102, pp. 7-27.

[31] Garay, L. J. (1998). *Colombia: Estructura Industrial e Internacionalización 1967-1996*. Bogotá: DNP, Colciencias, Consejería Económica y de Competitividad y Ministerio de Comercio Exterior.

[32] García Parra, J. (1987). Reflexiones sobre la crisis y la estrategia de desarrollo económico de América Latina. En J. A. Ocampo (Ed.), *¿Hacia un nuevo modelo de desarrollo? Un debate* (pp.11-30). Bogotá: Tercer Mundo Editores.

[33] García Pascual, F. (2003). La agricultura latinoamericana en la era de la globalización y de las políticas neoliberales: Un primer balance. *Revista de Geografía*, N° 2, pp. 9-36. Disponible en: (<http://www.revistadegeografia.com/revista2/GARCIA.pdf>.)

[34] González, I. & Martner, R. (2010). *Del síndrome del casillero vacío al desarrollo inclusivo: buscando los determinantes de la distribución del ingreso en América Latina*. Santiago de Chile: Naciones Unidas – CEPAL.

[35] Guillén, A. (2006). Raúl Prebisch, crítico temprano del modelo neoliberal. *Economía Unam*, Vol. IV, N° 10. Disponible en: <http://www.journals.unam.mx/index.php/ecu/article/view/2898/2458>

[36] Guillen, A. (2005). *La necesidad de una estrategia alternativa de desarrollo en el pensamiento de Celso Furtado*. Montreal: Centre Études internationales et Mondialisation. Disponible en : (http://www.ieim.uqam.ca/IMG/pdf/ArturoGuillen_10_05.pdf)

[37] Gutiérrez, E. (2003). *Teorías del desarrollo en América Latina*. México: Editorial Trillas.

- [38] Hatzichronoglou, T. (1997). Revision of the high-technology sector and product classification. *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, N° 1997/2.
- [39] Hernández, J. L. (2008). *Perspectiva de la migración México- Estados Unidos. Una interpretación desde el subdesarrollo*. Tesis doctoral, Universidad Autónoma de Zacatecas, Zacatecas. Disponible en: (<http://www.eumed.net/tesis/2008/jlhs/indice>.)
- [40] Hidalgo, L. A. (2000). *El cambio estructural del sistema socioeconómico costarricense desde una perspectiva compleja y evolutiva (1980-1998)*. Tesis doctoral, Universidad de Huelva, España. Disponible en: (<http://www.eumed.net/tesis/>)
- [41] INE (2010). *Encuesta nacional industrial anual (ENIA) 2007*. Santiago de Chile: Autor. Consultado en: http://www.ine.cl/filenews/files/2010/octubre/pdf/06_10_10/completaenia2007.pdf
- [42] Jaumotte, F., Lall, S., Papageorgiou, C. & Topalova, P. (2007). Globalization and Inequality: Technology widening Rich – Poor Gap. En FMI(Ed.), *World Economic Outlook October 2007: Globalization and Inequality*(pp. 31- 65). Washington D.C: Editor.
- [43] Kim, S. (2008). *Technological Kuznets Curve?Technology Income inequality and goverment policy*.Corea del Sur: Universidad de Corea. Disponible en: (http://research.allacademic.com/index.php?click_key=1.)
- [44] Kosacoff, B. & Campanario, S. (2007). *La revalorización de las materias primas y sus efectos en América Latina. Documento de proyecto*. Santiago de Chile: Naciones Unidas – CEPAL.
- [45] Kuznets, S. (1955). Economic growth and income inequality. *American Economic Growth*, N° 45, pp. 1-28.

[46] Larrain, F. & Vergara, R. (1992). Distribución del ingreso, inversión y crecimiento. *Cuadernos de Economía*, Vol. 29, N° 87, pp. 207-228.

[47] LIS (2009). *LIS Database*. Consultado en: (<http://www.lisproject.org/>)

[48] Maggi, C. & Messner, D. (2001). Fernando Fajnzylber (1940-1991): desarrollo tecnológico, competitividad y equidad. *Desarrollo y Cooperación*, N° 4, pp. 25-29.

[49] Memedovic, O. & Lapadre, L. (2010). *Structural Change in the World Economy: Main Features and Trends*. Viena: UNIDO. Disponible en: (http://www.unido.org/fileadmin/user_media/Publications/Pub_free/Structural_change_in_the_world_economy.pdf)

[50] OCDE (2011). *OECD.Stat Extracts*. Consultado en: (<http://stats.oecd.org/index.aspx?>)

[51] ONUDI (2004). *Industrial Development Report: Industrialization, Environment and the Millennium Development Goals in Sub-Saharan Africa*. Viena: Autor. Disponible en: (http://www.unido.org/fileadmin/user_media/Publications/Pub_free/Industrial_development_report_2004.pdf)

[52] ONUDI (2011). *Statistical Country Briefs*. Consultado en: (<http://www.unido.org/index.php?id=1001461>)

[53] ONUDI (2007). *International yearbook of industrial statistics 2007*. Viena: Edward Elgar Publishing Limited.

[54] ONUDI (1995). *Desarrollo industrial: informe mundial 1995*. México: Fondo de Cultura Económica.

[55] Pastrana, F. & Pedrazzoli, M. (2008). *Estructura productiva, distribución del ingreso y crecimiento económico en la obra de Celso Furtado*. Buenos Aires: Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires. Disponible en: (http://www.elgermen.com.ar/bibliografia/Furtado_PP.pdf)

- [56] Pinto, A. (1965). Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano. *El Trimestre Económico*, Vol. 32, No 125, pp. 3-69.
- [57] Pinto, A. (1970). Naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural de la América Latina. *El Trimestre Económico*, Vol. 37, No 145, pp.83-100.
- [58] Prebisch, R. (1963). *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*. México D.F: Fondo de Cultura Económica.
- [59] Prebisch, R. (1970). *Transformación y desarrollo. La gran tarea de América Latina*. México D.F: Fondo de Cultura Económica.
- [60] Prebisch, R. (1986). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. *Desarrollo Económico*, Vol. 26, No. 103, pp. 479-502.
- [61] Ramales, M. C. (2008). *Industrialización por sustitución de importaciones (1940-1982) y modelo “secundario-exportador” (1983-2006) en perspectiva comparada*. Recuperado de ([http:// www.eumed.net/libros/2008c/434/](http://www.eumed.net/libros/2008c/434/))
- [62] Rodríguez, O. (1998). Heterogeneidad estructural y empleo. *Revista CEPAL*, No Extraordinario, pp. 315-321.
- [63] Sarmiento, E. (1993). *Tecnología, motores del crecimiento y equidad*. Bogotá: Universidad de los Andes.
- [64] Sarmiento, E. (1987). El ahorro y la inversión en el desarrollo económico de América Latina. En J. A. Ocampo (Ed.), *¿Hacia un nuevo modelo de desarrollo? Un debate* (pp. 135-153). Bogotá: Tercer Mundo Editores.
- [65] Sarmiento, E. (2011, 3 de Abril). Desempleo desbordado. *El Espectador*. Recuperado de: (<http://www.elespectador.com/impreso/columna-260613-desempleo-desbordado>)
- [66] Sarmiento, E. (2011). *Transformación productiva y equidad: después de la crisis*. Bogotá: Escuela Colombiana de Ingeniera Julio Garavito.

[67] Sotelo, A. (2004). *Desindustrialización y crisis del neoliberalismo. Maquiladoras y telecomunicaciones*. México D.F: Plaza y Valdés Editores. Disponible en: (www.insumisos.com/lecturasinsumisas/Crisis%20del%20neoliberalismo%20y%20desindustrializacion.pdf)

[68] Stiglitz, J. (1997). Algunas enseñanzas del milagro del Este asiático. *Desarrollo Económico*, Vol. 37, No. 147, pp. 323-349.

[69] Stiglitz, J. (2002). *El malestar en la globalización*. Madrid: Taurus.

[70] UN-HABITAT (2008). *State of the World's Cities 2008/2009: harmonious cities*. London: Earthscan.

[71] World Institute for Development Economics Research of the United Nations University -UNU-WIDER- (2008). *World Income Inequality Database*. Consultado en: (http://www.wider.unu.edu/research/Database/en_GB/wiid/)

[72] Zayas, S. (2000). Vigencia Actual del Pensamiento de Raúl Prebisch. Un marco de análisis de la distribución de la renta en la periferia. *Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales*, No. 38, pp. 61-85.