

<https://doi.org/10.20396/rbest.v2i.14258>

DOSSIER: DESIGUALDAD

La estagnación económica, desindustrialización y desigualdad: Trayectorias diferentes en América Latina

*Pierre Salama**

Résumé

¿Por qué los países latinoamericanos sufren una estagnación económica de largo plazo? La tendencia a la estagnación no se explica de la misma manera en los grandes países. En general, la reprimarización acentuó los comportamientos rentistas preexistentes de los empresarios. La tasa de inversión es débil, lo que contribuye a una mayor financiarización y una desindustrialización, con efectos de largo plazo sobre el crecimiento. Esto está relacionado particularmente con Argentina, Brasil y en menor medida con México, donde la mano de obra es materia prima de exportación. El binomio industrialización–desindustrialización en México no tiene los efectos que se esperarían en términos de puntos de crecimiento. La razón está en el retiro del Estado y, por tanto, los pequeños efectos de los *clusters*, que no se benefician de las importaciones. La industrialización por “ensamblaje” para la exportación no compensa los efectos deletéreos de la desindustrialización en el mercado interno. La gran volatilidad tuvo efectos negativos sobre el crecimiento. El “*stop*” deja marcas profundas y el “*go*” no se sostiene, lo que concierne al conjunto de los países, más particularmente a la Argentina. En fin y sobre todo, el factor más importante es la enorme desigualdad tanto en los ingresos como en riqueza, tal como lo mostró Celso Furtado en los años de 1960. Esas desigualdades son la causa principal de la tendencia al estancamiento económico y por lo tanto la débil movilidad social en los países latinoamericanos en el largo plazo, y explican la marginalización del crecimiento de esos países en la economía mundial.

Palabras claves: Desindustrialización; Desigualdad de ingresos; América Latina.

JEL: JEL: O11; O14; F31; E25.

* Centre d'Économie de l'Université Sorbonne Paris Nord (CEPN).
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3861-1961>
Email: pierre.salama@univ-paris13.fr



Nota del editor: Traducción al español realizada por el profesor Adolfo Hernández Rodríguez, profesor asociado de la Universidad Nacional de Colombia – sede Medellín.

Stagnation économique, désindustrialisation et inégalité: Trajectoires différentes en Amérique Latine

Resumé

Pourquoi les pays latino-américains souffrent-ils d'une stagnation économique sur longue période? La tendance à la stagnation ne s'explique pas de la même manière dans les grands pays latino-américains. D'une manière générale, la reprimarisation a accentué les comportements rentiers des entrepreneurs qui préexistaient. Le taux d'investissement est faible, il s'en suit une financiarisation plus importante et une désindustrialisation, celle-ci a des effets à long terme sur la croissance. Cela concerne plus particulièrement l'Argentine, le Brésil et dans une moindre mesure le Mexique, la main d'œuvre "exportée" étant sa matière première. Le couple industrialisation-désindustrialisation au Mexique ne procure pas les effets qu'on pourrait attendre en termes de points de croissance. La raison est le retrait de l'Etat et donc des effets *clusters* peu importants, ne se réalisant pas au bénéfice des importations. L'industrialisation par "assemblage" pour l'exportation ne compense pas les effets délétères de la désindustrialisation concernant le marché intérieur. La très forte volatilité a des effets négatifs sur la croissance. Le "stop" laisse des marques profondes et le "go" ne permet pas de retrouver, les cela concerne l'ensemble des pays mais plus particulièrement l'Argentine. Enfin et surtout, le facteur le plus important est la très forte inégalité tant des revenus que des patrimoines, ce qu'avait montré Celso Furtado dans les années 1960. Ces inégalités sont la cause principale de la tendance à la stagnation économique et donc de la faible mobilité sociale dans les pays latino-américains sur le long terme et explique la marginalisation croissante de ces pays dans l'économie mondiale.

Mots clés: Désindustrialisation; Inégalité des revenus; Amérique latine.

Economic stagnation, deindustrialisation and inequality: Different trajectories in Latin America

Abstract

Why do Latin American countries suffer from long-term economic stagnation? The tendency towards stagnation is not explained in the same way in the large countries. In general, reprimarisation accentuated the pre-existing rentier behaviours of entrepreneurs. The investment rate is low, leading to greater financialisation and deindustrialisation, which has long-term effects on growth. This particularly concerns Argentina, Brazil and to a lesser extent Mexico, where labour is raw material for export. The industrialisation-deindustrialisation couple in Mexico does not provide the effects one would expect in terms of growth points. The reason is the withdrawal of the State and therefore, small cluster effects, which do not benefit from imports. Industrialisation by "assembly" for export does not compensate for the deleterious effects of deindustrialisation on the domestic market. The very high volatility has negative effects on growth. The "stop" leaves deep marks, and the "go" is not sustained. This concerns all countries, but more particularly Argentina. Finally and above all, the most important factor is the very high inequality both in income and in wealth, which Celso Furtado showed in the 1960s. These inequalities are the main cause of the trend towards economic stagnation and therefore of the low social mobility in Latin American countries over the long term and explain the growing marginalisation of these countries in the global economy.

Keywords: Deindustrialisation; Income inequality; Latin America.

Estagnação econômica, desindustrialização e desigualdade: Diferentes trajetórias na América Latina

Resumo

Por que os países latino-americanos sofrem com uma estagnação econômica de longo prazo? A tendência à estagnação não se explica da mesma forma nos grandes países. Em geral, a reprimarização acentuou os comportamentos rentistas pré-existentes de empresários. A taxa de investimento é baixa, acarretando maior financeirização e desindustrialização, com efeitos de longo prazo no crescimento. Isso afeta particularmente a Argentina, o Brasil e, em menor medida, o México, onde a mão de obra é matéria-prima para exportação. O binômio industrialização-desindustrialização no México não produz os efeitos que se esperaria em termos de pontos de crescimento. O motivo é a retirada do Estado e, portanto, os pequenos efeitos de *clusters*, que não se beneficiam das importações. A industrialização baseada em "montagem" para exportação não compensa os efeitos deletérios da desindustrialização no mercado interno. A altíssima volatilidade tem efeitos negativos sobre o crescimento. O "stop" deixa marcas profundas e o "go" não se sustenta, o que diz respeito a todos os países, mais particularmente à Argentina. Por fim e sobretudo, o fator mais importante é a elevada desigualdade tanto de renda quanto de riqueza, que Celso Furtado mostrou nos anos 1960. Essas desigualdades são a principal causa da tendência de estagnação econômica e, portanto, de baixa mobilidade social nos países latino-americanos no longo prazo, e explicam a crescente marginalização desses países na economia mundial.

Palavras-chave: Desindustrialização; Desigualdade de renda; América Latina.

Introduction

El contexto. El contagio mundial del virus Covid-19 *precipitó* una crisis económica, social; también una política, muy importante, en el futuro de América Latina. Esa crisis es mucho más grave que la de los años de 1930.

“Precipitar” no significa “provocar” por dos razones. La primera, en muchos países la crisis existía antes de la dispersión de la pandemia: es el caso de Argentina, Venezuela y México que habían entrado en recesión en 2019. En otros países, una desaceleración de la actividad económica se presentaba y sobre el largo plazo, todas las economías sufrían una tendencia a la estagnación del crecimiento del PIB per cápita. La segunda razón es que, si consideramos que la pandemia provocó la crisis económica, en consecuencia, hay una causa totalmente exógena, entonces se podría considerar que una vez el contagio desaparezca, sería posible “recomenzar como antes”. Esta no es precisamente la tesis que defendemos en este artículo. La pandemia, en la vía de las medidas de confinamiento, el freno a las empresas fuera de aquellas esenciales de lo cotidiano, puso de relieve la disfuncionalidad de la hiperglobalización. Esta pandemia es reveladora del fracaso de la globalización tal como se expandió e impuso sus reglas de juego desde hace unos veinte años. La ironía de la historia es que la crisis de la globalización llegó allí donde ningún economista, ningún sociólogo y ningún político lo previó. Es inútil que algunos busquen ahora hacer parecer como que si se hubiera previsto.¹ Nadie pensó que las nuevas formas de globalización, a saber, el estallido de la cadena internacional de valor, podría fragilizar las diferentes economías al punto de volverlas extremadamente vulnerables. Los teóricos del caos habían mostrado que el aleteo de una mariposa podía ocasionar en el otro lado del mundo un descalabro y que esta espada de Damocles podría caer en cualquier momento e implicar catástrofes. Pero esta tesis, aplicada a las finanzas, no lo era apropiada a la globalización. Fue suficiente una pandemia para que de *un golpe* el sistema económico actual se desplomara por efectos en cadena que se alimentaron unos a otros. La incapacidad de abastecer segmentos de la cadena internacional de valor aquí (China, la primera afectada por la pandemia, la parálisis de la mayoría de las fábricas² y las consecuencias del confinamiento de la población fuera de la población que trabajaba en el sector de la salud, de la alimentación y de los transportes) conlleva en otra parte, en otros países, una detención de la producción más o menos importante, un aumento

3

¹ Ciertamente las críticas a la globalización eran numerosas, tanto de derecha, frecuentemente de extrema derecha, como también de izquierda. Algunas pusieron en delante su concepción de la nación, preconizando un retorno al proteccionismo que en ocasiones podría ser paralelo a la autarquía de otros, más bien de izquierda y de los verdes que pregonaban por un altermundismo, rechazando las fronteras, buscando la cooperación entre Estados para imponer normas éticas (trabajo decente) y medioambiental mucho más rigurosas.

² Con algunas excepciones: la fábrica de Wuhan de baterías continuó funcionando en pleno periodo de confinamiento y más generalmente aquella que produce circuitos integrados aun cuando la demanda occidental se hubiere debilitado.

del desempleo y por este hecho, una baja de la demanda que precipitó una depresión económica en las economías ya debilitadas. Ese “batir de alas de mariposa” revela sobretodo que la desindustrialización, simétrica a la globalización, es desastrosa en términos de soberanía – especialmente y sobretodo en la industria farmacéutica – y se tradujo en un aumento de los muertos.

Los efectos deletéreos de la globalización llaman a un retorno del proteccionismo sin que se pueda saber exactamente si eso corresponderá al abandono total o parcial de la destrucción internacional de la cadena de valor, o bien parcial en nombre de la soberanía nacional. La cuestión a partir de ese momento es la definición del rumbo, teniendo en cuenta los sectores por proteger y las producciones por relocalizar. Vemos que detrás de la cuestión están, a la vez, los límites del mercado y de su lógica de beneficios y aquella de las nuevas definiciones de la frontera entre el mercado y el no mercado.

Conocer los costos del no mercado sin hacer una restricción absoluta, corresponde al escenario detrás del cual, no son solamente las relaciones entre el mercado y el Estado, sino también la capacidad de este de imponer reglas más coercitivas, lo que estaba ausente por su internacionalización. Es también aquella del control del Estado por la participación popular, acompañada de la del parlamento, donde el Estado no es un *deus ex machina*, ni neutro, y muy frecuentemente capaz de definir sus intervenciones en función de una lógica de preservación y de refuerzo de su propia burocracia.

La crisis tiene varias dimensiones. No llega sobre un “cuerpo sano”. La crisis provocada por la pandemia es y será severa. Las consecuencias sociales, bien importantes, serán extremadamente severas ya que, en términos de ingresos y patrimonios de la población, una crisis afecta sobre todo a los más vulnerables, un poco menos a las clases medias y mucho menos a las capas más favorecidas. Como toda crisis, esta acentuará las desigualdades de ingreso: más pobres, aumento de la informalidad y probablemente más violencia. Frente a la incapacidad relativa de los gobiernos de responder a la amplitud de la crisis, la mayor inestabilidad política deber preverse con la posible aparición de movimientos populistas de extrema derecha con el apoyo de iglesias evangélicas en amplia progresión. También los márgenes de maniobra para diseñar soluciones alternativas son estrechos.

Para poder evaluar las posibilidades de una recuperación económica, si será en V o en L, la más probable, es necesario ver que ella llegue en un contexto económico poco favorable. La crisis tiene varias dimensiones. Ella no llega sobre un “cuerpo sano” listo a recuperarse una vez pase la pandemia. En efecto, casi todos los países de la región y particularmente, los más grandes y potentes entre ellos Argentina, Brasil y México sufren una tendencia a la estagnación de sus tasas de crecimiento del PIB.

Delimitación del tema. Los países latinoamericanos difieren entre ellos. Algunos tienen una población importante (Brasil con 207 millones de habitantes, México con 132 millones), otros como Uruguay o los países de América Central, están relativamente poco poblados. El PIB por habitante es elevado en Brasil, en Argentina, en México (entre un cuarto y un tercio del de EE.UU.), un poco menos en Colombia y en Perú, mucho menos en otros. Algunos países son ricos en recursos naturales y otros tienen muy poco de ellos. En fin, no todas las poblaciones tienen el mismo origen, unos más europeos como en el cono sur de América Latina, otros más de origen indígena en los países andinos, en América central y en México o de origen africano en otros países como Brasil, o en el Caribe. Sus historias no son exactamente similares, aún si a lo largo del siglo XX los más importantes de ellos tuvieron experiencias próximas, tanto en lo político (Perón en Argentina, Vargas en Brasil, Cárdenas en México) como en lo económico (régimen de crecimiento orientado al mercado interno llamado sustitución de importaciones).

Desde el punto de vista estructural, la mayoría de los países Latinoamericanos tienen numerosos puntos en común que constituyen de alguna manera las ocho plagas de América Latina: 1) desigualdades muy importante en patrimonio y en ingresos; 2) informalidad de empleos y en consecuencia tasas de pobreza; 3) reprimarización de la economía; 4) deterioro importante del medio ambiente; 5) apertura financiera más importante que la apertura comercial; 6) desindustrialización precoz; 7) tendencia a la estagnación económica; 8) niveles de violencia extrema especialmente en México, en Brasil, en el Salvador, en Honduras y en Guatemala (Salama, 2020, p. 1).

Entre más baja es la tasa de crecimiento del PIB, hay menos movilidad social y esto es mayor si los gastos en educación son insuficientes. El análisis de las causas que conducen a una estagnación económica es el objeto de este artículo. ¿Los países latinoamericanos con un tejido económico debilitado podrán hacer gala de resiliencia frente a la pandemia del Covid-19 y de sus pesados efectos económicos y sociales y esto en qué condiciones?

1. Una tendência a la estagnación económica: los hechos

Las tasas de crecimiento por habitante, en el largo plazo de la mayoría de los países latinoamericanos se sitúan ente el 0% y el 2%. Más particularmente, la tasa de crecimiento del PIB de México era, entre 1983 y 2017, de 0.8%. En Estados Unidos, en el mismo periodo, era de 1.7% según los datos del Banco Mundial. En contra del sentido común, si observamos la tasa de crecimiento del PIB per cápita, México no es una economía emergente, su nivel de renta por habitante no se acerca al de los países avanzados. Es así también para Argentina. Su marginalización viene de lejos. En 1913, el ingreso per cápita de Argentina era el

equivalente al 65% del de Gran Bretaña. En 1945 era el 60% y en el 2001, 39%. La comparación con el ingreso por habitante de los españoles es aún más elocuente. En 1913, era cerca de cinco veces más (393%) que el de los españoles y en 2001, año de crisis, se situaba apenas en la mitad (51%). Cualquiera que sea el diferencial de crecimiento del ingreso per cápita o de la productividad, la comparación con los Estados Unidos es instructiva.

Cuadro 1. Diferenciales de crecimiento del PIB y de la productividad. Estados Unidos y Argentina, 1900-2007.

Diferencial de crecimiento (%)	1900-1919	1920-1930	1931-1943	1944-1972	1973-1990	1991-2007
PIB/h	-1.0	2.6	-6.6	2.2	-2.3	0.0
Productividad du trabajo	0.4	1.0	-4.9	1.4	-1.0	-2.6

Fuente: Della Paolera, Duran Amoroch, y Musacchio (2018), a partir de los datos oficiales reconstruidos por Benetrix *et al.* (2012).

Cuadro 2. Crecimiento de largo plazo del PIB/h. Argentina, A. L., EUA y Europa Occidental, 1950-2017.
(1950 =100)

Año	Argentina	América Latina	Estados Unidos	Europa Occidental
1950	100	100	100	100
1960	111	125	118	141
1970	146	161	157	210
1980	165	211	194	274
1990	129	207	243	334
2000	169	263	300	415
2001	160	264	300	422
2002	141	267	303	426
2003	151	271	308	430
2004	160	283	316	441
2005	171	294	323	449
2006	183	307	328	462
2007	195	321	331	475
2008	200	331	327	473
2009	192	323	313	451
2010	206	340	319	457
2011	216	354	322	460
2012	212	365	326	459
2013	214	375	329	459
2014	207	379	334	466
2015	209	381	340	479
2016	202	380	343	485
2017	206	382	348	492

Fuente: OCDE (2019), *Estudios Económicos*, Argentina.

Nota: Europa Occidental comprende aquí: Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Irlanda, Italia, Países Bajos, Noruega, Portugal, España, Suecia, Suiza y Reino Unido; América Latina comprende: Brasil, Chile, Colombia, México y Perú. De 1980 hasta 2016, el crecimiento promedio del PIB per cápita fue de 0.64%, menor que el observado para el conjunto de los otros países de América Latina, 1.4% (Coatz, Garcia Diaz, Porta, & Schteingart, 2018).

También se pueden caracterizar estos últimos cuarenta años por una tendencia a la estagnación de sus PIB por habitante, más particularmente en México, aún si la mayoría de entre ellos conocieron una ligera recuperación después del primer decenio de los años 2000 (Sarabia *et al.*, 2020; Ríos, 2015; Romero Tellaeche, 2014). Contrariamente a una idea relativamente compartida, esas economías fueron poco o nada emergentes. Y por lo tanto no convergieron, o lo hicieron muy poco, hacia el nivel de ingreso per cápita de los países avanzados, al contrario de un buen número de países asiáticos. Brasil, país emblemático a la vez por su peso económico, por luminosidad de la política llevada por el presidente Lula (2003-2011), por los resultados de las últimas elecciones presidenciales que llevan a la extrema derecha al poder en 2019, no conocía esta convergencia. Su PIB per cápita, medido a la luz del de Estados Unidos, es aproximadamente el mismo que en 1960, aún si en los años 1960/1970 y en el primer decenio de los años 2000 se acercaron.

La tendencia a la estagnación en el largo plazo no se manifiesta de la misma forma en todos los países. Una tasa de crecimiento no es sino un promedio y, la dispersión alrededor de este, es diferente de un país a otro. Argentina, por ejemplo, conocía una fuerte volatilidad de su crecimiento, acercándose a tasas aceptablemente elevadas durante varios años, después cayendo en el impase de la crisis, lo que no fue tan marcado en México o en Brasil. Hoy todos tienen dificultades para recuperarse después de una crisis.

La relación entre la pareja reprimarización-desindustrialización y la tendencia a la estagnación es compleja. La reprimarización-desindustrialización puede conducir a un ligero aumento de la tasa de crecimiento del PIB, comprendido en una decena de años, pero también puede ser uno de los factores que en el largo plazo explica el bajo crecimiento, primero por llevar al aumento de la vulnerabilidad externa, luego porque socava la rentabilidad de las empresas en la industria si no se pone en marcha ninguna política industrial, tal como se verá. La reprimarización³ sin industrialización significativa, debido a la falta de un tejido industrial importante, puede elevar el crecimiento del PIB, pero sigue siendo vulnerable al depender del precio de las materias primas y de las cantidades vendidas, sobre las que el país tiene poco control (Perú).

Con la reprimarización, en los principales países con dotación de recursos naturales y exportaciones de materias primas, los ingresos transferidos (remesas) – 30 mil millones de dólares para México en 2019 – por los trabajadores inmigrantes en los Estados Unidos en

³ Estos últimos decenios, gran parte de las economías semi-industrializadas, que ayer habían alcanzado a disminuir el peso relativos de sus exportaciones de materias primas en beneficio de las exportaciones de bienes industriales, se reprimarizaron. El ejemplo de Brasil, país rico en materias primas, es representativo: en 1997 las exportaciones de materias primas se elevaron a un 21.2% de sus exportaciones totales y aquellas de productos de industrias de transformación, a un 78.8%. En 2019, estos datos son respectivamente 43.3% y 56.7% (IEDI, 2020, enero 31). Otros países como Perú, que eran mucho menos industrializados, especializaron fuertemente sus especializaciones sobre sus productos primarios. Las que tuvieron menos provisiones de recursos naturales (América Central, México) "exportaron" una parte de su mano de obra a los Estados Unidos.

otros países, y las entradas de capitales netos de repatriación de dividendos y de intereses pagados, las limitaciones externas han disminuido fuertemente en los años 2000. Esta situación nueva, que numerosos economistas y gobiernos pensaron que sería duradera, reforzó *comportamientos rentísticos* que eran latentes en los países. Esos comportamientos fueron traducidos en una tasa de inversión insuficiente para permitir un crecimiento elevado y duradero, susceptible de producir una mejora importante y durable de la cohesión social.

Cuadro 3. Formación bruta de capital fijo en % del PIB (en dólares de 2010). América Latina, 2010-2018.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018*
Am. Latina	20.5	21.4	21.5	21.5	20.8	19.8	18.6	18.2	18.7
Argentina	16.6	18.4	17.3	17.3	16.5	16.7	16.0	17.5	16.9
Brasil	20.5	21.1	20.9	21.4	20.4	18.2	16.6	16.0	16.5
Colombia	21.1	23.4	23.3	23.6	25.2	24.2	23.7	22.6	22.8
México	21.6	22.5	22.7	21.7	21.7	22.1	21.7	20.9	20.6

Fuente: CEPAL. (*) dato provisional.

Nota: Entre 22% y 20% de la FBCF se consagra a la industria. Debe notarse que entre 20% y 22% de la FBCF es consagrado a las inversiones.

2. La estagnación explicada por la corriente estructuralista latinoamericana

a) Los países latinoamericanos son *profundamente desiguales* y los que lo eran menos (Argentina, Chile y otros), se convirtieron en muy desiguales en los últimos treinta o cuarenta años.⁴

Las desigualdades son numerosas, citemos las principales. Desigualdades entre pobres y ricos, entre quienes no tiene patrimonio y quienes tienen uno de nacimiento, desigualdades frente a los impuestos, desigualdades entre inmigrados, sus hijos y los de los otros, desigualdades ente los que van a un buen colegio y los que no tienen otra posibilidad que ir a colegios de baja calidad, desigualdades ente hombres y mujeres, desigualdades frente a los licenciamientos, las condiciones de trabajo entre aquellos que trabajan en las pequeñas empresas o bien en las grandes, desigualdades entre aquellos que tienen un empleo informal o un empleo formal protegido, desigualdades según el color de la piel y, de una manera general, desigualdades entre ingresos.

La distribución de los ingresos es más desigual que aquella de los países avanzados. Peor, después de impuestos directos y de las transferencias sociales, cuando el Gini – indicador de desigualdades – baja de diez o quince puntos sobre una escala de 1 a 100 en los países avanzados, su reducción en América Latina es solamente de dos puntos. Ninguno de los países había puesto en práctica una reforma fiscal que permitiera una reducción de desigualdades.

⁴ Para una mirada de conjunto de la economía latinoamericana, ver Gaulard y Salama (2020).

Las desigualdades de los ingresos tuvieron una tendencia a disminuir en los años del 2000 hasta el advenimiento de la crisis para el 95% de la población asalariada. El 5% de los más ricos, y sobre todo el 1% más rico, conocieron, comprendido el primer decenio de los años 2000 (Salama, 2015),⁵ un aumento en términos absolutos y en términos relativos de sus ingresos – contrariamente a los discursos oficiales – principalmente a causa del peso creciente de las finanzas. Con la crisis, desde mediados de la segunda mitad de los años 2010 – que afectaron principalmente a Brasil, Argentina y Venezuela –, y el menor dinamismo económico (México), las desigualdades de ingresos aumentaron y la pobreza creció nuevamente.

Recuadro 1. Evolución de las desigualdades de ingresos en Brasil de 1981 hasta 2018

Quando se descompone la población entre el 30% más pobre, el 40% que sigue, considerado como clases medias y el 30% más rico, se observa una evolución contrastada entre los ingresos familiares (salarios y transferencias sociales) y los ingresos del capital (siendo aquí los ingresos de los trabajadores independientes, llamados por cuenta propia). En 37 años, entre 1981 y 2018, los ingresos familiares de los pobres aumentaron 42% y los ingresos del capital (empleos por cuenta propia) 106.8%, los de las clases medias aumentaron respectivamente 25.2% y 108.9% y por último los del 30% más rico crecieron 13.7% et 68.3%. Estos datos explican el 30% más pobre, por una parte, por el fuerte aumento del salario mínimo (1/3 de ellos tienen empleo formal y se benefician directamente de este aumento y del crecimiento de las transferencias sociales), por una participación más importante de las mujeres en la población activa por una mejora del sistemas educativo y sobre todo por la transición demográfica, las familias del 30% más pobre disminuyeron de tamaño pasando de 7 a 4,5 personas viviendo bajo el mismo techo, mientras que esta cifra pasaba de 5,5 a 3,5 para las clases medias y de 3,8 a 3 para el 30% de los más ricos. Esta reducción, muy importante en términos relativos del número de niños por familia para el 30% más pobre, se tradujo en un alza proporcionalmente consecuente con sus ingresos per cápita. Por último, de 1981 a 1994, la hiperinflación afecta más particularmente a los ingresos familiares de los más pobres (-30% para los más pobres, -15% para el 30% más rico), también con el fin de la hiperinflación en 1994, una fracción de los más pobres recupera mecánicamente su poder de compra. Entre 1993 y 2018, el alza de los salarios (ingresos familiares) del 30% más pobres será de 142% y el del 30% más rico, de 72%, es alzas se explican por los dos factores ya citados con el fin de la hiperinflación para los primeros y el débil crecimiento de la productividad para los últimos.

(Fuente: IBGE en *O Valor* del 21 febrero de 2020.)

b) La corriente estructuralista fue desde varios puntos de vista, iconoclasta e innovadora. Opuesto a las tesis desarrolladas por el FMI, la corriente dominante en la CEPAL, entre los años de 1950 y 1970 pone de presente las estructuras de inercia⁶ para explicar los obstáculos al desarrollo.

⁵ Ver igualmente, Medeiros, Souza, y Castro (2015), Afonso (2014), Morgan (2018), Alonso (2015).

⁶ Las principales de ellas son las desigualdades de ingresos, la estructuración de grupos y clases sociales, la economía mundo pensada como estructurada y jerarquizada, con el centro de un lado y del otro la periferia. Ver los análisis de Prébisch, Pinto, Furtado, Sunkel o también Noyola de la Cepal, ver Rodríguez (1988) y en lengua francesa Guillen Romo (1994), de Weiler (1965), o el autor que critica la tesis de las ventajas comparativas

Contrariamente a las ideas dominantes durante los años de 1950 a 1980, los economistas de la CEPAL⁷ – así como los economistas llamados neocambridgianos, dependentistas y/o marxistas – muestran que las economías semi-industrializadas no sufren de falta de capital y de abundancia de mano de obra. Muy al contrario, según esas corrientes, ellas moldean capacidades de producción ociosas, más importantes proporcionalmente que en los países avanzados, con insuficiencia de mano de obra calificada. De hecho, están obligadas a utilizar técnicas de producción más o menos cercanas a las vigentes en los países avanzados y por lo tanto desperdician capital supuestamente raro. Es esta paradoja, con respecto a las enseñanzas dominantes, la que busca explicar la corriente estructuralista latinoamericana. Es en esto en lo que reside su aspecto original e innovador. De estos análisis se desprende que las salidas de la crisis no pasan por una contracción de la demanda sino por una política que favorezca el auge industrial orientado hacia la satisfacción del mercado interior. Para ser eficaz, esta debe basarse en una reforma agraria y una disminución de las desigualdades de los ingresos.

Las explicaciones teóricas de la tendencia a la estagnación han sido principalmente desarrolladas por Furtado (1966) bajo dos formas. La primera no fue pertinente, la segunda encontró cierta actualidad.

Su primera tesis ponía por delante la imposibilidad de perseguir el proceso de sustitución de importaciones pesadas (bienes intermediarios, bienes de equipamiento) por la rigidez creciente de la estructura de las importaciones. Según este razonamiento, la limitación externa, que antes era aparentemente una fuente de dinamismo (“el crecimiento impulsado por el mercado interno”), se transforma poco a poco en su contrario. En efecto, la búsqueda del proceso en su segunda fase, aquella calificada de fuerte, genera progresivamente importaciones de bienes equipo y de productos intermedios tales que el valor de los bienes importados termina por sobrepasar aquel de los bienes que se sustituyen por una producción local. Como los países periféricos semi-industrializados no alcanzan un endeudamiento suficiente, la falta relativa de divisas hace imposible la integralidad de la conversión del dinero en capital en el sector industrial, por el hecho de la imposibilidad de importar bienes equipo en cantidades suficientes. El aumento de los precios relativos de los bienes de producción que resultan hacen igualmente más costosa la inversión en la industria y el dinero se orienta entonces hacia otros lugares de valorización con menos contenido importado, como el inmobiliario o el consumo de bienes de lujo, en detrimento de la inversión industrial. La tasa de crecimiento de la formación bruta de capital fijo se contrae, el consumo improductivo crece y los comportamientos rentistas de los empresarios se acentúan.

La fragilidad de esta demostración viene de que presupone la existencia de obstáculos que dirimen el endeudamiento externo. Sin embargo, esta apreciación fue errónea debido a que

fundadas en una aproximación estática y privilegia la de la dinámica que consiste en hacer una apuesta sobre nuevas estructuras.

⁷ Comisión Económica para América Latina, de las Naciones Unidas.

estos países se comprometieron en los 70 del siglo pasado en un fuerte proceso de endeudamiento externo, especialmente y sobre todo bajo la dictadura en Brasil entre 1964 y 1979.

La segunda explicación de la tendencia a la estagnación desarrollada por Furtado – considerando economías abiertas, pero aún relativamente cerradas – se refiere al creciente divorcio entre una distribución de los ingresos altamente desigual y las cada vez mayores dimensiones óptimas mínimas de la oferta de algunos productos llamados “dinâmicos”, destinados a una demanda insuficiente en términos absolutos.

Más precisamente, del lado de la demanda, cuando la producción se complejiza y requiere no solamente una intensidad capital mayor sino igualmente una fuerza de trabajo calificada y mejor remunerada que durante la primera etapa de sustitución de importaciones de bienes de consumo, la distribución de ingreso entre los asalariados se vuelve más desigual. Del lado de la oferta, las capacidades de producción mínimas óptimas se vuelven más importantes sobre todo de los bienes intermedios y de los bienes de consumo duradero como los automóviles. La dimensión de la oferta de esos bienes corresponde cada vez menos a las de las demandas, la de las clases medias insuficientemente numerosas y la de las empresas. Las capacidades de producción ociosas aumentan en esos segmentos de oferta donde crecieron sus costos unitarios.

Las capacidades de producción ociosa crecientes en el sector de los bienes durables afectan la rentabilidad. A pesar del proteccionismo del que se benefician las empresas de este sector, ellas sufren en parte las limitaciones de la competitividad. Una reforma agraria y desigualdades en los ingresos menos importantes, podrían permitir salir de esa trampa y escapar a la estagnación económica. En lugar de esto, un golpe de Estado, que busca disminuir los salarios reales de los obreros no consumidores de esos bienes, es bienvenido para las capas más conservadoras en tanto disminuye el costo de la oferta, sin afectar la demanda y permite animar un régimen de crecimiento excluyente, soportado por la expansión de los bienes de consumo duraderos y las clases medias consumidora de esos bienes.

Estos últimos treinta años la polarización de los ingresos en favor del 5% de la población más favorecida explica mejor la tendencia rentista de los inversionistas, la tasa de crecimiento modesta desde los años de 1990 y la fuerte volatilidad del crecimiento de las economías latinoamericanas. Es, por tanto, la combinación de diversos factores – la retracción del Estado, los efectos perversos de las finanzas sobre la inversión productiva y sobre la polarización en favor de los ingresos altos – la que explicaría mejor la debilidad del crecimiento promedio y su aspecto particularmente volátil después de los años de 1990.

¿Cuáles actualizaciones son posibles?

1) Es corriente considerar que entre más importantes son las desigualdades, menos pronunciado es el crecimiento. De hecho, no es esto siempre exacto. Demos un ejemplo histórico: el advenimiento de la dictadura en Brasil al final de los años de 1960 permitió aligerar

fuertemente el costo del trabajo de los obreros y sobrepasar la tendencia a la estagnación que comenzaba a dibujarse habida cuenta del grado de las desigualdades de los ingresos y del nivel de los mismos, los trabajadores no tenían acceso a los bienes de consumo duradero más costosos como los automóviles. La baja de los salarios, que representaba solo un costo, era beneficiosa para las empresas que producían estos bienes, quienes encontraron una demanda suficiente de las clases medias en razón del nivel de ingreso y de su número (20% de 100 millones de habitantes no tiene el mismo significado económico que el 20% de 10 millones de habitantes). La mejora de su rentabilidad (reducción del costo de trabajo de los obreros, ausencia de efectos de demanda por su parte, importancia de la demanda de las clases medias dirigidas principalmente hacia el consumo de bienes duraderos) permitió aumentar la inversión en ese sector y aumentar en consecuencia el enganche de cuadros susceptibles de comprar esos bienes duraderos, de incrementar la inversión y de esta manera aumentar los salarios de los obreros a término. Por lo tanto, este crecimiento no es duradero. Haciendo gala de una ética mínima, las desigualdades crecientes debilitan la durabilidad del desarrollo como se pudo observar con el agotamiento de la dictadura que abrió la vía del retorno a la democracia. Las demandas de un salario indirecto (seguridad social más importante), de una educación mayor, entre otras, se convierten en llamados de una cohesión social reencontrada.

2) Privilegiar la aproximación por la demanda es pertinente en una economía cerrada y lo es menos si se tiene en cuenta la globalización comercial actual. La demanda es más o menos interna, y más o menos externa según el tamaño del país y su grado de apertura. En las economías latinoamericanas relativamente cerradas, privilegiar la demanda interna es pertinente si los aumentos del poder adquisitivo son compensados por una política industrial que busque aumentar el crecimiento de la productividad del trabajo y mantener depreciada la tasa de cambio con el fin de preservar un mínimo de competitividad.

En un contexto de economías que se abren a los intercambios exteriores, las condiciones de producción para el mercado interno, en términos de competitividad, deben aproximarse y alinearse en términos de aquellas que prevalecen sobre el mercado externo (Salama, 2012a, 2020a; Brest Lopez, Garcia Diaz & Rapetti, 2019). Dicho de otra manera, no respetar esas exigencias es condenarse ya sea a ver desaparecer segmentos enteros de la industria por falta de competitividad suficiente, o a practicar un proteccionismo de alguna manera rentista para los empresarios, pero protector a corto y mediano plazo para los asalariados. Inversamente, alinearse a término sobre las condiciones de producción prevalecientes en el extranjero es a la vez usar un proteccionismo agresivo y exigir que el Estado practique una política industrial que permita la emergencia de cadenas productivas dinámicas con un contenido tecnológico creciente y con una fuerte elasticidad de la demanda con respecto a los ingresos, susceptible de adquirir partes del mercado extranjero y de reducir la restricción externa.

Recuadro 2. Economías relativamente cerradas pero dependientes y cada vez más vulnerables

Inversamente, a gran parte de las economías asiáticas, las de América Latina son realmente cerradas al comercio internacional, participan poco en la cadena internacional de valor – con excepción de México y de algunos países de América Central –, pero en general son muy abiertas a los flujos financieros. Desde un punto de vista comercial, son abiertas al ritmo promedio de la apertura mundial. Los derechos aduaneros son particularmente importantes sobre los bienes equipo y los productos intermedios y bajan relativamente menos que en Asia.

De manera general, en los diez primeros años de este nuevo milenio, la globalización en América Latina tuvo efectos positivos: menores deudas externas, más crecimiento, menos inflación, salvo en Argentina, presupuestos mejor administrados, alzas de salarios reales y menos pobreza. Sin embargo, entraron en una crisis profunda de donde les es difícil salir (Brasil, después Argentina y en menor medida México en 2019) o desaceleración de la actividad económica. Todas sufren los efectos perversos de la globalización, a saber, fragmentación interna en cada nación entre las regiones que ganan y las que pierden, con sus manifestaciones en términos de aumento del desempleo, más particularmente del de los jóvenes,⁸ y la incapacidad de recuperar el nivel de los salarios de antes de la crisis, en el caso de Brasil y de Argentina.

La limitación externa es una de las enfermedades que enfrentan los países de América Latina. Su vulnerabilidad marcada es el origen de fuertes devaluaciones de sus monedas, devaluaciones seguidas de crisis y de recuperaciones económicas. Seguramente se puede considerar *a priori* que a pesar de la desindustrialización, sobre la que se volverá, la incapacidad cada vez mayor de exportar productos complejos – a diferencia de numerosos países asiáticos – puede ser compensada por un auge de las exportaciones de materias primas. Es seguro que entre 2000 y 2014 aproximadamente, la limitante externa pudo desaparecer o atenuarse en razón del alza de los precios de las materias primas a la vez que de los volúmenes de exportados a los países asiáticos en fuerte crecimiento y desprovistos de tales materias primas. Pero, el milagro es de corta duración y sus efectos son deletéreos de muchas maneras: deteriora la rentabilidad de las empresas y favorece una desindustrialización por la vía del alza de las tasas de cambio. De forma inversa a la producción de bienes donde la competitividad depende de los factores manejados por los países, como por ejemplo las políticas que favorecen la innovación, las políticas sociales y de formación facilitando la movilidad, véase la flexibilidad del trabajo, la abundancia de divisas provenientes de las exportaciones de materias primas retarda las reformas estructurales necesarias.

13

3. ¿Las tesis “para-keynesianas” pueden aplicarse a las economías semi-industrializadas?

La tendencia a la estagnación en las economías avanzadas tiene en esencia dos orígenes: un exceso de ahorro, por una parte, y la ineficacia de la política monetaria, de otra.

El exceso de ahorro se explica esencialmente por el envejecimiento de la población y las desigualdades de crecimiento. La población envejece y las personas mayores ahorran más que las personas activas. Las desigualdades de ingresos y de patrimonios crecen sensiblemente en razón al peso creciente de las finanzas, las mutaciones tecnológicas y cuando las medidas fiscales aligeran los impuestos de las categorías más ricas. Esta evolución

⁸ La tasa de desempleo de los jóvenes es tres veces superior a un promedio de la población adulta (OIT, 2019).

puede ser compensada en cierta medida por las transferencias sociales a los más pobres – lo que no sucede en América Latina.

Recuadro 3. Una fiscalidad regresiva muy poco compensada por transferencias sociales en Brasil

Estudios recientes confirman y precisan el efecto positivo relativamente débil de los impuestos netos de las transferencias. Birdsall, Lustig y Meyer (2014) distinguen de esta manera cuatro tipos de ingreso: 1) los ingresos primarios, es decir el conjunto de ingresos percibidos por los individuos, activos o inactivos, 2) el ingreso disponible a saber el ingreso primario menos los impuestos directos y más las transferencias monetarias, 3) el ingreso postfiscal, es decir el ingreso disponible menos los impuestos indirectos netos de las subvenciones y, por último, 4) el ingreso final incluyendo una estimación monetaria de los gastos públicos en materia de salud y educación. En Brasil, en 2009, como las transferencias monetarias condicionadas son más importantes para los pobres (menos de 4 dólares PPA por día) y los impuestos directos son casi nulos, su renta disponible aumenta (+33%), el de categorías vulnerables (entre 4 y 10 dólares PPA día) aumenta (+8.4%), mientras que el de los más ricos (más de 50 dólares PPA diarios) disminuye (-6.2%) en la medida en que estos últimos pagan impuestos directos, y el de las clases medias (entre 10 y 50 dólares PPA día) permanece relativamente estable (+1.1%). La incidencia de los impuestos indirectos difiere fuertemente según los segmentos de los ingresos. El ingreso postfiscal de los pobres aumenta 15.1% con respecto al ingreso primario, o dicho de otra manera, la diferencia entre el ingreso primario y la renta disponible es recortado a la mitad a causa del pago de los impuestos directos. El ingreso post fiscal de las clases medias es recortado en un 14% y el de los más ricos en 20.7% con respecto a su ingreso primario respectivo. Al final las desigualdades disminuyen ligeramente. No es sino considerando el ingreso final que se puede observar una fuerte progresividad que beneficia a los pobres y lo vulnerables: ese ingreso es 125.8% más elevado que el ingreso primario para los pobres, 23.2% para las categorías vulnerables, pero -6.6% para las clases medias y de -19.7% para los ricos.

14

Según esta corriente de pensamiento, el crecimiento de las desigualdades aumenta la tasa de ahorro global, las categorías más ricas ahorran más que aquellas menos favorecidas. De esta manera, los fondos disponibles para crédito crecen provocando una baja importante de las tasas de interés. Esta baja de las tasas de interés no conduce a reducir el ahorro y a favorecer el consumo o bien la inversión, contrariamente a las enseñanzas neoclásicas.

Según Summers (2014), la política monetaria no es actualmente eficaz. La manipulación de las tasas de interés compatibles con el pleno empleo y una inflación débil (el FERIR)⁹ perdió su eficacia. Esa tasa de interés se redujo ostensiblemente en los países avanzados sin que el crecimiento se haya fortalecido en forma duradera. La baja de la tasa de interés de base para favorecer un crecimiento más elevado y escapar a los efectos depresivos de un exceso de ahorro, conducirían a una inestabilidad financiera creciente. El pleno empleo y una tasa de crecimiento más elevada no pueden ser obtenidos simultáneamente por el solo juego de la tasa de interés. Solo queda privilegiar la política presupuestal, puesto que la demanda efectiva se vuelve insuficiente para producir inversiones susceptibles de alimentar

⁹ FERIR: acrónimo de *full employment real interest rate*.

un crecimiento vigoroso. Desde este punto de vista, es una tesis keynesiana aún si el análisis de la determinación de las tasas de interés se distancia. La política presupuestal podría impulsar la actividad económica y permitir escapar de la tendencia a la estagnación.¹⁰ Esta tesis privilegia la demanda más que la oferta para explicar la tendencia a la estagnación.

Esta tesis se opone a aquella que, fundada sobre la oferta, considera que la caída de la productividad total de los factores – producto de causas exógenas – explicaría la baja del crecimiento potencial, la reducción del crecimiento efectivo, la baja de la productividad del trabajo en el origen de la reducción de salarios reales y, por un efecto de retorno, la baja de la tasa de crecimiento. En la tesis que prioriza el lado de la demanda, que nosotros privilegamos, el origen de la reducción del crecimiento no es de naturaleza exógena. La liberalización del mercado de trabajo, la cuarta revolución tecnológica (que conduce a una bipolarización de los empleos y los ingresos), la financiarización, y la transformación de la pirámide poblacional terminan provocando la baja de los salarios reales – o un aumento modesto – conjuntamente con desigualdades creciente de los ingresos del trabajo. El déficit de la demanda efectiva conduce a una reducción relativa de la acumulación debido al atractivo de la financiarización – la “inversión” financiera es considerada un ahorro –, una baja del crecimiento potencial y una baja del crecimiento de la productividad del trabajo, incluso a una elevación de las capacidades de producción ociosas (Salama, 2020a). Esto aumenta los costos de producción y disminuye los márgenes de ganancia, salvo si puede ser compensada por una reducción, o un débil crecimiento, de los salarios reales.

¿Un análisis de este porte es pertinente para los países latinoamericanos?

La “tasa de interés compatible con el pleno empleo y una inflación baja” (Ferir) no es un instrumento de análisis pertinente para los países semi-industrializados y, de una manera general, para los países en desarrollo. El pleno empleo hace abstracción de la importancia de la informalidad en los países emergentes latinos. Esta está lejos de ser marginal, una baja de las tasas de interés disminuye el atractivo del país desde el punto de vista financiero, atractivo como fuente de inestabilidad financiera (interna y externa) y de desindustrialización. Sus monedas no son divisas claves y como lo subraya Hausmann, es un pecado original y algunos de ellos, como Brasil, practicaron durante varios decenios una política de tasas de interés muy elevadas. No es sino desde hace poco que este país comenzó a alinearse sobre los países avanzados bajando ostensiblemente su tasa de interés de base sin que esto haya tenido un efecto positivo sobre el crecimiento, el cual permaneció muy modesto. El único efecto positivo hubiera sido una disminución de las cargas de la deuda pública, lo que sin embargo no es despreciable.

¹⁰ Aparentemente no es la única. El aumento de los créditos a las personas con salarios modestos tiene un doble efecto en el corto plazo: un aumento de la demanda para incrementar la tasa de crecimiento a pesar de la estagnación de los salarios reales, véase su reducción, y el crecimiento de las desigualdades de ingresos, la posibilidad de construir productos financieros complejos, objeto de especulación y ganancias flertes. La financiarización creciente y un crecimiento elevado son compatibles hasta el momento en que no lo sean más como lo mostró la crisis llamada de las *subprime* (2008).

Recuadro 4. Una informalidad de los empleos y una pobreza importantes

Los empleos informales son muy importantes tanto como las tasas de pobreza absoluta. Al contrario, los empleos formales – empleos públicos incluidos – en 2015 son muy a menudo consecuentes. Varían en 30% de los empleos totales en Bolivia, 37% en Perú, 42% en Colombia, 53% en Brasil, en 54% y 62% respectivamente en México y en Argentina (Schteingart, 2018).¹¹ La informalidad, la pobreza absoluta, bajaron en los años 2000, sobre todo en los países dirigidos por gobiernos progresistas. Pero con la crisis reciente, informalidad y pobreza aumentaron de nuevo en Argentina, Brasil, y en Venezuela, profundamente afectada por una crisis económica sin precedentes. Los gastos sociales (salud, educación, pensiones) tuvieron mayores aumentos (Argentina, Brasil, Venezuela) o menores (Colombia, México), contribuyendo a la baja estructural de la pobreza y a la casi desaparición del analfabetismo en la juventud.

¿Y la informalidad?

En general, la informalidad tiene varios orígenes en América Latina: 1) El primero es el resultado de relaciones de producción específicas. El autoritarismo – paternalismo ha predominado hasta hace poco en el campo y en las pequeñas ciudades. El valor y el favor rigen el empleo, especialmente en las pequeñas empresas: el empleado se siente obligado con su empleador. El empresario no tiene que declararlo, le paga poco y le impone unas condiciones de trabajo que se denominan no decentes. La contrapartida de este autoritarismo es el paternalismo, el empresario tiene la obligación “moral” de cuidar a su empleado cuando está enfermo. Con el crecimiento y la generalización del mundo comercial, esta contraparte desaparece gradualmente y lo que queda es el aspecto informal, ilegal con respecto al código laboral, la seguridad social y los impuestos. 2) La tasa de inversión insuficiente, el crecimiento demográfico y la migración del campo a las ciudades son una segunda fuente de informalidad en el empleo. La búsqueda de puestos de trabajo de supervivencia, o incluso de estricta supervivencia, está creciendo junto con la informalidad. Así, se puede considerar que no existe un sector informal en sí mismo, sino un entrelazamiento de actividades (empleos) informales y formales, en el que uno apoya al otro y viceversa. 3) Por último, aparecen nuevas formas de informalidad ligadas al auge de las nuevas tecnologías. Gracias a Internet y a las plataformas, se han desarrollado nuevas formas de trabajo, conocidas como “uberización de los empleos”, con trabajadores que tienen el estatus de empresarios autónomos, trabajando en una situación muy precaria y usualmente con muy poca protección social.

Por último, a medida que se desarrollan las relaciones de mercado y capitalistas, la informalidad cambia y también la formalidad. En otras palabras, la informalidad se vuelve más porosa. Se acerca más a la formalidad. La diferencia entre los trabajos informales y los formales está disminuyendo. Menos en México que en Brasil, los trabajadores informales pueden recibir prestaciones sin haber cotizado, ya sea a través de medidas legislativas que permiten a las empresas muy pequeñas registrarse sin tener que cotizar (MEI en Brasil), o a través de políticas decididas a nivel nacional para el acceso a la salud en Brasil y por los municipios. Por otra parte, muchos empleos formales son más flexibles y precarios, por lo que se acercan a la flexibilidad de jure (pero no necesariamente de facto) del empleo asalariado informal.

De una manera más general, salvo las excepciones, los empresarios son más rentistas que schumpeterianos en América. Este comportamiento “frívolo” se traduce en una tasa de inversión débil. En la historia latinoamericana, por lo menos en los años de 1950 a 1970, lo más frecuente fue que el Estado sustituyera a una capa social defectuosa e invirtiera masivamente. Cuando el Estado se desentiende, como sucede desde hace unos treinta años, entonces la tasa de inversión cae y la inversión pública reducida a lo adquirido es insuficiente para remover los obstáculos a un crecimiento duradero, no es el complemento necesario para estimular las inversiones privadas. Permanece entonces el atractivo de las finanzas y de las colocaciones en el extranjero (Nassif, Feijó, & Araújo, 2017; Shorr & Wainer, 2018). Ese

¹¹ La literatura sobre los empleos informales es abundante, citemos a Maurizio y Vásquez (2019).

carácter rentista enraizado en la historia de los países latinoamericanos ha tenido su evolución, menos presente cuando el Estado interviene, más cuando este se desentiende y que los países se especializan de nuevo en la producción de bienes de renta. Es lo que veremos.

4. La desindustrialización explica la tasa débil de crecimiento del PIB por habitante en el largo plazo?

4.1. ¿Se debe privilegiar la innovación y la industria?

Un sobrevuelo a los lugares donde producen y se utilizan las nuevas tecnologías

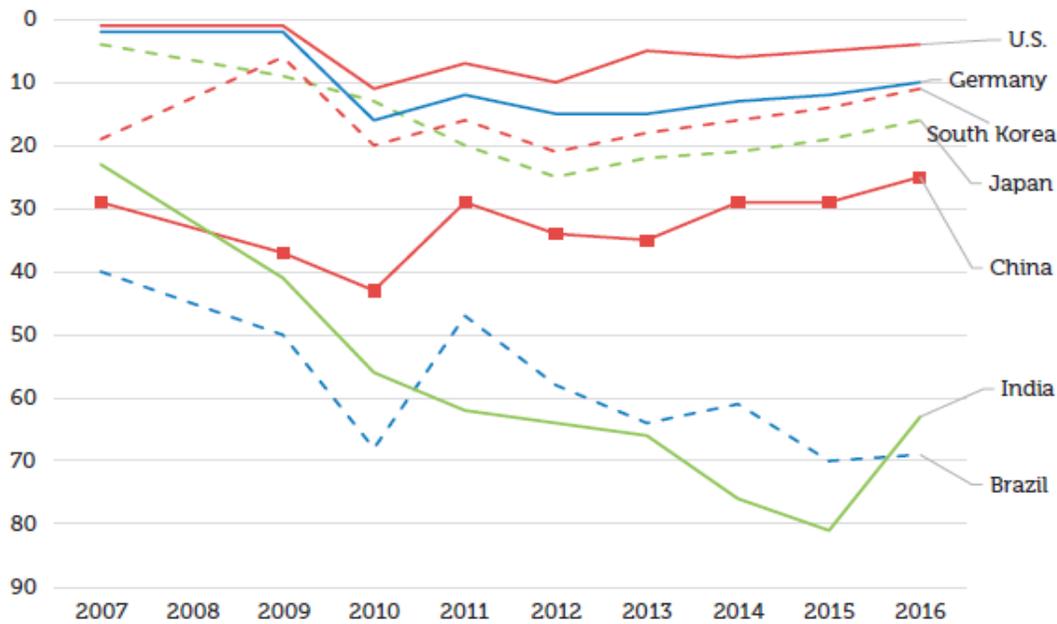
Con la revolución numérica los precios unitarios de la potencia del cálculo por segundo baja exponencialmente después de 1950 y sobre todo después de los años 2000. Las tecnologías informáticas y numéricas, integradas a otras tecnologías, mejoran los rendimientos. Al final esas tecnologías abren la vía a los "efectos de red"¹² particularmente potentes de tal manera que la producción se hace con rendimientos crecientes. Como apunta el Conseil d'Orientation pour l'Emploi (France-COE, 2017, p. 15), estamos en presencia de una profunda ruptura:

Favoreciendo la emergencia de nuevos modelos, las tecnologías numéricas no constituyen entonces solamente una nueva pieza que permite ir más lejos en materia de automatización de las tareas y la optimización del proceso de producción: ellas cuestionan radicalmente el funcionamiento y la organización de ciertos sectores y cadenas de valor y permiten la emergencia de nuevos, lo que conlleva espacios de regulación.

En gran medida, los rendimientos en materia de innovación reflejan el esfuerzo realizado en el uso de las nuevas tecnologías. En un estudio reciente, Scott Kennedy (2017) presenta el conjunto de índices compuestos construidos para medir la innovación. Esos índices tienen en cuenta el esfuerzo en investigación y desarrollo como porcentaje del PIB, el número de estudiantes inscritos en ciencias, la cantidad de publicaciones científicas, las exportaciones de productos de alta tecnología, el número de patentes, la calidad de las instituciones, etc. Los subíndices retenidos, su número, su ponderación difieren según los índices compuestos calculados. El *National Innovation Index* construido por el Ministerio chino de ciencias y de tecnología contiene 40 países, China se sitúa en el puesto 18, con un ligero progreso después de 2011. El índice establecido por Bloomberg tiene en cuenta 69 países. China progresa entre 2014 y 2016 y alcanza el puesto 21. El índice construido por Forum Económico Mundial tiene en cuenta 135 países. China se situaba en el puesto 29 en 2009 y en 2016, con una inflexión entre 2010 y 2015. El índice compuesto de *Cornell University*, el INSEAD considera 128 países, está construido a partir de 103 índices. China en el puesto 25 en 2016 con un indicador particularmente alto para los subíndices como la producción tecnológica y el conocimiento (6 puesto) y bajo para la calidad de las instituciones (puesto 79). Por último, se observa que en 2016 el resultado más elevado fue obtenido por los Estados Unidos, seguido por Alemania y Corea del Sur, después por Japón, luego China y mucho más lejos por India y Brasil.

¹² Se dice que existe un efecto red para una actividad cuando el valor de uso del producto o del servicio crece con el número de usuarios.

Gráfico 1. Comparación y evolución del índice de innovación por países



Fuente: Índice construido por Cornell University *et al.* in Scott Kennedy (2017, p.14).

Cuadro 4. Investigación y Desarrollo en porcentaje del PIB. América Latina, 2011.

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

Fuente: Cepal y OCDE (2012).

Si nos fijamos solo en el esfuerzo realizado en Investigación y Desarrollo, vemos que China dedicaba un poco menos del 1% del PIB en 2000 y un poco más del 2.1% en 2016, lejos después de Corea del sur (4.3%), Japón (3.4%) y los países avanzados (Alemania y Estados Unidos: 2.9%) pero mucho más que Brasil, 1.2% en 2014 o Argentina 0.6%, según el Banco Mundial y la Unesco. Cuando se mide este esfuerzo en valor absoluto la diferencia de China con respecto al Brasil es mucho más importante. Esta diferencia es de 12 a 1 en la medida en que, con un PIB per cápita (en paridad de poder adquisitivo – PPA) equivalente, su población es siete veces más importante. Se comprende que los países “pequeños” deben consagrar más recursos en investigación y desarrollo en porcentaje del PIB que los países desarrollados (y tener una política más definida en cuanto objetivos) si no quieren pasar tangencialmente por la revolución industrial en curso. Es lo que hacen, por ejemplo, Corea del Sur e Israel que consagran cada uno 4.3% de sus PIB.

La llegada de la potencia numérica y de sus aplicaciones fue así profundamente desigual según los países. Algunos países avanzados son los punteros en la producción de nuevas tecnologías: Japón, Alemania, los Estados Unidos, Suiza; sobretodo, algunos fuertemente especializados sobre un número restringido de tecnologías: Israel. Algunos países emergentes comienzan a alcanzar a estos países avanzados: China, Corea del Sur; otros países emergentes – Brasil, Argentina, México – están en evidencia, o amenazados de serlos,¹³ a pesar de ciertos logros en la utilización de nuevas tecnologías importadas como Embraer en Brasil o Softtek en México.

Es conveniente distinguir dos casos o figuraciones: los países que producen nuevas tecnologías, las difunden en sus tejidos industriales, en los servicios y entre los consumidores y aquellos que no las producen, pero las difunden en sus tejidos industriales, los servicios y los consumidores. Los primeros, con la producción de nuevas tecnologías, entran en la división internacional del trabajo de manera positiva. Sus importaciones adquieren una elasticidad elevada de la demanda de trabajo con respecto al ingreso y una competitividad fuera del costo. Los segundos, si nos limitamos a los países latinoamericanos, están en una situación menos favorable: si no se benefician de la difusión de las nuevas tecnología para modernizar su aparato productivo y a término participar en su producción, su inserción en la división internacional del trabajo se vuelve regresiva por el hecho de su incapacidad relativa de exportar productos complejos (Ding & Hadzi-Vaskov, 2017).¹⁴

El acceso a los bienes importados que incorporan nuevas tecnologías, especialmente los bienes equipos, depende cada vez más de los precios de las materias primas que se venden en el extranjero. Ese riesgo de una nueva dependencia puede limitar su capacidad de invertir cuando se vuelve más costoso importar bienes equipos. No es el único riesgo. Frecuentemente se ha escrito que las revoluciones industriales no llevaron en el mediano término a un alza del desempleo puesto que precisamente muchos empleos fueron creados para fabricar nuevas máquinas. Si uno no produce esas máquinas, entonces el riesgo de no poder evitar un alza del desempleo es real.

América Latina pasa al lado de la revolución industrial en curso. La difusión de las nuevas tecnologías en el mundo es más rápida que en el pasado es igualmente más desigual entre las naciones y en el seno de estas mismas. Es menos rápida en América Latina,

¹³ Sobre las dificultades de los países latinoamericanos para no ser sobrepasados por la revolución numérica y la necesidad de hacer reformas estructurales, ver Valladão (2016). Si estos países no lo logran, entonces: "The alternative is bleak: a very long period of economic and social stagnation, and an ever more unbridgeable gap with the mature digital high-tech industrial societies of the Northern hemisphere" (p. 18).

¹⁴ La complejidad de las exportaciones de un país depende del esfuerzo efectuado en investigación y desarrollo, entre más grande es éste, mayor es el desarrollo y más probable que la economía pueda aumentar la capacidad de producir productos complejos. Las exportaciones tienen dos características: su *ubicuidad* y su *diversificación*. La ubicuidad depende de la rareza, la cual depende ya sea de los recursos naturales que el país dispone o no, ya sea por la capacidad de producir bienes sofisticados que solo están al alcance de algunos países. Estos últimos son quienes deben ser tenidos en cuenta. Con el fin de aislar esta última y construir un indicador de complejidad, se busca utilizar la diversidad de las exportaciones para medir el grado de ubicuidad y por lo tanto de complejidad. Para un análisis de la complejidad, ver los trabajos de Hausmann, Hidalgo *et al.* (2014).

comprendida en los países más potentes del subcontinente americano como Brasil, México, Argentina, Colombia o Chile. Desde ese punto de vista, América Latina acentúa su retraso con respecto a los grandes países asiáticos y a los países más avanzados. Esta difusión es desigual en el seno de las naciones, en el contexto de las empresas y más particularmente en América Latina. Algunas empresas adoptan rápidamente nuevas tecnologías, otras ya sea frenan la adopción ya sea se ven incapaces de hacerlo lo suficientemente rápido. La dispersión de los niveles de productividad, ya altamente elevados, en el sector industrial definido en sentido amplio, se acentúa. Salvo medidas de orden institucional como el aumento del salario mínimo, más allá del crecimiento de la productividad, es un riesgo reconocido que se aumenten las desigualdades de ingreso del trabajo medidas en salarios promedio entre las empresas que adoptan esas tecnologías y aquellas que no lo hacen al nivel de las necesidades para permanecer competitivo. A tales desigualdades crecientes entre empresas se agregan aquellas generadas por la utilización de esas tecnologías. Los empleos rutinarios son por su parte, reemplazados por una automatización creciente en algunos sectores, lo que implica una bipolarización del empleo (muy calificados y poco calificados) de manera que se produce una acentuación de la bipolarización del ingreso del trabajo (Salama, 2018).

En la medida en que América Latina ha estado retrasada, esos efectos se demoran en aparecer aún si en algunos sectores, como la industria automovilística o las finanzas, se comienzan a manifestar. Pero aún si esta difusión se hace más lentamente que en otras partes, tiende a acelerarse y sus efectos aparecerán mucho más marcados. Las oportunidades de empleo creadas por la producción de esas tecnologías son escasas porque son casi inexistentes, quedando solamente las generadas por su utilización. También son posibles las actividades denominadas informales, resultado esta vez de la incapacidad relativa para crear suficientes empleos nuevos en los sectores de productividad creciente.

¿Privilegiar la industria?

Algunos economistas, especialmente brasileños como Marcos Lisboa, presidente del IBRE en Brasil, se preguntan por la necesidad de privilegiar la industria. Sus argumentos parecen tener sentido. El crecimiento ha sido un poco más importante con la reprimarización de las economías en los años 2000 – por lo menos hasta alrededor de 2015 – más que en los años de 1990 cuando la industria estaba en caída. Desde este punto de vista, la reprimarización de la economía latinoamericana no solamente sería favorable al crecimiento, sino que implicaría menos limitaciones externas (tanto el auge de las ventas como valor de las materias primas se mantiene a un ritmo sostenido), menos inflación gracias al doble efecto uno, de apreciación de la moneda nacional provocando una reducción relativa del precio de los productos importados, y dos, de su mayor competitividad que se traduce en precios menores. También, para esos economistas poco importa el origen del crecimiento. Puede provenir también del sector servicios, de la explotación de materias primas, de la construcción civil, de la industria y por esto sería un error considerar que fuera necesario privilegiar la industria.

Este punto de vista no hace consenso. Ya sea con los trabajos de Kaldor, de Vervoorn sobre las relaciones entre la tasa de crecimiento de la industria y de la productividad del trabajo, con los de Hirschman sobre los efectos de engranaje hacia adelante o hacia atrás de la industria y de sus de sus sectores más dinámicos, o también con el de Thirwall sobre los límites del crecimiento cuando las capacidades de importación de otros países juegan como limitantes para el auge de sus exportaciones, todos muestran el papel estratégico de la industria para el crecimiento y su capacidad para generar empleos en los otros sectores.

Recuadro 5. Un deterioro consecuente del entorno

La explotación de materias primas de origen agrícola y minero se ha hecho en contra del medio ambiente, con un cuestionamiento de los derechos nuevos obtenidos por la población indígena cada vez más empujada al estatuto de ciudadanos de segundo orden de ayer en los países andinos y con un deterioro de la salud de los campesinos y de los menores (Buchardt, Dominguez, Larrea, & Peters, 2016; Svampa, 2017). Ahora es "justificada" por los gobiernos, comprendidos los más progresistas, por los recursos presupuestales que provienen de la explotación de esas materias primas que sirven, en el mejor de los casos, para financiar mayores gastos sociales (escolaridad o salud) de tal manera que el sacrificio de la generación presente pueda ser benéfica para las generaciones futuras...

Conflicto entre el presente y el futuro de las generaciones sacrificadas

Una política que toma en consideración el conjunto de los pilares que definen el desarrollo duradero (medio ambiente económico, social) no es tan fácil de concebir sin suscitar conflictos de interés. El desarrollo duradero genera, en efecto, con su paso muchas preguntas esenciales sobre el "buen vivir":

1) ¿Debemos sacrificar el presente a nombre del mejoramiento futuro, más precisamente, debemos aceptar que los derechos de los indígenas, sus condiciones de vida, su salud, sus culturas y el simbolismo en el cual se desenvuelven, sean parcial o totalmente anulados porque los recursos financieros obtenidos de la explotación de minas, la construcción de vías para transportar las materias primas, podrían financiar los gastos en educación, infraestructura y salud de las que estas poblaciones empobrecidas tienen gran necesidad para superar su pobreza en forma duradera? Conflicto entre presente y futuro que, en este caso, toma un valor particular en razón del pasado de exclusión del que sufren estas poblaciones y de los compromisos más o menos claros de los gobiernos de romper con su pasado.

2) ¿Podemos concebir el desarrollo duradero respetando la lógica capitalista habida cuenta de las particularidades de la situación de los indígenas y de los desastres que implica la explotación de las megaminas, desastres incluyendo el conjunto de las dimensiones ecológicas, sanitarias, sociales y culturales? Más precisamente, ¿debemos inspirarnos en una aproximación estatal, pero entonces qué pasa con la plurinacionalidad? ¿O debemos adoptar un enfoque que no acepta la modernidad en lo que concierne a la prevención de los efectos de dominación para insistir sobre la descentralización, los poderes locales, un rechazo de la mercantilización plena y completa, un respeto de la ecología y una aspiración hacia el decrecimiento? En realidad, más allá de las promesas, fue la posición desarrollista la que se impuso en detrimento de los intereses inmediatos de las poblaciones indígenas (Carbonnier, Campodónico, & Tezanos Vásquez, 2017; Alonso, 2015).

En cuanto uno relaciona los diferentes sectores, clasificados según la importancia relativa de la formalidad de sus empleos, y el número de empleos indirectos creados, se observa, por ejemplo, que en Argentina en 2013 por un empleo directo creado en la industria,

2.45 empleos indirectos fueron creados, mucho más que en el comercio, los restaurantes o bien la construcción civil donde predominan los empleos de informales según Coatz y Scheingart (2016, p. 37). De manera general, la industria – entendida en sentido amplio, incluyendo las telecomunicaciones y algunos servicios sofisticados – es un potente multiplicador del empleo en los otros sectores (servicios, construcción, etc.) y permite una densificación del tejido económico, una oportunidad para manejar el porvenir.

No cabe duda que en el pasado sostener la industrialización pudo traducirse en un deterioro del medio ambiente. Lamentablemente no fue la única consecuencia. La explotación de materias primas cualesquiera que ellas sean, agrícolas o mineras, tiene un impacto fuertemente negativo sobre el medio ambiente y la salud de las poblaciones que habitan en los lugares próximos a tales explotaciones.

La conclusión de que el crecimiento de la industria y la preservación del medio ambiente son siempre incompatibles no está de ninguna manera demostrada. La industrialización debe y puede obedecer a limitantes medioambientales exigidas por los Estados. ¿Cómo? ¿Cuáles límites? es una discusión esencial pero que sobrepasa el cuadro de este artículo. El auge de las de la Industria es la creación de empleos y de productividad, mucho más de lo que ningún otro sector, a condición de no dejar a las empresas que busquen maximizar sus ganancias en detrimento del medio ambiente. Es por esta razón que nosotros damos un lugar particular a las consecuencias negativas de la desindustrialización sobre el empleo y el crecimiento.

4.2. La desindustrialización precoz en América Latina

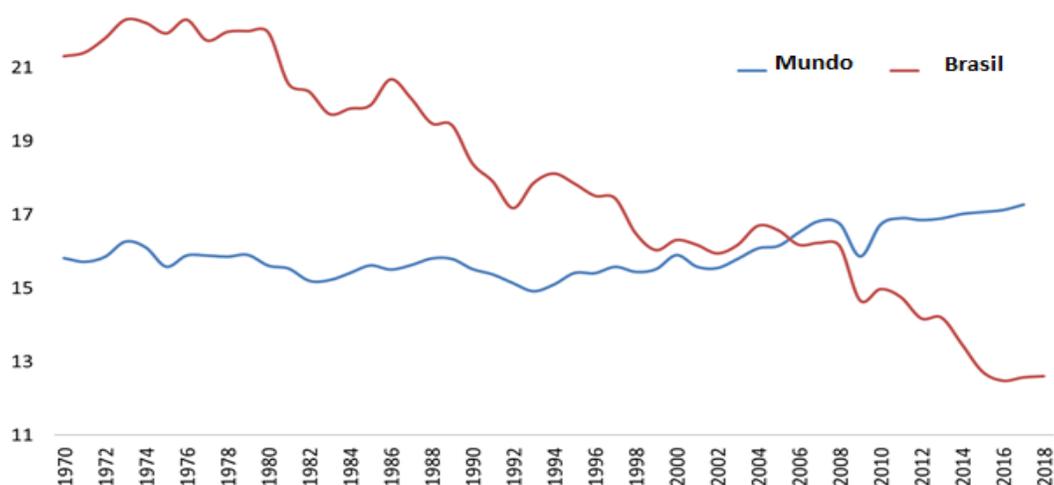
La desindustrialización temprana en América Latina está relacionada con la débil tasa de inversión y un esfuerzo muy insuficiente en términos de investigación.

Casi todos los países avanzados conocen un proceso de desindustrialización relativo más o menos pronunciado. La industria pesa en términos relativos cada vez menos en beneficio del sector de servicios, cada vez más sofisticados. A diferencia de estos países, los latinoamericanos sufren una desindustrialización precoz. Con excepción de Argentina, aparece cuando el ingreso per cápita al comienzo de este proceso corresponde aproximadamente a la mitad del de los países avanzados en el momento en que empieza su desindustrialización. La desindustrialización se traduce en una baja relativa y absoluta de los empleos industriales, una destrucción de una parte del tejido industrial y una incapacidad de producir duraderamente productos de alta y media tecnología. Esta es la cara tapada del auge de los economistas rentistas con el aumento del dominio de la financiarización y de las actividades primarias destinadas a la exportación. Paradójicamente, cuando el país opta hacia la exportación de productos manufacturados como lo hizo México en los años 80 del siglo pasado, la desindustrialización se desarrolla en los sectores industriales orientados hacia el mercado interior ya que ninguna política industrial se puso en práctica para integrar localmente las actividades de eslabonamiento hacia adelante y hacia atrás.

Cuadro 5. Niveles del PIB per cápita (en dólares US PPA de 1990) al principio de la desindustrialización en algunos países de la OCDE y de América Latina, 1950-2011.

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

Fuente: cálculos hechos por Víctor Krasilshchikov (2021) a partir de datos de la UNCTAD and de ILO (for 1970-2011); for UK and US in the 1950s-60s: UK Central Statistical Office 1961: 105-107, 130, 239, 243; 1965: 107; 1970: 118, 279, 285; US Bureau of the Census 1956: 296; 1959: 304, 307; 1961: 203, 207, 301, 304; 1965: 326; OECD/OCDE 1979: 7-8, 103-104, 195-196; MoF 1998, table 6.1; GGDC 2013. Notas: a) Los datos antes de 1970 no se encuentran; b) A partir de las bases de datos del *Institut National de la Statistique et des Études Économique*; c) Gran Buenos Aires; d) 7 grandes ciudades del país; e) Lima and suburbios.

Gráfico 2. Valor agregado de la industria de transformación en porcentaje del PIB, 1970-2014

Fuentes: ONU (The National Accounts Main Aggregates Database); IBGE.

¿Por qué la desindustrialización precoz? ¿Cuáles son sus efectos sobre el crecimiento?

La desindustrialización no es un proceso lineal. Es irregular, diferente según los países grandes de América Latina.

En México, la desindustrialización concierne a las empresas orientadas hacia la satisfacción de la demanda interna. Inversamente, los bienes industriales crecen a medida que la demanda de los Estados Unidos y de Canadá se intensifica. Se tiene por lo tanto un doble proceso: desindustrialización e industrialización. La separación entre mercado interno y mercado externo es marcada por una ausencia de relaciones entre esos dos mercados, salvo en parte para el sector automotor. En Argentina, los dos procesos de desindustrialización y de industrialización no son concomitantes. La desindustrialización es más importante que en los otros países, pero a una fase de desindustrialización sigue una fase, relativamente breve, de reindustrialización con la salida de la crisis del plan de convertibilidad a principios de los años 2000, luego de nuevo una fase de desindustrialización.¹⁵ En Brasil, la desindustrialización es irregular: relativamente pronunciada a partir de 1985 a 1996, frenada enseguida de nuevo, pero de manera más atenuada enseguida (Salama, 2012b, 2019a).

¿Por qué constatamos una desindustrialización precoz en las economías semi-industrializadas de América Latina?

Tres variables influyen directamente sobre el costo unitario del trabajo y por lo tanto sobre la competitividad de la industria:¹⁶ La tasa de cambio real con respecto al dólar, la tasa de los salarios, y la productividad del trabajo. La tasa de cambio tiende a apreciarse

¹⁵ Más precisamente, entre 1935 y 1974, la producción industrial argentina aumentó 532%. Este periodo se caracteriza por un régimen de crecimiento particular basado en la sustitución de importaciones. El auge de la industrialización sustitutiva de importación no es continuo. Es entrecortado por fases de estagnación (1948-1952, 1959, 1963 y 1966). En el periodo que sigue (1975-1991) – con la llegada de la dictadura militar – se observa una baja de la producción industrial (-16%) y amplias fluctuaciones. Inversamente, la implosión del plan de convertibilidad a principios de los años 2000 se tradujo en una alta devaluación, la industria, de nuevo protegida por una tasa de cambio devaluada, crece fuertemente. En total entre 1935 y 2012, la producción industrial creció 945%. A partir de 1974, pierde empleos y su participación en el PIB baja. Sin embargo, a partir de 2002, la situación cambia. Argentina se reindustrializa, pero desde el segundo decenio del milenio la situación cambia de nuevo (Grana, 2015). Según UNIDO (2019), el índice de industrialización de transformación pasa de 100 en 2010 a 97 en 2017, antes de la crisis de 2018. Entre las mismas fechas, este índice en China continental pasa de 100 a 165... Mientras que los otros países latinoamericanos, habiendo optado por una reprimarización de sus economías, Argentina no sigue el camino tomado por los países asiáticos, se especializa (de nuevo) en productos de renta en detrimento de su tejido industrial. La conclusión es implacable. El camino económico de Argentina no le permite insertarse de forma positiva en la división internacional del trabajo (Piñeiro & Rozenwurcel, 2015).

¹⁶ Según los cálculos efectuados por Frankel et Rapetti (2011), la apreciación de la tasa de cambio real es una causa preponderante del alza de los costos unitarios del trabajo entre 2002 y 2010, seguido del diferencial de productividad. La productividad del trabajo crece en efecto menos en Brasil, en Chile, en Argentina y en Colombia que en los países avanzados o bien en China, seguido por el alza de salarios más pronunciada que la de la productividad en algunos países como Brasil y Argentina. Recordemos que tanto el nivel medio como el crecimiento de la productividad del trabajo son muy débiles en Argentina – al igual que en los otros países latinoamericanos. Según Coatz y Scheingart (2016), a la tasa de cambio peso-dólar de 2005, si el crecimiento de la productividad del trabajo en el sector industrial es de 3% por año en los Estados Unidos y de 4% en Argentina, faltarían 101 años para anular el diferencial de productividad entre estos dos países, y si fuera de 10% por año en Argentina, faltarían 15 años. El problema es que se está muy lejos del 3% por año (*ibidem*, p. 43).

con respecto al dólar sobre un período bastante largo (Bresser-Pereira, 2019), entrecortada sin embargo por las crisis de cambio muchas veces severas o bien, como a fin del de los años 2010, por una apreciación de la moneda. El crecimiento de la productividad del trabajo es muy bajo, la tasa de salarios en la industria crece en Brasil y en Argentina – entre los años 2000 a 2015 – más allá del débil crecimiento de la productividad del trabajo.¹⁷ Este no es el caso de México (Romero-Brid *et al.* 2019). La apreciación de la moneda frente al dólar, el aumento de los salarios y el muy débil crecimiento de la productividad, hicieron caer la competitividad de las empresas.¹⁸ Su rentabilidad es afectada en promedio, por una insuficiencia de inversiones productivas y las decisiones operadas hacia las finanzas, la fuga de capitales, el consumo ostentatorio (Schorr & Wainer, 2018) se tradujeron en la destrucción de amplios sectores del tejido industrial y el licenciamiento de asalariados (Salama, 2012c, 2017, 2020a).

A esos factores directos se agrega el descenso drástico de las inversiones públicas desde hace 25 años en el sector de la infraestructura (ferrocarriles, vías y energía), la inversión pública no considerada como un inhibidor de la inversión privada sino como un obstáculo a su auge. La insuficiencia de las inversiones en infraestructura constituye hoy un bloqueo serio a una recuperación económica duradera como lo subraya el Banco Mundial en sus diferentes informes.

Cuando el tejido industrial es poco denso y cuando existe una gran variedad de recursos naturales, como es el caso en algunos países latinoamericanos como el Perú, el aumento del precio de las materias primas y el crecimiento de los volúmenes exportados tienen efectos positivos sobre la tasa de crecimiento. Las importaciones masivas que autorizan los ingresos de exportación en alza, facilitadas por la apreciación de la moneda nacional frente al dólar, tienen pocos efectos destructivos sobre el tejido industrial puesto que aquél es poco denso. En total la tasa de crecimiento puede ser relativamente elevada. La variedad de recursos naturales disminuye los efectos negativos de una baja de los precios de las materias primas por una razón simple: los precios no bajan todos al mismo tiempo, algunos pueden continuar creciendo mientras que otros caen. No ocurre lo mismo con los volúmenes exportados: estos dependen de la demanda internacional, la cual es función de la coyuntura del o de los países importadores. Cuando la demanda proviene de un solo país en forma esencial, entonces la dependencia se traduce por una fuerte vulnerabilidad.

¹⁷ Los datos promedio no son siempre pertinentes. La dispersión alrededor del promedio es particularmente elevado en las economías semiindustrializadas, mucho más que en las economías avanzadas. Los niveles de productividad son muy diferentes según los sectores y en el interior del propio sector, tanto como los salarios con calificaciones equivalentes, según el tamaño de las empresas y su nacionalidad (OCDE-ECLAC, 2012). La tasa de cambio influye en particular sobre los sectores expuestos, pero de manera diferente según la importancia de las importaciones en la producción de una mercancía.

¹⁸ Por lo tanto, no son sólo los aumentos salariales los que afectan a la competitividad, sino la relación entre estas tres variables. Un mayor aumento de la productividad y el mantenimiento de un tipo de cambio depreciado pueden conducir a una mejora de la competitividad, incluso si los salarios aumentan dentro de ciertos límites.

Cuando el tejido industrial es relativamente importante, los efectos de la desindustrialización sobre la tasa de crecimiento son diferentes. Muchos factores explican esta especificidad. La reprimarización, vía efectos sobre la baja de la competitividad de los productos industriales, debilita el tejido industrial de manera específica. La apreciación de la moneda nacional, la baja de los salarios reales más allá del crecimiento débil de la productividad del trabajo en el sector industrial, afecta sobre todo los sectores que producen bienes de mediana tecnología (máquinas y equipos eléctricos, vehículos automóviles, productos químicos salvo farmacia, máquinas y equipos mecánicos, etc.) y alta tecnología (aeronáutica y espacio, farmacia, material informático, etc.). Por regla general el saldo de la balanza comercial de la industria de transformación se vuelve rápidamente negativo a causa sobre todo de la subida en potencia de las importaciones netas de las exportaciones de bienes de mediana (muy particularmente los de mediana-alta) y alta tecnología. Fue el caso desde 2008 en Brasil (IEDI, 2020, enero 31), en México y en Argentina (Shorr & Wainer, 2018; Lindenboim & Salvia, 2015).

Es preciso afinar el análisis: no es porque las importaciones netas de las importaciones de productos con mediana-alta y alta tecnología sean cada vez más negativos que el signo dado sea negativo igualmente. Bien por el contrario, las importaciones netas negativas podrían significar un esfuerzo especial hacia una modernización y un auge consecutivo de las ramas con un fuerte potencial de crecimiento. Esto no es desgraciadamente en poco o mucho el caso de América Latina. Las importaciones netas son especialmente el signo de una desindustrialización que afecta sobre todo los sectores con fuerte potencialidad. Ellas se hacen en detrimento de esos sectores, ellas no permiten, o lo hacen poco, su crecimiento a la altura de lo que sería necesario para que el tejido industrial sea transformado hacia niveles de mayor complejidad.¹⁹ Tal como lo hemos visto la complejidad de las exportaciones baja en tanto que la de los países asiáticos crece.²⁰

Igualmente, la desindustrialización puede acompañarse durante un tiempo de un aumento de la tasa de crecimiento del PIB. Este fue el caso bajo la presidencia de Lula en Brasil (2003-2011). Pero esta alza relativa es moderada, del orden de un punto en promedio con respecto a los años de 1990. La relación entre reprimarización, desindustrialización y tasa de crecimiento es en efecto más compleja.

¹⁹ La industria de transformación crece de 2004 a 2008 en Brasil, cae enseguida, se recupera levemente y se desploma en 2015 y 2016, enseguida su recuperación es muy débil. *Esos movimientos son amplificados hacia el alza y la baja por las industrias de alta tecnología y aquellas de mediana a alta tecnología.* No es el caso de otras industrias como aquellas de mediana a baja tecnología (construcción, reparación naval, caucho y plástico, productos metálicos, etc.) y las de baja tecnología (alimentación, bebidas, textiles, madera, etc.). Estas últimas más resistentes a la crisis durante estos últimos años en la medida en que no se desplomaron. Bajaron menos que el promedio de la industria de transformación. En total, se observa que las industrias de alta tecnología y sobre todo las de mediana a alta tecnología, tuvieron una progresión muy importante de su producción hasta la antesala de la crisis de 2008. Pero esta progresión es la base de la de las importaciones y por lo tanto de la demanda interna. En esos productos, la desindustrialización es por lo tanto relativamente menor hasta esta fecha.

²⁰ Ver los detalles en IEDI (2020, enero 24).

Los efectos deletéreos de la reprimarización sobre la rentabilidad industrial, así como la ausencia de política industrial significativa, pero también las políticas económicas fluctuantes según los conflictos de intereses, se traducen en crisis económica. Al final, con la reprimarización, sin política industrial y de cambios para contrarrestar los efectos negativos, sin reforma fiscal, la vulnerabilidad aumenta, las capacidades de repeso se debilitan en razón del debilitamiento del tejido industrial y de la pérdida de peso de los sectores con alta tecnicidad, lo que explica la tendencia a la estagnación económica en el largo plazo (Salama, 2016, 2020a).

El caso de México es singularmente emblemático

Con el fin de sobrepasar la crisis debida a una deuda externa insostenible, el gobierno mexicano liberalizó el conjunto de los mercados en la década de los 80. La apertura externa aumentó fuertemente en el momento mismo en que el tejido industrial mexicano estaba particularmente debilitado por la crisis de la deuda y el fin de las ayudas diversas que beneficiaban a la industria. México se volvió así más abierto al comercio internacional de los grandes países latinoamericanos.

Contrariamente a las enseñanzas de la doxa, la tasa de crecimiento del PIB muy al contrario no aumentó. Desde los años de 1950 hasta los años de 1970, esta era particularmente elevada cuando la economía del país era poco abierta. No fue sino enseguida, con la apertura de su economía en ausencia de políticas industriales, que la tasa de crecimiento cayó fuertemente (Calva, 2019). La tendencia a la estagnación económica fue desde entonces una de las más pronunciadas de América Latina.

México se especializó en la exportación de productos manufacturados relativamente sofisticados, especialmente de aquellos exportados por los otros países latinoamericanos. Lógicamente, esas exportaciones deberían permitir una inserción positiva en la división Internacional del trabajo como fuente del crecimiento más elevado. No fue lo que pasó. En efecto, la sofisticación de los bienes exportados no es sino aparente. Estamos en presencia de una ilusión óptica que se borra cuando se considera no tanto la exportación de bienes sino la exportación del valor agregado producido en el país. Lo esencial de las exportaciones de los bienes industriales – a excepción notable del sector automotor donde la integración es más elevada – está constituida de bienes ensamblados. Por lo tanto, hay poco efecto de asociación, el grado de integración nacional es reducido a la acumulación. Los bienes exportados no son sino aparentemente sofisticados, lo que de hecho confirman los datos sobre su esfuerzo en investigación y desarrollo con respecto al PIB de América Latina que ya hemos visto.

El letargo del crecimiento del PIB se explica en la liberación del comercio exterior (decisión tomada para especializarse en exportaciones de bienes industriales ensamblados), sin haber decidido fortalecer el grado de integración (cómo lo hicieron Corea del Sur, Taiwán y hoy China), y la ausencia de una política industrial. No es por lo tanto un juego de dos vías

(más apertura, mayor crecimiento) sino un juego de três vías (más apertura, más Estado y mayor crecimiento) el que se debe considerar.

Recuadro 6. Privilegiando el retiro del Estado, México evade la modernización

Matamoros-Romero (2019) recuerda los argumentos evocados al principio de los años de 1980 para justificar el retiro del Estado en México bajo la presidencia de Salinas de Gortari. Según Aspe, secretario de la programación del presidente y teórico del retiro del Estado, México dejaba de tener necesidad de la intervención estatal para permitir que los efectos, adelante y atrás, (el famoso "rompecabezas" o el "puzzle" de Hirschman, 1958) pudieran cumplirse y el desarrollo económico realizarse. México habría entrado en una segunda etapa haciendo superflua la intervención del Estado, vista como antiproduktivo.

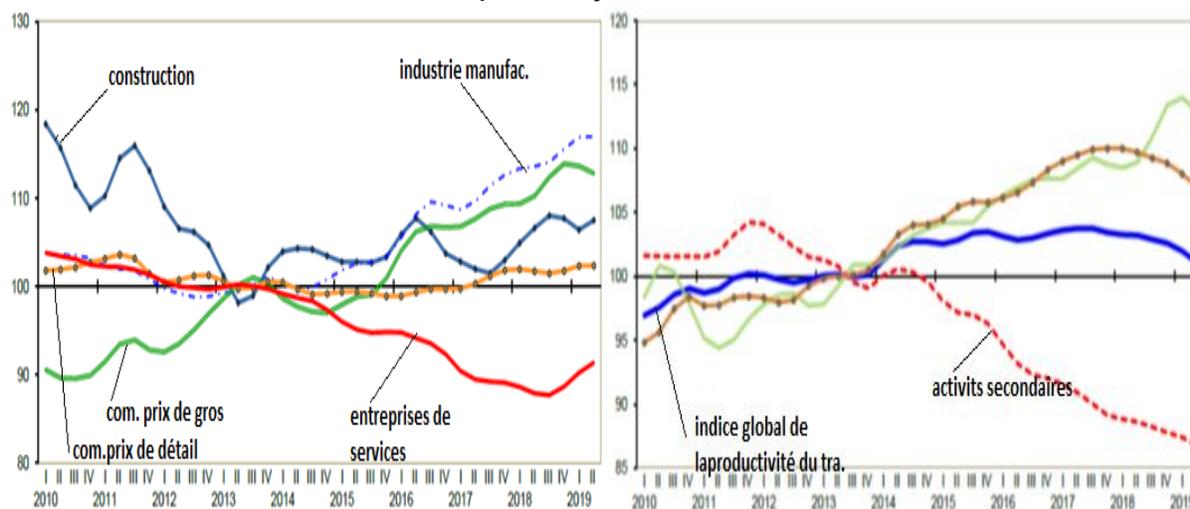
"En el ejemplo de Hirschman, una vez que los 'rompecabezas' o partes del rompecabezas, fueron resueltos, las piezas restantes comienzan a localizarse en posición casi automáticamente. Lo que esto significa, en lo que tiene que ver con el papel del Estado en el desarrollo económico, es que después de un periodo inicial de protección y de intervención del estado, el crecimiento no reacciona tanto al intervencionismo fuerte como lo hizo en los primeros estados de la industrialización. Por otra parte, este análisis transmite la idea que, dado el cuadro institucional de base, el soporte indirecto de la actividad económica por la desregulación, la privatización, el liberalismo del comercio y un entorno competitivo es más efectivo que por una participación directa del Estado en las actividades productivas." (Aspe & Gurría, 1993, p. 9, citado por Matamoros-Romero, p. 16, traducción libre).

Los autores olvidan que para Hirschman los "rompecabezas" evocados no pueden comprenderse sino en la dinámica, o dicho de otro modo que son infinitos. Se reproducen de hecho cada vez que un efecto de encadenamiento se establece gracias a la ayuda del Estado. Otros aparecen generados por ellos. Así, el desarrollo se identifica con la densidad de esos encadenamientos. Es solamente de esta forma que el tejido económico puede adquirir fuerza y permitir un crecimiento significativo, generador de empleo y de aumento de los ingresos del trabajo. Pero, como lo muestra Rufino Matamoros-Romero, ese no fue el caso de México después del retiro del Estado. Cuando se comparan dos periodos, 1996 y 2011, existen pocos cambios tanto hacia atrás como hacia adelante, la "modernización" anunciada por el retiro del Estado no tuvo lugar. Los efectos hacia adelante y hacia atrás no se produjeron o fueron muy pocos, fueron las importaciones y las exportaciones de productos semimanufacturados las que sustituyeron una materialización posible de esos efectos, tal vez parcial, siendo esta muy difícil en ausencia de una intervención del Estado. La industria de exportación, exceptuando un poco el sector automotor, funcionó como una "economía de enclave" (Calva, 2019, p. 589), de donde se deduce el escaso efecto de encadenamiento (Ibarra, 2008) y el débil crecimiento que prosiguió (Romero, 2020).

Especializado en la exportación de bienes industriales ensamblados, México se industrializó y por lo tanto se puede considerar que también se desindustrializó. Con excepción notable de su sector automotor, el mercado interior no está conectado al mercado exterior y viceversa. El mercado interior sufre la competencia exterior, muchas empresas cierran por falta de competitividad suficiente, sectores enteros desaparecen reemplazados por las importaciones de bienes finales e intermedios. Las causas son las mismas de aquellas analizadas para países más cerrados como Argentina y Brasil o bien Colombia: insuficiencia de inversiones productivas que tienen por consecuencia un débil crecimiento de la

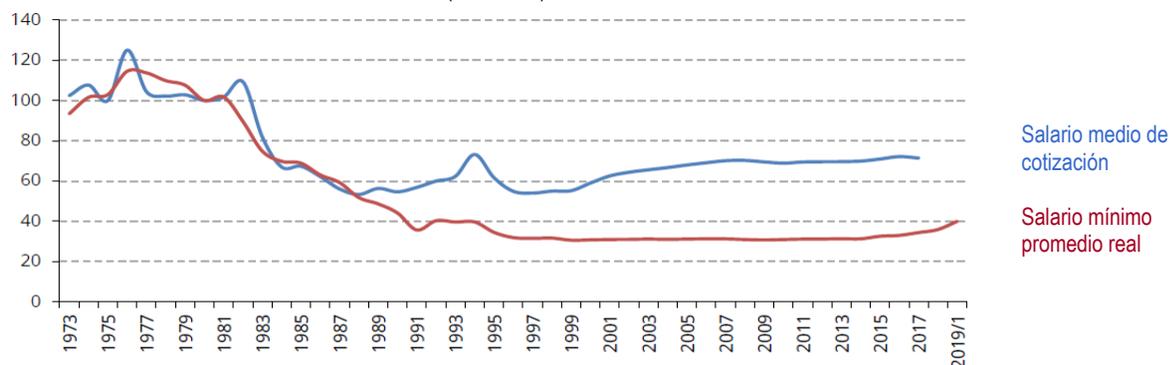
productividad del trabajo, tasas de cambio apreciadas con efectos sobre los salarios que en dólares parecen muy elevados cuándo ellos serían débiles en moneda local. La pareja productividad-salarios en dólares juega por lo tanto a favor de una desindustrialización sobre el mercado interior. El mercado exterior,²¹ cortado del mercado interno, no favorece efectos clúster, no hay dinamización del mercado interno por la ausencia de integración económica y de esta manera de crecimiento sostenido y duradero.

Gráfico 3. Índices de costo unitario del trabajo (izquierda), productividad global del trabajo (derecha), actividades secundarias, primarias y servicios. México, 2010-2°trim.2019.



Fuente: INEGI. Nota: 2013=100 (serie tendencia-cycle).

Gráfico 4. Salario medio real de cotización y salario mínimo. México, 1973-1°trim.2019 (1980=100)



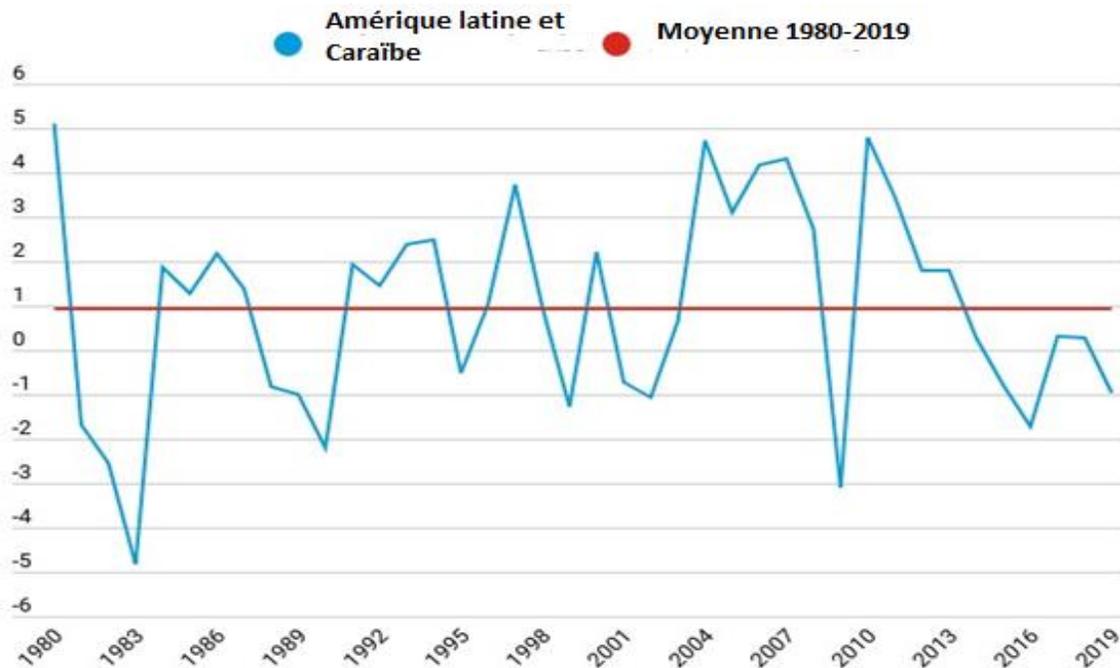
Fuente: Moreno-Brid (2019).

²¹ La única gran diferencia con respecto a los años de 1990, es que México no es más el taller de ensamblaje exclusivo de los Estados Unidos. Un tercer actor se insertó: China. Este país exporta a la vez para el mercado interno bienes de consumo, bienes intermedios que participan en la desindustrialización del mercado interno, pero también, y cada vez más, productos intermedios que en conjunto con los productos exportados por los Estados Unidos a México, que son reexportados de nuevo a los Estados Unidos, lo que explica a la vez el fuerte excedente de este país con respecto a Estados Unidos y su déficit profundo con respecto a China (por cada dólar exportado a China, México importa 9 dólares en bienes) y la exigencia de renegociar el acuerdo que liga a México, Canadá y los Estados Unidos por parte de la administración Trump (Ramírez Bonilla, 2017).

5. ¿La fuerte volatilidad explica el débil crecimiento del PIB per cápita en el largo plazo?

En América Latina, la relación entre las fluctuaciones importantes, por un lado, y una tasa de crecimiento promedio del PIB per cápita en la larga duración, por el otro, es clara tal y como se puede ver en el gráfico siguiente:

Gráfico 5. Tasa de crecimiento del PIB per cápita en América Latina y el Caribe, 1980-2019
(calculada en dólares PPA de 2011)



Fuente: FMI; bases de datos de *Perspectives de l'Économie Mondiale*.

Los países asiáticos, en forma inversa, tuvieron pocas fluctuaciones y un fuerte crecimiento del PIB en el largo plazo.

La diferencia tipo es a menudo utilizada como indicador de volatilidad. Las economías asiáticas tuvieron una débil volatilidad y un fuerte crecimiento durante largos periodos: China (1971 a 1979 y 1980 a 2004) y Taiwán 1976 a 2000 por ejemplo, y, sobre periodos un poco más cortos, algunos países latinoamericanos (Argentina de 1991 a 1998, Brasil de 1966 a 1980, México de 1964 a 1981). Según Saludjian, con excepción de Argentina, la conjunción de una débil volatilidad y de un crecimiento elevado corresponde a una época anterior a la crisis de la deuda en América Latina (1982). Por último, se observa que muchas veces una débil volatilidad, sobre periodos muy cortos, se acompaña con un crecimiento igualmente débil, como fue el caso de Brasil (1998 a 2004) y de México de (1999 a 2004).

Zettelmeyer (2006) muestra que los períodos donde el crecimiento per cápita sobrepasa el 2% anual son menos importantes en América Latina que en Asia y sobre todo menos duraderos después de 1950. Según estos trabajos, se numeran después de 1950, 10 periodos de crecimiento de más del 2% per cápita en América Latina contra 11 en Asia, su duración promedio es para el primer caso de 13,9 meses mientras que es de 26,1 meses en el segundo, por último, en 30% de los casos las fases de éxito superan los 15 años del América Latina contra 73% en Asia. Solimano y Soto (2005) también notaron que el porcentaje de años de crisis (tasa de crecimiento negativa) sobre el período de 1960 a 2002 es de 42% en Argentina, de 29% en Brasil, pero solamente del 7% Corea del Sur y de 5% en Tailandia

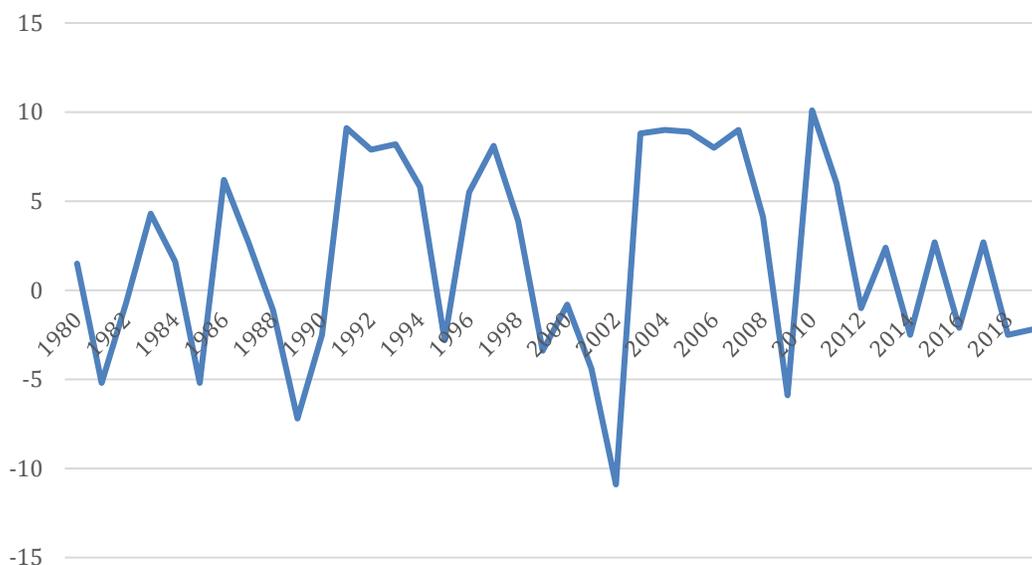
Por último, la CEPAL mostró en su informe 2008 que la distancia tipo de la tasa de crecimiento entre 1991 y 2006 fue particularmente grande en Argentina (6.29%) y mucho menos en Brasil (2.02%) y en México (3.05%).

La volatilidad del crecimiento no es la misma en Argentina, en Brasil y en México

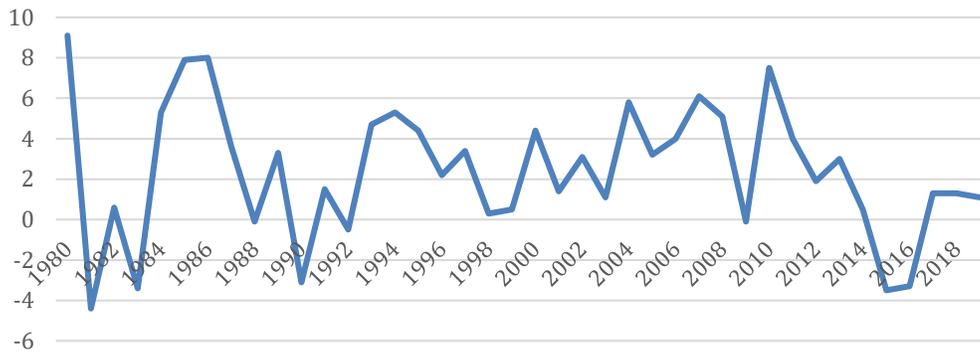
En Argentina, las fases de fuerte crecimiento suceden a periodos de crisis profundas tal como lo podemos ver en el gráfico siguiente.

En una perspectiva histórica, la volatilidad del crecimiento en Brasil es un poco menos pronunciada que en Argentina. Las malas políticas macroeconómicas contribuyeron a la lentitud que sobrevino a principios de los años de 2010 (Serrano & Summa, 2015).

Gráfico 6. Tasa de crecimiento anual (%) del PIB. Argentina, 1980-2019



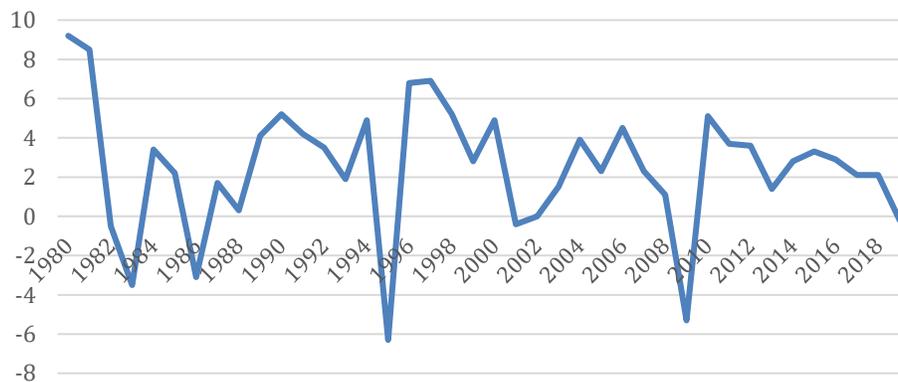
Fuente: World Bank Data.

Gráfico 7. Tasa de crecimiento anual (%) del PIB. Brasil, 1980-2019

Fuente: World Bank Data.

La volatilidad del PIB mexicano es relativamente débil, comparada con aquella de Argentina (y estos últimos años, fue inferior a la de Brasil). A lo largo de los últimos tres decenios, solamente los años de 1993 a 1995 (efecto Tequila, nombre dado a la crisis provocada por un doble déficit muy importante de las balanzas de cuenta corriente y de presupuesto) y 2009 (contagio Internacional de la crisis dicha de las *subprime*) se caracterizan por tasas de crecimiento fuertemente negativas. A lo largo del decenio de 2010, las variaciones de la tasa de crecimiento anual del PIB mexicano eran débiles hasta en 2018.

32

Gráfico 8. Tasa de crecimiento anual (%) del PIB. México, 1980-2019

Fuente: World Bank Data.

Regreso a Argentina

La tasa de crecimiento promedio en el largo plazo de Argentina no está a la altura del promedio de los países latinoamericanos, como lo vimos. La volatilidad de su crecimiento es particularmente importante. Mientras en el caso de México, la dupla industrialización para exportar y desindustrialización al nivel del mercado interior explica la débil tasa de crecimiento, en Argentina parece que fue sobre todo la multiplicación de las fases de "stop and go" la que fundó el débil crecimiento promedio.

En Argentina hay una relación causal entre la muy fuerte volatilidad y la debilidad del crecimiento. *El problema se desplaza entonces sobre el análisis de las causas de la gran volatilidad.* Son diferentes según los periodos y los regímenes de crecimiento (Salama, 2019b).

1) La economía de exportación de materias primas es particularmente vulnerable. El saldo de la balanza comercial, y muy frecuentemente el monto de los recaudos fiscales, dependen de la evolución del precio de las materias primas y de sus volúmenes exportados, como de la diversificación de los recursos naturales que disponen los países. Las exportaciones de materias primas de Argentina son cada vez más importantes en términos absolutos y relativos desde los años 2000. Los países especializados en la exportación de materias primas están en una situación pasiva salvo si están en una posición de monopolio, lo que no es del caso de Argentina que tiene una fuerte competencia en la soya por Brasil y los Estados Unidos. Ellos no pueden actuar o lo pueden hacer muy poco sobre el precio y los volúmenes salvo para aumentar o disminuir los volúmenes exportados. Ellos sufren los precios definidos sobre los mercados internacionales. Son fundamentalmente economías rentistas

Por el contrario, la industrialización disminuye la vulnerabilidad, pero el proteccionismo conduce a menudo a nuevos comportamientos rentistas salvo si el Estado adopta una política industrial orientada a transformar el tejido industrial; esto para insertarlo en la división Internacional del trabajo favoreciendo la producción de bienes de alta tecnología cuyas de elasticidades de demanda con respecto a los ingresos sean elevadas. La vulnerabilidad es función a la vez de la composición de las exportaciones, más si la de las materias primas es importante, entonces más se eleva; entre más aumentan las exportaciones de productos industriales menos es importante la vulnerabilidad a condición toda vez que esas exportaciones evolucionen favorablemente (Fernandez & Curado, 2019) lo que no ha sido el caso más frecuente como ya se vio.

2) La reprimarización de la economía durante los años 2000 aumenta la vulnerabilidad. Durante mucho tiempo los gobiernos creyeron que la limitación externa había desaparecido en razón a la vez del alza pronunciado de los precios de las materias primas y del aumento de los volúmenes exportados debidos a la demanda en alto crecimiento de las economías asiáticas.

Las fluctuaciones – el “*stop and go*” – se explican esencialmente por la limitación externa. El déficit creciente de la balanza comercial y el miedo de los inversionistas frente a la duración de tal situación lo que podría provocar devaluaciones más o menos importantes. En condiciones cercanas al pleno empleo, la devaluación es un factor importante de alza de precios (lo que los economistas llaman por la expresión anglosajona “*pass through*”²²). Para el temor de que el alza de precios no erosione ni borre la competitividad de precios ganada por la devaluación, la política económica más frecuentemente preconizada es la de intervenir sobre la política monetaria y sobre la política presupuestal; el alza de las tasas de interés

²² Véase el análisis de Depec-Bradesco (Jancsó, 2019, marzo 27).

debería permitir que los capitales que habían salido vuelvan y la política presupuestal restrictiva debería contener la demanda y reducir por este hecho la inflación. Esas dos políticas de hecho provocan una recesión, de donde viene el calificativo utilizado por la corriente estructuralista de la CEPAL de devaluaciones recesivas y de su oposición, por lo menos hasta los años de 1980 de tales políticas (Keifman, 2007).

Al cabo de cierto tiempo los efectos positivos sobre el crecimiento de una recuperación de las exportaciones son más importantes que los efectos negativos de una contención de la demanda interna, mucho más que con la recuperación del crecimiento de los salarios y el empleo que provocan de nuevo una pérdida de competitividad, un déficit creciente de la balanza comercial y de nuevo una devaluación.

De hecho, no es la devaluación ella misma la que está en el origen de las fluctuaciones importantes. La implosión del plan de convertibilidad a principios de los años 2000 con una fuerte devaluación no condujo ni a un aumento duradero de precios, ni a una recesión, sino lo contrario. El aumento de precios fue de corta duración y el crecimiento fue rápido y relativamente duradero, no fue sino hasta los años de 2007 y 2008 que la reanudación de la inflación se convirtió en un problema. La competitividad ganada gracias a la devaluación es de corta duración en tanto no esté acompañada de un progreso sensible de la productividad de la industria. Dicho de otra manera, la competitividad alcanzada viene de la baja de los salarios expresados en dólares a lo cual se agregan los efectos de aceleración del alza de precios después de la devaluación. Pero los salarios no son sino una de las variables que explican la competitividad. Dos variables adicionales contribuyen directamente a una mejora de la competitividad, el alza de la productividad y el mantenimiento de tasas de cambio subvaluadas a las cuales se agregan otras variables que indirectamente juegan un papel importante: los niveles de educación, las infraestructuras físicas. El fuerte crecimiento de los años 2000 se explica precisamente por el mantenimiento de tasas de cambio subvaluada y por la utilización de fuertes capacidades de producción no utilizada y el reenganche de asalariados que estaban en el desempleo desde los finales de los años de 1990. Los límites del crecimiento están en la capacidad de mejorar la productividad y de alcanzar una mutación del tejido industrial hacia sectores dinámicos con altos coeficientes de investigación (Coatz *et al.*, 2018; Lindenboim & Salvia, 2015; especialmente el estudio de Grana, 2015).²³ Por el contrario si la elasticidad de la demanda del extranjero es débil y si la elasticidad de la oferta es insuficiente porque el tejido industrial está muy deteriorado, entonces la devaluación demora en impulsar un crecimiento de las exportaciones. Fue lo que pasó con la crisis de cambio del 2018, no fue sino en mayo de 2019 que la balanza comercial volvió a ser positiva, al precio, sin embargo, de una fuerte crisis económica unida a una inflación muy elevada y bajas del poder de compra consecuentes (Salama, 2020a).

²³ Debe anotarse que muy a menudo los economistas que calculan las elasticidades de la oferta en periodos largos lo hacen suponiendo que los tamaños de la industrial permanecen invariantes, lo que está lejos de ser el caso cuando la desindustrialización avanza.

Conclusión

La tendencia a la estagnación no se explica de la misma manera en los grandes países latinoamericanos. Tiene causas comunes ciertamente, pero el peso de cada uno de los factores difiere.

De manera general, la reprimarización acentuó los comportamientos rentistas de los empresarios que subsistieron. La tasa de inversión es débil, si a ella sigue una financiarización más importante y una desindustrialización, esta tiene efectos a largo plazo sobre el crecimiento. Esto concierne más particularmente a Argentina, a Brasil y en una menor medida a México, siendo la mano de obra “exportada” su materia prima.

La pareja industrialización – desindustrialización en México no lleva los defectos que uno podría esperar en términos de puntos de crecimiento. La razón es el retiro del Estado y por lo tanto efectos *clusters* poco importantes, que al no realizarse favorecieron las importaciones. Quedó una industrialización de ensamblado incapaz de compensar los efectos deletéreos de la desindustrialización.

La muy fuerte volatilidad tiene efectos negativos sobre el crecimiento. El “*stop*” deja marcas profundas y el “*go*” no permite retomar los resultados lo que concierne al conjunto de los países especialmente para Argentina.

Por último y, sobre todo, el factor más importante es la enorme desigualdad tanto en los ingresos como los patrimonios. Seguramente, las desigualdades no eran muy altas en los países del Cono Sur, como Argentina – frente a otros países latinoamericanos –, pero se deterioraron después de los años de 1990 y estos países se “latinoamericanizaron”... Además, la tendencia a la estagnación hasta los años 1990 se explicaba principalmente por la vulnerabilidad externa y la frecuencia de los “*stop-and-go*”. Desde entonces, las desigualdades juegan un papel relevante, al igual que en otros países latinoamericanos.

35

Cuadro 6. Causas de la tendencia a la estagnación de la tasa de crecimiento del PIB.

	Argentina	Brasil	México
Reprimarización	+	++	+
Desindustrialización	+		++
Volatilidad	+++	+	+
Desigualdad	+ después ++	+++	+++

La crisis es estructural en América Latina. De la misma manera, solo respuestas situadas a ese nivel pueden permitir sobrepasar los obstáculos a un desarrollo sostenible, a la inclusión de aquellos, la mayoría, que son rechazados. No decidirse por ellos y proponer reformas es un poco como poner una tirita en una pierna de palo, lo que es del caso frecuente, a excepción de interregnos en los que gobiernos populistas progresistas han podido

mejorar la suerte de los más pobres, no obstante sin emprender reformas radicales como aquella del sistema fiscal. Las respuestas necesarias son siete:

- 1) El éxito de la agricultura de exportación se alcanzó en detrimento de los campesinos. La exportación de minerales se realizó lo más frecuentemente en detrimento de las poblaciones indígenas. La reprimarización se realizó en contra del medio ambiente y de la salud de los campesinos, de los mineros y de las poblaciones locales. Ella se tradujo en un deterioro de la salud y migraciones económicas forzadas hacia las ciudades. Imponer normas ambientales y el respeto es cada vez más una necesidad de supervivencia.
- 2) En el contexto latinoamericano donde el mercado interno juega un papel importante, es necesario aumentar el poder adquisitivo de los trabajadores. Esta mejora del poder de compra puede dinamizar el mercado interno. La justicia social se junta paradójicamente con la eficacia económica: más empleos y menos informalidad.
- 3) Esta mejora pasa sobre todo por una disminución de las desigualdades sociales gracias a una reforma fiscal que no sea regresiva y pueda favorecer la solidaridad. Es una necesidad, no solo ética sino también económica.
- 4) Es necesario mejorar las capacidades del tejido industrial para responder a una mayor demanda aumentando los gastos en investigación y desarrollo, en el mejoramiento sustancial de la productividad del trabajo y la tasa de inversión en el sector industrial, los servicios de alta tecnología que les están ligados, y permitir de esta manera que las empresas puedan producir bienes complejos de alta tecnología de la misma manera como hizo y hace Corea del Sur.
- 5) Una política industrial agresiva que haga apuestas sobre las industrias del futuro, que permita un aumento de la productividad del trabajo y un alza de las inversiones, condiciones necesarias para hacer compatible alza de ingresos del trabajo y mejoramiento de la competitividad.
- 6) Desarrollar una política de redistribución en favor de las categorías más vulnerables.
- 7) Por fin, la opción de una tasa de cambio subvaluada es una condición *sine qua non* para evitar los efectos perversos a los cuales conduce una moneda apreciada sobre el tejido industrial. Esto no significa tampoco una medida milagrosa por ella misma. Para ser eficaz y permitir la reindustrialización debe acompañarse de un conjunto de otras medidas, las que acabamos de citar.

Las medidas tomadas de forma aislada no son eficaces. Brasil es una prueba de ello: la fuerte reducción de las tasas de interés y la depreciación de su moneda no fueron suficientes para reactivar la economía en los últimos años. Es el conjunto de esas medidas el que constituye una ruptura. La crisis provocada por la pandemia puede estimular el cambio, pero para ello se necesitan proyectos alternativos respaldados por la movilización popular.

“Seamos realistas, pidamos lo imposible”, es la única manera de salir del pozo en el cual los países latinoamericanos se hundieron después de tantos y tantos años.

Referencias

- Afonso, J. R. (2014). Imposto de renda e distribuição de renda e riqueza: as estatísticas fiscais e um debate premente no Brasil. *Revista de Estudos Tributários e Aduaneiros*, 1(1), 28–60. <https://www.gov.br/receitafederal/pt-br/centrais-de-conteudo/publicacoes/revistas/revista-da-receita-federal/revista-de-estudos-tributarios-e-aduaneiros-da-receita-federal/view>
- Alonso, R. C. (2015). *Privilegios que niegan derechos: desigualdad extrema y sequestro de la democracia en America Latina y el Caribe*. [Resumen Ejecutivo], Oxfam Internacional. <https://www.oxfam.org/es/informes/privilegios-que-niegan-derechos>
- Bénétrix, A. S., O'Rourke, K. H., & Williamson, J. G. (2015). The spread of manufacturing to the poor periphery 1870-2007. National Bureau of Economic Research. *Open Economies Review*, 26, 1–37. <https://doi.org/10.1007/s11079-014-9324-x>
- Birdsall, N., Lustig, N., & Meyer, C. (2014). The strugglers: The new poor in Latin America? *World Development*, 60, 132–146. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2014.03.019>
- Bresser-Pereira, L. C. (2019). Secular stagnation, low growth and financial instability. *International Journal of Political Economy*, 48(1), 21–40. <https://doi.org/10.1080/08911916.2018.1550949>
- Brest Lopez, C., Garcia Diaz, F., & Rapetti, M. (2019). *El desafío exportador de la Argentina*. [Documento de Trabajo n. 190], Centro de Implementación de Políticas Públicas para la Equidad y el Crecimiento (CIPPEC), Buenos Aires, Argentina. https://www.cippec.org/wp-content/uploads/2019/12/el_desarrollo_exportador_de_argentina.pdf
- Burchardt, H.-J., Dominguez, R., Larrea, C., & Peters, S. (Eds.) (2016). *Nada dura para siempre: neo-extrativismo tras el boom de las materias primas*. International Center for Development and Decent Work (ICDD), Alemania; Universidad Andina Simon Bolivar, Ecuador. Quito: Ediciones Abya-Yala. http://www.burchardt.uni-kassel.de/wp-content/uploads/2016/09/Nada-dura-para-siempre-15_septiembre_2016.pdf
- Calva, J. L. (2019). La economía mexicana en su laberinto neo-liberal. *Revista El Trimestre Económico*, 86(343), 579–622. <https://doi.org/10.20430/ete.v86i343.921>
- Carbonnier, G., Campodónico, H., & Tezanos Vásquez, S. (Eds.) (2017). *Alternative pathways to sustainable development: lessons from Latin America*. (International Development Policy Series No. 9). Geneva, Boston: Graduate Institute Publications; Brill-Nijhoff. <https://doi.org/10.4000/poldev.2333>
- Cassini, L., García Zanotti, G., & Schorr, M. (2019). Estrategias de financiarización en las producciones primarias de la Argentina durante los gobiernos del kirchnerismo (2003-2015). *Ciclos en la Historia, la Economía y la Sociedad*, (53), 195–220. <https://ojs.econ.uba.ar/index.php/revistaCICLOS/article/view/1615>
- Coatz, D., García Díaz, F., Porta, F., & Schteingart, D. (2018). Incentivos y trayectorias de cambio estructural. In R. Mercado (Ed.), *Ensayos sobre desarrollo sostenible. La dimensión económica de la Agenda 2030 en la Argentina* (pp. 87-167). Buenos Aires: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo – PNUD. <https://www.undp.org/content/dam/argentina/Publications/Agenda2030/PNUDArgent-EnsayosSDesSost.pdf>

Coatz, D., & Scheingart, D. (2016). La industria argentina en el siglo XXI: entre los avatares de la coyuntura y los desafíos estructurales. [Boletín Informativo Techint, n. 353, pp. 61-100], Buenos Aires, Argentina. <https://core.ac.uk/download/pdf/326318481.pdf>

Della Paolera, G., Duran Amoroch, X. D., & Musacchio, A. (2018). The industrialization of South America revisited: Evidences from Argentina, Brazil, Chile and Colombia, 1890-2010. [NBER Working Paper n. 24345], 24345, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, USA. <http://www.nber.org/papers/w24345.pdf>

Ding, X., & Hadzi-Vaskov, M. (2017). Composition of trade in Latin America and the Caribbean. [IMF Working Paper n. 17/42], International Monetary Fund. <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2017/03/09/Composition-of-Trade-in-Latin-America-and-the-Caribbean-44728>

Fernandez, D. L., & Curado, M. L. (2019). La matriz de competitividad argentina: evolución de la inserción internacional del país ante la controversia de los recursos naturales. *Revista de la Cepal*, (127), 75-100. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44573/1/RVE127_Fernandez.pdf

France. Conseil d'Orientation pour l'Emploi (COE) (2017). *Automatisation, numérisation et emploi* (tome 1: Les impacts sur le volume, les structures et la localisation de l'emploi). <https://www.vie-publique.fr/sites/default/files/rapport/pdf/174000088.pdf>

Frenkel, R., & Rapetti, M. (2011). Fragilidad externa o desindustrialización: ¿Cuál es la principal amenaza para América Latina en la próxima década? [Serie Macroeconomía del Desarrollo, n. 116], CEPAL. <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/5348>

Furtado, C. (1966). *Développement et sous-développement*. Paris: édition PUF.

Gaulard, M., & Salama, P. (2020). *L'économie de l'Amérique latine*. Paris: éditions Bréal.

GGDC (Groningen Growth and Development Centre) (2013). Maddison historical statistics. [Maddison Project Database 2013]. <http://www.ggdc.net/maddison/oriindex.htm>

Grana, J. M. (2015). Evolución comparada del sector industrial argentino y estadounidense, entre el rezago productivo y el deterioro salarial. *H-Industri@*, (17), 34-63. <https://ojs.econ.uba.ar/index.php/H-ind/article/view/839>

Guillen Romo, H. (1994). De la pensée de la Cepal au néolibéralisme, du néolibéralisme au néo-structuralisme, une revue de la littérature sud-américaine. *Revue Tiers Monde*, 35(140), 907-926. <https://doi.org/10.3406/tiers.1994.4929>

Hausmann, R., Hidalgo, C., Bustus, S., Coscia, M., Simoes, A., & Yildirim, M. (2013). *The atlas of economic complexity: Mapping paths to perspectives*. Center for International Development-Harvard University, Harvard Kennedy School, Macro Connections, MIT Media Lab. https://growthlab.cid.harvard.edu/files/growthlab/files/atlas_2013_part1.pdf

Hirschman, A. (1958). *The strategy of economic development*. New Haven: Yale University Press.

Ibarra, C. (2008). La paradoja del crecimiento lento de México. *Revista de la Cepal*, (95), 83-102. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11254/1/095083102_es.pdf

IEDI (Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial). (2020, janvier 24). A complexidade das exportações brasileiras e a concorrência da China. [Carta IEDI n. 972], São Paulo, Brasil. https://iedi.org.br/cartas/carta_iedi_n_972.html

IEDI (Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial). (2020, janvier 31). O retrocesso exportador da indústria. [Carta IEDI n. 974], São Paulo, Brasil. https://iedi.org.br/cartas/carta_iedi_n_974.html

Jancsó, C. (2019, março 27). Argentina: aversão à volatilidade cambial deve continuar a política econômica. [Destaque Depec-Bradesco], Departamento de Pesquisa e Estudos Econômicos, Bradesco, São Paulo, Brasil. https://www.economiaemdia.com.br/EconomiaEmDia/pdf/Destaque_Depec_27_mar_19.pdf

Keifman, S. (2007). Le rapport entre taux de change et niveau d'emploi en Argentine. Une révision de l'explication structuraliste. *Revue Tiers Monde*, 189(1), 93–112. <https://doi.org/10.3917/rtm.189.0093>

Kennedy, S. (2017, August). The fat tech dragon: Benchmarking China's innovation drive. [China Innovation Policy Series], Center for Strategic and International Studies, Washington. <https://www.csis.org/analysis/fat-tech-dragon>

Krasilshchikov, V. (2021). *Brazil – emerging forever? A case study of the mid-level development trap*. Switzerland: Springer. [Forthcoming]

Lindenboim, J., & Salvia, A. (Coords.) (2015). *Hora de balance: proceso de acumulacion, mercado de trabajo y bien estar, Argentina, 2002-2014*. Buenos Aires: Eudeba.

Maurizio, R., & Vásquez, G. (2019). Formal salaried employment generation and transition to formality in developing countries: the case of Latin America. [Employment Working Paper, n. 251], International Labour Office, Geneva. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---ifp_skills/documents/publication/wcms_729748.pdf

Medeiros, M., Souza, P. H. G. F., & Castro, F. A. (2015). O topo da distribuição de renda no Brasil: primeiras estimativas com dados tributários e comparação com pesquisas domiciliares (2006-2012). *Dados*, 58(1), 7–36. <http://dx.doi.org/10.1590/00115258201537>

Matamoros-Romero, G. R. (2019). El camino mexicano del lento crecimiento económico: una interpretación espuria de la metáfora del desarrollo como un rompecabezas de Albert O. Hirschman, *Ensayo de Economía*, 29(54), 11–28. <http://dx.doi.org/10.15446/ede.v29n54.75957>

Mathias, G. (1987). Etat et salarisation restreinte au Brésil. *Revue Tiers Monde*, 28(110), 333–346. https://www.persee.fr/doc/tiers_0040-7356_1987_num_28_110_4556

MoF (Ministry of Finance, Malaysia) (1998). Economic Report 1998/1999. Kuala Lumpur. <https://www1.treasury.gov.my/index.php/en/archives/1999/item/4824-economic-report-1998-1999.html>

Moreno-Brid, J. C. (2015). Cambio estructural para el crecimiento económico: grandes pendientes de la economía mexicana. In R. Cordera (coordinador general). *Más allá de la crisis: El reclamo del desarrollo* (pp. 183–214). Ciudad del Mexico: Fondo de Cultura Económica.

Moreno-Brid, J. C., Monroye-Gomez-Franco, L. A, Salat, I., & Sanchez-Gomez, J. (2019). La evolución de los salarios: causa y reflejo de la desigualdad en México. In A. Bárcena Ibarra y R. Cordera Campos (Coords.). *Memoria del seminario UNAM-CEPAL Cambio de Época. América Latina frente a la hora de la igualdad: avances, retrocesos y desafíos* (cap. VI, pp. 47-67). Ciudad de México: CEPAL.

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44800/1/S1900813_es.pdf

Morgan, M. (2018). Falling inequality beneath extreme and persistent concentration: new evidence for Brazil combining national account, survey and fiscal data, 2001-2015. [WID Working Paper n. 2017/12], Wealth and Income Database.

<https://wid.world/document/extreme-persistent-inequality-new-evidence-brazil-combining-national-accounts-surveys-fiscal-data-2001-2015-wid-world-working-paper-201712/>

Nassif, A., Feijó, C., & Araújo, E. (2017). A structuralist-Keynesian model for determining the optimum real exchange rate for Brazil's economic development process: 1999-2015. *Cepal Review*, 123, 188-208.

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43449/1/RVI123_Nassif.pdf

OCDE (Organisation de Coopération et de Développement Économiques). (1979). *Comptes nationaux des pays de l'OCDE, 1960-1977*. (Vol. II). Paris: OCDE Publishing.

OCDE (Organisation de Coopération et de Développement Économiques). (2019). *Estudios Económicos de la OCDE: Argentina 2019*. Paris: OECD Publishing.

<https://doi.org/10.1787/ff5bc522-es>

OCDE-ECLAC. (2012). *Perspectives économiques de l'Amérique latine, transformation de l'Etat et développement*. Paris: Organisation de Coopération et de Développement Économiques; Economic Commission for Latin America and the Caribbean.

<https://doi.org/10.1787/leo-2012-fr>

OIT (Organización Internacional del Trabajo). (2019). *Panorama laboral 2019*. Lima: Oficina Regional para América Latina y el Caribe.

https://www.ilo.org/americas/publicaciones/WCMS_732198/lang--es/index.htm

Piñeiro, M., & Rozenwurcel, G. (Coord.) (2015). *Argentina: una estrategia de desarrollo para el siglo XXI*. Turmalina. http://www.cari.org.ar/pdf/argentina_desarrollo_siglo21.pdf

Ramírez Bonilla, J. J. (2017). Mexique – États-Unis, d'une relation bilatérale asymétrique à une triangulation productive avec l'Asie pacifique. *Recherches Internationales*, (110), 149-170. <http://www.recherches-internationales.fr/RI110/RI110RamirezBonilla.pdf>

Rifkin, J. (2016). *La nouvelle société du coût marginal zero: L'internet des objets, l'émergence des communaux collaboratifs et l'éclipse du capitalisme*. Paris: édition Babel.

Rodriguez, O. (1988). *La teoria del subdesarrollo de la Cepal*. México, DF: Siglo XXI.

Romero, J. (2014). *Los límites al crecimiento económico de México*. México, DF: El Colegio de México; UNAM.

Romero J. (2020). La herencia del experimento neo-liberal. *El trimestre económico*, 87(345), 13-49. <https://doi.org/10.20430/ete.v87i345.1029>

Ros, J. (2015). La trampa de lento crecimiento y tres reformas recientes. In R. Cordera (coordinador general). *Más allá de la crisis: El reclamo del desarrollo* (pp. 159-182). Ciudad del México: Fondo de Cultura Económica.

Salama, P. (2006a). Pourquoi une telle incapacité d'atteindre une croissance élevée en Amérique latine, *Revue Tiers Monde*, 185(1), 155-181. <https://doi.org/10.3917/rtm.185.0155>

Salama, P. (2006b). *Le défi des inégalités. Amérique latine/Asie: une comparaison économique*. Paris: éditions La Découverte.

Salama, P. (2012a). Globalización comercial: desindustrialización prematura en América Latina e industrialización en Asia. *Comercio Exterior*, 62(6), 34-44. http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/151/7/Nov-Dic_34-44.pdf

Salama, P. (2012b). China-Brasil: industrialização e “desindustrialização precoce”. *Cadernos do Desenvolvimento*, 7(10), 229-251. <http://www.cadernosdodesenvolvimento.org.br/ojs-2.4.8/index.php/cdes/article/view/209>

Salama, P. (2012c). *Les économies émergentes latino-américaines: entre cigales et fourmis*. Paris: A. Colin.

Salama, P. (2015). ¿Se redujo la desigualdad en América Latina? Notas sobre una ilusión. *Nueva Sociedad*, (258), 85-95. https://nuso.org/media/articles/downloads/4.TC_Salama_258.pdf

Salama, P. (2016). Reprimarisation sans industrialisation, une crise structurelle au Brésil. *Argumentum*, 8(2), 114-126. <https://doi.org/10.18315/argumentum.v8i2.12478>

Salama, P. (2018). Nuevas tecnologías: ¿bipolarización de empleos e ingresos del trabajo? *Revista Problemas del Desarrollo*, 49(195), 3-25. <http://dx.doi.org/10.22201/iiec.20078951e.2018.195.64825>

Salama, P. (2019a). O Brasil em retrocesso? *Cadernos do Desenvolvimento*, 14(24), 177-203. <http://www.cadernosdodesenvolvimento.org.br/ojs-2.4.8/index.php/cdes/article/view/393>

Salama, P. (2019b). Argentine, avancer sans reculer... *Revue Recherches Internationales*, (115), 119-143. https://www.recherches-internationales.fr/RI115/RI115_P_Salama.pdf

Salama, P. (2020a). América Latina: adiós industria, hola estancamiento. *Realidad Económica*, 49(329), 35-61. <https://ojs.iade.org.ar/index.php/re/article/view/86/36>

Salama, P. (2020b). Notas sobre las ocho plagas latinoamericanas. *Controversias y Conurrencias Latinoamericanas*, ALAS, 11(20), 247-261. <http://ojs.sociologia-alas.org/index.php/CyC/article/view/155/180>

Saludjian, A. (2003). *De la volatilité macro-économique à la vulnérabilité sociale: le cas du Mercosur. Une critique du régionalisme ouvert*. [Thèse de doctorat, Sciences Economiques, Université Paris-Nord – Paris XIII]. <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00120655/document>

Sarabia, A., et al. (2020). Propuesta para crear un comité de fechado de los ciclos económicos. Grupo Técnico de Expertos para el diseño de un Comité para el Fechado de los Ciclos de la Economía de México (GTDCFC).

http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/promo/GTDCFC_2020.pdf

Serrano, F., & Summa, R. (2015). Aggregate demand and the slowdown of Brazilian economic growth in 2011-2014. *Nova Economia*, 25(special issue), 803–833.

<https://doi.org/10.1590/0103-6351/3549>

Schteingart, D. (2018). El rompezadas del mercado laboral latino-americano. *Nueva Sociedad*, (275), 92–106. <https://nuso.org/articulo/el-rompecabezas-del-mercado-laboral-latinoamericano/>

Shorr, M., & Wainer, A. (Eds.) (2018). *La financiarización del capital: estrategias de acumulacion de las grandes empresas en Argentina, Brasil, Francia y Estados Unidos*. Buenos Aires: Futuro Anterior.

http://www.futuroanterior.com.ar/sites/default/files/la_financiarizacion_del_capital_0.pdf

Solimano, A., & Soto, R. (2005). Economic growth in Latin America in the Late of 20th Century: Evidence and interpretation. [Serie Macroeconomía del Desarrollo, n. 33], CEPAL.

<https://repositorio.cepal.org/handle/11362/5398>

Summers, L. H. (2014). Reflections on the “new secular stagnation hypothesis”. In C. Teuling & R. Baldwin (Eds.), *Secular stagnation: facts, causes and cures* (pp. 27-41). CEPR.

<https://voxeu.org/article/larry-summers-secular-stagnation>

Svampa, M. (2017). *Del cambio de época al fin de ciclo, gobiernos progresistas, extractivismo y movimientos sociales en América Latina*. Buenos Aires: Edhasa.

Valladão, A. (2016). Climbing the global digital ladder: Latin America’s inescapable trial. [Policy Paper, n. 16/09], OCP Policy Center, Rabat, Marocco.

<https://www.policycenter.ma/sites/default/files/OCPPC-PP1609.pdf>

Weiler, J. (1965). *L'économie internationale depuis 1950*. Paris: PUF.

Zettelmeyer, J. (2006). Growth and reforms in Latin America: a survey of facts and arguments. [IMF Working Paper, WP/06/210], International Monetary Fund.

<https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2006/wp06210.pdf>

Recibido el 26 de mayo de 2020.

Aprobado el 30 de junio de 2020.