



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

**DESARROLLO REGIONAL,
HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL Y
FINANCIAMIENTO EN LAS
ECONOMÍAS ORIENTADAS HACIA LAS
EXPORTACIONES: UN ANÁLISIS
COMPARATIVO DE CHILE Y MÉXICO
(1973-2017).**

TESIS

para obtener el título de
LICENCIADO EN ECONOMÍA

Presenta:

Claudio Arturo Todd Chagoya

Directora de tesis:

Dra. Monika Ribeiro de Freitas Meireles



Ciudad Universitaria, CDMX

Julio de 2021



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Índice

Índice	2
Agradecimientos	6
Introducción	9
Capítulo 1. Aspectos teóricos del desarrollo desigual y combinado y de la heterogeneidad estructural: asimetrías en el desarrollo y en las condiciones de financiamiento en las regiones de América Latina	14
1.1. Un acercamiento teórico e histórico a la heterogeneidad estructural en América Latina 14	
1.1.1. Antecedentes: el desarrollo desigual y combinado en la teoría marxista	15
1.1.2. Heterogeneidad estructural y estructuralismo latinoamericano.	21
1.2. Desarrollo regional y heterogeneidad estructural.....	28
1.2.1. Desarrollo regional en América Latina	29
1.2.2. Impactos de la heterogeneidad a nivel espacio-regional	33
1.3. Impactos de la heterogeneidad financiera en las condiciones de financiamiento regional.....	35
1.3.1. Financiamiento y acumulación de capital: el caso de América Latina.....	36
1.3.2. Financiamiento actual en América Latina y heterogeneidad en las condiciones de financiamiento.....	38
1.4. Reflexiones finales del capítulo	44
Capítulo 2. Patrón de acumulación basado en exportaciones y heterogeneidad estructural en América Latina. Impactos en las asimetrías regionales	46
2.1. Dos casos de economías exportadoras: América Latina y de China.	47
2.2. Algunas concepciones teóricas sobre el papel del sector externo en el desarrollo económico.	50
2.3. Historia y características del patrón de acumulación basado en exportaciones	53
2.3.1. Dinámica histórica del nuevo patrón de acumulación basado en exportaciones.....	54
2.3.2. Características del nuevo patrón de acumulación basado en exportaciones	61
2.4. Implicaciones del patrón de acumulación basado en las exportaciones sobre la heterogeneidad estructural.....	76
2.4.1. Conservación de la heterogeneidad estructural	77
2.4.2. Conservación de las asimetrías regionales y en las condiciones de financiamiento regional.....	88
2.5. Reflexiones finales del capítulo	102
Capítulo 3. Dos caras dentro del patrón de acumulación basado en exportaciones: Chile y México	104
3.1. Una aproximación de la trayectoria económica de Chile y México de 1973-2017.....	106

3.2. Coincidencias y singularidades del patrón de acumulación basado en exportaciones: desindustrialización y reprimarización con base a la experiencia chilena y mexicana.	109
3.3. La heterogeneidad estructural y el patrón de acumulación basado en exportaciones de Chile y México: un problema estructural que se conserva.....	115
3.4. Asimetrías en el desarrollo regional chileno y mexicano.....	120
3.5. Asimetrías en las condiciones de financiamiento regional.....	126
3.6. Reflexiones finales del capítulo	131
Capítulo 4. Conclusiones generales.....	133
Trabajos citados	137

JUANA

Cuando yo era niña.....

JUANA

Cuando yo era niña...vivía en un fundo
allá por San Nicolás. Mi padre era
uno de los inquilinos que cuidaba el
ganado. Cada vez que le pasaba algo
a un animal, el patrón lo descontaba
de los víveres que nos daban a fin
de mes. No importaba la razón de la
pérdida. Siempre mi padre era el
culpable. Yo me vine a Santiago a
los quince años porque no quería que
mis hijos siempre fueran los
culpables de todo. Pero veo que en
la ciudad pasa lo mismo. Los
culpables siempre somos los mismos.
Eso es como tiene que ser. Y nadie
los van a culpar a ustedes por
seguir con esa historia. Yo me
pregunto no más, ¿cuándo se harán
las cosas de otra manera...? ¿Cuándo
se van a atrever a hacer algo
diferente...? Eso pensaba yo.

MADRE DE ROBLES

¡Resentida que te has imaginado,
porque no te mandas a
cambiar! ¡Fuera los marxistas del
colegio!

**-Fragmento de Wood, A. (director). (2004). Machuca [Cinta
cinematográfica]. Chile: Wood Producciones.**

Lucio

¿Por qué?

Don Plutarco

Mira... En el inicio de los tiempos, los dioses hicieron la tierra, el cielo, el fuego, el viento y los animales. Y luego también crearon el hombre y la mujer. Y todos vivían felices. Pero uno de esos dioses era muy cabrón. Y puso en los hombres la envidia y la ambición. Y después los otros dioses se dieron cuenta, y castigaron a ese dios juguetón. Y sacaron de la tierra a los hombres ambiciosos. Pero acá abajo se les quedaron unos cuantos de los ambiciosos y se hicieron más, y más, y más... Y se quisieron adueñar de todo. Y engañaron a los hombres verdaderos. Y les fueron quitando de poquito en poquito, en poquito... Hasta que quisieron quitarles todo y los sacaron de sus bosques. Los hombres verdaderos vieron que eso no era justo y pidieron ayuda a los dioses. Y los dioses les dijeron que pelearan por ellos mismos, que su destino era luchar. Pero los hombres ambiciosos eran muy fuertes y los hombres verdaderos decidieron esperar... y su tierra se llenó de obscuridad y se llenó de tristeza.

Lucio

¿Y luego?

Don Plutarco

Y luego los hombres verdaderos regresaron a luchar por sus tierras y bosques, porque eran suyos. Porque los dejaron sus abuelos a sus hijos... y los hijos de sus hijos. Y eso mismo vamos a hacer nosotros. Vamos a regresar.

-Fragmento de Vargas, F. (director). (2005). El violín [Cinta cinematográfica]. México: Camara Carnal, Centro de Capacitación Cinematográfica (CCC), Fidecine.

Agradecimientos

Siempre pensé que mi tesis requeriría largas y tendidas horas de estudio en cualquier biblioteca de la Ciudad de México. No fue así. La delicada situación sanitaria las mantiene cerradas. Mi casa, mi vecindad, se convirtió en mi lugar de estudios que muchas veces de fondo tenía sonidos diversos de canciones de reggaetón y salsa y, de vez en cuando, el tráfico vehicular del centro de la ciudad. A pesar de estos obstáculos en la concentración, y de haber tenido un breve, pero traumático, cuadro de Covid-19, la tesis fue concluida. Y por todo esto que “Doy gracias la vida que me ha dado tanto”.

El conocimiento que intento articular humildemente en estas páginas para nada es un producto aislado de mi ser individual; es la conclusión lógica de un sinnúmero de inspiraciones, apoyos y de trabajo colectivo; aunque los errores cometidos y falencias presentes sí son de mi total autoría. Este espacio es sólo un reconocimiento a quien honor merece.

Primeramente, quiero agradecer infinitamente por todos los recursos económicos y morales brindados en el marco de los proyectos “Finanzas transfiguradas e implicaciones para el desarrollo: metamorfosis de los actores financieros en economías emergentes” (PAPIIT IN302020) y “Crédito, dinámica bancaria y mercados financieros emergentes: financiarización y desarrollo en el siglo XXI” (PAPIIT IA201018), ambos auspiciados por la Dirección General de Asuntos del Personal Académico (DGAPA) y coordinados por la Dra. Monika Meireles del Instituto de Investigaciones Económicas (IIEc) de la UNAM.

Otro importante actor que ayudó mucho en mi manutención diaria fue el programa de becas de excelencia académica coordinada por la Asociación de Exalumnos de la Facultad de Economía. Agradecimientos totales por los cinco semestres de beca.

Un agradecimiento muy particular va dirigido a mi asesora de tesis y profesora, la Dra. Monika Meireles. El esfuerzo, tiempo y orientación que me brindó es simplemente invaluable. Muchas gracias por creer en mí y brindarme no sólo la oportunidad de ser su tesista, sino por abrirme una pequeña puerta al mundo del trabajo de investigación académica.

También agradezco a mis sínodos la Dra. Alicia Girón, el Dr. Christian Ambrosius, la Dra. Seyka Sandoval y el Dr. Antonio Mendoza ya que se dieron el tiempo para leer este trabajo y comentarlo, sin duda sus observaciones enriquecieron este trabajo.

Quisiera también hacer mención de la importancia de mi formación universitaria. Es por ello que agradezco infinitamente a la UNAM, que siga siendo la universidad del pueblo hasta el fin de los tiempos; a la Facultad de Economía por brindarme todas las oportunidades académicas en un ambiente plural; y, en especial, quiero agradecer al primer espacio universitario al que pude acceder, el Colegio de Ciencias y Humanidades Plantel sur (CCH Sur), sin todo el tiempo invertido allí no hubiera llegado hasta este punto.

En este párrafo quisiera hacer un especial agradecimiento a la profesora Dolores Luna y Luis Aguilar Almazán, quienes me inspiraron desde el CCH sur para tomar como profesión la economía.

Una experiencia académica que es menester mencionar es mi semestre de intercambio académico en Chile. Agradezco a la Universidad de Santiago de Chile (USACH), ya que el tener acceso a sus aulas coadyuvó a mi aprehensión de la realidad chilena que traté de enmarcar en este proyecto. También quiero agradecer a Marianela Ruíz por brindarme todo su apoyo en mi estancia, gracias por abrirme, literalmente, las puertas de tu casa.

Siguiendo en el tono de agradecer a los espacios que abonaron a mi formación académica, agradezco a las dos instituciones que fueron los pilares desde mi más remota infancia al gusto por la escuela, a la primaria Rodolfo Menéndez y a la escuela secundaria Plantel Azteca.

Pocos sabrán que la mayor inspiración por tratar los temas de las asimetrías regional y de poder en América Latina se dio en el marco de mi participación en la Brigada Multidisciplinaria de Apoyo a las Comunidades de México (BMACM), ya que la intervención comunitaria me permitió observar las duras realidades de los pueblos de la Montaña Alta de Guerrero. Por ello agradezco infinitamente a este proyecto colectivo impulsado por el GAR e Infrarural.

Para este punto, es importante mencionar que nada de este trabajo hubiera salido sin todo el apoyo familiar. Agradezco infinitamente a mi madre, Claudia, gracias por ser ese referente de vida y superación, en ti me inspiro para ser mejor, no sólo en lo académico

sino en lo personal; a mi padre, Arturo, por todos tus cuidados y por ser un referente de fuerza y amor al trabajo, gracias por haberme dicho que lo único que esperas de mí es que sea feliz en la vida. A mi Tita le agradezco infinitamente por todos los cuidados que me dio desde el principio de mi vida; sin tu amor, muy difícilmente sería quien soy; gracias por ser un referente de que a pesar de que la vida es dura todavía podemos dar cariño y cuidados; ojalá algún día yo pudiera darte, de menos, la mitad de lo que me has dado. Familia, esta tesis también es suya.

Este espacio estaría incompleto si no mencionara el papel importante de soporte de vida de mis amigas y amigos. Esta tesis también está dedicada para ustedes. En especial, quiero agradecer por todo su amor y amistad, a la amistad infinita y sincera de Germán Valdez y Gabriel Ramírez. A mis diferentes amigas y amigos de la Facultad de Economía, el IIEc y de otros espacios, que, desde diferentes formas, me ayudaron con su amistad a ser más tolerable el tedio de la vida escolar: Angélica Pedraza, Valverde, Oliver Jaén, Daniel Vega, Luis Fernando, Lupita Celestino, Mariana Camacho, Karen Rubí, Nicté-Ha, Carlos Chablé, Daniela Bernal e Itzel.

Un agradecimiento muy especial a Odette Morales, mi compañera, gracias por crear conmigo un espacio de confianza, cariño y amor. Sin tu amor, mi experiencia con esta tesis hubiera sido seca. Sin la inspiración que me genera tu esfuerzo cotidiano, seguramente hubiera tenido menos fuerzas para acabar esta tesis.

Por último, quiero agradecer a mis camaradas de lucha del GAR. Gracias por dejarme organizarme con ustedes, y por involucrarme en la BMACM, una de las vivencias que más han marcado mi vida. Sin ustedes no hubiera podido conocer los paisajes de lucha y el valor de la organización en tiempos de posmodernidad. Gracias especialmente a Esteban, Magali, Octavio, Alfredo, Ernesto, Dulce, Walter, Genoveva, Clara Rojas, Mitzy, Daniel, Olga, Isadora y Alejandra. Un agradecimiento colectivo a la BMACM, que sigamos siendo la vanguardia de la juventud revolucionaria, que sigamos vinculando la Universidad pública con el pueblo trabajador y campesino; algún día volveremos a Xalpátlahuac, Tototepec, Zacatipa, Tlacotla y a Xalatzala. Agrego también una importante mención: este trabajo está dedicado a la memoria del padre Mario Campos (QDEP), organizador de las comunidades indígenas de la montaña y fiel aliado de la BMACM, quien falleció el 11 de febrero de 2021 víctima del Covid-19 y de las pésimas condiciones de salud de la Montaña de Guerrero.

Introducción

La desigualdad económica y social ha marcado la historia latinoamericana con el sello de la inestabilidad política y la polarización social¹. En palabras del icónico Gabriel García Márquez, la “violencia y dolor desmesurado”, como calificaba a la historia de América Latina, tenía su fuente en las “injusticias seculares y amargas sin cuento” por las que ha vivido cada uno de los países del sur del Río Bravo². Es así como la desigualdad se presenta muchas veces como resultado de un destino fatal, donde una fracción muy pequeña de la sociedad latinoamericana es capaz de apropiarse, desproporcionadamente, de los ingresos generados en una economía en perjuicio de la mayoría. Sin embargo, dejando a un lado los castigos divinos, ¿cómo es que se llega a ese destino imperioso?

Un acercamiento a la respuesta de esta pregunta es por la permanencia de estructuras económico-sociales basadas en *asimetrías de poder*, donde se dan relaciones de convivencia e imbricación de unidades o estratos socioeconómicos desiguales (clases sociales, ramas productivas, regiones, etc.). Debido a que unos cuentan con mayores capacidades sociales, muchas veces apoyados o respaldados por las instituciones de un determinado momento histórico, es de esperarse la concentración de los ingresos, de la productividad y/o del financiamiento.

La *heterogeneidad estructural* es el nombre que se le dio al fenómeno descrito, *grosso modo*, en los anteriores párrafos por parte de un grupo de economistas denominados como *estructuralistas latinoamericanos*. Este concepto fue usado por primera vez en los años sesenta del anterior siglo. En aquel momento se hizo énfasis en el carácter histórico de este problema, es decir, no es sólo una cuestión del siglo XX, sino que es producto del desarrollo histórico y estructural. Además, la cuestión central es que la *heterogeneidad estructural* tiende a acentuarse, por ello es que incluso en los días más actuales se sigue escribiendo sobre este problema. Dicho concepto fue desarrollado de manera amplia por el chileno Aníbal Pinto, quien afirmó que “una extraordinaria heterogeneidad histórica,

¹ Las revueltas populares de Chile y Ecuador en el último trimestre del año 2019 son sin duda los casos contemporáneos más significativos, hechos que llamaron atención de los medios internacionales. Esta convulsión social fue mencionada en la última reunión del Foro Económico Mundial en Davos, en enero del 2020, por la secretaria general de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Alicia Bárcena. Allí señaló que es la desigualdad la razón estructural para el malestar del pueblo latinoamericano.

² Esto calificativos fueron usados por el escritor en su discurso de aceptación del premio Nobel en el año 1982, intitulado *La soledad de América Latina*.

en que conviven unidades económicas representativas de fases separada por siglos de evolución, desde la agricultura primitiva, a veces precolombina, a la gran planta siderúrgica o de automotores montada a imagen y semejanza de la instalada en una economía adulta (Pinto, 1985: 43)”. La argumentación usada por Pinto (1985) se basa en aseverar que existe una concentración del progreso técnico y sus frutos en la productividad y los ingresos en unos pocos estratos. En la misma sintonía, Mallorquín (2013), basándose en las contribuciones de Celso Furtado y Juan Noyola, hace énfasis en que la heterogeneidad es la expresión de las asimetrías de poder de las unidades socioeconómicas, donde ciertas unidades tienen el poder suficiente para imponer precios y fijar la distribución del ingreso a su favor.

Una cuestión central para este trabajo de tesis es que la *heterogeneidad estructural* tiene representaciones en diferentes planos de la realidad como es a nivel espacio-regional. Desde el patrón de acumulación primario-exportador la concentración del progreso económico tendía a darse en los puertos de América Latina, debido a que la fuente de dinamismo provenía de la demanda externa de materias primas. Por otro lado, en el patrón de acumulación basado en el crecimiento “hacia adentro”, o también llamado *industrialización por sustitución de importaciones* (ISI), que surgió tras el agotamiento del patrón agroexportador, la concentración de los núcleos dinamizadores, en este caso la industria, también se mantienen en pocos sitios del territorio. En teoría, la ISI debía corregir problemas de la heterogeneidad, sin embargo, el tipo de industrialización se estancó en las últimas etapas, manteniéndose así la heterogeneidad y afectando en la nula convergencia regional.

Hay ejemplos claros en América Latina de concentración económica en pocas regiones. En el Brasil de 1960, poco más del 55% del valor agregado por las industrias de transformación tenía como espacio y sitio geográfico San Pablo, a pesar de que este estado sólo tenía el 18% de la población (Pinto, 1973 [1965]: 45).

Durante finales de los años setenta y principios de los años ochenta la ISI en Latinoamérica sufrió un agotamiento que generó las condiciones para que se diera un cambio estructural de una gran magnitud. Esta restructuración trae consigo la liberalización de los mercados de bienes y servicios del exterior y en el mercado financiero. Es así como las economías empiezan a tener una clara orientación hacia el mercado externo, en esta investigación se ha llamado a este proceso como *patrón de*

acumulación basado en exportaciones (PABX). Es en este contexto en el que se ubica la actualidad de la realidad económica de América Latina.

El concepto de heterogeneidad estructural usado desde los años sesenta ahora se enfrenta a un nuevo contexto, donde la liberalización del comercio exterior se ha extendido ampliamente; además existen nuevos fenómenos como el de la *financiarización*, donde América Latina se ha subordinado a los vaivenes de los desregulados mercados financieros internacionales. Es en este campo específico que se desarrolla otro plano de la heterogeneidad estructural, la denominada *heterogeneidad del financiamiento*. Este fenómeno de polarización de las fuentes del financiamiento también tiene sus expresiones territoriales mediante la afección a las condiciones financieras regionales, generando así otro estímulo para la conservación de las asimetrías regionales.

El PABX, así como todas sus consecuencias, se puede ejemplificar por dos de las economías más dinámicas de la región: México y Chile. El primer país mantuvo un fuerte lazo de flujos económicos internacionales gracias a su cercanía con los Estados Unidos y al Tratado de Libre Comercio de América del Norte puesto en práctica desde 1994 hasta 2018. Por otro lado, en Chile las exportaciones de materias primas fueron de las grandes fuerzas propulsas del crecimiento económico durante 1990-2002 (Ffrench-Davis, 2003: 38).

El México de los primeros años del siglo XXI, se pueden observar la concentración de las inversiones fruto del Tratado de Libre Comercio en los núcleos fronterizos y del Bajío, mientras que las zonas sur-sudeste se han mantenido rezagadas en su estructura productiva (Gasca, 2005: 6-7). Por otro lado, en Chile se observan regiones que fueron perdiendo dinamismo tras el nuevo modelo económico, así como otras, sobre todas las relacionadas con la gran minería de cobre, que resurgen como centros exportadores.

El trabajo abordará en su primer capítulo una discusión teórica sobre la heterogeneidad estructural, así como su expresión financiera, poniendo en retrospectiva sus impactos en el desarrollo regional latinoamericano. Posteriormente, se realizará una caracterización histórica del PABX y sus impactos en la heterogeneidad estructural, haciendo énfasis en su papel en la conservación de las asimetrías regionales, así como en la influencia negativa que se tiene sobre las condiciones financieras de cada región. Con base en esto, se realizará un análisis comparativo actual de la expresión a nivel espacio-regional en Chile y México de la heterogeneidad estructural, la cual se mantiene a pesar de la reestructuración orientada hacia las exportaciones.

La presente investigación busca responder la siguiente pregunta: ¿qué tanto el PABX, impulsado en las últimas décadas en varios países de América Latina, ha impactado a la persistencia de la heterogeneidad estructural, así como en sus expresiones territoriales y financieras, que generan una conservación de asimetrías regionales? Se busca generar las líneas para entender la actualidad del concepto de heterogeneidad estructural usado por los economistas estructuralista de los años 50's y 60's, adaptándolo a un contexto de financiarización, por medio del uso del concepto de heterogeneidad del financiamiento, así como en el marco donde muchas economías latinoamericanas han vuelto a orientarse al mercado externo. Se sostiene que es importante entender cómo la heterogeneidad actual coadyuva a la generación de asimetrías regionales, dando por hecho algunas regiones beneficiadas por el PABX y otras que se han quedado al margen de los beneficios del libre comercio. Para ejemplificar este hecho, se usará el caso de Chile y México.

La hipótesis de trabajo de la presente investigación busca demostrar, a partir del análisis comparativo de Chile y México dentro del período de estudios de 1073-2017, que la heterogeneidad estructural, como fenómeno histórico característico de las economías latinoamericanas, persistió con la entrada del PABX, a lo que se le suma la polaridad financiera, lo cual trajo consigo un impacto donde algunas regiones se vieron beneficiadas y otras se mantuvieron al margen o incluso hasta perjudicadas.

El objetivo general es constatar la actualidad del concepto de la heterogeneidad estructural como un concepto analítico válido para explicar las asimetrías regionales latinoamericanas en el marco del actual PABX y de condiciones de financiamiento regional polarizadas.

Los objetivos específicos son los siguientes:

- Revisar teórica y críticamente el concepto de heterogeneidad estructural, vinculándolo a las asimetrías de desarrollo y de financiamiento en las regiones en América Latina.
- Analizar históricamente el actual patrón de acumulación basado en exportaciones (PABX) y demostrar su impacto en la persistencia de la heterogeneidad estructural que a la vez impacta en la conservación de asimetrías regionales y condiciones de financiamiento regional polarizadas.

- Realizar un análisis comparativo de los impactos regionales de la heterogeneidad estructural en el marco del PABX de Chile y México durante el período de 1973-2017.

Capítulo 1. Aspectos teóricos del desarrollo desigual y combinado y de la heterogeneidad estructural: asimetrías en el desarrollo y en las condiciones de financiamiento en las regiones de América Latina.

En este capítulo se presenta el marco teórico utilizado a lo largo de la investigación a partir de una exposición del desarrollo histórico y teórico de los conceptos clave de todo este trabajo: la heterogeneidad estructural, la heterogeneidad en el financiamiento y las asimetrías en el desarrollo regional.

El análisis del concepto de heterogeneidad estructural está adscrito a la tradición del estructuralismo latinoamericano. La importancia de esto radica en que es presentado como una característica particular, no sólo actual, sino histórica, del desarrollo económico en América Latina. Para iniciar, en el apartado 1.1. se realizará un recorrido teórico e histórico de este concepto. Tomando como punto de partida al concepto marxista de *desarrollo desigual y combinado* (DDC). Posteriormente se hablará del concepto de heterogeneidad estructural en el marco del pensamiento estructuralista latinoamericano.

En el apartado 1.2. se realizará un análisis histórico del desarrollo regional desigual y asimétrico presentado en América Latina, así como los nexos que existen entre esto y el subdesarrollo y la heterogeneidad estructural. Finalmente, en el apartado 1.3. se aborda el tema de la heterogeneidad en el financiamiento y sus implicaciones tanto en la heterogeneidad estructural como en la preservación de las asimetrías regionales mediante las desiguales condiciones de financiamiento regional.

1.1. Un acercamiento teórico e histórico a la heterogeneidad estructural en América Latina

El presente apartado tiene como propósito entender el concepto de heterogeneidad estructural desde una perspectiva crítica, histórica y teórica. Como ya lo habíamos advertido párrafos anteriores, la exposición iniciará con el DDC; el cual no es sólo un antecedente teórico de la heterogeneidad estructural, sino que es un desarrollo teórico capaz de coadyuvar en la comprensión de las grandes asimetrías. Posteriormente abordaremos plenamente al concepto de heterogeneidad, empezando por explicar brevemente a la corriente estructuralista y el contexto en el que se desarrolló.

1.1.1. Antecedentes: el desarrollo desigual y combinado en la teoría marxista

El propósito de este subapartado es reconocer un importante antecedente del concepto de la heterogeneidad estructural ubicado en la economía marxista. El desarrollo desigual y combinado (DDC) es una serie de proposiciones teóricas e históricas impresas en muchos escritos del marxismo, desde el mismo Carlos Marx, hasta Lenin³, Rosa Luxemburgo y Trotsky, entre otros autores.

Para sostener esto es necesario ir a los primeros artículos de Aníbal Pinto⁴ que analizaron la heterogeneidad estructural en Latinoamérica donde utilizó como referencia los análisis de León Trotsky (2007 [1932]) sobre las condiciones previas a la revolución bolchevique en Rusia, dando por sentado que existían similitudes en el desarrollo de este país con las naciones latinoamericanas debido al atraso y al tipo de inserción en la economía mundial en comparación a las naciones industrializadas.

Es por esto que se toma en esta investigación al DDC como un importante desarrollo previo al planteamiento teórico de la heterogeneidad estructural. Además, el estudiar el DDC marxista es importante para entender el concepto de heterogeneidad estructural como un concepto sumamente complejo, que abarca más allá de las cuestiones meramente económicas, sino también nace de implicaciones políticas y sociales que afectan la estructura productiva de las economías latinoamericanas. Actualmente, los neoestructuralistas han tratado de simplificar el concepto sólo a la cuestión de los diferenciales de productividades entre sectores de la economía, pero este representa una revisión simplificadora del concepto que fue usado en los autores clásicos del estructuralismo latinoamericano (Mallorquín, 2013: 90-91).

Cabe destacar que la mención tal cual de una ley del DDC se realizó hasta la *Historia de la revolución rusa* de Trotsky (2007 [1932]). Fue este autor quien le puso el nombre y la explico de manera plena como un concepto que requiere desarrollarse de manera particular (Novack, 2012). En Trotsky (2007 [1932]) podemos encontrar la afirmación de

³ En *El imperialismo fase superior del capitalismo* de 1916 se hace énfasis de la importancia del desarrollo desigual de las distintas empresas, ramas industriales y a nivel país para entender el capitalismo de aquella época y la competencia que se daba entre los diferentes países capitalistas, tomando en cuenta que fue Inglaterra la primera gran potencia, pero que pronto su monopolio fue quebrantado en el último cuarto del siglo XIX por otros países capitalistas (Lenin, 2002 [1916]: 69).

⁴ Como se dijo en la Introducción, fue Aníbal Pinto quien desarrolló de manera más amplia clara la cuestión de la heterogeneidad estructural, además de utilizar el nombre del concepto por primera vez. Las referencias sobre DDC se pueden encontrar en las notas a pie de página 33 y 34 en Pinto (1973 [1965]: 60-61).

que el desarrollo desigual es una ley general del proceso histórico y la cual se refleja en las trayectorias de los países atrasados; sin embargo, debido a las necesidades materiales que imponen los procesos históricos y, sobre todo, económicos en el capitalismo, estos países se ven en la necesidad de generar saltos en cierto aspectos económicos, sociales, políticos y culturales. Estos saltos producen una combinación de etapas históricas: un desarrollo combinado. Por ello, la aplicación de ambas reglas fue denominada ley del DDC por este autor⁵.

Dicho lo anterior se puede hacer énfasis en varias cuestiones sobre el DDC. Primero, este fenómeno es de un aspecto mucho más visible en las economías de los países atrasados debido a las presiones generadas por alcanzar los niveles de desarrollo de las economías más avanzadas. Es decir, este fenómeno debe ser tomado en cuenta para analizar las estructuras de los países atrasado. Otro aspecto importante a destacar es que el hecho de que haya saltos en el desarrollo en algunos estratos, esto no quiere decir haya una eliminación completa de los estratos más atrasado. Todo lo contrario, estas estratos o formaciones socioeconómicas se mantienen, incluso se dan los casos de una marcada interrelación. Aquí se establece el problema de irradiación generalizada por los sectores modernos En los países atrasados, el proceso del DDC se presenta como un enredo y una imbricación de etapas históricas aparentemente separados cronológicamente.⁶

Pasando al terreno meramente económico, con base al razonamiento del DDC, se deduce que dentro de un mismo país, sobre todo en los que son subdesarrollados, existen estratos productivos capitalista con una productividad e ingresos similares a los de las industrias más avanzadas a nivel internacional, los cuales son muchas veces introducidos por la presión que genera la competencia de los capitales en países avanzados o por medio de la

⁵ Trotsky (2007 [1932]: 27) lo explica de la siguiente forma: “[...] El desarrollo desigual, que es la ley más general del proceso histórico, no se nos revela, en parte alguna, con la evidencia y la complejidad con que la patentiza el destino de los países atrasados. Azotados por el látigo de las necesidades materiales, los países atrasados se ven obligados a avanzar a saltos. De esta ley universal del desarrollo desigual de la cultura se deriva otra que, a falta de nombre más adecuado, calificaremos de ley de *desarrollo combinado*, aludiendo a la aproximación de las distintas etapas del camino y a la confusión de distintas fases, a la amalgama de formas arcaicas y modernas. Sin acudir a esta ley...sería imposible comprender la historia de Rusia ni a de ningún otro país de avance cultural rezagado [...]”

⁶ En palabras del mismo Trotsky: “Los países atrasados se asimilan las conquistas materiales e ideológicas de las naciones avanzadas. Pero esto no significa que sigan a estas últimas servilmente, reproduciendo todas las etapas de su pasado... El desarrollo de una nación históricamente atrasada hace, forzosamente, que se confundan en ella, de una manera característica, las distintas fases del proceso histórico. Aquí el ciclo presenta, enfocado en su totalidad, un carácter confuso, embrollado, mixto (Trotsky, 2007 [1932]: 26-27).”

inversión extranjera⁷, los cuales conviven con estratos precapitalistas absorbidos por la dinámica general de la economía capitalista. Es así como se presenta un proceso contradictorio donde la asimilación no significa la superación de los elementos atrasados, como sucedió en las economías industrializadas de Europa occidental⁸ o Estados Unidos, sino más bien una imbricación. Trotsky (2007 [1932]: 27) da un ejemplo que se dio en Rusia durante el mandato del zar Pedro I, quien promovió una política de industrialización para sus dominios. Allí se presentó la aparente paradoja de que la introducción de la gran técnica capitalista se tradujo en el agravamiento de un elemento ajeno a una economía capitalista avanzada como es el régimen servil como forma fundamental de la organización del trabajo. Las inversiones extranjeras, sobre todo de la Europa occidental avanzada, fueron un factor importante para robustecer el régimen zarista, un régimen monárquico absolutista y servil.

También resulta importante señalar el razonamiento de Rosas Luxemburgo (1967 [1912]). Esta autora retoma la cuestión de la imbricación entre estratos precapitalistas y capitalista en su obra cumbre *La acumulación de capital* al momento de explicar el medio ambiente en el que se da la reproducción de capital, la lucha del capitalismo por penetrar las formaciones económicas y sociales precapitalistas y la lógica del capitalismo imperialista. Es menester señalar que esta autora no hace referencia a una ley tal cual del DDC, pero debido los argumentos y ejemplos expuestos sobre las condiciones históricas de la acumulación capitalista, es que los análisis de Luxemburgo son importantes para clarificar la naturaleza y el desarrollo concreto del DDC⁹.

⁷ Lenin denomina este fenómeno como exportación de capital. El razonamiento se basa en la excesiva acumulación de capital que se daba en los países avanzados, la cual tiene salida vía la exportación de capitales a países atrasados en aras de elevar los beneficios. Esto se puede dar gracias a la escasez de capitales, el poco considerable precio de la tierra, los salarios bajos y el bajo precio de las materias primas (Lenin, 2002 [1916]: 70).

⁸ El caso más paradigmático se dio en la primera revolución industrial del último cuarto del siglo XVIII y principios del XIX sucedida en Inglaterra y que se expandió a países como Francia, Holanda y Bélgica. Celso Furtado (1964 [1961]: 153-155) explica que la primera etapa del desarrollo industrial se dio por el lado de la oferta, debido a que las innovaciones técnicas se aplicaron a la producción de productos de consumo general que presionó los precios a la baja, generando así un quiebre casi generalizado de la economía artesanal y campesina precapitalista.

⁹ Ernest Mandel (1979 [1972: 25]) cita a Luxemburgo (1967 [1912]) para reforzar su argumento sobre la validez de la ley del DDC en el desarrollo capitalista en su forma concreta e histórica. Así mismo, Vitale (2000) expone que el análisis *luxemburguista* es clarificador cuando “[...] sostenía que el sector precapitalista es funcional al sistema, remarcando la integración forzada y la subordinación de todas las relaciones de producción al modo preponderante de producción.”

La cuestión principal que desarrolla Luxemburgo (1967 [1912]) es el análisis de la insuficiencia de la expansión capitalista dentro de sus espacios de dominación plena. El capitalismo, debido a la lógica interna de la acumulación capitalista, genera problemas de insuficiencia de demanda que afecta la realización de las mercancías y con ello a una parte de la plusvalía destinada a la acumulación. La razón es la desproporción del crecimiento de los diferentes sectores capitalistas¹⁰. Es por ello que el capitalismo requiere de un escenario exterior al plenamente capitalista que garantice la realización de la plusvalía y con ello la reproducción ampliada del capital¹¹, llamado por esta autora como “medio ambiente precapitalista” o “economía natural”.

Por lo anterior, la política colonial de finales del siglo XIX y principios del XX se impulsa con el fin de llegar a esas formaciones socioeconómicas precapitalistas.¹² Las problemáticas identificadas encuentran una solución gracias a los espacios precapitalistas incorporados al capitalismo mediante dos transacciones distintas que se dan dentro del comercio mundial: mediante la realización de la plusvalía (consumo) y la intromisión por medio de capital productivo (inversión) (Luxemburgo, 1967 [1912]:275-276).

Para el primer caso, se sustenta en el hecho de que los espacios precapitalistas al momento de contactar con el mercado mundial capitalista empiezan a consumir productos de los espacios capitalistas más plenos, es decir, su incorporación se viene dando con su consumo de productos de las grandes industrias capitalistas de los países centrales, los cuales obtiene un mercado importante, un espacio de realización del plusvalor, bastante importante para evitar un problema de insuficiencia de la demanda dentro de sus propios mercados. El segundo caso está mayormente relacionado con la incorporación de formaciones socioeconómica no capitalistas con lo cual se busca un abaratamiento de los costos debido a la obtención de materias primas baratas, las cuales pueden producirse

¹⁰ Una de las explicaciones más amplias y precisas de los argumentos de Rosa Luxemburgo en *La acumulación de capital* la da Astarita (2021) en su análisis crítico.

¹¹ Con respecto a esta incapacidad del sistema capitalista: “La realización de la plusvalía es [...] la cuestión vital de la acumulación capitalista. Si, para simplificar, prescindimos totalmente del fondo de consumo de los capitalistas, la realización de la plusvalía requiere, como primera condición, un círculo de adquirentes que estén fuera de la sociedad capitalista. [...] Lo decisivo es que la plusvalía no puede ser realizada por obreros ni capitalistas, sino por capas sociales o sociedades que no producen en forma capitalista (Luxemburgo, 1967 [1912]: 269).”

¹² Más adelante se lee en Luxemburgo (1967 [1912]): “[La producción capitalista] en su impulso hacia la apropiación de fuerzas productivas para fines de explotación, el capital recorre el mundo entero; saca medios de producción de todos los rincones de la Tierra, cogiéndolos o adquiriéndolos de todos los grados de cultura y formas sociales (pp. 274).”

gracias al uso de formas del trabajo previas históricamente al trabajo asalariado: la gleba, la esclavitud, etc. Esto representa condiciones laborales muy por debajo del promedio de cualquier país capitalista avanzado de la época.

También cabe aclarar que los espacios no capitalistas al ser irrumpidos por el capital pueden no sólo ser incluidos, sino también puede darse el caso de que sean destruidas los modos de producir tradicionales, los cuales son una fuente de incremento del ejército industrial de reserva que abarata los costos laborales (Luxemburgo, 1967 [1912]: 277).

De cualquier forma, al estudiar este proceso se puede concluir que los países colonizados y atrasados son espacios más proclives al DDC debido a que su desarrollo capitalista se dio con base a la necesidades del capitalismo ya industrializados, creando situaciones donde, gracias al abaratamiento de los costos laborales y de los insumos, pueden convivir múltiples formaciones sociales que se presentan de manera concreta en modos de producir, en clases sociales, en instituciones, en la distribución del poder político y económico.

El estudio del DDC no es una cuestión trivial para el marxismo en general, sino que representa la forma concreta en que se presentan las leyes del movimiento y la historia del capitalismo. Incluso para Ernest Mandel el DDC es uno de los grandes problemas a resolver, lo refleja en la siguiente pregunta: “¿cómo puede remitirse la historia real de los pasados cien años a la historia del modelo de producción capitalista, en otras palabras, ¿cómo pueden ser analizados y explicados, en su apariencia y en su esencia, las combinaciones del capital en expansión y las esferas precapitalistas (o semicapitalistas) que ha conquistado? (Mandel, 1979 [1972]: 23-24)”.

Esto es una cuestión sumamente compleja, pues es admitir que el marxismo no se basa sólo en argumentos abstractos, sino que debe haber una relación entre lo abstracto, como puede ser los planteamientos del desarrollo capitalista, con la historia concreta, es decir, con lo hechos. La cuestión es entender que el capitalismo no se desarrolla en un vacío, sino dentro de un contexto socioeconómico específico con formas específicas, lo cual constituye una formas y proporciones variadas donde a la vez se combinan etapas diversas pasadas y sucesivas del modo de producción capitalista (Mandel, 1979 [1972]: 24).

La naturaleza del DDC sin duda es parte de muchos desarrollos argumentativos dentro del marxismo. A partir de estos es menester establecer características comunes de dicho fenómeno para poder entender a cabalidad el uso del concepto en el estudio de la realidad.

El historiador Novack (1974) hace énfasis en la cientificidad del DDC y su clasificación como una ley de los procesos históricos. Además de asegurar el carácter dual por la fusión de la ley de desarrollo desigual con la del desarrollo combinado.

Para el caso de la primera ley se hace referencia a las distintas proporciones de la vida social los avances históricos se dan por una mayor o menor dominio de la humanidad hacía las fuerzas de producción. El crecimiento de las fuerzas productivas es desigual debido a las diferencias en las condiciones naturales y en las conexiones históricas. Estas disparidades imponen distintas proporciones de crecimiento a los diferentes pueblos, a las diferentes ramas de la economía, a las diferentes clases, instituciones sociales y campos de cultura. Esta es la esencia de la ley del desarrollo desigual.

La ley del desarrollo combinado es la interrelación concreta de estos factores desigualmente desarrollados en el proceso histórico donde las variaciones de los factores múltiples de la historia dan pie a la que las características de una etapa más baja del desarrollo social se mezclan con las de otra superior. Se da así una formación combinada. Este fenómeno es excepcional, dando así las condiciones para desviarse de las reglas y efectuar saltos cualitativos en la evolución social y capacitar a pueblos antiguamente atrasados para superar por un cierto tiempo a los más avanzados.

Para Novack (1974), el DDC es una ley general del desarrollo histórico, pero hace énfasis en que el capitalismo es la mayor ejemplificación de la ley del DDC. Debido a que “cada país, aunque atrasado, ha sido llevado a la estructura de las relaciones capitalistas y se ha visto sujeto a sus leyes de funcionamiento”, ya que el mercado mundial capitalista integra todos los espacios. Es importante entender que la entrada al capitalismo tiene particularidades en cada país, por lo tanto, los resultados derivados en el desarrollo capitalista serán también diferentes.

Por otro lado, Luis Vitale (2000), historiador marxista, presenta que las características generales del DDC son las siguientes: (1) Existencia de las formas más modernas del capitalismo con las relaciones de producción más atrasadas en un mismo país. (2) El fenómeno es articulado: existe una interrelación recíproca entre las formas modernas y atrasadas. No es una coexistencia estática o dual. (3) Por otro lado se tiene un carácter específico-diferenciado, es decir, el DDC se presenta de manera particular en cada caso.

Sin duda, el DDC daría para la realización de un trabajo propio. Lo importante aquí es hacer énfasis en las explicaciones sobre el desarrollo histórico, basado en el DDC, en

países subdesarrollados como los de América Latina. Es por ello que la corriente estructuralista latinoamericana retomara esta forma de entender los procesos históricos, económicos, sociales y políticos en sus análisis propios como se observa en la idea de explicar el subdesarrollo y la heterogeneidad estructural en la región latinoamericana.

1.1.2. Heterogeneidad estructural y estructuralismo latinoamericano.

En el presente apartado se expondrá uno de los conceptos claves de este trabajo. La heterogeneidad estructural como concepto descriptivo de un rasgo importante del capitalismo en América Latina se concibió dentro de la escuela estructuralista latinoamericana, por ello la exposición dentro de este apartado empezará describiendo brevemente la aparición y el desarrollo de la escuela estructuralista, aclarando que esto es sólo en función de poder comprender de mejor manera la naturaleza del concepto de heterogeneidad estructural.

La crisis de 1929 tuvo fuertes impactos en Latinoamérica debido principalmente a la caída de los precios del conjunto de las materias primas, las cuales eran soporte de la acumulación de las economías latinoamericanas, este patrón de acumulación se denomina primario-exportador. Debido a este hecho histórico se dieron las condiciones necesarias para poner en duda la viabilidad de que el desarrollo interno de un país sólo se base con respecto a la demanda externa de materias primas.

A estos hechos, se le suma el contexto de la segunda guerra mundial. Este conflicto bélico hizo que las economías industrializadas tuvieran que centrar su producción a las necesidades que imponía la lucha armada. Por ello, un grueso importante de industrias de los países centrales dejó de exportar productos manufacturados a América Latina¹³. Esto dio espacio para una *industrialización por sustitución de importaciones* (ISI) no dirigida, pues se dio de manera espontánea, al momento de observar que había nichos de mercado que no estaban siendo satisfechos por la ausencia de oferta, por ello algunas industrias se desarrollaron con la idea de sustituir algunos productos que se importaban anteriormente.

¹³ Sobre las consecuencias productivas que tuvo la Gran Depresión: “La desorganización del comercio internacional que siguió a la crisis de 1929 tuvo consecuencias profundas en la región. Fueron los problemas surgidos a partir de entonces los que abrieron el camino a la formación de la actual conciencia latinoamericana. Las dificultades del abastecimiento de productos tradicionalmente importados que se agudizaron durante el segundo conflicto mundial, dieron origen a un comercio más diversificado dentro de la región, el cual modificó los patrones de intercambio tradicionales (Furtado, 1978 [1969]: 16).”

Después de la segunda guerra mundial, las corrientes teóricas ortodoxas seguían dominando y proponiendo que América Latina se desarrollaría sólo si se especializaba en los productos donde tenía una ventaja comparativa ricardiana y una capacidad para exportar: las materias primas, esto traería consigo un crecimiento económico y una distribución del ingreso eficaz que reduciría las disparidades entre los países. Sin embargo, la historia concreta ya había demostrado los problemas de volatilidad en el crecimiento económico que generaba el patrón de acumulación primario-exportador y la nula capacidad para cerrar la brecha entre países “centro” y países de la “periferia”.¹⁴ Este modelo empezó a ser muy cuestionable. Pero faltaban los autores que defendieran una reestructuración del patrón de acumulación que se basará en una industrialización latinoamericana (Bielchowsky, 1998: 17-18).

Ante todo este proceso Raúl Prebisch, economista argentino fundador de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), inauguró toda una corriente; la llamada “Orden cepalina del desarrollo”¹⁵ o corriente estructuralista latinoamericana, capaz de “romper con el falso universalismo de la ciencia económica” (Mallorquin, 2019: 26). Es decir, se fundó una forma de analizar los procesos económicos a partir de las particularidades de los países subdesarrollados, y no con base a las experiencias de desarrollo económico que siguieron los países más desarrollados como los de Europa Occidental o los Estados Unidos, debido a que se aseguraba que los países subdesarrollados pasaban por una etapa previa al desarrollo capitalista pleno, y no como una forma particular que tiene el capitalismo para los países cuya inserción al mercado mundial no fue con base a sus propias fuerzas.¹⁶

La amplia aportación a las ideas económicas del estructuralismo se basa en un cuerpo analítico específico, aplicable a condiciones históricas propias de la periferia latinoamericana. Su método es un cruce entre lo histórico y lo inductivo y una referencia abstracto-teórica propia: el enfoque histórico-estructuralista implica un método de producción de conocimiento muy atento al comportamiento de los agentes sociales, como

¹⁴ La noción centro-periferia como parte de un todo, llamado economía mundial, es una de las primeras aportaciones cepalinas, la cual es descrita en el célebre *Manifiesto latinoamericano* en Raúl Prebisch (1949).

¹⁵ Este apelativo fue otorgado por el mismo Celso Furtado (Valenzuela Feijóo, 1991).

¹⁶ Para ampliar este tema: “[E]l discurso sobre el desarrollo económico de las naciones subdesarrolladas tiene una historia y una constitución relativamente recientes. El pensamiento económico convencional previo a 1945 no poseía un aparato conceptual para explicar el funcionamiento de estas naciones, salvo a semejanza de su propia imagen (Mallorquin, 2019:21)”.

son las clases sociales, y a la trayectoria de las instituciones y las organizaciones políticas, es decir, una revisión constante de la complejidad de la realidad (Bielchowsky, 1998: 14-16; Guillén, 2007: 297). Los autores más sobresalientes de la primera etapa del estructuralismo latinoamericano de los años cincuenta y sesenta son el mismo Raúl Prebisch, Jorge Ahumada, Celso Furtado, Juan Noyola y Aníbal Pinto.¹⁷

Es menester mencionar que los estructuralistas no sólo eran una corriente teórica, sino que se asoció a una práctica comprometida con el desarrollo económico, buscaban impactar vía las instituciones del Estado o de organismo como la CEPAL en la trayectoria económica latinoamericana. Los integrantes de esta corriente fueron los grandes impulsores de una política del desarrollo basado en la ISI que se dio posterior a los años cuarenta, este proyecto busca generar cambios estructurales y productivos, dando un giro en el patrón de acumulación, esto superaría la volatilidad del crecimiento económico basado en exportaciones de materias primas.¹⁸ En otras palabras, se puede asegurar que el estructuralismo es una corriente netamente desarrollista pero basada en un análisis histórico-estructural de las condiciones de los países latinoamericanos.

El estructuralismo no se detuvo en los años cincuenta, posteriormente hubo una serie de aportaciones tanto de los autores de la primera generación cepalina¹⁹ y de otros que se fueron sumando a lo largo de la marcha del tiempo con conceptualizaciones nuevas de

¹⁷ Valenzuela Feijóo (1991: 10 y 15) menciona que estos autores son los grandes clásicos de la economía política regional, debido a la necesidad de un pensamiento que sintetice o funde la racionalidad histórica de un período, en este caso el de la industrialización latinoamericana como proceso espontáneo, y que además lo empujen. También, por otro lado, es necesario observar las similitudes de método con los clásicos de la economía política como Adam Smith y David Ricardo. Incluso también hay una similitud con el método marxista, como argumentamos en el apartado anterior, sobre todo con los aspectos de las tesis del imperialismo y del DDC.

¹⁸ Valenzuela Feijóo (1991:9) nos menciona que “aquel grupo de innovadores que por primera vez miró la economía latinoamericana con pupilas autóctonas, de aquellos cruzados que por primera y quizás única vez ensayaron la sustitución de importaciones en el plano teórico-interpretativo.” También Mallorquin (2019: 16) hace énfasis en que Prebisch siempre apoyó y se sumó desde la teoría y la política al proyecto industrializador de Latinoamérica como una necesidad para la transformación social y la construcción de una justicia social incluso hoy todavía muy ausente.

¹⁹ Furtado y Prebisch siguieron desarrollando aportaciones teóricas, incluso estuvieron dispuestos a revisar algunas cuestiones al momento de darse la segunda etapa de la ISI, la cual fue la más problemática. Por ejemplo, Mallorquin (2019: 34 y 38) afirma que es una visión reducida del estructuralismo, sobre todo de la obra de Prebisch, el quedarse con los textos previos de 1960. Posteriormente hay cambios y precisiones importantes, por ejemplo, en el caso del concepto de ciclo económico y su relación con las problemáticas latinoamericanas: Prebisch argumenta que la vulnerabilidad externa de las economías latinoamericanas es un problema estructural más no cíclico. Esta aclaración se hace con relación a malas interpretaciones que se hicieron de su afirmación de la caída tendencial de los términos de intercambio. Mientras más fue avanzando el análisis estructuralista, esta corriente fue pasando del análisis económico a la inclusión de temas históricos y sociológicos.

acuerdo con la etapa histórica que se estaba viviendo, para efectos de este capítulo el entendemos que fue en este periodo del estructuralismo donde se dieron los análisis para generar el concepto de heterogeneidad estructural.

Para adentrarse a la definición que nos atañe (la de heterogeneidad estructural), primeramente, hay que observar uno de los aportes de Celso Furtado, quien es uno de los estructuralistas más importantes debido a su amplia obra. Furtado (1964 [1961]: 163-167) propuso una definición del subdesarrollo que buscaba superar las tradicionales visiones clásicas del crecimiento, las cuales pocas veces hablaban de las condiciones específicas de la economía en países no industrializados y cuando hablaban de las estructuras subdesarrolladas lo hacían con base a que esta condición es parte de una etapa que se superará para llegar al capitalismo pleno. Este autor brasileño afirmaba que el subdesarrollo no es una etapa del capitalismo, sino un proceso autónomo; una forma específica de inserción al capitalismo mundial presentada en los países con relativo atraso frente a los países más desarrollados. Además de que esta condición era un proceso variado, es decir, debido a las estructuras históricas particulares heredadas de la colonia y a las estructuras económicas capitalistas, las relaciones se pueden hacer más o menos complejas. Debido a esta particularidad histórica se presenta una convivencia de empresas capitalista con alto grado productivo y capacidad de exportación al mercado mundial con industrias capaces de sólo competir en el mercado interno y, además, esta convivencia se llevaba a cabo con la presencia estructuras precapitalistas.

Si bien el razonamiento furtadiano presentado en el párrafo anterior hace deducir que el estructuralismo latinoamericano le da un énfasis importante a la complejidad de la estructura económica, es decir, a la hibridación resultante entre la entrada de la expansión del capitalismo europeo con las formaciones arcaicas precapitalista como explicación del subdesarrollo, lo cual en los hechos es un acercamiento a la descripción de la heterogeneidad estructural, el concepto tal cual anunciado, desarrollado y descrito sólo se dio en los análisis del estructuralista chileno Aníbal Pinto.²⁰

El camino emprendido por para llegar a esta caracterización se dio en varias partes. Primero, Pinto (1973 [1965]) se abocó a analizar la problemática de la concentración del progreso técnico y de sus frutos. Esta problemática estuvo presente en el modelo de

²⁰ Valenzuela Feijóo señala que la “contribución interpretativa (conceptual) específica” más importante de Aníbal Pinto es la categoría de heterogeneidad estructural (Feijóo, 1991: 35).

crecimiento “hacia afuera” o también llamado patrón de acumulación “primario-exportador”²¹, pero que se mantuvo también en el modelo de desarrollo “hacia adentro” donde se destacó la ISI.

La industrialización en América Latina empezó a presentar algunos elementos de agotamiento, por lo cual se volvió menester la evaluación de los impactos tanto positivos como negativos de este hecho. Por un lado, los efectos positivos generaron una estructura productiva más diversificada con mayores capacidades productivas debido al incremento de la productividad vía la incorporación de nuevas tecnologías, aunque cabe resaltar que los efectos fueron diferenciados; no fue el mismo resultado en Brasil, México y Argentina que en Perú, Colombia o Centroamérica.

En el momento de observar la concentración de la productividad en los sectores de la estructura económica se puede afirmar que no hubo un desarrollo económico equilibrado²², dentro de la estructura productiva persistió la concentración del ingreso y de la productividad física y económica entre algunos sectores, mientras que otros, en estos rubros, se encontraban en situaciones muy paupérrimas, donde la productividad era extremadamente baja, los ingresos eran bajos y por lo tanto la explotación laboral era la constante. Una cuestión que Pinto (1973 [1965]: 43) resalta siempre es que el problema anteriormente señalado va más allá de una dualidad, más bien esto tiene que ver con una heterogeneidad histórica, donde existe una convivencia de unidades económicas proveniente de fases aparentemente separadas por siglos de evolución del sistema económico; es por ello que en América Latina se dan casos como la presencia de la agricultura primitiva, de origen precolombino, frente a sectores avanzados, como puede ser una gran planta siderúrgica o de automotores, los cuales se perciben a plena imagen y semejanza de los sectores que se pueden dar economía avanzada.

²¹ Con respecto a este patrón de acumulación se debe recalcar que el elemento dinamizador es la demanda exterior de productos primarios; la cual dinamizó los sectores y actividades ligadas a las exportaciones de esos bienes. Estos sectores eran altamente productivos, pero no por su capacidad de absorción tecnológica, sino por la intensidad con la que explotaba la fuerza de trabajo y los recursos naturales. Sin embargo, las transformaciones económicas sucedidas en este modelo no arrastraron a otras unidades económicas, las cuales se mantuvieron en el “pasado económico”; provocando una concentración de la productividad y de las ganancias en pocos sectores, además de una desigual distribución de los ingresos (Pinto, 1973 [1965]: 39-41).

²² Siguiendo las experiencias de las economías desarrolladas, nos referimos a que, si bien existía una industria líder, ésta cumplía con la tarea histórica de generar encadenamientos que arrastraran a otras industrias y sectores, por lo que la irrigación del progreso tendería a ser más homogénea en el largo plazo (Pinto, 1973: 108).

Una cuestión importante que se debe subrayar es que la heterogeneidad estructural no quiere decir que existen estructuras económicas o sectores económicos duales, como bien se menciona en la cita antes expuesta. Este concepto representa la superación de la visión clásica del dualismo, la cual “se identifica con un caso extremo de las economías primario exportadoras, esto es, el de los ‘enclaves’. Se plantea ahí la diferenciación entre el ‘complejo’ exportador y el ‘resto’, siendo más o menos completa la separación de las dos áreas (Pinto, 1985: 104)”. Esto quiere decir que la visión clásica del dualismo se centraba en la cuestión de que los sectores exportadores dependían sólo de factores externos como la demanda de bienes primarios y no de internos, por lo que los encadenamientos hacia otros sectores eran prácticamente nulos.

Sin embargo Pinto (1985) rechaza que el análisis dualista, incluso dentro del modelo primario exportador, sea generalizado para todas las economías latinoamericanas, ya que esto depende mucho de la naturaleza de los recursos exportables²³; también depende mucho de si los elementos políticos-institucionales generan las condiciones para controlar los recursos exportables mediante la extracción de ingresos fiscales que distribuyan la renta; también se debe tomar en cuenta el grado de significación e imbricación de las estructuras socioeconómicas “tradicionales”.

A partir de estos elementos se debe tomar en cuenta que la heterogeneidad estructural no se refiere a una diferenciación de sectores tal cual, porque incluso dentro de los mismos sectores hay diferencias importantes en productividad, distribución del ingreso, concentración espacial, entre otros factores. Esto genera que la separación entre sectores sea menos nítida como lo era antes en el modelo primario-exportador, complejizando aún más las actividades económicas, ya que dentro de ellas se hace una especie de “corte horizontal”, que impone una división de capas modernas, tradicionales y estancadas (Pinto, 1973 [1965]: 43).

Dentro de la estructura económica latinoamericana que incluye los cambios considerables de las dos etapas de la ISI, Pinto (1973:105-106) descompone la estructura productiva en tres grandes estratos²⁴. El primer estrato es el llamado “primitivo”, donde se encuentran niveles de productividad e ingreso por integrantes muy parecidos (o a veces menores) a

²³ Se debe diferenciar el tipo de bien, ya que hay algunos que son exclusivamente especializados para el mercado externo y otros que tiene una mayor relación mercado externo-interno (Pinto, 1985: 108).

²⁴ Es importante hacer énfasis en que ya no sólo se habla de sectores, sino de polos o *estratos*.

los que se imperaban en la economía precolombina y/o colonial. En el otro lado existe un estrato denominado “polo moderno”, el incluye las actividades económicas con capacidad de exportar, las industriales y de servicios que tienen niveles de productividad muy parecidos a los de las economías desarrolladas. Por último, se encuentra un estrato “intermedio” que correspondería a los niveles de productividad media del sistema nacional. Al momento de ubicar estos estratos se puede afirmar que existe una característica multisectorial dentro de estos, es decir, en un mismo sector puede haber unidades económicas pertenecientes a diferentes polos o estratos. Por ejemplo, en el sector agrícola pueden encontrarse unidades como la agricultura de subsistencia, la cual es incapaz de acceder al mercado, asimismo están grandes propiedades agrícolas altamente productivas y con una orientación hacia la exportación de sus productos.

En pocas palabras la noción de heterogeneidad estructural habla de una estructura productiva cuya base presenta desniveles en la productividad física o económica en sus diferentes estratos (Mallorquin, 2013: 94). Con base en esto, la corriente neoestructuralista, la cual tiene una amplia influencia del evolucionismo shumpeteriano, ha centrado toda la explicación de la heterogeneidad estructural al problema de la productividad medible, ya no tanto en los estratos, sino en los sectores; ya que la primera noción es sumamente difícil de contabilizar. Esto ha generado una simplificación del concepto. Sin embargo, dicha forma de interpretar la heterogeneidad estructural elimina un análisis más complejo donde este problema tiene como origen los aspectos de poder entre las unidades económicas (Mallorquin, 2013: 91-92).

Los teóricos del estructuralismo no sólo hacían análisis de diferenciales de productividad y de ingresos *per se*, se buscaba una explicación mucho más allá, donde se tomarán en cuenta las importantes “asimetrías de poder entre las unidades productivas, regiones, sectores o ramas productivas para pensar tanto las disparidades productivas, [...], así como las diferencias de ingreso [...] (Mallorquin, 2013: 95)”. Es decir, no son los diferenciales entre estratos modernos, atrasados y medios los que aparecen de manera espontánea en la estructura productiva latinoamericana. Estas disparidades son producto de las asimetrías de poder, las cuales generan diversidad y diferenciación productiva-económica, pero también con diferentes modos sociales de producción y de formas de propiedad que coexisten bajo una determinada articulación (Feijóo, 1991: 36; Mallorquin, 2013; 95).

En resumen, la heterogeneidad estructural como característica particular de las economías subdesarrolladas de América Latina, se presenta de forma histórica como el producto de la forma de inserción al mercado mundial, donde las economías se volcaron a la exportación de materias primas por medio de atracción de capitales de los países más desarrollados, pero generando un nulo arrastre al resto de la economía tradicional, la cual se mantuvo. Esta imbricación se mantuvo después de la ISI, donde en vez de generar tendencias a la homogeneización, más bien se mantuvo la heterogeneidad estructural, generando así una estructura socioeconómica que artículo estratos modernos y atrasados, los cuales se presentan de manera intersectorial. Este proceso histórico lo que saca a relucir es que al pasar el tiempo se reforzaron asimetrías de poder dentro de las unidades económicas, sectores y regiones que provocaron una mayor capacidad de concentrar el progreso técnico, la inversión, los ingresos, lo cual genera la presencia e incluso la ampliación de la heterogeneidad estructural. En consecuencia, las formaciones socioeconómicas en América Latina son complejas, donde podemos encontrar disparidades entre las formas de producir, de explotación del trabajo y de apropiación del excedente y una multiplicidad de clases sociales.

1.2. Desarrollo regional y heterogeneidad estructural

En este apartado, se abordarán los impactos que tiene la heterogeneidad estructural definida en el apartado anterior con el desarrollo regional en América Latina. Es decir, se parte del hecho de que la heterogeneidad estructural es una categoría que define el carácter subdesarrollado y dependiente de América Latina, por ende, el problema espacial también tendrá un carácter dependiente y subdesarrollado.

En el primer, subapartado se hará un recorrido histórico desde el punto de vista del desarrollo regional en América Latina. ¿Cuáles han sido las tendencias que se han observado a lo largo de la historia económica de esta parte del mundo con respecto a su desarrollo regional y cómo han influenciado las diferentes estructuras económicas en el desarrollo de ciertos territorios y en la exclusión de otros? Otra pregunta importante es ¿el desarrollo de las regiones ha obedecido a fenómenos endémicos o ha habido una influencia de formas ajenas? A la par se realizarán las definiciones pertinentes de *región* y *desarrollo regional*.

Posteriormente, en el segundo subapartado se abordará el tema de las asimetrías regionales desde el punto de vista de la heterogeneidad estructural, donde se reconocerá que este fenómeno tiene una cara concreta en el desarrollo espacial de la región.

1.2.1. Desarrollo regional en América Latina

La historia económica de Latinoamérica no se presenta de manera abstracta, sino que tiene un espacio, el cual ha sido producido a partir de las múltiples formaciones socioeconómicas que ha habido a lo largo del tiempo. El desarrollo regional ha estado siempre subordinado a las necesidades materiales de los habitantes de los espacios habitados, es decir, a las formas concretas en que producen para saciarlas; esto incluye también a los intereses de cada una de las clases sociales involucradas en el desarrollo latinoamericano. Por ello, el subdesarrollo, como una forma específica del desarrollo capitalista en América Latina, tendrá impactos en el desarrollo regional muy concretos.²⁵

Primeramente, definiremos algunos términos importantes para desarrollar este subapartado. *Región* es un término que logra tener muchas interpretaciones, dependiendo de la disciplina con la que se esté realizando los análisis. En términos generales, se aplica para designar un área determinada, la cual pertenece a un todo, cuyas características internas son lo suficientemente similares como para formar un espacio homogéneo. Estas características internas se definen a partir de los rasgos que se quieren exaltar para un análisis determinado (Parnreiter, 2018:98-9). Por ejemplo, si se quiere hablar de regiones ecológicas se usarán ciertos criterios para poder delimitar una región entre todo el espacio ecológico; en ese mismo, sentido si se habla de regiones socioeconómicas se utilizarán criterios propios de las ciencias económicas y sociales. Un aspecto importante a destacar es que la definición de una región puede llegar a ser una tarea un tanto fluida y dinámica, ya que las características que definen a una región pueden llegar a cambiar con el tiempo.

Por otro lado, Milton Santos (1995) es mucho más preciso cuando habla de región, debido a que encierra su definición más al ámbito de la ciencia económica, aunque sigue definiéndola como parte de un todo, es decir, como la particularidad: “[...] mientras que

²⁵ Parnreiter (2018: 28) señala que “una de las reivindicaciones clave de la geografía económica [es] que el análisis del patrón espacial de un fenómeno o de un proceso social revela algo sobre su propio carácter. Conocer los rasgos geográficos es, entonces, parte del proceso de entender el fenómeno como tal.” Por otro lado, pero en el mismo sentido, sobre los impactos de la actividad económica en la organización del espacio: “el territorio se organizó a cada momento de manera diversa, muchas reorganizaciones del espacio se plantearon y siguen planteándose, según las demandas de la producción de la cual es almacén (Santos, 1995: 45).”

los procesos modernos de producción se extienden por todo el planeta, la producción se especializa regionalmente.” En ese mismo sentido menciona que la finalidad del estudio regional es la “[...] de comprender cómo un mismo modo de producción se reproduce en diferentes regiones del globo, en base a sus especificidades.” (Santos, 1995: 46).

La importancia de una región, en este caso desde una visión geográfica y económica, es que se puede atender a las formas específicas en que funciona un sistema global como es el capitalismo en determinados territorios. Sin embargo, no se trata sólo de observar la región como algo autónomo, ya que debe haber una relación siempre entre el todo y la particularidad.²⁶

Las regiones en América Latina desde que están insertas a ese todo llamado economía capitalista mundial, su relación se sustenta a partir de las particularidades de la región como son su relieve, su clima, sus recursos naturales, su posición geográfica, etc.

Otro importante aspecto que se debe definir es el de *desarrollo regional*²⁷. Aquí se entenderá desarrollo regional como la transformación de una región a partir de un cierto tipo de acción que busca potencializar de alguna forma a una región. Sin embargo, estas acciones están determinadas por ciertos propósitos a los que se quiere llegar y por lo tanto a los intereses de las diferentes clases sociales e instituciones que son parte, así como a las relaciones de poder asimétricas.

Por ejemplo, si en una región se busca que su desarrollo se dé a partir de la exportación de caña de azúcar²⁸, cosa que intentó hacer el mismo Hernán Cortes en la región totonaca de Cempoala al norte de Veracruz, se requerirá de ciertas acciones para poder lograr ese cometido como son la canalización de recursos preexistentes y la introducción de nuevos, sobre todo se requerirá la nueva asignación de recursos económicos, naturales, de fuerza de trabajo, etc. En el caso de la fuerza de trabajo, se usa un recurso preexistente: el

²⁶ Es importante no olvidar que hay una relación entre el sistema global capitalista y las formas particulares en las que las regiones se insertan en él: “[...] para comprender cualquier fracción del planeta hay que tener presente la totalidad del proceso que la engloba, asimismo para comprender la realidad global es indispensable entender lo que es la vida en las diferentes regiones; sus funcionamientos específicos, sus especializaciones, sus relaciones, en fin, su disposición particular, siempre en movimiento (Santos, 1995: 47)”

²⁷ La definición usada en este trabajo de desarrollo regional se da a partir del análisis crítico de Ángel Palerm (1972: 33-40) a la política regional en México, específicamente cuando hace el análisis de dos experiencias en la época colonial: el caso de Hernán Cortes y su intento de introducir el cultivo de la caña de azúcar para exportación en la región totonaca de Veracruz; así como el caso de Vasco de Quiroga al implementar comunas autogestivas en la zona tarasca de Michoacán inspirado en *Utopía* de Tomás Moro.

²⁸ Se usó el mismo ejemplo de Palerm (1972: 33-40).

campesinado totonaco que trabaja los cultivos tradicionales para su subsistencia que además tiene cierto tiempo “ocioso” en el que se dedica a la producción artesanal de otros medios de subsistencia. Para el caso del agua y la tierra (ambos bienes relativamente escasos), la mayoría del agua se canalizará a la empresa del conquistador español, así como también se presentará el fenómeno de acaparamiento de las tierras más fértiles (Palerm, 1972: 33-34).

Como consecuencia de estas acciones floreció un emporio agrícola de exportación de azúcar. Podría decirse que la región obtuvo mejores beneficios en el mercado mundial. Aunque, es importante decir, estos supuestos “beneficios” se repartirán de manera asimétrica; donde la clase social que se beneficiará directamente con la exportación de caña acrecentará su riqueza y poder, mientras que el campesinado totonaco, al verse arrastrado a las peores tierras, sin recursos como el agua o la tecnología, se vieron en la necesidad de ceder la gran mayoría de su tiempo en las plantaciones de caña, terminado, así como un peón y viendo mucho más marginada su condición social.²⁹

La importancia del ejemplo aquí expuesto son las deducciones que se pueden sacar a partir de éste. Primero hacer énfasis que ejemplos con características similares hay varios a lo largo de la historia de México en particular, pero de América Latina en forma general. También es importante decir que el ejemplo, al ser un hecho histórico, habla de la tendencia que apareció ante la combinación desigual de dos formaciones socioeconómicas, las que se venían dando en el período prehispánico y las que surgían en Europa con una clara tendencia mercantilista. Sobre todo, a los efectos que tuvieron en espacios concretos, es decir, a nivel regional.

En este punto recordemos que es necesario acudir a la historia para entender el subdesarrollo, sobre cuando se analiza aquella característica que habla sobre la convivencia de diferentes formaciones socioeconómicas. Como se mencionó en el apartado anterior, el subdesarrollo es una forma particular de inserción al capitalismo mundial. Por ende, para entender el desarrollo regional en un espacio subdesarrollado

²⁹ Para ampliar esta explicación Palerm menciona que “de esta manera, y casi de golpe, vemos aparecer en México la plantación de tipo capitalista; la concentración de la propiedad territorial, y con ella la introducción de una tecnología más avanzada; la sustitución de los cultivos poco remunerativos por otro de carácter comercial; la agricultura llamada de ‘subsistencia’, como un depósito de la subocupación creada por la plantación y viviendo en simbiosis con ella; las migraciones rurales, y otros muchos fenómenos sociales y económicos que resultan sorprendentemente contemporáneos (Palerm, 1972: 35-36).”

también se deber hacer una revisión de “la herencia del pasado” para entender “la formación de un espacio dependiente”³⁰.

Mendez (2002) hace una amplia descripción de la importancia de los hechos históricos y de las imbricaciones que se dieron en el proceso colonial de América Latina, así como sus fuertes consecuencias en la organización del espacio dependiente ya que éste se utilizó como un complemento al servicio de las economías metropolitanas.

Debido al papel dentro de la división internacional de trabajo, el espacio latinoamericano fue mayormente ocupado en las regiones agraria y mineras, así como también las que tuvieran una salida al mar para embarcar dichos productos primarios, por ello se estableció una ocupación selectiva en función de los intereses de los colonizadores, asimismo esos territorios acapararon una serie de infraestructura y servicios representadas por los puertos, las ciudades residenciales y administrativas y las vías de transporte.³¹ Este hecho relegó a las regiones que no cumplían con estas características, por lo cual fue en el período colonial donde se sentaron las bases para una integración regional raquílica que se mantuvo aún con la independencia de las colonias (Méndez, 2002: 373, 377, 379).

A pesar de la independencia de las colonias latinoamericanas, la dependencia al exterior, ahora representada por el patrón de acumulación primario exportador, no cesó; con la libertad de comercio, antes suprimida por las metrópolis europeas, se incrementaron las exportaciones de materias primas y las importaciones de productos manufacturados de economías industrializadas. Por ello, es que se afirma se reforzó la dependencia; por lo cual la organización espacial dependiente también lo fue. (Méndez, 2002: 381)

La entrada de capitales extranjeros provenientes de economías industrializadas a América Latina generó un reforzamiento de la herencia colonial en el espacio dependiente, debido

³⁰ Estos términos son usados por Méndez (2002: 373): “Es evidente que no se puede comprender la situación actual de Latinoamérica sin recurrir a su historia moderna y contemporánea. Porque, ante todo, el espacio latinoamericano es heredero de un pasado colonial, que introdujo un cambio decisivo, tanto por sus características como por su duración y sus resultados.”

³¹ Los primeros 150 años la organización espacial fue en función de la exportación de metales preciosos como el oro, primeramente, y la plata después. En este período se construyeron los primeros centros urbanos para el control territorial y de puertos históricamente importantes para aquella época: Veracruz, México; Cartagena, Colombia; La Habana, Cuba, para el caso de los puertos. Por otro lado, algunos ejemplos de los centros urbanos creados a partir de la explotación de plata son Zacatecas, México y Potosí, Bolivia. En esta fase, se crearon los puertos del Callao en Lima, Perú y el de Acapulco, México. De la misma manera, en este periodo nacieron las grandes capitales coloniales ya que se requería satisfacer las necesidades de los grupos dominantes como es el caso de Ciudad de México, Bogotá, Quito o Lima. (Méndez, 2002: 379).

a que estos invirtieron mayoritariamente en sectores de exportación o afines. Además, en algunos países invirtieron en infraestructura y servicios que reforzaron este patrón. Por ejemplo, las inversiones en ferrocarriles se hicieron para unir centros productivos de materias primas con los puertos que las exportaban (Mendez, 2002: 379-380). Así la subordinación del desarrollo regional se mantuvo focalizado y dependiente a las necesidades externas. Así no se podían dar las bases para una verdadera integración regional dentro de los países latinoamericanos.

La industrialización por sustitución de importaciones, la cual se explicó en términos de su desarrollo en el apartado anterior, tampoco logró reducir las asimetrías regionales heredadas de la colonia. Incluso, en cierto sentido, se afianzaron algunos elementos de concentración de la actividad económica y se sentaron las bases de una creciente urbanización poco controlada que generó concentraciones urbanas caóticas. Además de que tampoco atacó otros elementos como son la concentración de la tierra y del ingreso.

Primero se debe mencionar que fueron las ciudades, muchas de ellas capitales con una población potencialmente creciente, las grandes protagonistas de la industrialización, debido a que las nuevas industrias necesitaban de espacios seguros y rentables, es decir, las metrópolis regionales representaban un amplio y seguro mercado para los nuevos capitales industriales (Méndez, 2002: 400).

Es en este punto, donde regresamos al periodo en donde se empezó a utilizar el término de heterogeneidad estructural en los análisis estructuralistas, por ello en el siguiente apartado se hablará de los impactos de la heterogeneidad estructural presentada en las épocas de la ISI a nivel espacio-regional.

1.2.2. Impactos de la heterogeneidad a nivel espacio-regional

Como ya se había mencionado anteriormente la heterogeneidad estructural es una característica con fuerte presencia dentro del capitalismo subdesarrollado de América Latina. A lo largo de este capítulo, sobre todo en el subapartado 1.1.2 se presentó que existe una convivencia entre estratos moderno, arcaicos y medios. Pero como ya observamos a lo largo del recuento que se hizo en el apartado anterior sobre historia del desarrollo regional en esta zona, las implicaciones de las formaciones socioeconómicas impuestas a partir de la colonia han generado una ocupación selectiva del espacio, los cuales no sólo concentran la población, sino que también la actividad económica, las infraestructuras, los servicios, las instituciones administrativas, etc. Mientras que otras

regiones no sólo se ven abandonadas por la lógica del desarrollo económico, sino que en ellas habitan las formaciones socioeconómicas más arcaicas, con las peores condiciones económicas, sociales y de infraestructura.

Estas asimetrías del espacio habitado, donde unas regiones contienen a los grupos sociales con poder y otras simplemente se mantienen al margen de las decisiones y políticas de económicas y de desarrollo regional, sin duda impactaran en la concentración de la actividad económica de los estratos modernos en pocas regiones, del progreso tecnológico y de los ingresos. Esto quiere decir que la heterogeneidad estructural efectivamente tendrá un impacto en el espacio regional, generando un desarrollo regional asimétrico e incapaz de cohesionar la mayor cantidad de regiones dentro de los mismos países.

Pinto en sus múltiples análisis sobre la heterogeneidad característica de la estructura productiva en América Latina ya para ese entonces mencionaba que existía una dimensión espacial de dicho fenómeno.³² Por ejemplo, en Brasil para la década de 1960, poco más del 55% del valor agregado por las industrias de transformación tenía como espacio y sitio geográfico San Pablo, a pesar de que este estado sólo tenía el 18% de la población (Pinto, 1973 [1965]: 45).

El ejemplo anterior es un acercamiento al fenómeno de concentración espacial y por lo tanto de la heterogeneidad estructural, el cual también es identificado como uno de los grandes problemas de la industrialización para el caso de Brasil por Méndez (2002: 403). Dicho fenómeno se basa en un crecimiento acumulativo y circular: las grandes ciudades ofrecían mejores condiciones para la inversión, ahí los capitales, tanto nacionales y extranjeros, colocaron las industrias, por ello se han agravado las asimetrías regionales y se ha fortalecido la falta de articulación regional en los territorios nacionales (Méndez, 2002: 405).

A esto también hay que agregarle una falta de mecanismos institucionales que corrigieran las desigualdades regionales por medio de una reforma agraria efectiva o la implementación de inversión pública en el campo, específicamente en los estratos más

³² Sobre el fenómeno de asimetrías regionales, Pinto (1973 [1965]: 51) menciona que “[l]a concentración sectorial (e intersectorial) y su repetición *regional* sugiere que [...] en vez de la tendencia centrífuga que visualizaban los economistas liberales, que diseminaría el capital y la técnica, atraídos por la abundancia de mano de obra y la disponibilidad de recursos naturales, se repite el movimiento centrípeto y la acumulación acrecentada en los focos aventajados.”

atrasados como los minifundios. Por un lado, continúa la agricultura de subsistencia, pero también los grandes latifundios que concentran la tierra una importante fuerza de trabajo.

El mantenimiento de estos estratos genera problemas ya que absorben una buena cantidad de fuerza de trabajo que se mantiene en sectores poco productivos, pero que además representa una oferta de fuerza de trabajo latente amplia que mantiene los salarios, sobre todo de los sectores modernos, a la baja. Sin embargo, estos estratos representan muy malas condiciones para la fuerza de trabajo, lo que también genera el fenómeno de expulsión a las ciudades, donde significa que son atraído por los polos modernos de las grandes industrias y del sector servicios.

Sin embargo, esto también ha generado que dentro de las mismas ciudades se creen un centro y una periferia, en el primero el desarrollo es la característica central mientras que en el segundo la ausencia de éste es lo que prevalece. Este fenómeno de migración de estratos arcaicos a estratos modernos ha sido caótico, poblando sobre todo las periferias de las ciudades: “[l]a expansión, a veces bastante rápida, de la población acogida por las regiones más dinámicas, no ha sido óbice para que continúe aumentando en términos absolutos el contingente arraigado en la ‘periferia interna’ [...]. En otras palabras, la concentración de la actividad económica en áreas limitada y sobre todo en las grandes urbes ha ido de la mano con una manifiesta incapacidad para absorber a la población allí arraigada en las fuerzas de trabajo regular o asociadas a los sectores dinámicos básicos (Pinto, 1973: 113)”.

En resumen, la heterogeneidad estructural a nivel espacio regional tiene impactos muy negativos en la realidad económica y social latinoamericana. Por un lado, alimenta el caos de la urbanización, genera las condiciones para la concentración del ingreso ya que existe en espacios muy limitados una gran oferta de fuerza de trabajo, a esto se le acompaña una importante estratificación y jerarquización dentro de las ciudades; además pone de manifiesto la incapacidad de la industrialización latinoamericana de utilizar productivamente esa gran “ejército industrial de reserva”.

1.3. Impactos de la heterogeneidad financiera en las condiciones de financiamiento regional

En el presente apartado se buscará exponer la relación de la heterogeneidad estructural con el tema de las condiciones de financiamiento de una región. Para ello recurriremos al concepto de heterogeneidad del financiamiento.

Como primer punto a tratar se abordará de manera breve la importancia del financiamiento en una economía capitalista, es decir, ubicar cuál es el papel del crédito para el funcionamiento económico, para esto revisaremos algunas teorías que nos expone esta situación. Por otro lado, contrastaremos esta necesidad de crédito con la economía latinoamericanas, las cuales sufren de dependencia financiera: al no contar con capitales internos capaces de financiar las actividades productivas se recurre a capitales externos, esta situación influye en el acceso al crédito que se tienen entre los diferentes estratos y unidades económicas, las grandes empresas (sobre todo multinacionales y de exportación) tienen más acceso a financiamiento que las pequeñas y medianas empresas (muchas de ellas de capital nacional y con escalas muy pequeñas). Este fenómeno es la *heterogeneidad en el financiamiento*.

Una cuestión importante es que esas grandes empresas se relacionan con actividades económicas de exportación, las cuales muchas veces son de un tamaño y un nivel de productividad alto. Por ende, la heterogeneidad en el financiamiento describe una concentración del financiamiento en actividades ya de gran escala. A esto se le agrega el contexto actual, donde el modelo de *financiarización* impone una lógica de ganancias en el corto plazo, por ello invertir en actividades establecidas y de gran escala da cierta certidumbre. Además, las actividades de exportación también tienden concentrarse en pocos espacios y regiones, por ello al hablar de una heterogeneidad del financiamiento, no sólo es a actividades, sino también a las condiciones de financiamiento de las regiones. Son pocos los espacios donde el acceso al financiamiento es alto debido principalmente a que concentran actividades de gran escala. Todo esto se explicará más detalladamente a lo largo del capítulo.

1.3.1. Financiamiento y acumulación de capital: el caso de América Latina

El papel del financiamiento ha suscitado importantes debates dentro del pensamiento económico sobre todo por el tema relacionado al papel clave que tiene en el desarrollo de las fuerzas productivas. En otras palabras, el crédito es un instrumento muy importante para generar la inversión que sustenta el crecimiento de una economía.

Por ejemplo, si nos vamos a la economía marxista, el crédito es entendido como capital dinerario que se presta a interés. Este interés está determinado por la oferta y demanda de fondos en los mercados de capitales y monetarios. Para este enfoque la tasa de interés tiene una relación con la tasa de ganancia: cuando la tasa de ganancia es alta y existe

cierta normalidad en los negocios, la tasa de interés tiende a ser baja; todo lo contrario, cuando la tasa de ganancia se debilita, la tasa sube. Estos fondos que se prestan son generados en el mismo ciclo productivo, sólo que es un capital dinerario momentáneamente desocupado y colocado a interés. El préstamo se realiza a otros capitales productivos y por ende la acumulación se pueden seguir realizando (Astarita, 2008: 3-5).

Por otro lado, para proseguir con el papel del crédito en el ciclo económico, se puede tomar los hallazgos de Joseph Alois Shumpeter (1967 [1912]) en su *Teoría del desenvolvimiento económico* donde se establece que el acceso al crédito es indispensable para el éxito de los emprendimientos productivos que empujan al desarrollo económico. Para este autor el dinero y el crédito no son sólo medios de cambios o equivalentes generales, sino que tienen un papel más allá cuando se trata de crear innovaciones que generan un nuevo empuje a la economía (Meireles, 2019: 147-148).

Como se pudo deducir de lo descrito anteriormente y con base con ambos planteamientos teóricos, el crédito es importante para el desarrollo pleno de cualquier economía capitalista. Sin embargo, la situación en Latinoamérica, con características subdesarrolladas y dependientes, tiene una relación muy particular con el tema del financiamiento y del crédito. Es en este contexto que Pedro Paz (2010 [1971]) habló de los problemas de la industrialización latinoamericana y su relación con la dependencia financiera. Es decir, un cambio estructural y de matriz productiva tiene una posición limitada con las formas en cómo se financian estos cambios. Si existe una condición de dependencia financiera, la industrialización se verá limitada por factores que responden al financiamiento externo.

El origen de esta condición se encuentra principalmente por la presencia de capitales extranjeros, los cuales repatrian un flujo considerablemente alto de utilidades, lo cual produce una falta de encadenamientos productivos. Otro elemento que se debe tomar en cuenta y que fortalece la dependencia financiera de manera indirecta, es el papel de las empresas filiales, la gran empresa y el sistema financiero extranjeros en el financiamiento de industrias satélites, es decir, aquellas empresas que proveen de ciertos insumos a la empresa extranjera. En la misma tónica se fortalece dicha dependencia cuando hay una extracción de ahorros y utilidades en la periferia para financiar préstamos de empresas foráneas (Paz, 2010 [1971]: 168-171).

Entonces, con base a las consideraciones teóricas expuestas en este apartado, se puede decir que el financiamiento en América Latina, históricamente, no ha tenido una lógica propia con base a sus propios intereses. Por ello, es que se habla de una dependencia financiera, la cual no es más que una de las caras que tiene las estructuras dependientes y subdesarrolladas de esta región. Si el crédito y el financiamiento son limitados por estos rasgos estructurales, entonces el desarrollo de las fuerzas productivas mediante la inversión será también limitado.

1.3.2. Financiamiento actual en América Latina y heterogeneidad en las condiciones de financiamiento.

La falta de un financiamiento autónomo en América Latina ha condenado a la región a estar con limitantes en las metas de su desarrollo, generándose modelos incapaces de generar cambios estructurales profundos. Esto se ha ido reforzando por el contexto actual por el que pasa el capitalismo en general y en particular en América Latina.

El último periodo de la historia latinoamericana, precisamente entre las décadas de los setenta, ochenta y noventa, se caracterizó por una serie de cambios estructurales realizados en los sistemas económicos de la región tras las crisis de la deuda en los años ochenta. Si bien estos ajustes se dieron en diferentes ámbitos, como es el comercio exterior o la política económica, se debe reconocer que estos cambios han afectado a las condiciones de financiamiento de los países. La implantación de éstos se basó en reformas adscritas al llamado Consenso de Washington. En este apartado, de forma específica, se resalta el papel de las reformas financieras, cuyo objetivo era la implementación de la desregulación y la liberalización en los sistemas financieros y en las cuentas de capital en los países latinoamericanos. La idea que sostenían las entidades promotoras de dichos cambios era que esto generaría crecimiento, desarrollo y mayor competitividad en las economías latinoamericanas al momento de tener un sistema financiero más flexible acorde a una lógica eficiente de mercado. (Girón, 2006: 128-129; 135)

Estas reformas se encontraban dentro del contexto de mundialización financiera, momento donde se dieron las condiciones, gracias a los avances tecnológicos en el sector de las comunicaciones, para la creación de un espacio financiero mundial, el cual empezó su desarrollo a partir de la quiebra de Breton Wood en 1971. Para Francois Chessnais este proceso significó un amplio cambio en las relaciones de producción en favor de modificaciones a sofisticadas formas financieras; además, resalta que la mundialización

financiera designó interconexiones entre los sistemas monetarios y los mercados financieros nacionales, basadas en desregulaciones y liberalizaciones. Sin embargo, a pesar de que este proceso fue mundial, los sistemas financieros nacionales se mantuvieron e integraron de una forma jerárquica y totalmente desregularizada (citado en López, 2011). En ese sentido, los sistemas financieros de América Latina fueron incluidos a un proceso de mundialización financiera donde la integración no fue equitativo sino jerárquica.

La mundialización financiera generó las condiciones para el establecimiento de un modelo basado en acumulación financiarizada, denominado comúnmente como *financiarización*. G. A. Epstein da una definición amplia sobre este fenómeno: “el creciente papel de los motivos financieros, los mercados financieros, los actores financieros y las instituciones financieras en la operación de las economías domésticas e internacionales (citado en Levy, 2018: 31-32)”. Se debe señalar también que ese creciente papel de “los motivos financieros” es una valorización del capital financiero por arriba de todo el capital productivo; además de esto, el capital financiero comienza a dominar diversas actividades económicas vía la ampliación de las hojas de balance (Levy, 2018:31). Una de las graves problemáticas que se presentan en el modelo de la financiarización es que las empresas de todo tipo priorizan estrategias de inversión en actividades especulativas del sector financiero que generan ganancias en el corto plazo, a diferencia de la inversión en otros sectores de la economía real con ganancias en plazos más grandes.

En este contexto, la inclusión de América Latina a la financiarización se da con base a las particularidades mismas de una región dependiente. Para López (2011:55-56) se debe resaltar dos factores: el desempeño del empresariado nacional latinoamericano y la fragilidad financiera. En el caso del primer factor encontramos las particularidades de un empresariado nacional poco competitivo, vinculado a actividades manufactureras de poco valor agregado y a actividades primarias de exportación. Además, este empresariado se ha caracterizado por adoptar actitudes rentistas y tener una relación poco autónoma frente al mercado y los capitales externos. Debido a ello también se debe resaltar su poco compromiso con un proyecto de desarrollo económico nacional. El siguiente factor sobre la fragilidad financiera se había revisado párrafos atrás, dicho problema está fuertemente vinculado a la dependencia con el financiamiento externo.

Es decir, las reformas financieras en América Latina estuvieron acordes a la mundialización financiera y a la inclusión a la financiarización. Además, los promotores de dicho modelo buscaban solucionar problemas que se venían arrastrando en la región como la fuga de capitales, el incremento del déficit fiscal y del sector externo, así como la falta de nuevas opciones de fuentes de financiamiento (López, 2011: 57). Las reformas financieras fueron los instrumentos utilizados para corregir las problemáticas señaladas, además de crear un nuevo entramado institucional para el acceso a nuevos mercados financieros más acordes a la etapa de la financiarización.

Las reformas financieras³³ aplicadas en la región generaron las condiciones para una liberalización de la cuenta de capital, con lo cual se daba una apertura a los flujos de capital pertenecientes a mercados financieros internacionales, así como a la entrada de inversión extranjera tanto directa como de cartera; los promotores de este nuevo sistema insistían en que este acceso a nuevas fuentes de financiamiento, mucho más flexibles y desregulados, generarían condiciones para un crecimiento económico dinamizador del desarrollo (Girón, 2006: 135).

Sin embargo, la reforma financiera no cumplió los objetivos esperados asociados al incremento del desarrollo. Todo lo contrario, los procesos de liberalización y desregulación del sistema financiero mantuvieron e incluso fortalecieron la histórica fragilidad y vulnerabilidad financiera de la región, generando condiciones inestables para que se diera una ruta hacia desarrollo en la región; este proceso desencadenó una serie de crisis bancarias en los años noventa debido a los abruptos cambios en el entramado institucional de los sistemas financieros.³⁴

³³ En palabras de Eduardo Lizano (1993: 36), uno de los promotores de las reformas financieras en América Latina, los objetivos de dichos cambios eran: 1) Hacer más sencilla la intermediación financiera, generando una mejor asignación del ahorro. 2) Disminuir los costos de la intermediación financiera: mejores remuneraciones a los ahorradores y menores pagos para el acceso al financiamiento. 3) Incrementar la confianza en el uso de la moneda nacional y extranjera, disminuyendo los riesgos de mantener activos en dichas unidades de cuenta. 4) Ampliar la oferta de servicios financieros. 5) Integración del mercado financiero formal con el informal y superar fragmentaciones. 7) Coadyuvar la apertura comercial. Dichas reformas se fueron dando paulatinamente en los países de la región.

³⁴ Aquí se destaca los siguientes: “Al quitar el encaje legal de la banca comercial, el Estado renunció a financiarse a través del banco central. Al declarar la autonomía del banco central se dejó de visualizar el financiamiento del desarrollo como una estrategia para lograr el crecimiento. Los bancos comerciales iniciaron su competencia en el mercado de las tasas de interés. Para estos bancos fue más fácil obtener créditos en el exterior. El banco central hizo del control de la inflación su meta prioritaria para equilibrar las variables financieras. La fragilidad de los sistemas financieros ante la competencia de los intermediarios extranjeros más la liberalización de la cuenta de capital originaron las crisis bancarias más severas de la historia reciente de los países latinoamericanos. (Girón, 2006: 137)”

Hablar de los impactos que tuvo las reformas financieras es sin duda un tema amplio que está fuera de los alcances de esta investigación. Este trabajo sólo se centra en los impactos que se tuvieron con respecto a las características estructurales del sistema financiero, las cuales se mantienen actualmente y generan adversidades en las condiciones de financiamiento dentro de las economías latinoamericanas.

Las reformas financieras generaron un proceso de polarización dentro del sector financiero latinoamericano. Dicho proceso se refiere a que una parte del sistema financiero, donde se encontraban agentes dominantes que se beneficiaron con la financiarización, empezó a concentrarse cada vez más. Además, este sector dominante tuvo la capacidad de acceder a los mercados financieros internacionales, cosa que otros agentes no lograron hacer, por lo cual se vieron rezagados.

Otro aspecto importante es la amplia relación que empiezan a tejer los grandes agentes del sistema financiero con empresas ligadas a las actividades de exportación. Se debe recordar que en estructuras económicas como las latinoamericanas estas empresas generalmente son de gran escala, concentran la productividad y una gran parte de los ingresos de la economía. Es decir, las grandes instituciones financieras no asumen el riesgo de financiar otro tipo de inversiones asociadas a otros sectores productivos, tanto de las pequeñas como de las medianas, que busquen realizar actividades productivas ligadas a un desarrollo nacional, sino que sus estrategias prefieren la certidumbre de financiar grandes empresas de exportación debido a las grandes rentas que se perciben, por ende, se concentra allí el financiamiento de la economía.

Como consecuencia se tiene un sector empresarial, tanto pequeño como mediano, muchas veces de capital únicamente nacional, que presente problemáticas en su financiamiento, quedando simplemente sin opción alguna de financiamiento o, por otro lado, teniendo demasiadas trabas. Esto generalmente se debe a los altos costos del crédito y los requisitos demasiado restrictivos. Es decir, el sistema financiero latinoamericano altamente polarizado da un trato poco preferencial a los emprendimientos pequeños y medianos, muchas veces de capital nacional, en comparación de las grandes empresas exportadoras.

El proceso anteriormente señalado es denominado *heterogeneidad del financiamiento*³⁵. Una característica clave para comprender las condiciones estructurales de financiamiento

³⁵ Para la descripción del proceso de polarización, así como el uso y explicación del término de heterogeneidad financiera se usó la tesis doctoral de López (2011:59-61).

de economías latinoamericanas. Aquí el empresariado pequeño y mediano nacional queda poco incluido en sistema financiero ya que no cuenta con las garantías requeridas por un sistema financiero concentrado y excluyente, a pesar de que en estos estratos se concentran la mayor parte de los trabajadores y que generan una fracción importante de la producción nacional.³⁶ Para estos su principal fuente de financiamiento son sus proveedores. Por otro lado, los sectores modernos son los que realizan actividades de exportación, grandes capitales, cuya productividad promedio es similar al promedio de las economías más desarrolladas. Estos sectores son los que acaparan el financiamiento vía los mercados de capitales y tienen acceso al mercado financiero internacional.³⁷

Uno de los resultados particulares más importantes de esta heterogeneidad financiera en el contexto de la financiarización en Latinoamérica es que la inversión no llega a generar un proceso de desarrollo económico³⁸. En primer lugar, porque la inversión se centra en actividades especulativas y no productivas, con esto las estructuras subdesarrolladas de América Latina se mantienen. Por otro lado, el concepto de heterogeneidad del financiamiento es clave también para entender la heterogeneidad estructural: como ya se había mencionado la heterogeneidad estructural es la convivencia de diferentes estratos con diferentes asimetrías de poder, pues esto se traduce también al acceso del financiamiento, hay estratos lo suficientemente grandes como para acaparar el financiamiento de una economía, dejando al resto de los estratos en condiciones muy paupérrimas. Pero, la cualidad importante de la heterogeneidad del financiamiento es que al no haber una política que trate de incluir a los pequeños y medianos estratos a un buen

³⁶ Levi (2018: 40) menciona sobre los efectos de la financiarización en los años noventa: “no se fortaleció el mercado de capitales como mecanismo de circulación del ahorro, por tanto, la organización financiera continuó siendo regida por el mercado de crédito, en contexto de menor financiamiento a los agentes domésticos, particularmente a las pequeñas y medianas empresas, por la cancelación de políticas de financiamiento hacia el sector productivo doméstico.”

³⁷ López (2011: 60-61) comenta exactamente: “...están los grandes sectores o ‘modernos’, compuestos en su mayoría por actividades de exportación y grandes empresas industriales y de servicios de gran escala operativa, cuya productividad es similar al promedio de las economías centrales, es decir 13% de trabajadores produce el 53.3% del PIB. Sector que acapara el financiamiento vía los mercados de capitales, y que inclusive puede renunciar al mercado local al emitir acciones, bonos o sencillamente utilizar las ‘bondades’ de la intermediación financiera en instituciones extranjeras. Así, el encarecimiento del mercado de dinero consecuencia del incremento de la tasa de interés en aras de atraer capitales especulativos, es un pretexto perfecto para que los sectores ‘modernos’ de la economía acaparen los mercados de dinero y de capitales, o peor aún, incrementar la deuda externa privada al acceder a los mercados externos.”

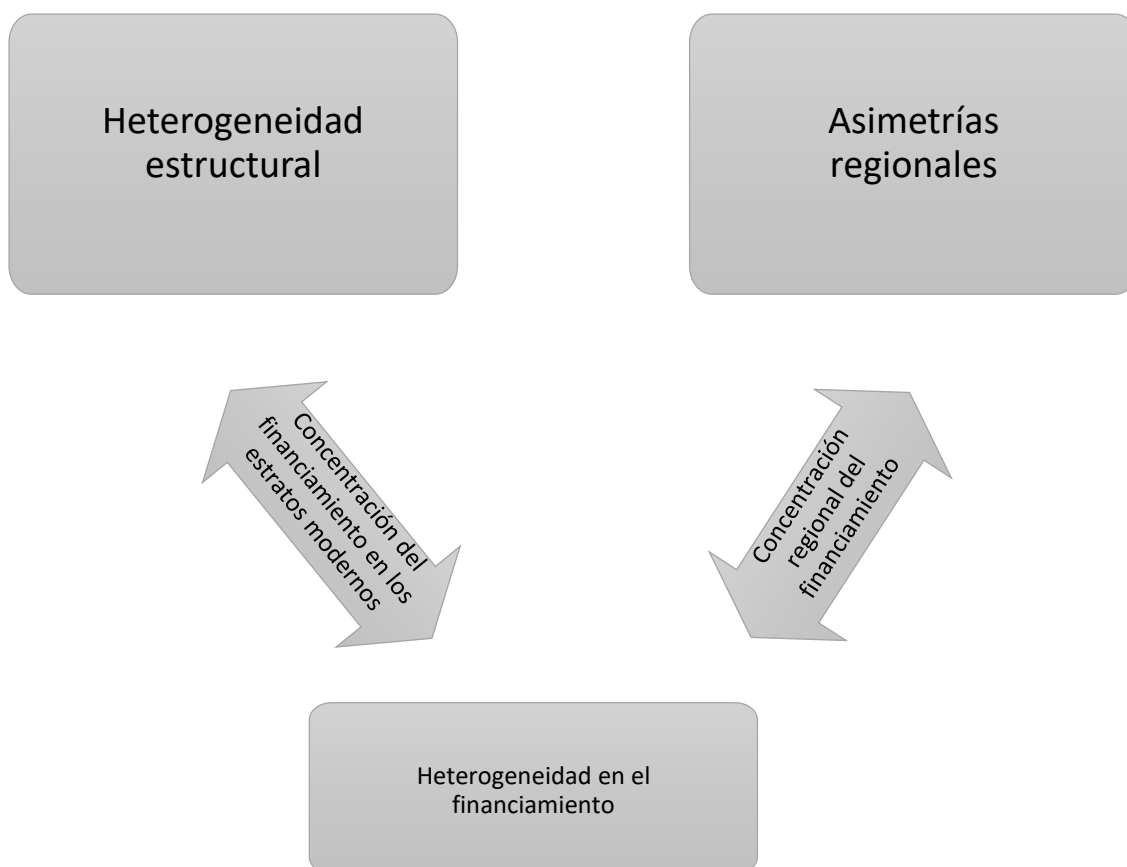
³⁸ En este punto es importante desmarcar que los argumentos aquí vertidos sobre la heterogeneidad en el financiamiento hablan de problemas económicos estructurales. A pesar de que se hable de que los estratos bajos se queden fuera de los circuitos del financiamiento, esto para nada acerca este razonamiento con las teorías convencionales que manejan el tema de la inclusión financiera de los sectores más empobrecidos vía microfinancieras, para una crítica a estas posiciones ver Bateman & Chang (2012).

financiamiento, también está haciendo una labor en fortalecer la heterogeneidad estructural.

Ahora, para pasar a la cuestión de las condiciones del financiamiento de una región, lo cual es el nexo lógico entre heterogeneidad estructural y en el financiamiento con las asimetrías regional, se debe retomar lo expuesto con anterioridad en los subapartados 1.2.1. y 1.2.2., los cuales hablaban del desarrollo regional en América Latina y los impactos de la heterogeneidad estructural a nivel espacio-regional. Como allí se presentó, gracias a procesos históricos y económicos, las asimetrías regionales se han mantenido, lo que ha provocado la concentración de las actividades económicas más avanzadas en ciertas regiones. En este subapartado, se menciona que la heterogeneidad en el financiamiento genera un acceso asimétrico al financiamiento, donde las mejores condiciones se dan para las empresas y agentes pertenecientes a los estratos más modernos y grandes, muchas veces relacionados a capitales trasnacionales, es decir, las empresas de gran escala y con una mejor productividad, como el caso de las empresas que realizan actividades orientadas a las exportaciones. Sin embargo, estos estratos tienden a concentrarse en ciertos espacios regionales de un país, mientras que otros espacios se ven desfavorecidos por no contar en su interior con estratos modernos, por deducción se puede afirmar que entonces la heterogeneidad en el financiamiento tiene un impacto en las condiciones de financiamiento de cada una de las regiones.

Para redondear de mejor manera el argumento utilizaremos el **Esquema 1**. En él observamos que la heterogeneidad en el financiamiento es un mecanismo que refuerza tanto la heterogeneidad estructural y, asimismo, a las asimetrías regionales. La cuestión es que las regiones que en su interior contienen los estratos más avanzados tendrán mejor acceso al crédito a diferencia de otras regiones, por ello es que se habla de una concentración regional del financiamiento que coadyuva a que se mantengan las asimetrías regionales. Por otro lado, la heterogeneidad del financiamiento refuerza la heterogeneidad estructural ya que el financiamiento se queda en los estratos moderno, más productivos y de gran escala, mientras que los sectores menos favorecidos tienen una relación con el sistema financiero mucho más restrictiva.

Esquema 1. Influencias de la heterogeneidad en el financiamiento a las asimetrías regionales y la heterogeneidad estructural



Fuente: Elaboración propia

1.4. Reflexiones finales del capítulo

A lo largo de este capítulo se ha recorrido el marco teórico e histórico en el que se basará toda la investigación. Sin embargo, el discutir los conceptos básicos como son la heterogeneidad estructural es en realidad adentrarse al estudio de las estructuras económicas, políticas, históricas y sociales que ha tenido América Latina y cómo éstas han determinado su carácter dependiente y subdesarrollado en el marco del capitalismo global.

La heterogeneidad estructural es sin duda una característica muy particular y compleja de América Latina. Como se presentó en el apartado 1.1. este concepto tiene sus bases desde el DDC del marxismo, así como en los análisis de los economistas estructuralistas. El objetivo de esto es entender que la desigualdad en América Latina no es un simple problema de mala distribución de ingresos o de riqueza, sino que esto son expresiones de las grandes asimetrías de poder que existen en esta región.

Por otro lado, como se abordó en el apartado 1.2. estas estructuras basadas en heterogeneidad estructural son también la razón histórica de las asimetrías regionales que hay en América Latina. Es decir, la heterogeneidad estructural produce un espacio dependiente, donde hay ciertas regiones que, de acuerdo al periodo histórico de estudio, contienen a los estratos más avanzados y por ende son las regiones más beneficiadas, las concentran la inversión, la tecnología, la infraestructura las instituciones estatales, etc.

En el último apartado se empieza a abordar el término de heterogeneidad estructural visto desde una perspectiva más actualizada y ligada al régimen de acumulación financiarizada que ha adoptado en las últimas décadas el capitalismo mundial. Un producto de los cambios institucionales en América Latina que generaron un mercado financiero liberalizado generó una heterogeneidad en el financiamiento, donde los beneficios del acceso al crédito se concentran en estratos modernos y, por ende, en algunas regiones que los contienen.

Como podemos observar en estos breves comentarios sobre lo abordado en el capítulo la heterogeneidad estructural tiene muchas formas de expresarse y reforzarse, generando la preservación de una estructura asimétrica, desigual, que concentra los beneficios del desarrollo económico a lo largo de la historia de América Latina.

Capítulo 2. Patrón de acumulación basado en exportaciones y heterogeneidad estructural en América Latina. Impactos en las asimetrías regionales.

El presente capítulo tiene como objetivo analizar históricamente el actual *patrón de acumulación basada en exportaciones* (PABX)³⁹ implantado en América Latina, en el cual la heterogeneidad estructural ha perdurado a lo largo de estas últimas cuatro décadas teniendo, paralelamente, un efecto en la conservación del fenómeno espacial de las asimetrías espaciales y financieras de los territorios latinoamericanos. La necesidad de este capítulo radica en la actualización del uso de heterogeneidad estructural como categoría de análisis en el marco de la consolidación de estructuras económicas orientadas al sector externo.

En este capítulo se tomará como punto de partida en el apartado 2.1. la comparación entre la región de América Latina con la República Popular de China, debido a que los hechos estilizados señalan que en ambos casos el peso de las exportaciones ha sido creciente; y más allá del tema cuantitativo, cualitativamente el sector externo se convirtió en un motor importante de las economías por lo cual se habla de patrones de acumulación. Sin embargo, a pesar de la simple similitud del incremento de las exportaciones en las economías latinoamericanas y de China, los resultados difieren en materia de crecimiento económico, de productividad laboral y en lo que tiene que ver con la superación de los problemas estructurales.

Posteriormente, en el apartado 2.2 se dará un brevísimo repaso de las concepciones teóricas que argumentan sobre el importante papel del sector externo en el crecimiento y la especialización de la economía. En estos postulados, que van desde los primeros exponentes del pensamiento económico, están las justificaciones con las que se diseñaron reformas estructurales que provocaron el cambio del patrón de acumulación durante las décadas de los ochenta y de los noventa.

El apartado 2.3. se conforma de dos partes. La primera es un análisis histórico del proceso de reestructuración de las economías de Latinoamérica que llevó a la consolidación del

³⁹ Guillen (2021:11) afirma que el concepto de patrón de acumulación (también denominado como modelo de desarrollo o régimen de acumulación) se utiliza originalmente por la teoría clásica del estructuralismo. La definición está asociado a las modalidades históricas de la acumulación de capital. El concepto coadyuvó (y lo sigue haciendo) a entender el subdesarrollo latinoamericano, debido a que al analizar el centro y la periferia se puede decir que ambas economías son capitalistas, pero las diferencias en sus estructuras hacen que se dé la acumulación de capital de manera distinta en distintas temporalidades, es decir, patrones de acumulación diferentes. El uso del concepto patrón de acumulación en este trabajo se encuentra dentro de esta definición.

PABX y la segunda parte expone sus características. Mientras que en el apartado 2.4. se realiza una evaluación del PABX en sus impactos en la heterogeneidad estructural, y, por ende, en la cara espacial de dicho presentado como asimetrías regionales y desiguales condiciones de financiamiento al desarrollo regional.

2.1. Dos casos de economías exportadoras: América Latina y de China.

Este apartado busca contrastar los casos de América Latina y de China.⁴⁰ Ambas economías en las últimas décadas han centrado sus esfuerzos productivos al mercado exterior. Sin embargo, los resultados de ambas estrategias fueron muy diferentes. China ha logrado ir cerrando las tradicionales brechas productivas con los países de ingresos más altos, gracias a que ha logrado pasar de la exportación de bienes de la industria manufacturera menos complejos, de poco valor agregado, a otros mucho más complejos en términos de conocimientos y tecnología, aumentando así su capacidad productiva. Esto ha generado que China ascienda en los que algunos autores denominan cadenas globales de valor⁴¹. Los países de la región de América Latina no tuvieron la misma suerte, en parte por su incapacidad industrial y por el mantenimiento de patrones exportadores de bienes básicos. A lo largo de este capítulo se estará hablando del porqué se dieron estas diferencias si es que en ambos casos los patrones de acumulación se basaron en una orientación hacia el mercado mundial.

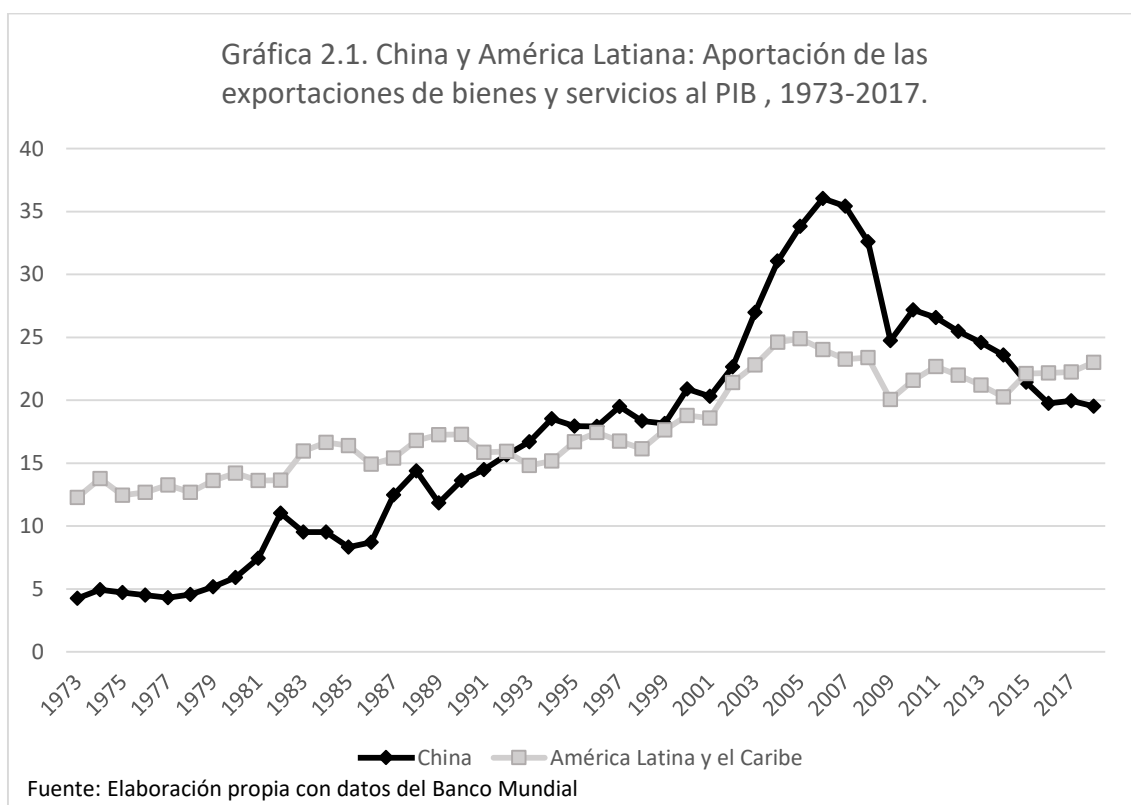
Mientras tanto, como punto de partida para la discusión, se utilizará la **Gráfica 2.1.** para observar que, en el largo plazo, si tomamos datos desde 1973 hasta el año 2017, el peso de las exportaciones en el PIB latinoamericano y caribeño ha ido creciendo. Frente a este caso, el contraste con China es que también esta economía ha tenido un crecimiento sostenido del peso de las exportaciones en el total del PIB.

Algunos puntos a resaltar es que a inicios del período elegido (1973) China todavía tenía un peso de las exportaciones menor (4.2%) al de los países de la región latinoamericana (12.3%). Si bien ambos datos son muy bajos en términos relativos a los que se ven en

⁴⁰ Aunque también podría hacerse la comparación, además del caso de China, con los países denominados Tigres Asiáticos: Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwán. Los cuales tuvieron una etapa importante como países de exportadores de bienes, sobre todo cuando los procesos productivos tuvieron procesos de deslocalización desde las economías más desarrolladas.

⁴¹ Para la discusión teórica de este término y de otros semejantes (*global commodity chains* o *global value chains*) ver Parnreiter (2018: Apartado 7.2.), quien resume los postulados teóricos sobre la actual organización de la economía mundial en cadenas globales productivas, lo cual tiene un impacto importante en la organización geográfica de la producción y de la distribución del valor y la ganancias.

períodos más actuales, se puede afirmar que América Latina tenía un mayor nivel de integración a la economía mundial. Por ello llama la atención observar como la tendencia creciente de China fue capaz de superar a América Latina después del año de 1993, en este punto América Latina presentó la cifra de 14.8% y China con un 16.7%. Ambas economías han tenido tendencias crecientes, sin embargo, para la gran mayoría del período del tiempo (hasta 2006) la línea de tendencia china tiene una pendiente mucho más prolongada. El peso de las exportaciones chinas tuvo un pico en el año 2006 llegando a la cifra de 36%, a partir de allí existe un punto de inflexión que revierte la tendencia hacia una negativa. Incluso, para el año 2015, América Latina y China volvieron a encontrarse alrededor de los 21.5 y los 22.1%. Los próximos años América Latina tiene cifras poco más altas que las de China.

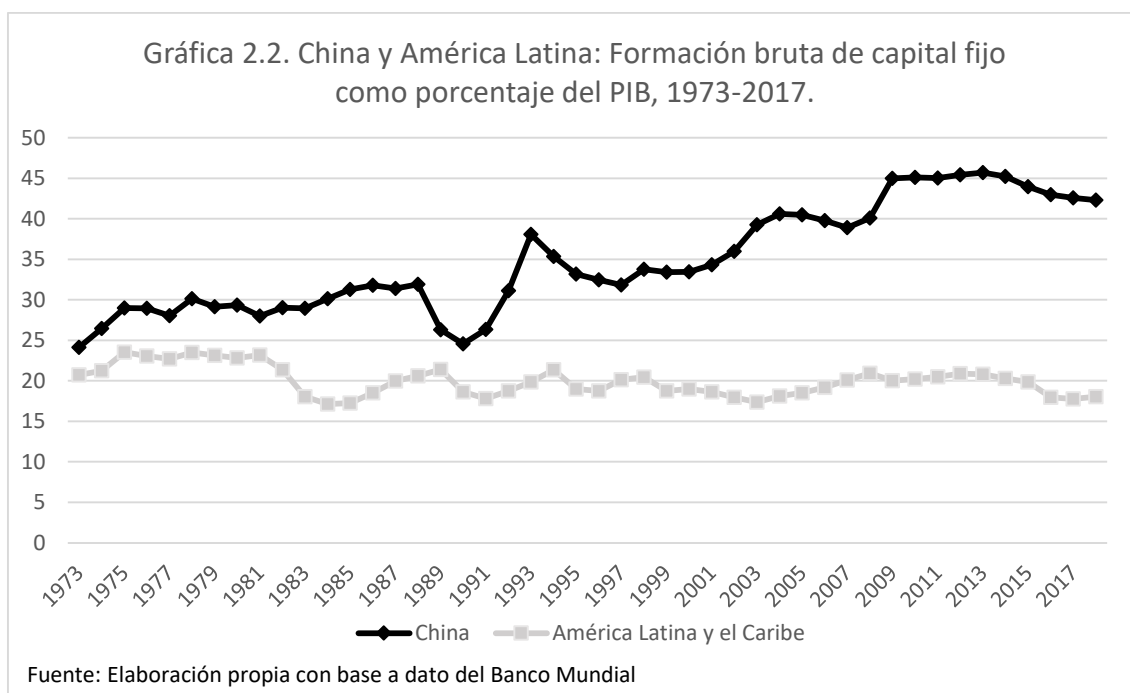


Con base a estos datos se afirma que las exportaciones incrementaron su peso de manera significativa en términos relativos a la actividad económica completa en ambos casos presentados. Estas tendencias se deben contrastar con los posibles cambios estructurales que ambos casos tuvieron, para así evaluar si la estrategia que dicta una orientación hacia las exportaciones tuvo impactos de largo plazo en las estructuras productivas.

La **Gráfica 2.1.** es muy general. De ella sólo se puede extraer como conclusión que las exportaciones han aumentado en términos de porcentaje del PIB de manera tendencial,

tanto para a la región de América Latina y el Caribe como para China. Con estos datos se podría decir, de manera aproximada, que en ambos casos hay un modelo de acumulación basado en exportaciones. Sin embargo, con los datos de la gráfica no hay evidencia para ahondar más en otros aspectos relevantes como el tipo de las exportaciones. ¿Acaso son los mismos productos que exportó China a lo largo de estas últimas décadas que América Latina?

Respecto a esto último, las diferencias serán notorias entre China y las economías de la región latinoamericana. El primer punto que se deberá tomar en cuenta es que las mercancías que se exportan. Como se analizará de una manera más amplia en posteriores subapartados, para el caso de la subregión aquí señalada, los bienes exportables de mayor peso siguen siendo materias primas o bienes manufacturados de poco valor agregado y no productos intensivos en tecnología y conocimiento o cualquier otro bien con alto valor agregado. A esto le sumamos que la orientación exportadora vendrá acompañada de una desindustrialización de las estructuras económicas latinoamericanas, de un reforzamiento de la dependencia hacia el exterior y el creciente aumento de la volatilidad vía los precios de las materias primas.



En el fondo lo que se plantea es una discusión mucho más particular sobre cómo caracterizar el PABX que ha mantenido los países de la región en las últimas décadas, haciendo a la vez un contraste con el caso. Aparentemente misma estrategia orientadora hacia las exportaciones, pero con diferentes resultados. Por ejemplo, en la **Gráfica 2.2.**

se muestra la formación bruta de capital fijo (FBKF) como porcentaje del PIB en el rango de tiempo que va de 1973 hasta 2017. En general se puede afirmar que el resultado del PABX en China trajo consigo un cambio estructural que puede ser medido mediante el incremento de la FBKF mientras que la tendencia de América Latina es hacia el estancamiento.

La inversión en FBKF es de suma importancia para el desarrollo de las fuerzas productivas de una economía. Como se puede observar en la **Gráfica 2.2.** el modelo de exportaciones chino no era antagónico a un proceso de expansión de la FBKF. Por otro lado, si se observa al proceso latinoamericano, todo lo contrario, la FBKF en el largo plazo se mantiene estancada, sin una clara tendencia a su incremento. Sin duda esto es una gran diferencia entre China y la región latinoamericana, ya que se pierde un motor de desarrollo interno muy importante.

Este breve análisis no pretendía ser muy exhaustivo, ni mucho menos entrar en una discusión sobre el caso chino, sólo aspiraba a presentar la problemática que se estudiará en este capítulo. ¿Qué clase de modelo de acumulación ha tenido América Latina en las últimas décadas? Esto se responderá a lo largo de este capítulo.

2.2. Algunas concepciones teóricas sobre el papel del sector externo en el desarrollo económico.

Antes de empezar la discusión sobre el actual patrón o modelo de acumulación en la subregión de Latinoamérica es menester responder la siguiente pregunta: ¿qué tipo de argumentos teóricos dan sustento a que el sector externo tiene un papel importante para desarrollar una economía? Para ello haremos una revisión breve de las concepciones teóricas sobre el papel de sector externo en el desarrollo económico. Las teorías del comercio internacional muchas veces fueron utilizadas por los hacedores de política económica en esta región, en diferentes tiempos, para justificar su propuesta de modelo económico. La revisión que aquí se hará es en este sentido: entender los argumentos y discursos que justifican una política que promueve un determinado patrón de acumulación.

Haciendo una revisión de la historia del pensamiento económico se encontrará que en pleno desarrollo de los Estados-nación (siglos XVI y XVII), en Europa occidental, el pensamiento mercantilista fue de las primeras posiciones e implementaciones prácticas

comerciales que se relacionaban con el sector externo. La concepción era simple: el comercio entre las naciones implicaba la ganancia de unas y la pérdida de otras.

Por ello, los mercantilistas daban un importante énfasis en el comercio internacional como un medio de aumentar la riqueza y el poder de un país. Estas prácticas fueron el antecedente de la medición de la balanza de pagos y de la contabilidad de exportaciones e importaciones. El objetivo de cualquier nación poderosa era obtener el superávit comercial, ya que al exportar los flujos de metales preciosos incrementan y con ello la riqueza de una nación también lo hará, es decir, tener un mayor volumen de exportación con respecto al de importaciones era un fin loable; caso contrario los flujos de metales serían negativos y con ello la riqueza disminuiría (Aguilar, 2003: 59-60, 66-67, 72-74).

El pensamiento mercantilista justificó políticas económicas de intervención estatal en Europa Occidental para encargarse de tener una balanza comercial superavitaria sobre todo con países coloniales. Aquí se encuentra un claro ejemplo de una concepción teórica que observaba en el sector externo superavitario como un mecanismo de aumento de la riqueza de una nación. Si bien estas prácticas y concepciones eran previas a la teoría de economía política clásica, el análisis del sector externo, mejor llamado en la teoría como comercio internacional, no dejará de ser objeto de estudio como se podrá observar posteriormente.

La economía política clásica generó análisis muy importante para el comercio internacional. Adam Smith y David Ricardo, los dos exponentes más significativos, fueron quienes fundaron una concepción teórica y científica sobre el comercio internacional que sustentó muchos argumentos a favor del libre comercio (libertad de exportar e importar) y de la especialización de las naciones. Dos pilares que han sustentado diferentes modelos de desarrollo a lo largo de la historia del capitalismo.

Adam Smith (1999 [1776]) en su libro clásico de *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* formula la teoría de las ventajas absolutas⁴² que básicamente afirma que las condiciones técnicas, geográficas, etc, de los países son diferentes y por ello tienen diferentes niveles de costos en términos de empleo de horas de trabajo. Es decir, hay países que puede producir alguna mercancía con menores costos a diferencia de otros países. Un país debe especializarse en solo producir el bien en donde

⁴² Para una exposición más detallada de esta teoría ver Ramírez (2015:20-21).

tenga menores costos y, como consecuencia de ello, exportar al resto del mundo. Mientras que lo más racional es que los bienes más caros deben dejarse a un lado e importarse de los países donde allí se tenga una ventaja absoluta. Este modelo es benéfico para la prosperidad general de las naciones, ya que habrá más productos a menores costos.

Posteriormente, el continuador de la economía política clásica, David Ricardo (2014 [1817]) en sus *Principios de economía política y tributación* estuvo de acuerdo con los postulados de las ventajas absolutas. Sin embargo, fue mucho más minucioso en el tema de los costos, ya que las bases del comercio internacional están más bien en la diferencia de los costos relativos, por ello este autor enarboló la teoría de la ventaja relativa.

En resumen: “la teoría de las ventajas comparativas postula que un país deberá especializarse en producir aquellos bienes cuyos costos relativos en términos de otros bienes, sean menores y, a su vez, importar aquellos cuyos costos sean mayores (Ramírez, 23)”. Es decir, los países no necesariamente deben especializarse en todas las mercancías donde tengan ventajas absolutas, sino más bien se debe producir con base a observar las ventajas comparativas ya que esto hará que los países se especialicen en donde tengan un costo relativo e importara el bien que no, provocando que en la economía en general haya más productos a menores costos para todo el mundo.⁴³

La visión de la economía política clásica sobre el comercio internacional es que este debe ser completamente libre, ya que esto genera prosperidad general para el mundo, donde cada país se especializa en el producto donde tiene una ventaja relativa y, por ende, lo exporta al resto del mundo, mientras que el bien donde no tiene esa ventaja es importado, beneficiándose de la especialización de los otros países. Además, mediante la introducción de la visión marginalista-neoclásica, por el llamado teorema Heckscher-Ohlin-Samuelson, se incluyó el tema de la dotación de factores de producción, por lo que

⁴³ David Ricardo (2014 [1817]: 103) utilizó su clásico ejemplo para definir las ventajas relativas: “Portugal probablemente pueda producir su vino mediante el trabajo de 80 hombres durante un año, mientras que para la producción de paño requiera el trabajo de 90 hombres durante el mismo tiempo. Resulta, en consecuencia, ventajoso para Portugal exportar vino a cambio de paños. Este intercambio puede efectuarse aun cuando la mercadería importada se puede producir en Portugal mediante una cantidad menor de mano de obra que en Inglaterra. Aun cuando podría producir el paño con el trabajo de 90 hombres, lo importaría de un país donde se empleó trabajo de 100 obreros, ya que sería más provechoso para él emplear su capital en la producción de vino, mediante el cual obtendría una cantidad mayor de paños procedentes de Inglaterra, que el que podría producir invirtiendo en la manufactura de paños una parte del capital que ahora dedica a la producción de vino.”

una especialización basada en ventaja comparativa también genera una dotación más eficiente de los factores de la producción (Roncaglia, 2006: 275).

La visión ricardiana, y de la economía política clásica en general, generó las condiciones teóricas para comprender, justificar y promover una división internacional del trabajo, donde algunos países con ventaja comparativas se especializarán en producir materias primas (mejor dotación de mano de obra, tierra, clima, etc) mientras otros se especializarán en producir productos manufacturados (mejor dotación de capitales y tecnología). Muchos países así se conformaron con producir algunos bienes mientras importan otros, sin embargo, posteriormente se observará que no es lo mismo importan bienes primarios a industrializados, generando así grandes disparidades en términos de desarrollo. América Latina así se verá inmersa en el patrón de acumulación primario exportador⁴⁴.

En general, las diferentes visiones teóricas aquí expuestas ayudan, con mayor o menor medida, a comprender las razones adoptadas por un país en cimentar su crecimiento mediante la especialización y la exportación de algunas mercancías. El actual PABX de América Latina mantiene esas premisas: la especialización de la matriz exportadora en determinados bienes con ventajas comparativas, lo cual será benéfico para a economía en general ya que aumentará la productividad de la economía, los ingresos del exterior y el bienestar general.

2.3. Historia y características del patrón de acumulación basado en exportaciones

El presente apartado tiene por objetivo identificar y analizar la dinámica histórica del PABX para así poder llegar a una caracterización sobre este modelo adoptado por las economías de la región a partir del agotamiento de la ISI y las crisis de deuda externa que tuvieron como resultado la denominada “década pérdida” durante los años ochenta. Además, todo ello se encontró dentro del marco de una reestructuración general del sistema capitalista que dará como resultado nuevas formas de competencia, organización productiva, productos tecnológicos, etc. Estos hechos coincidieron con un período político para la región muy particular, debido que varios países estaban sufriendo los estragos de golpes de Estado y de implantaciones de dictaduras militares; en este escenario la conmoción social desarticuló la presencia de un buen número de agentes

⁴⁴ Las bases de este patrón de desarrollo se explican más afondo en varios apartados del capítulo 1.

políticos que pudieron haber sido parte de un contrapeso. Dentro de este contexto, es que se implementó una profunda reestructuración de las economías y de las sociedades latinoamericanas.

En este apartado se ubicará históricamente estos procesos generados en las últimas décadas (más o menos desde mediados de la década de los setenta hasta la actualidad), haciendo énfasis en la identificación de las tendencias generales que se dieron en la economía regional sin perder de vista las particularidades de algunos casos nacionales dignos de destacar. De ante mano se puede afirmar que todo ello dio por resultado la reestructuración de la estructura económica regional.

De manera general, como ya se venía anunciando desde la introducción de este capítulo en la **Gráfica 2.1.**, el PABX ha incrementado el peso de importancia de las exportaciones en las economías de esta región. Pero que comparativamente al caso chino, esta orientación no generó un desarrollo interno mediante la FBKF. En ese momento sólo se expuso el problema *grosso modo*. En este capítulo se presentará más afondo las dos características del patrón de acumulación orientado a las exportaciones: la *reprimarización* y la *desindustrialización prematura*.

2.3.1. Dinámica histórica del nuevo patrón de acumulación basado en exportaciones

A partir de mediados de los años setenta y prosiguiendo en la posterior década de los años ochenta, el desarrollo capitalista global y particularmente las economías de América Latina sufrieron una serie de crisis que género una gran inestabilidad y un posterior momento de estancamiento, esto se representó en signos importante de agotamiento del sistema productivo fordista que se manifestaron en forma de desaceleración de la productividad laboral y en el impacto del modelo de manejo inflación-desempleo que se venía haciendo vía curva de Phillips, poniéndose así en duda una serie de paradigmas con los que se sostenía el consenso macroeconómico neoclásico-keynesiano, todo ello iría a parar en proceso de debilitamiento de la economía estadounidense y, posteriormente, se generarían las condiciones para el ascenso de países asiáticos (Rivera, 2014:15). Estos hechos fueron condicionantes para una reestructuración profunda en ámbitos económicos. Es en este contexto que cambiaran las pautas y los patrones de acumulación de las diferentes economías nacionales, aumentando así el peso del comercio exterior gracia a la globalización.

La reestructuración llegará a América Latina gracias a que el patrón de acumulación anterior, el modelo ISI, empezó a mostrar anomalía y señales de agotamiento en los años setenta, además de una incapacidad de solucionar el problema del subdesarrollo latinoamericano. Por ejemplo, Fernando Fajnzylber (1990: 11-14) desde la misma CEPAL presentó un diagnóstico sobre las problemáticas de la industrialización latinoamericana, el cual se podría resumir en que ningún país de América Latina logró posicionarse en lo que él llamo “el casillero del crecimiento con prosperidad”, es decir, de acuerdo a su clasificación basada en el crecimiento y la distribución del ingreso no habría país en Latinoamérica con la capacidad de crecer y al mismo tiempo tener una distribución del ingreso más progresiva. Contrario a ello la industrialización latinoamericana si crecía era al mismo tiempo generadora de concentración de la riqueza; aunque había otros casos como una buena condición de distribución del ingreso, pero con economías estancadas; por otro lado, estaban los países que ni crecían ni distribuían la riqueza. En fin, Fajnzylber afirmó que esto se debía a que “incapacidad de abrir la ‘caja negra’ del progreso técnico” producto de la insuficiente incorporación de valor agregado intelectual propio de la región⁴⁵.

Los aspectos señalados por Fajnzylber son parte de las críticas internas al patrón de acumulación de la ISI que se dieron en la CEPAL, uno de los centros que más impulsó una política de transformación estructural. Por ello es muy significativo este estudio ya que hablaba de las vulnerabilidades que se habían preservado. Por otro lado, en la misma sintonía de ubicar las problemáticas que chocaron con la ISI, se retoma lo dicho por Vázquez Maggio (2017), quien agrupa las adversidades y los retos más allá de su carácter local, sino también se anuncia que hubo aspectos en el contexto internacional que

⁴⁵ Para ahondar un poco más sobre el balance de la industrialización en América Latina llevada a cabo sobre todo en el período de la ISI, Fajnzylber (1990) centra su análisis en “cuatro rasgos distintivos del patrón de industrialización de América Latina: a) participación en el mercado internacional basada casi exclusivamente en un superávit comercial generado en los recursos naturales, la agricultura, la energía y la minería y déficit comercial sistemático en el sector manufacturero; b) estructura industrial concebida e impulsada con vistas fundamentalmente al mercado interno; c) aspiración a reproducir el modo de vida de los países avanzados tanto en el plano del consumo como, en grado variable, en el de la producción interna; y d) limitada valoración social de la función empresarial y precario liderazgo del empresariado nacional público y privado en los sectores cuyo dinamismo y contenido definen el perfil industrial de cada uno de los países (p. 15).” Se entiende que esto es un análisis muy profundo y crítico, por ejemplo, para el caso del a), el cual es relevante para el tema del capítulo, se está planteando la idea de que hubo una importante limitante de la ISI para transformar la estructura primario-exportadora, contrarrestar esto era un objetivo importante que se levantaba tanto en la política económica llevada a cabo en esa época como por el estructuralismo latinoamericano. Como se presentará a lo largo de este capítulo, la herencia de la incapacidad de pasar de una base exportadora de bienes primarios a bienes manufactureros perdura en muchos países de la región.

incidieron, dándose así las pautas para el agotamiento de una industrialización por etapas sucesivas que justamente empezó a presentar anomalías cuando se inició a etapa donde se sustituirán las importaciones de bienes de capital y de consumo duradero (Pp.10-11).

Siguiendo con el análisis de los problemas que fueron parteaguas entre la ISI y el PABX, Hirschman (1968: 638) desde finales de los años sesenta ya presentaba un balance bastante negativo⁴⁶ sobre los factores que ahogaban el proceso de la industrialización latinoamericana debido a los altos costos que adquirieron las industrias conforme se fue desarrollando el proceso de las etapas “fáciles” a las “difíciles” pues se empezaron a requerir importaciones de bienes de capital cada vez más sofisticadas y, por ende, de mayor costo. Es decir, no se logró superar el estrangulamiento externo de la balanza de pagos; todavía peor, este problema no podía ser corregido por las nuevas industrias creadas ya que presentaban inhabilidades congénitas para convertirse en industrias exportadoras⁴⁷. Más allá del análisis del autor, se recalca este hecho ya que la mayoría de los países latinoamericanos requirieron de un mayor endeudamiento para poder sostener su patrón de acumulación y corregir sus déficits comerciales. Lo cual conecta con el proceso siguiente que desencadenará una fuerte crisis de deuda y posteriormente una década de estancamiento.⁴⁸

Sin embargo, una cuestión importante que no se debe perder en cuenta es que el contexto internacional durante los años setenta fue favorable para que los países en desarrollo, en este caso América Latina, tuvieran un mayor acceso a crédito debido a que había una expansión de la oferta de crédito debido a varios factores como el mayor desarrollo de las

⁴⁶ No escondía en decir que la ISI fue era parte de “la larga lista de fracasos de la política latinoamericana (Ibíd.: 638)”.

⁴⁷Un aspecto relevante que presenta Hirschman (1968) es el que tiene que ver con las cuestiones políticas e institucionales, específicamente las que tenían que ver con los empresarios y los gobiernos, que impedían que las industrias creadas en la ISI se volvieran exportadoras de manufacturas: “las nuevas industrias de establecieron excesivamente para sustituir importaciones, sin considerar las posibilidades de exportación, de parte de los mismo empresarios o del gobierno;... todavía más decisivo que estos obstáculos provenientes de actitudes institucionales, es el hecho de que las nuevas industrias, establecidas a la sombra de barreras arancelarias, tienen por lo general altos costos de producción en países que además están sujetos permanentes a fuertes presiones inflacionarias. En consecuencia, no existe posibilidad real alguna de que estos países puedan competir con éxito en los mercados mundiales, aun cuando estuvieran dispuestos a hacerlos (p. 650).”

⁴⁸ La explicación del incremento de la deuda y su posterior crisis en la región se basa en los argumentos presentados por Ffrench-Davis (2005 [1999]: Capítulo IV), allí se encuentra un análisis muy detallado de este fenómeno.

instituciones financieras internacionales y a la necesidad de colocar depósitos derivados de un aumento de liquidez producto de los altos precios del petróleo.

Es decir, se presentó una complementación entre la demanda de crédito necesario para cubrir los déficits estructurales de la región con la oferta que representaba la necesidad de colocar un buen volumen de ahorro internacional en los mercados financieros. América Latina experimentó un incremento de su deuda externa (ver **Tabla 2.1**) tanto con acreedores oficiales, por ejemplo, el Fondo Monetario Internacional (FMI), como con acreedores privados como banca extranjera privada.

Tabla 2.1. América Latina: Deuda externa total desembolsada. 1976-1990¹.							
Saldo a fines de año en miles de millones de dólares.							
	1976	1978	1980	1981	1982	1986	1990
América Latina (19)	97,3	158,8	218,7	272,7	316,3	391,4	442,7
Argentina	9,3	13,3	27,2	35,7	43,6	51,4	62,2
Brasil	33,3	54,6	64,0	71,9	83,2	111,0	123,4
Chile	5,6	7,4	11,2	15,6	17,2	20,8	18,6
Colombia	3,9	5,1	6,8	8,5	10,3	16,1	18,0
Costa Rica	1,0	1,7	1,8	2,3	3,0	3,5	3,2
México	24,0	35,7	50,7	74,9	90,1	103,5	106,7
Perú	7,6	9,7	9,6	9,6	11,5	14,5	22,9
Rep. Dominicana	0,8	1,3	2,2	2,5	3,0	3,8	4,5
Uruguay ²	0,7	0,8	1,1	1,3	1,7	2,9	4,5
Venezuela	4,9	16,6	27,0	29,2	29,2	30,8	35,5

Fuente: Obtenida de French-Davis (2005 [1999]: 79) con base a datos de la CEPAL

¹ Incluye deuda externa con el FMI

² Deuda externa pública

Como se puede observar en la **Tabla 2.1.** el promedio latinoamericano del endeudamiento con base a la selección de 19 países indica que en un período que va de 1976 a 1980 el monto de la deuda externa desembolsada se multiplicó por poco más de dos veces, pasando de 97,3 a 218,7 miles de millones de dólares. Esta tendencia de acrecentar las obligaciones con el exterior fue semejante para todos los países seleccionados de la muestra: algunos países resaltan, por ejemplo, Venezuela tuvo en crecimiento de su deuda del 451% en dicho período; Argentina tuvo un crecimiento de su deuda cercano al 200%; Chile y México aumentaron este monto en más del 100%.

A lo largo de la década de los ochenta la tendencia al incremento de la deuda externa se mantendrá: durante la década de los ochenta el promedio de la deuda latinoamericana paso de 218,7 a 442,7 miles de millones de dólares, dicho incremento representa una

variación de poco más del 100%. Destaca el crecimiento de poco más del 300% de la deuda de Uruguay; de nueva cuenta también están los casos de la Argentina y México, a los que se agrega Perú y Colombia, con crecimientos de más del 100%. Cabe destacar que para 1990 Brasil y México se consolidan como los países con mayores montos de deuda externa.

Para los períodos que se han estudiado en la **Tabla 2.1.** es necesario introducir otros elementos explicativos. El período que va de 1976-1980 se caracterizó por sus bajas tasas de interés debido a la competencia del sector financiero internacional por colocar su gran oferta de préstamos en los mercados, por lo que el manejo del costo de la deuda no representaba un problema en el corto plazo. Cabe resaltar que esa deuda era en plazos breves y manejada por organismos privados, los cuales garantizaban renovación inmediata, por otro lado, no establecían una vigilancia de hacia qué tipos de proyectos se invertían esos recursos. Esto sin duda explica las cifras del aumento de deudas a las que se vio expuesta América Latina. La especulación estaba poniendo las bases para el manejo insostenible de la deuda.

El proceso de endeudamiento tendrá un límite cuando las tasas de interés suban (Vázquez, 2017: 13). El punto de inflexión de este proceso se da entre 1981-1982. Primero, se dio un incremento de las tasas de interés internacionales; lo cual incrementó el costo nominal del crédito. Según datos presentados por Marichal (2015) el promedio anual de las tasas nominales de interés de las deudas externas del subcontinente había pasado del 6% en los años setenta a cerca del 20% a principios de 1982, impactando negativamente en la sostenibilidad del servicio de la deuda. Así es como se llegó a una posible crisis de pagos que puso en shock al sistema bancario mundial en su conjunto: los nueve bancos más grandes de Estados Unidos registraron coeficientes de préstamo/capital de 180 con los países de América Latina. Esto crearía un espiral de problemas para la región, debido a que abruptamente disminuyeron los flujos financieros, pasando de la inestabilidad a la inaccesibilidad de estos (Ffrench-Davis, 2005 [1999]: 87). Este proceso desembocó en la crisis de 1982, donde la deuda se volvió un problema inmanejable para el sistema financiero internacional, pero, sobre todo, para los países deudores.

Al problema del endeudamiento se le sumaron otros problemas que incrementaron la restricción externa de la región y coadyuvaron a la profundización de la crisis de deuda (Marichal, 2015): en primer lugar, la caída de los precios de las materias primas, los

alimentos y minerales; fenómeno que impacta directamente en el deterioro de los términos de intercambio, y que profundiza el déficit de cuenta corriente. En ese sentido también hay un incremento en la escasez de reservas internacionales, hecho que ya venían arrastrando los gobiernos latinoamericanos. Así es que el monto de la deuda pública se volvió impagable.

La caída de las exportaciones primaria a la vez trajo consigo una reducción de los recursos fiscales, la tendencia era hacia el incremento de los déficits fiscales, lo cual ponía en problemas de financiamiento a la política interventora característica del modelo de la ISI. La problemática de la crisis de deuda tuvo impactos dentro de la forma de la organización productiva, ya que el modelo empezaba también a ser insostenible tal como se venía manejando, por ende, se vislumbraba la inevitable posibilidad de una política de reestructuración o de ajuste.

Esta crisis, que por su gran magnitud y afectación de largo plazo fue calificada como la peor crisis desde la depresión de los años treinta hasta entonces, provocó un deterioro en los problemas estructurales. A partir de esto la agenda del Consenso de Washington, también llamada reforma neoliberal o de mercado, entraron en vigor en aras de realizar un profundo ajuste fiscal que fue calificado como recesivo debido a que los efectos negativos de la crisis no fueron revertidos tras ese ajuste estructural, sino más bien se mantuvieron a la par de la pérdida de la senda de crecimiento económico que se venía dando, por ello es que la década de los ochenta fue pérdida en términos de desarrollo económico latinoamericano (Sunkel & Zuleta, 1990: 35-36).

La liberalización comercial, las privatizaciones de activos públicos, la desregulación económica, la entrada de nuevos modelos de producción, entre otros aspectos, fueron los aspectos centrales de la reestructuración, estos generarán cambios profundos en el funcionamiento de las estructuras productivas, de los mercados de trabajo y de capitales de la región (Benavente *et al*, 1996:49-51).

Para Ffrench-Davis (2005 [1999]: 46) la liberalización comercial latinoamericana estuvo basada en un enfoque abrupto e imperfecto; impulsado por visiones de política comercial ortodoxa. Dicho proceso se caracterizó por ser aperturas unilaterales, dejando a lado cualquier tipo de integración dirigida a la creación de un bloque comercial regional, se adoptó con base a concepciones que entendían a las ventajas comparativas como una

cuestión estática, dejando fuera cualquier tipo de creación de ellas con base a políticas industriales y que tomarán en cuenta ganancias en el largo plazo. Además, a la par de esto se desregularon los mercados financieros y las cuentas de capitales⁴⁹, esto entorpeció la reasignación de recursos más eficiente esperada; el papel de las altas tasas de interés, del incremento de los flujos financieros del exterior, provocaron apreciaciones cambiarias que en nada ayudó a incentivar a que las industrias manufactureras latinoamericanas tuvieran incentivos para exportar.

Siguiendo el argumento de este autor las reformas comerciales no se hicieron con base a una visión concreta y realista de las circunstancias de las industrias manufactureras latinoamericanas. La visión ortodoxa no dejó ver que las ventajas comparativas son adquiribles con base a políticas industrial, comercial, monetaria y fiscal coordinadas y sujeta a objetivos; claro está que esto implicaba a la vez un papel activo del Estado, cuestión que no se hallaba dentro de las ideas de los hacedores de política económica más ortodoxos que dominaban en aquellos tiempos. Por ende, no había posibilidad de generar una expansión de la frontera productiva para lograr la tan anhelada competitividad internacional utilizando políticas de protección al mercado local, pero que a la vez se compensaran con subsidios a las ramas con capacidades para exportar.

Al final de cuentas, las reformas implicaron un desmantelamiento de capacidades productivas adquirida durante la ISI, debido a que se suprimieron abruptamente las protecciones cuantitativas y el uso de aranceles disminuyó. La liberalización de la cuenta de capital, como ya se mencionó, ayudó a que los importadores se vieran beneficiados por un tipo de cambio apreciado, lo cual generó una competencia con la que muchos sectores no pudieron competir.

En este proceso se dieron grandes cambios en las empresas latinoamericanas como bien lo muestran Benavente *et al.* (1996: 62-66). En primer lugar, algunas simplemente tuvieron una alta tasa de mortalidad empresarial: este es el caso de un gran número de PYMES industriales de propiedad familiar que producían bienes de consumo como vestido, herramientas, muebles, juguetes, las cuales simplemente no pudieron competir con las importaciones del exterior y tampoco pudieron recuperarse de la caída de la demanda interna tras los programas de ajuste macroeconómicos; además éstas tenía una

⁴⁹ A estos puntos se añade el tema de las reformas financieras que fue tratado en el subapartado 1.3.2 del Capítulo 1.

participación importante en el empleo de la mano de obra, por lo cual su salida representó un aumento en el desempleo.

Otro caso digno de mencionar es el de las industrias nacionales involucradas en el procesamiento de materias primas, estas fueron apoyadas por subsidios fiscales y además reorientaron su visión hacia la exportación, se volvieron además intensivas en capital con un sesgo hacia el ahorro de mano de obra. Posteriormente, tuvieron acceso a alianzas con casas bancarias transnacionales con el fin de participar en nuevas estrategias globales de desarrollo.

Así es como las estructuras productivas se reorientaron y reorganizaron generándose las condiciones para la entrada de un nuevo patrón de acumulación⁵⁰ que se basaría en la capacidad exportadora y conducido en mayor medida por las fuerzas del mercado, sin un desarrollo industrial que genere un motores internos de acumulación.

2.3.2. Características del nuevo patrón de acumulación basado en exportaciones

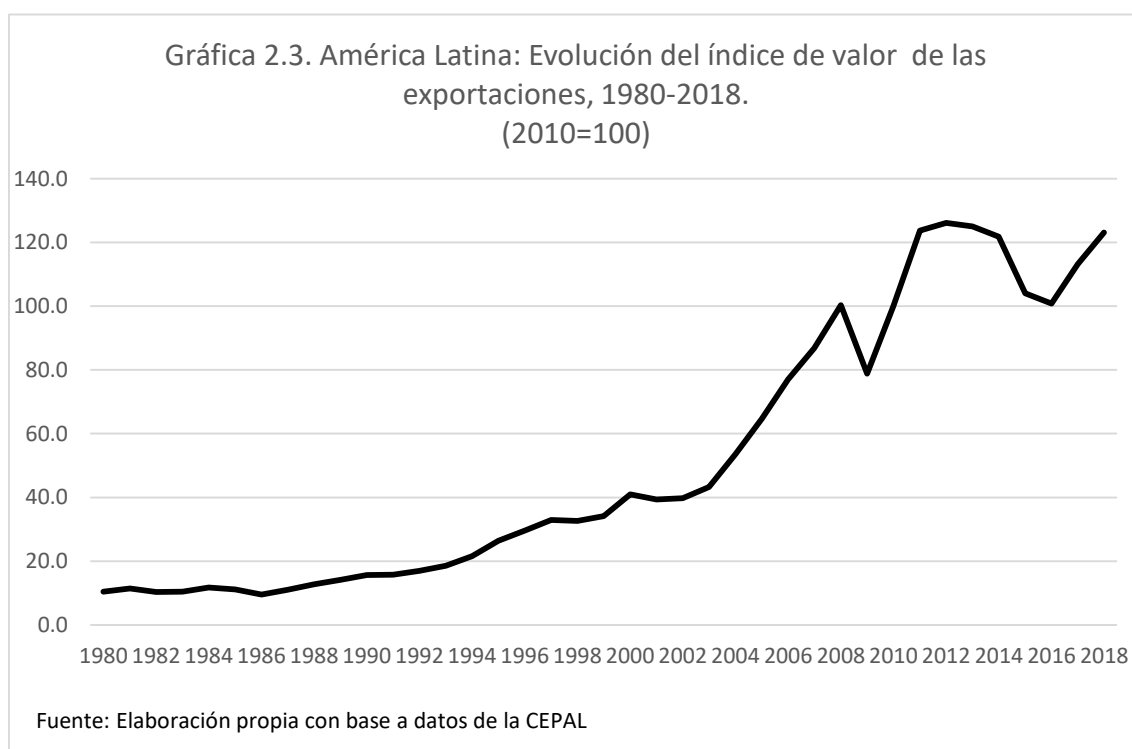
Las reestructuraciones del modelo trajeron consigo la implementación de un patrón de acumulación diferente, con mejor relación al nuevo tipo de capitalismo que se estaba dando en el capitalismo mundial. En América Latina, esto se materializó con la entrada de un PABX. Lo cual trae consigo una serie de cambios estructurales dentro de las economías de la región, fortaleciendo y complejizando tendencias como la dependencia, así como la fragilidad externa y financiero. En el presente subapartado, se revisarán las características de este nuevo PABX y sus impactos en la estructura productiva de los países latinoamericanos.

América Latina paso de un modelo basado en el desarrollo de la demanda interna a otro que priorizaba su inserción en el mercado mundial y con ello mantiene una relación muy estrecha con la demanda externa, dándole un importante peso a las exportaciones. Para respaldar con evidencia esta afirmación se presentan los datos de la **Grafica 2.3.** donde se exponen la evolución histórica en un plazo de tiempo de más de 30 años de las

⁵⁰ Autores como Bulmer-Thomas (2017 [1998]: 328; 1996: 10-11) utilizan el término de Nuevo Modelo Económico para nombrar las estructuras productivas derivadas de las condiciones adversas que se dieron tras la crisis de la deuda y la necesidad de un fuerte reajuste, pero en el fondo hablan de un cambio en las normas que rigen la acumulación latinoamericana basada en la liberalización comercial, en la orientación exportadora, en la liberalización de las cuentas de capital y en la menor intervención por parte del Estado.

exportaciones mediante un índice de valor de las exportaciones. Con esto se puede constatar que la tendencia es hacia el alza, por lo cual las exportaciones cada vez tienen mayor peso dentro de las economías latinoamericanas.

Es menester observar que la evolución de este indicador es en forma de una curva ascendente, donde a inicios de la década de los ochenta hasta principios de la primera década de los 2000, la tendencia es moderadamente creciente. Pero justo en el año 2003 hay un punto de inflexión donde la tendencia se vuelve exponencial, esto quiere decir que el valor de las exportaciones empezó a crecer en una proporción mucho mayor. Si bien se encuentran caídas como la que se dio posterior a la crisis del 2008, posteriormente la tendencia se recuperó aumentando así el valor de las exportaciones. En suma, las exportaciones cada vez ocupan mayor peso en la economía de la región.



Para tener una visión más desagregada del fenómeno del incremento de las exportaciones en esta región se anexa la **Tabla 2.2.** que muestra el volumen de bienes exportados medido en números índice (1995=100) para los años de 1985, 1990, 1995 y 2000. Cabe mencionar que estos datos no incluyen los que se dieron alrededor del 2003, recordemos que según la gráfica pasada este era un punto de inflexión importante. A pesar de ello se ha seleccionado esta tabla porque corresponde al período en que se establecieron las reformas comerciales proexportadoras, por ello permite evaluar estos procesos y analizar

tendencias. La selección de las cinco economías de la región, cabe aclarar que se seleccionaron estos países ya que son las cinco principales economías de la región con base a la medida de PIB a PPP.

En primer lugar, se observa que el dato del promedio regional coincide con la tendencia creciente de la **Gráfica 2.3**. Para 1985 el volumen de las exportaciones era el 33.7% del que se presentó en 1995, es decir, en tan sólo diez años hubo una aceleración que se mantuvo hasta el año 2000. Por lo tanto, con base a la evidencia, se comprueba que el patrón de acumulación en la región se orientó hacia la promoción de las exportaciones.

País	1985	1990	1995	2000
Argentina	49.3	70.3	100	136.2
Brasil	71.3	79.8	100	137.4
Chile	36.7	63.3	100	159.6
Colombia	39.9	78.3	100	118
México	27.6	53.1	100	205.7
América Latina	33.7	65.3	100	159.8

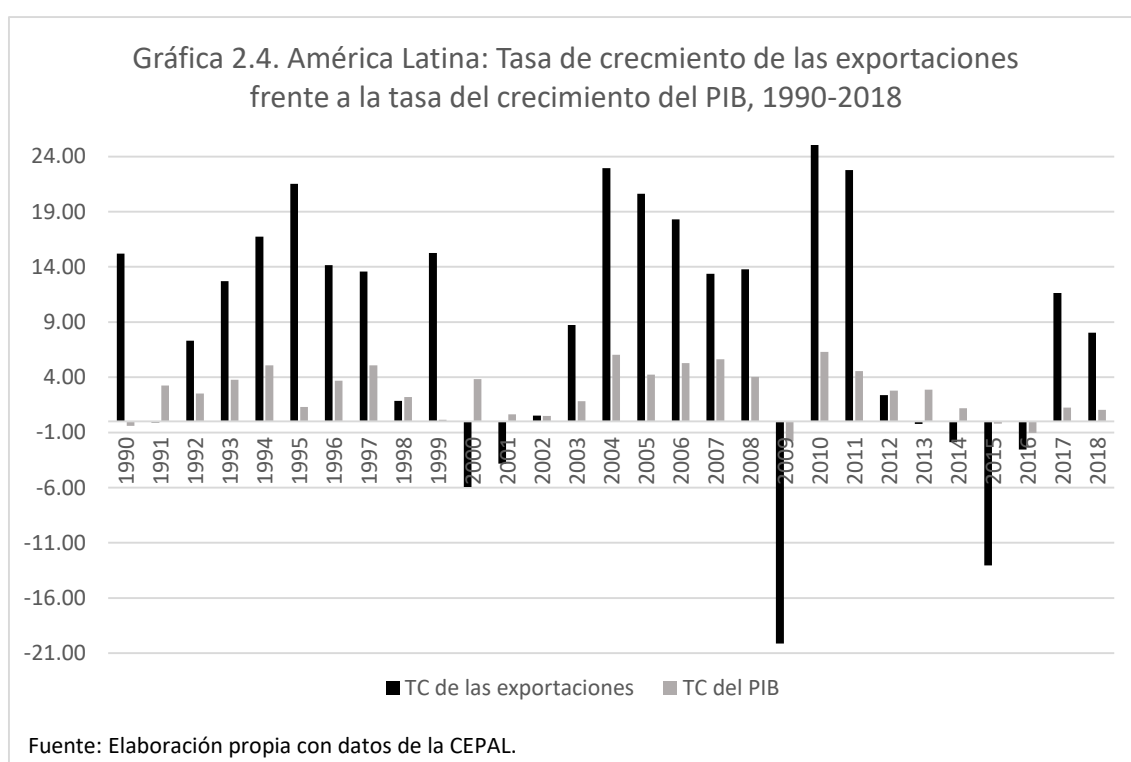
Fuente: Obtenido de Bulmer-Thomas (2017 [1998]: 343) con base a datos de la CEPAL.

Sin embargo, no se debe entender este patrón como un modelo absoluto aplicado de la misma manera en todos los países latinoamericanos. La misma **Tabla 2.2**. muestra que los datos desagregados de los cinco países seleccionados varían en la intensidad con la que han crecido las exportaciones, aunque en todos los casos las cifras son ascendentes. México es el caso más dinámico y avanzado, ya que en 1985 sus exportaciones tan sólo eran 27.6% de las de 1995, además en tan sólo cinco años, de 1995 al año 2000, este volumen creció en 105%, un dato que deja muy lejos a sus pares. El segundo lugar en crecimiento de este indicador es Chile, las exportaciones crecen, pero a un ritmo algo más que estable; así es como para inicios del siglo XXI este indicador había crecido poco menos de 60% con respecto al volumen presentado cinco años atrás.

Para los casos de Argentina, Brasil y Colombia también la tendencia es hacia el crecimiento del volumen de mercancías exportadas, aunque cabe mencionar que el ritmo de crecimiento es menor al promedio latinoamericano. Para finalizar con este ejercicio descriptivo se advierte que cada caso debe ser analizado para evaluar si la promoción de

exportaciones se ha logrado cabalmente, cuáles fueron los factores que funcionaron como acicate o como freno.

Continuando con el análisis sobre el papel de las exportaciones en el nuevo patrón de acumulación se presenta la **Gráfica 2.4.**, la cual muestra la evolución de la tasa de crecimiento de las exportaciones *vis a vis* a la del PIB a nivel América Latina. Se intenta presentar los efectos que tienen las variaciones de las exportaciones en el conjunto de la economía, esto en dirección a entender el nivel de arrastre que pudieran tener las exportaciones y así confirmar la tesis que se ha venido sosteniendo sobre la existencia de un nuevo PABX.



Gráficamente los efectos del movimiento del crecimiento de las exportaciones se alcanzan a notar en ciertos períodos, no en todos los casos hay una correlación entre el movimiento de un indicador con el del otro, en este caso con el del PIB latinoamericano. Hay caso donde los ascensos (caídas) de las exportaciones presentan con mayor claridad en la gráfica algún efecto como se dio en el período que va de 1992-1994. Allí un ascenso positivo de la tasa de crecimiento de las exportaciones impacta positivamente en las del crecimiento del PIB. Esto sólo hasta 1995, ya que el crecimiento de las exportaciones del año anterior no impacto en el crecimiento económico, un acercamiento a la explicación de este hecho puede ser la existencia de algún sesgo generado por la crisis financiera

mexicana que impacto negativamente en el promedio regional. Sin embargo, el crecimiento presentado en 1995 parece que ayudo a la recuperación del promedio de crecimiento para 1996.

Otro período que es importante revisar es el que se dio del 2000 al 2003. Las afectaciones de la crisis mundial explican la caída de las exportaciones que a la vez coadyuva a la contracción del crecimiento del PIB regional. En estos años las tasas de crecimiento del PIB y de los bienes exportables se mantienen ambos estancados hasta el repunte de ambos indicadores en 2003. Así mismo, al observar el período posterior a la crisis de 2008, una caída fuerte del crecimiento exportador se ve reflejado en tasas negativas de crecimiento. Para el año 2010 todo lo contrario, crecen las exportaciones y el PIB a la par; en 2011 y 2012 hay ligeras caídas en ambos indicadores. En suma, es difícil hablar de correlación absoluta entre los movimientos de la tasa de crecimiento de las exportaciones con la tasa de crecimiento del PIB de la región; pero en ciertos momentos la tendencia es que los movimientos de ambos indicadores se muevan en la misma dirección y en aquí se han presentado varios casos importantes. Por ello, si existe una relevancia de las exportaciones como motor de la economía latinoamericana.

Hasta este punto del capítulo se ha presentado la evidencia de que el nuevo patrón de acumulación en América Latina busca respaldarse, en mayor o menor medida, de la promoción exportadora. El hecho en sí habla mucho de la situación actual, pero la cuestión no es sólo exportar, algo aparentemente positivo como es la capacidad para llegar a los mercados mundiales se puede difuminar cuando se analiza los tipos de bienes que forman parte de la matriz exportadora. En breves palabras, no es lo mismo exportar mercancías con una composición tecnológica amplia que recursos naturales o manufacturas relacionadas a estos.

En ese sentido, según Meireles (2017: 120-121) es importante notar que hay un relativo consenso en caracterizar a las actuales estructuras latinoamericanas, sobre todo a partir del año 2003, como en una tendencia hacia la reprimarización. Ariel M. Slipak (2013: 6; 11-12) hace un recorrido crítico sobre este concepto aplicado a la realidad de esta región y la forma en cómo algunos autores de las ciencias sociales han intentado conmensurarlo con base al crecimiento del peso del sector primario en el PIB, en las exportaciones o en el valor agregado; más allá de esto se debe tomar en cuenta que este fenómeno es un proceso social complejo y amplio, que implica una reorientación de recursos en pro de un

estilo de desarrollo regresivo con afectaciones en la concentración económica, sociales y hasta medioambientales⁵¹. En suma, se trata de un proceso histórico-estructural con implicaciones en el patrón de acumulación de la región.

Ahora, esta reconversión estructural hacia los bienes primarios, en parte producto de las presiones de la alta demanda externa y por el boom de los precios internacionales suele compararse con la época del modelo agrícola-minero exportador de finales del s. XIX y principios del XX, de la misma forma las materias primas, bienes agropecuarios, mineros y energéticos vuelven a tener un peso importante en las matrices exportadoras latinoamericanas y en los mecanismos de arrastre de todo el funcionamiento económico. Para dar una idea de esto

Esta tendencia se ha venido reforzando con un nuevo boom de materias primas desde 2003 gracias al aumento de la demanda china y al crecimiento del papel de la potencia asiática como inversor dentro de la región. A lo largo de la primera década del siglo XXI China ha tenido un importante asenso productivo (pasando a la manufactura intensiva en conocimiento y tecnología) y comercial que le ha permitido dejar una posición periférica y adoptar una mayor influencia en otras periferias, como es el caso de América Latina. Este hecho histórico trastoca el desarrollo económico de la región (Bolinaga & Slipak, 2015: 34-36), debido a que ese crecimiento influye en un crecimiento de la demanda externa de materias primas y sus derivados, en consecuencia, se generó un crecimiento de los precios relativos internacionales de estos bienes.

Para China, América Latina es una garantía de provisión de materias primas para mantener la extensión del desarrollo de sus actividades económicas a lo largo del tiempo, además de garantizar rutas marítimas de abastecimiento. Cabe destacar el crecimiento de

⁵¹ Slipak (2013) hace referencia de que el término neoextractivismo es un esfuerzo de diversos autores por ampliar el estudio desde diferentes enfoques de las ciencias sociales. Sin embargo, este mismo autor menciona que algunos de los autores llegan a tener falta de rigurosidad y precisión en la definición de este término. A pesar de ello, es menester tener en cuenta estos planteamientos por la complejidad con la que estudian este fenómeno abarcando las consecuencias sociales, económicas, históricas y hasta medioambientales. Por ejemplo, para Alberto Acosta (2016) el neoextractivismo que en años recientes se ha agudizado es una actividad saqueadora, ya que la lógica es simplemente extraer recursos naturales sin agregarles mayor valor; devastadora por los costos ambientales que trae; concentradora porque es generadora de enclaves de exportación; y además fortalece la dependencia y el subdesarrollo. En ese mismo sentido, la socióloga Maristella Svampa (2013) advierte que América Latina ha ingresado a un “Consenso de las Commodities” que ha consolidado “un estilo de desarrollo neoextractivista que genera ventajas comparativas, visibles en el crecimiento económico, al tiempo que produce nuevas asimetrías y conflictos sociales, económicos, ambientales y político-culturales (p.30)”. En suma, este tipo de aportaciones deben ayudar a no perder que la reprivatización es un proceso estructural.

China como socio comercial de América Latina. Mientras que, en el año 2000, China no tenía un gran papel dentro del comercio exterior de los países de la región; para el año 2012 el país asiático se posicionó como uno de los tres principales socios comerciales en prácticamente todos los países de la región. Esto se ve reflejado en un incremento de las exportaciones desde Latinoamérica hacia China: pasando de un ritmo de crecimiento de 0.7% en 1990 a 9% en 2011 (Bolinaga & Slipak, 2015: 42). Sin embargo, la contracara de ese proceso es que para si bien los países latinoamericanos tienen como principal socio comercial a China, no sucede lo mismo inversamente. Según datos de la CEPAL, para 2004, tomando como un conjunto a América Latina y el Caribe, esta región representa solamente el 3% del mercado de las exportaciones chinas, mientras que 3.8% de las importaciones de este país (citado en Jenkins, 2009: 253).



Para mostrar acercarse a un entendimiento mayor del fenómeno que ha implicado China en el incremento exportador de materias primas en la región, la **Gráfica 2.5.** muestra la suma del valor total de los bienes exportados de las cinco principales economías latinoamericanas. Esto representa una muestra de cómo se ha dado un incremento de las exportaciones hacia China, lo que ha generado que este país se vuelva cada vez un mercado más vital. Por otro lado, la gráfica también acerca la cuestión de la dependencia del comercio latinoamericano al ciclo económico de China, ya que al aumentar su demanda genera incrementos en los precios de las materias primas.

Otra cuestión importante que se toma en cuenta cuando se analizan los impactos que tiene la creciente influencia china en la región y las transformaciones directas que tiene en las estructuras productivas y de exportación es el caso de la inversión extranjera directa proveniente del país asiático. Las inversiones chinas coadyuvan al fortalecimiento de una matriz primario productora como lo demuestran los estudios de Martínez (2017: 30-,31) y de Samuel Ortiz (2017:11-16) ya que el principal objetivo de ésta es realizar proyectos de infraestructura vinculados a la explotación de recursos naturales, centrados en la inversión en sectores de minería y energía, así como en la elaboración de producto semiprosados basado en cobre y hierro. Desde 2003 hasta 2009 más del 95% de la IED china se dirigía a la rama de las materias primas; para 2010, la tendencia baja a 70%, mientras que la rama de los servicios y del mercado interno incrementa de una participación de menos de menos del 2%, para 2003-2009, hasta 26% en 2010. En el período del 2011-2016, todavía la IED se concentra en las materias primas de manera mayoritaria, pero se ha logrado ciertos incrementos en la rama de servicios y mercado interno, pero ésta sólo oscila entre el 40% y 30%.

Por lo tanto, la IED china trastoca la matriz productiva para orientarla a las materias primas y sus derivados. Esta situación genera serios cuestionamientos sobre el papel de China en el crecimiento económico regional no sólo de corto plazo, sino de largo plazo, debido a que en la actualidad se están reforzando las problemáticas estructuras productivas dependientes y vulnerables. Es así como las relaciones comerciales entre China y América Latina suelen reproducir relaciones centro-periferia, aunque dependerá de cada país en particular si esto se da en mayor o menor medida.⁵²

⁵² Hay caso en la región donde los impactos de China en la estructura económica han sido mucho más fuertes. Luciano Bolinaga (enero-junio 2015, septiembre-octubre 2015) analiza en dos de sus trabajos las relaciones sino-argentinas en la primera década del siglo XXI, en específico durante los gobiernos kirchneristas en Argentina. En las relaciones comerciales destaca la presencia de un déficit comercial, debido a que se exportan bienes primarios (soya y petróleo crudo) y se importan manufacturas con valores altos; la tendencia a la constante reprimarización debido a los beneficios que se dan por exportar bienes primarios; a ello se le debe agregar el incremento de la IED china en el desarrollo de infraestructura hidrocarburífera para mantener la producción de exportación de petróleo crudo. Para el caso de Brasil, el trabajo de Monika Meireles (2015) es bastante revelador sobre el papel fundamental de la economía más grande de la región en la estrategia china. Desde el boom del 2003, Brasil puso énfasis exagerado en el sector externo y en la especialización primaria de hierro y soja, por lo cual cuando existían alzas en la demanda externa y los precios, el impacto de las exportaciones en el PIB era positivo: por ejemplo, en 2004, el país creció 5.7 y en 2007 llegó hasta el 6%. Además, la entrada de IED china coadyuvó al fortalecimiento de dicha matriz exportadora.

Cabe destacar que también los gobiernos internos de los diferentes países de América Latina, de todas las fracciones políticas, ya sean de izquierda o de derecha, han fortalecido este fenómeno de reprimarización debido a los beneficios económicos que trae la constante venta de *commodities* al mercado externo. Esto se comprueba tan sólo al hacer una revisión a los proyectos de inversión en infraestructura de la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA) impulsada por la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) en el año 2000. Las actividades tomadas en cuenta son las que tienen que ver con medios y vías de transporte, energía y comunicaciones, cuyo objetivo central es el de facilitar la extracción y exportación de las materias primas hacia sus países de destino (Svampa, 2016).

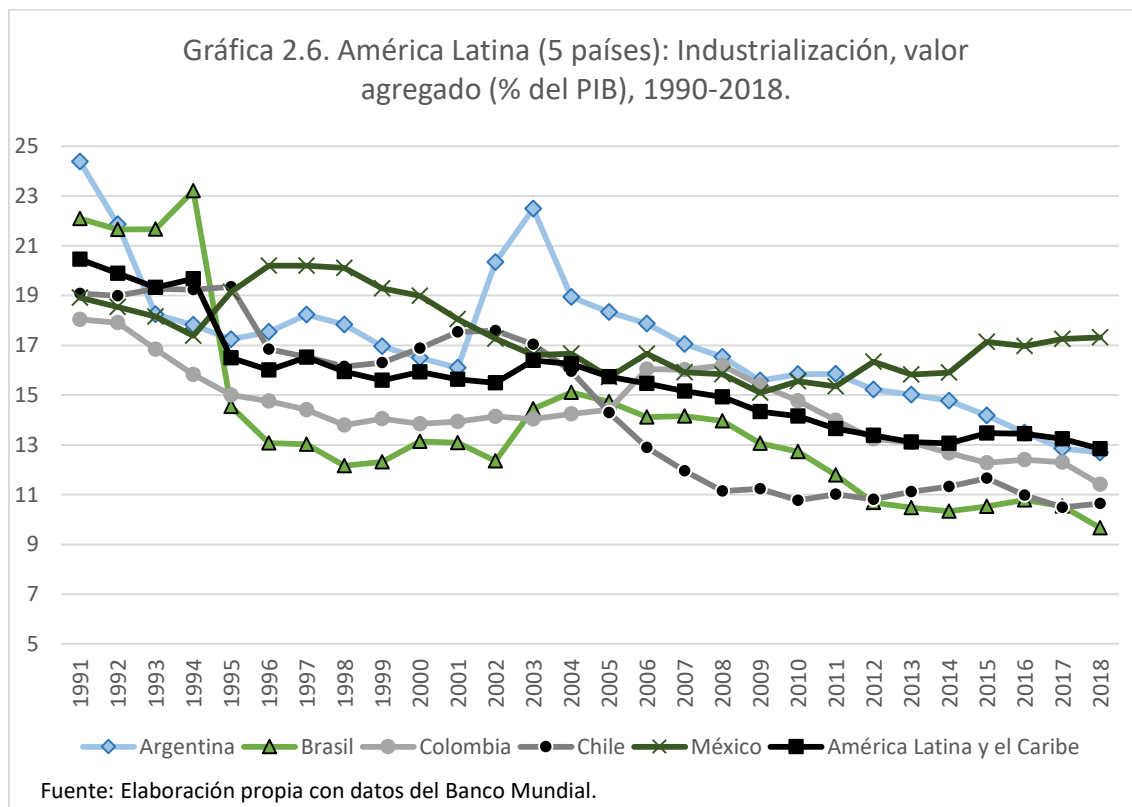
Por otro lado, se debe hacer énfasis en un aspecto importante: el reforzamiento de una estructura exportadora basada en materias primas y recursos energéticos genera condiciones de vulnerabilidad porque se dejan los motores endógenos, ya que la industria ya no tiene un peso importante en la producción regional, por ello se habla de un proceso a la par de *desindustrialización*⁵³. De hecho, este fenómeno es la contracara de la reprimarización en América Latina, incluso cuando se mide ésta se suelen presentar indicadores que aborden la pérdida de peso económico de la industria manufacturera en una economía (Nadal, 2015).

Según Salama (2012: 34) la desindustrialización es una disminución del peso relativo de la industria manufacturera en el PIB, por un lado, también, disminuye la participación de la agricultura, pero aumenta la posición del sector servicios. Asimismo, la industria deja de proveer una buena cantidad de empleos que ahora son provistos por el sector servicios. La desindustrialización *per se* no es un fenómeno propio de los países de América Latina, ni tampoco sólo de países de ingreso bajo-medio, es un proceso que se ha presentado también países desarrollados o de ingreso per cápita elevado. Es ahí donde radica la diferencia entre una desindustrialización madura de los países desarrollados y la prematura de los países en desarrollo, como es la región latinoamericana; porque la primera se da en países donde el desarrollo económico llegó a un punto alto de ingreso per cápita, mientras que en el segundo proceso esto se da antes de que se llegue a un

⁵³ Para una mayor lectura de este proceso ver el artículo de Camacho & Maldonado (2018) que realizan una revisión exhaustiva de este debate teórico.

ingreso per cápita de tal magnitud como el que se tiene en Estados Unidos o Europa Occidental (Rodrik, 2016).

El fenómeno de desindustrialización está presente en la región como se puede observar en la **Gráfica 2.6.**, la cual muestra los niveles de industrialización mediante la medición del valor agregado que da la industria manufacturera como porcentaje del PIB.⁵⁴



La tendencia que se puede señalar entre todos los países seleccionados y el promedio regional es que el valor agregado de la industria manufacturera ha ido en franco declive desde 1990 hasta 2018. Esto está en sintonía con lo explicado en el apartado 2.2.1. donde se menciona que debido a los procesos de reestructuración y de cambio de patrón de acumulación la industria manufacturera dejó de tener gran peso, en cambio las industrias que sobreviven, muchas ligadas al procesamiento de materias primas o manufacturas de ensamblaje (como México y países de Centroamérica) no son de alto valor agregado. Estos hechos estilizados compraban la hipótesis de que América Latina sufrió una desindustrialización de carácter prematura producto de la reestructuración del patrón de acumulación.

⁵⁴ Estos datos fueron presentados en la tesis de licenciatura de Gaza (2019:7-9), dicho trabajo fue fuente de inspiración para lo analizado en este capítulo.

En general, se puede afirmar que las economías de la región están dejando a un lado las actividades industriales de mayor valor agregado. Esto quiere decir que la acumulación de la región está soslayando un importante motor de crecimiento endógeno con encadenamientos hacia atrás y hacia delante como son las actividades del sector secundario de la economía.

Continuando con la descripción de la *reprimarización* y la *desindustrialización*, ahora el análisis presentado se centrará en la matriz exportadora de la región, la cual como ya habíamos dicho tiene un papel muy importante como motor económico de las economías del subcontinente, por ende, lo que suceda en ella es un indicador de cómo está funcionando el PABX. En las **Tabla 2.3.** y la **Tabla 2.4.** se presentan los datos de las cinco principales economías de la región, así como el promedio regional, en un período de 1968-2018 de la evolución de la participación sobre el valor total de las exportaciones de bienes de los productos primarios y de la manufactura. La idea es tener un panorama de largo plazo y con base a los casos particulares que pueda ayudar a describir las tendencias de la matriz exportadora y con ello del nuevo PABX.

Tabla 2.3. América Latina (5 países): Exportaciones de productos primarios según su participación en el total (Porcentaje del valor total de las exportaciones de bienes), 1968-2018.

	1968	1978	1988	1998	2008	2018
Argentina	87.9	73.9	68.4	65.1	68.8	79.5
Brasil	91.9	66.7	47.5	45.3	55.2	63.9
Chile	96.9	89.9	90.9	82.7	84.0	85.7
Colombia	90.5	83.2	76.0	67.7	67.6	79.3
México	79.7	73.0	54.9	14.8	26.4	18.7
América Latina y el Caribe	92.1	81.3	64.4	41.6	54.5	48.2

Fuente: Elaboración propia con datos de la CEPAL.

En la **Tabla 2.3.** se muestra que el promedio regional de la participación de exportaciones primarias con respecto al total de los bienes exportados para el año 1968 era de 92.1%, un valor muy alto. La tendencia para los años posteriores es claramente a la baja hasta 1998 llegando a 41.6%. Es decir, existía una propensión a que la matriz exportadora desplazaría el peso de los productos primarios. Con sus altibajos, para el mismo período de 1968-1998, la dirección a reducir el peso de las materias primas en los bienes exportados se observa en los cinco países seleccionados; aunque algunos casos se mantienen cifras altas como el caso de Chile que paso de 96.9 a 82.7 en este período de

tiempo; la mayoría de los países presentaron reducciones considerables, el caso de México de 79.7 a 14.8 es sin duda el más significativo de la región, Brasil de 91.9 a 45.3 o el de Argentina que paso de 97.9 a la cifra de 65.5.

Sin embargo, 1998 es un punto de inflexión para el promedio regional en esta materia, ya que la tendencia volvió a ser ascendente hasta 2008. Esto claramente está influenciado por el boom de las materias primas, que como ya se ha mencionado impacto en el reforzamiento del carácter primario de la estructura productiva y exportadora de América Latina. Esta tendencia se repite en cada uno de los casos nacionales seleccionados, donde hubo incrementos de la participación del valor de las exportaciones. En algunos países como Brasil y México la elevación fue considerable con aproximadamente diez puntos porcentuales. En los demás países el incremento fue leve o como en el caso de Colombia que se mantuvo con cifras muy similares.

Posteriormente, para el siguiente decenio de 2008-2018 encontramos que el promedio general cayó de 54.5% a poco más de 48%. Esto puede ser explicado, *grosso modo*, por el retroceso de algunos precios de las materias o por la caída de la demanda internacional de esos bienes tras la crisis económica. Aunque, si se observa cada caso particular, la aseveración de que hubo un retroceso en estos valores parece ser más matizada. De las cinco economías más importante del subcontinente, solamente México tuvo una reducción importante del peso de sus exportaciones de bienes básicos en el total con una caída de casi ocho puntos porcentuales.; pareciera ser que este hecho influyó en la caída del promedio regional. Todos los demás países continuaron con la tendencia de aumentar este indicador. Resaltan los casos de Argentina y Colombia, cuyo incremento fue de más de diez puntos porcentuales. En Brasil, se agregaron casi nueve puntos porcentuales. Mientras que en Chile el aumento fue de tan sólo 1.7; sin embargo, se mantuvo como la economía con el mayor porcentaje de participación de las exportaciones primaria.

Ahora se estudiará la contracara del proceso recurrido en los párrafos anteriores anexando los datos de la **Tabla 2.3.** donde se presentan los datos de la participación de las exportaciones de productos manufacturados con respecto al total de bienes exportados a lo largo de 50 años; además, siguiendo el modelo de la tabla anterior, se presentan los casos del promedio regional y de las cinco economías seleccionadas anteriormente. La idea de abordar esta serie es observar la tendencia que ha tenido la región en exportar bienes que se consideran de mayor valor agregado y basados en una competitividad mayor como son los bienes industriales y manufacturados; si el valor de estos bienes aumenta se

podría hablar de una diversificación de la clásica matriz exportadora de bienes primarios y por lo tanto el actual PABX daría un giro cualitativo.

Los datos de la **Tabla 2.3.** son una imagen representativa del peso de las industrias manufactureras en las matrices exportadoras de la región. Primeramente, se observa que, para inicios del período en cuestión, 1968, el promedio general de la región era de 7.9; una cifra muy baja si se compara con su contraparte en las exportaciones primarias de la tabla anterior para el mismo año. Sin embargo, este promedio ha tendido a aumentar hasta 1998, allí se llegó a 58.4%; sin duda un incremento bastante considerable por parte del sector manufacturero de exportación latinoamericano. Esto quiere decir que hubo un esfuerzo importante de las principales economías latinoamericanas por transformar las condiciones de su matriz exportadora poco diversificada y basada en productos primarios, pasado así a una inserción más benéfica al mercado mundial.

Tabla 2.3. América Latina (5 países): Exportaciones de productos manufacturados según su participación en el total (Porcentaje del valor total de las exportaciones de bienes), 1968-2018.

	1968	1978	1988	1998	2008	2018
Argentina	12.1	26.1	31.6	34.9	31.2	20.5
Brasil	8.1	33.3	52.5	54.7	44.8	36.1
Chile	3.1	10.1	9.1	17.3	16.0	14.3
Colombia	9.5	16.8	24.0	32.3	32.4	20.7
México	20.3	27.0	45.1	85.2	73.6	81.3
América Latina y el Caribe	7.9	18.7	35.6	58.4	45.5	51.8

Fuente: Elaboración propia con datos de la CEPAL.

Esa tendencia creciente se puede observar con matices considerables en los cinco países seleccionados. Los incrementos más considerables para el período que va de 1968-1998 fueron para Brasil y México, con 44.4 y 64.9 puntos porcentuales respectivamente. Argentina y Colombia también presentan incrementos de más de 22 puntos. Igualmente, Chile, aunque su crecimiento fue más fluctuante pues en años intermedios a este período presentó caída, pero en general para 1998 hubo un incremento de poco más de 14 puntos por parte del sector manufacturero en la matriz exportadora.

Sin embargo, como sucedió en la **Tabla 2.2.**, 1998 es un punto de inflexión que generó cambios negativos en la tendencia de los productos manufactureros de exportación. El promedio regional de 1998 a 2008 decreció en casi -13 puntos porcentuales, si bien de

ese año a 2018 hubo un ligero incremento de 6.8 esto no fue suficiente ni si quiera para llegar al valor de 1998. Esta última ligera recuperación parece estar influenciado por el caso mexicano; ya que los movimientos fueron similares, primero, en el período 1998-2008, este indicador decreció en -11.6 puntos porcentuales; después se dio un incremento de 7.7. Sin embargo, se quedó a casi 4 puntos de alcanzar el valor de 1998. Aun así, el valor de las exportaciones de manufactura mexicanas con respecto al total de ellas es el más alto de toda la región con valores que van más allá del 80%; esto sin duda habla de que el PABX de México se basa en manufactura⁵⁵.

Por otro lado, para el resto de los países seleccionados de la región, no existen valores tan altos. En primer lugar, allí las tendencias a las caídas son mucho más marcadas. Resalta la caída de las exportaciones manufacturadas brasileñas de hasta 18.6 puntos porcentuales para el período de 1998-2018. De igual manera, Argentina también cayó para el mismo periodo en poco más de 14 puntos porcentuales. Colombia también presenta el mismo fenómeno con una caída de poco menos de 12. Chile tuvo una caída pequeña de 3 puntos, sin embargo presenta los porcentajes más chicos del indicador para todo el periodo aquí revisado (1968-2018), es decir, de todas las economías seleccionadas es la que menos diversificada tiene su matriz exportadora⁵⁶. Aunque se debe tomar en cuenta que las otras tres no presentan valores que lleguen a representar por lo menos el 50% del valor total de las exportaciones a lo largo del período revisado; el único caso fue Brasil en 1998, pero este valor se redujo para los años siguientes.

En general los datos de las **Tablas 2.2.** y de la **Tabla 2.3.**, muestran que en los últimos dos decenios las matrices exportadoras latinoamericanas en general se basan en productos básicos dejando a un lado el desarrollo de industrias manufactureras de capaces de competir en los mercados internacionales. Es importante dejar de tener en cuenta el caso mexicano, el cual sigue la tendencia latinoamericana de basar su crecimiento en exportaciones, sin embargo, este caso no se relaciona con la reprimarización, tendencia más presente en las economías de Sudamérica, siendo una excepción para este fenómeno dentro de la región; sin embargo, habría que recordar las tendencias de la **Gráfica 2.6.** donde los datos mostraban a tendencia de que las industrias latinoamericanas se coloquen dentro de los bienes de bajo valor agregado, México no rompía con esa tendencia; por

⁵⁵ En el capítulo 3 se realiza un análisis detallado de la actual matriz exportadora mexicana. Ver tabla 3.2.

⁵⁶ De igual manera, ver la discusión del capítulo 3 y la tabla 3.2.

eso se puede inferir que las exportaciones manufactureras mexicanas son de bajo valor agregado, lo que pondría en duda su capacidad para generar desarrollo. Estos hechos sin duda condicionaran la estructura económica latinoamericana, donde cada vez más se refuerza un PABX de productos básicos y de derivados y de manufacturas de bajo valor agregado.

Con base en todo lo que se ha dicho, se puede redondear que en América Latina la orientación exportadora ha sido una respuesta común para el nuevo patrón de acumulación, a ello se le suman las existentes tendencias a la reprimarización y a la desindustrialización. Sin embargo, las singularidades observadas en los datos del comercio exterior de la región por tipo de bienes advierten que en la zona hay diferentes tipos de formas en las que se presenta estos rasgos estructurales. Las divergencias entre México y las otras cuatro economías seleccionadas, las cuales pertenecen a la subregión latinoamericana de Sudamérica, habla de que existen diferencias en los patrones de acumulación cuando se habla del tipo de bienes (Sánchez, 2009: 142-143).

En ese sentido, existen dos tipos de patrones en América Latina (Bértola & Ocampo, 2010: 238-241). México representa junto con Centroamérica y República Dominicana, un tipo patrón caracterizado por la sobresaliente diversificación dirigida a la producción de exportaciones manufactureras con un alto contenido de insumos importados (maquiladoras y armadoras) y que dichos procesos son parte de la integración con las cadenas globales de valor de los Estados Unidos. Aquí también hay una combinación con la exportación de servicios de turismo y de bienes primarios y de sus manufacturas derivadas.

En el otro tipo de patrón exportador está el caso de los países sudamericanos. Éste se caracteriza por el menor nivel de transformaciones en las últimas décadas, caracterizado por la imbricación entre exportaciones extraregionales de bienes agrícolas, mineros y energéticos, así como en la transformación manufacturera de esos recursos naturales a base de un manejo intensivo de capital. Digamos que este grupo donde en mayor medida se presenta la reprimarización de la matriz exportadora.

Otro punto que es importante agregar para caracterizar todavía más allá de la reprimarización y la desindustrialización el PABX, se debe agregar la característica de la excesiva dependencia del ahorro externo. Lo cual en su conjunto “configura un patrón de inserción internacional dependencia que hace a las economías latinoamericanas muy

sensibles a coques en los mercados internacionales de capitales y *commodities* (subrayado del autor) (Guevara & Combita, 2018: 67)”.

En ese mismo sentido, actualmente hay un debate sobre cómo el PABX de materias primas también genera los escenarios para que la industria sea desplazada dentro de la producción local de cada país de la región (Salama, 2012). Para explicar ello se han retomado los conceptos de *enfermedad holandesa*, proceso donde la entrada de divisas debido a la sobre exportación de un recurso natural genera la apreciación del tipo de cambio, generando menor competitividad de la industria manufacturera local ante las importaciones de estos productos.

Sin embargo, a esto también se le debe de sumar el tipo de políticas monetarias, producto de la liberalización de las cuentas de capital, llevadas a cabo en estos países donde se utilizan las elevadas tasas de interés *so pretexto* de mantener controlada la inflación y atraer el ahorro externo (Guevara & Combita, 2018: 69-78). Lo cual ha generado una atracción importante de flujos de inversión extranjera especulativa que también ha generado las condiciones para que se sobrevalue el tipo de cambio, y como lo habíamos mencionado, esto genera condiciones adversas para la industria manufacturera latinoamericana, la cual en un primer lugar tienen que competir con importaciones más baratas debido al tipo de cambio poco favorable, además, se desincentiva la exportación de este tipo de bienes debido a la falta de competitividad de los tipos de cambio. Este hecho tiene impactos en los cambios estructurales, consolidando un anti sesgo para las industrias de bienes manufactureros de mayor valor agregado.

Lo explicado anteriormente es prueba de que las condiciones estructurales que actualmente se dan en el PABX generan condiciones favorables para la reprimarización y la desindustrialización. Los últimos gobiernos de la región no han implementado medidas eficaces de política económica que generen condiciones diferentes, donde a la par de la exportación haya un proceso de política industrial que den las condiciones para que se desarrollen sectores más complejos y de mayor valor agregado.

2.4. Implicaciones del patrón de acumulación basado en las exportaciones sobre la heterogeneidad estructural

A lo largo de este capítulo se han presentado las diferentes reestructuraciones del patrón de acumulación en la región, haciendo énfasis en que su base está orientada hacia el sector externo. La reestructuración productiva es un proceso histórico que ha venido

evolucionado y complejizándose, por lo que las características del nuevo PABX se empiezan a centrar en algunas cuestiones: la reprimarización de las matrices exportadoras (cuyos casos más extremos los encontramos en la subregión sudamericana), la desindustrialización y la dependencia al ahorro externo. Todas estas características son las bases para tener un patrón de acumulación que no logra saldar las grandes e históricas problemáticas de la región.

El objetivo de este apartado es discutir la heterogeneidad estructural, como una problemática de las economías subdesarrolladas, en el actual PABX. La cuestión se centra en identificar los rasgos que se dieron a partir de las reestructuraciones y en la dinámica del establecimiento de un nuevo modelo de acumulación que tuvieron un impacto en la permanencia de la heterogeneidad estructural y por lo tanto en la permanencia de la condición de subdesarrollo en América Latina. Esto ha impactado en que el rezago en términos productivos, la dependencia y la vulnerabilidad externa se renueven en los últimos años del siglo XX y en los primeros del siglo XXI.

2.4.1. Conservación de la heterogeneidad estructural

En el subapartado 2.2.1 se habló de las condiciones internas y externas que se presentaron para la reestructuración del patrón de acumulación que venía arrastrando problemas en su funcionamiento, es decir, la ISI pasaba a una etapa de insostenibilidad. En un proceso que se vivió con particularidades y gradualidades diferentes en cada país de la región de América Latina, se puede afirmar, con base a lo presentado hasta este punto, que las generalidades toman partido por la existencia de un PABX de bienes que no cumplen con una tasa de progreso técnico capaz de arrastrar a la economía a una senda de crecimiento económico, como son las materias primas y las manufacturas de bajo valor agregado. Este raquítrico fenómeno no ha transformado la estructura productiva, lo que ha generado la persistencia de las condiciones de dependencia.

Hacer una evaluación de un patrón de acumulación es una tarea que puede tenerse desde diferentes aristas. Sin embargo, el principal elemento que se tomará en cuenta en este trabajo para evaluar el nuevo PABX es el tema de la heterogeneidad estructural y su posible persistencia dentro de las condiciones estructurales de la región. Se debe recordar

que dicho fenómeno fue definido en el precedente subapartado 1.1.2⁵⁷ como un problema importante presente en economías latinoamericanas.

Para empezar el abordaje de la conservación de la heterogeneidad estructural actual se utilizará como punto de partido el problema de la productividad del trabajo⁵⁸. Dicho indicador cuando suele incrementar a lo largo del tiempo habla de transformaciones en la estructura económica, ya que pudiese haberse dado el caso de que hubo una reasignación de la fuerza de trabajo de sectores de baja productividad laboral a otros sectores donde dicho indicador es mucho más significativo. O tomando en cuenta otra forma de hablar de este fenómeno, también puede darse el caso de que los diferentes estratos y sectores, o sólo uno, haya tenido un incremento importante de absorción de progreso técnico capaz de elevar la productividad promedio de la fuerza laboral. En cualquiera de los dos casos, abordar el tema de la productividad laboral es un indicador de qué alguna transformación estructural se puede estar presentando.

Tabla 2.5. América Latina (5 países), China y países de ingresos altos: Tasa de crecimiento anual del PIB por trabajador (a \$ de PPA constantes de 2011), 1990-2017.

	1990-2017	1990-1995	1995-2000	2000-2005	2005-2010	2010-2015	2015-2017
Argentina	1.3%	5.6%	-1.0%	1.2%	3.0%	-1.1%	-1.4%
Brasil	0.7%	0.9%	-0.4%	0.7%	3.1%	-0.8%	0.3%
Chile	2.4%	5.5%	3.1%	2.3%	0.4%	1.3%	0.7%
Colombia	1.2%	2.1%	-0.7%	2.5%	1.0%	1.4%	0.6%
México	0.2%	-0.3%	1.1%	-0.1%	-0.3%	0.7%	0.1%
América Latina y el Caribe	0.8%	1.2%	0.1%	0.8%	1.8%	0.3%	0.2%
Ingresos altos	1.3%	1.9%	2.0%	1.8%	0.7%	0.7%	1.0%
China	9.0%	10.7%	7.5%	10.0%	10.4%	7.2%	6.8%

Fuente: Elaboración propia con base a datos del Banco Mundial

Como un acercamiento a la medición de la productividad del trabajo se utiliza la evolución histórica del PIB por trabajador media en tasas de crecimiento anual. En la

⁵⁷ Para evitar la consulta del capítulo teórico una breve y amplia definición es proporcionada por Armando Di Filippo y Santiago Jadue (1976): “[l]a heterogeneidad estructural puede ser entendida en sentido amplio como una cristalización de formas productivas, relaciones sociales y mecanismos de dominación correspondientes a diferentes fases y modalidades del desarrollo periférico pero coexistiendo en el tiempo e interdependientes en su dinámica dentro de sociedades nacionales políticamente unificadas.”

⁵⁸ Es importante mencionar que el análisis de datos aquí realizados se inspiró en los estudios de CEPAL (2007, 2012) y de Rodríguez (1997).

Tabla 2.5. se presenta esta cotejo entre los países de la región Latinoamericana, considerada como subdesarrollada, frente a lo que sucedió con China⁵⁹ y los países de ingresos altos⁶⁰ alrededor del período de 1990-2017. Es importante resaltar que este período de tiempo ya corresponde a la consolidación de actual PABX, por lo tanto, los balances que aquí se hagan corresponde a la etapa de mayor plenitud de este patrón.

El primer aspecto que se debe poner énfasis es en la comparación entre el promedio de la región y con el de las economías de altos ingresos, la característica que sale a relucir es el rezago entre ambos grupos de países. Observando la tasa de crecimiento anual del PIB por trabajador de todo el período de 1990-2017, la productividad laboral creció 0.8%, una cifra menor a la que se presentó en los países de ingresos altos (1.3%). La gran disparidad se encuentra cuando se hace la comparación de esta región con China, donde la productividad creció anualmente 9%. En general, la región tuvo un desempeño muy raquítico con respecto al crecimiento de la productividad por trabajador, quizás no muy diferente a lo que se dio con los países de ingresos altos, pero la cuestión es que se mantiene el rezago de la región cosa que no sucede con China.

En la **Tabla 2.5** también se presenta los períodos de tiempo desagregados. Los análisis resultan ser muy significativos sobre el desempeño de la región en términos comparativos. En general, para todos los períodos de tiempo la región siempre está por debajo de los países de ingresos altas, y muy por debajo de China. Para el período que va de 1990 a 1995 la productividad laboral crece en 1.2%, la cual está fuertemente influenciada por los crecimientos de Argentina (5.6%) y Chile (5.5%), sin embargo, ninguno de los dos casos es ni siquiera cercanos a China. Posteriormente, del 95-2000, los resultados de la región son completamente nulos, Argentina, que había tenido un desempeño relativamente bueno en el periodo pasado, presento una caída de un punto porcentual. Chile también disminuyo la productividad laboral.

El siguiente periodo de cinco años (2000-2005) para le región represento un crecimiento muy desacelerado de la productividad laboral (0.8%), un punto porcentual abajo que los

⁵⁹ China es tomada en cuenta en este análisis debido a que su evolución económica sirve para contrastar de mayor manera como la región se fue estancando cada vez más no sólo con respecto a países centrales, sino también con otras zonas subdesarrolladas, específicamente las que están en Asia. Otra explicación es la que se da en el inicio del capítulo 2, sobre los paralelismos y las divergencias entre los patrones de acumulación.

⁶⁰ Los países de ingresos altos que son usados en este punto se refiere al conjunto agregado de las economías de los países con un ingreso nacional per cápita igual o mayor a \$12,532 dólares. Este grupo es construido por el Banco Mundial.

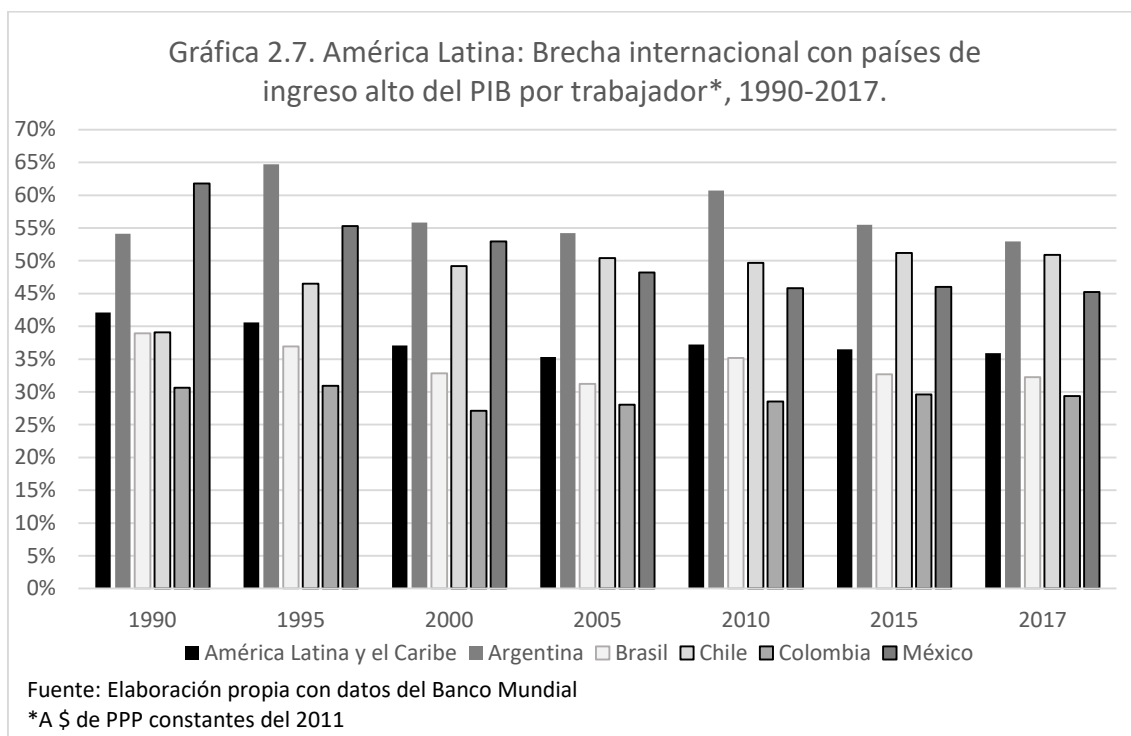
países de altos ingresos y de más de nueve para el caso de China. Algo que podemos destacar de este periodo es que a la mitad de este se dio el boom de las materias primas de 2003 debido al crecimiento chino. Esto trajo consigo tasas de crecimiento del PIB bastante considerables para la región latinoamericana. Sin embargo, a la hora de contrastar esto cómo afecto a la productividad laboral se puede concluir que fue nulo el impacto. Es decir, el motor primario exportador de varios países de la región no generó cambios estructurales importantes como para mejorar la productividad laboral. Lo cual sí parece ser que sucedió en China, debido a que en este período de tiempo la productividad laboral creció en 10%.

En el siguiente período del 2005-2010, la tendencia del crecimiento de este indicador aumenta hasta 1.8% para América Latina. Incluso es más alto que lo que se presentó en los países de ingresos altos (0.7). Este mal desempeño del PIB por trabajador en estos países podría estar asociado a la crisis económica de 2008. Por otro lado, para el caso chino la crisis de 2008 no parece haber afectado mucho al desempeño laboral, debido a que vuelve a presentar un crecimiento bastante alto de 10.4%. Hay que recordar que posterior a la crisis de 2008 China no frena su crecimiento económico. Esto en cierta forma impacto positivamente al crecimiento de la región, en específico a los países que han reestructurado su comercio internacional para hacerlo cada vez más complementario a la demanda china. Más allá de eso, sigue habiendo tasas muy bajas de PIB por trabajador, a pesar del supuesto arrastre de la economía china. El PABX no logra cerrar brechas en la productividad laboral, pues sigue manteniendo a la región bastante rezagada. Cabe resaltar los aceptables resultados de Argentina (3%) y Brasil (3.1%), aunque a diferencia de otros períodos, donde no hubo crecimiento de la demanda china de materias primas, el resultado deja mucho que desear.

En los períodos de 2010-2015 y del 2015-2017, los resultados para América Latina empiezan a revertirse con un 0.3% y 0.2%, no se mantuvo la tendencia que se veía en el período anterior. El desempeño del PABX en la última década ha sido bastante fluctuante y raquítico. No hay tendencias claras de que exista un cambio estructural capaz de mejorar la productividad laboral.

Un caso en específico es México. Ya se ha mencionado que este país su patrón de acumulación exportador no es de bienes primarios y no se relaciona estrechamente con la demanda de China, sino que hay una fuerte influencia de las exportaciones de bienes electrónicos y tecnológicos armados hacia la economía estadounidenses. A pesar de esas

discrepancias con lo que sucede en Sudamérica, la dinámica de la productividad laboral es sumamente desalentadora como se puede observar a lo largo de todo el período y de los subperíodos. Es decir, los tipos de productos que se exportan en México no parecen cumplir con un papel de arrastra a la economía que mejore la productividad laboral en general.



Hasta este punto se realizó el análisis de la dinámica de la productividad laboral en la región, el cual ha sido muy bajo si lo comparamos con la fuerte necesidad de la región de incrementar su productividad. Es decir, a pesar de que hubo momentos en donde la productividad creció, si no se presenta una tendencia constante jamás se cerrara la brecha histórica con respecto a los países de ingresos altos. Ese fenómeno es el que se presenta en la **Gráfica 2.7.**, donde se muestra el porcentaje que representa el PIB por trabajador de América Latina y de cinco países seleccionados con respecto al de los países de ingresos altos para el período 1990-2017. De igual forma al ejercicio anterior, se entiende que este período corresponde a una etapa de consolidación del actual PABX.

En general si tomamos en cuenta los siete años presentados en la gráfica, se puede afirmar que la brecha con los países desarrollados se mantuvo estancada con una ligera tendencia al alza de la brecha. Por ejemplo, tomando en cuenta el año de 1990 el promedio de América Latina llegó a ser poco más de 40% del PIB por trabajador de los países centrales de ingresos altos. Mientras que para el año 2000 la brecha se incrementó porque pasó a

poco más de 37%, una disminución de casi tres puntos porcentuales. Ese mismo porcentaje se mantuvo para el año 2010. Para el año 2017 el porcentaje bajó de nueva cuenta a 36%. Es decir, la brecha internacional no disminuye, más bien se asienta.

Pasando de un análisis general de la región a uno desagregado con los cinco países seleccionados encontramos escenarios con tendencias muy dispares. Argentina tiene un peso importante en la productividad laboral con respecto a la de los países de ingresos altos. En 1995, la brecha internacional era de 65%, es el valor más alto de toda la gráfica. Sin embargo, esta tendencia es fluctuante, ya que el año 2000 y 2005 el porcentaje disminuye y se mantiene estancada en 56-54%. En 2010, la disminución de la brecha disminuye hasta 61%, pero en los siguientes años se revertirá ese acercamiento a los países de ingresos altos. Para el caso de Brasil, la tendencia es que se incremente la brecha internacional, pasando de 39 a 32% en el período aquí seleccionado; además, se debe recalcar que esta cifra en todos los períodos es menor al promedio de la región. Chile parece ser el único país con una tendencia más acentuada a la disminución de la brecha internacional de productividad. En 1990, la productividad laboral chilena era el 39% con respecto a los países desarrollados, diez años después este porcentaje aumenta hasta 50%. Sin embargo, se ha mantenido alrededor de ese número hasta el 2017. Colombia es un caso de estancamiento, no hay ni reducción ni asentamiento de la brecha, debido a que en 1990 era de 31% y hasta 2017 la cifra pasó a 29%; alrededor de este período, el porcentaje osciló en la senda de entre 31% y 27%. México es un caso de tendencia regresiva, pasando en 1990 de 62% hasta 45% en el año 2017.

En suma, la **Gráfica 2.7.** en conjunto con el análisis de la **Tabla 2.5** nos indica que la productividad laboral de la región no ha crecido a lo largo de 27 años, mientras tanto la brecha internacional productiva entre América Latina y los países más desarrollados de ingresos altos tiene a mantenerse y, en algunos casos particulares, a acrecentarse. Esto pone en contradicción muchos de los postulados que levantaba la restructuración económica de los años ochenta y noventa, las cuales instauraron el nuevo PABX. La especialización de los países en bienes exportables (materias primas y manufacturas de bajo valor agregado) no parece haber tenido un efecto positivo con lo que respecta al tema de la productividad laboral en general. Esto es problemático ya que esto quiere decir que los sectores con menor productividad están sobresaliendo y con ello la heterogeneidad estructural en el actual modelo lejos de perderse, más bien se conserva.

El problema de la heterogeneidad estructural revisado teóricamente el capítulo 1 de este trabajo nos menciona que hay una disparidad entre los estratos productivos de la estructura productiva de los países latinoamericanos. Es decir, existe un polo moderno capaz de generar tasas de productividad por trabajador por arriba del promedio nacional y acercándose a la realidad productiva de los países más desarrollados. Sin embargo, uno de los problemas más graves es la falta de arrastre de ese estrato moderno hacia otros estratos, lo cual generaría en una elevación promedio de la productividad. Además de ello, en materia de absorción de fuerza de trabajo, los estratos modernos no satisfacen la amplia oferta laboral característica de los países subdesarrollados. Estos excedentes de mano de obra son absorbidos por los estratos medios y más bajos; lo cual genera que la mayoría de la fuerza de trabajo esté laborando en sectores caracterizados por las bajas remuneraciones y la flexibilidad laboral (Pinto, 1973: 6).

Tabla 2.6 América Latina (4 países): Estructura de la población ocupada por sector según nivel de productividad^{a/} (Porcentaje sobre el total de la población ocupada^{b/}), 2003-2017.

	2003	2010	2017
Brasil ^{c/}			
Productividad baja	73.9	72.6	63.3
Productividad media	25.8	27.1	25.7
Productividad alta	0.0	0.0	11.0
Chile			
Productividad baja	61.1	60.8	62.1
Productividad media	29.7	27.0	25.4
Productividad alta	8.9	11.5	11.6
Colombia			
Productividad baja	68.3	63.9	62.9
Productividad media	24.8	26.8	26.1
Productividad alta	6.9	9.3	11.0
México			
Productividad baja	62.7	62.7	62.3
Productividad media	30.8	29.7	29.6
Productividad alta	6.3	7.4	7.6
América Latina			
Productividad baja	70.0	68.0	64.6
Productividad media	26.1	27.2	26.3
Productividad alta	3.8	4.5	8.9

Fuente: Elaboración propia con base a datos de la CEPAL.

Notas

a/ la productividad baja es: Agricultura, comercio, servicios; la productividad media: Ind. Manufactura, construcción, transporte y comunicaciones; la productividad alta: minería, electricidad, gas y agua, actividades financieras e inmobiliarias.

b/ Se refiere a la población ocupada de 15 años y más.

c/ El 0% en 2003 y 2011 se debe a que la metodología de las cifras originales no incluye datos comparables con 2017.

Un intento de poder medir el peso de los diferentes estratos productivos de las economías latinoamericanas, se realiza utilizando los datos disponibles de la CEPAL sobre el porcentaje de la población ocupada por sectores productivos estratificados según su nivel de productividad a nivel América Latina, y desagradado a cuatro países seleccionados⁶¹, estos se presentan en la **Tabla 2.6**. Advertimos que lo que se muestra como sector según nivel de productividad es de acuerdo a una clasificación de la misma CEPAL, lo cual no corresponde fielmente a la concepción teórica de estrato productivo usado originalmente por Aníbal Pinto. Sin embargo se considera que es un acercamiento importante sobre la heterogeneidad estructural y las disparidades productivas dentro de una misma estructura productiva⁶².

Prosiguiendo al análisis de la **Tabla 2.6.**, a nivel América Latina está claro el fuerte peso del sector de productividad baja como fuente la principal fuente de empleo. Para los tres años seleccionados (2003, 2010, 2017), el peso de este sector se mantiene como el empleador de mucho más del 50% de la fuerza de trabajo. Si bien las cifras parecen observar una tendencia a la baja, todavía en 2017 la cifra es demasiado grande. El sector de productividad alta se mantiene como el minoritario, con una ligera tendencia crecer. Del mismo modo la productividad media se mantiene entre los 26 y 27% de niveles de ocupación. En general se puede afirmar que la heterogeneidad sigue estando presente a pesar de la entrada del PABX y no parece haber una tendencia clara a la disminución.

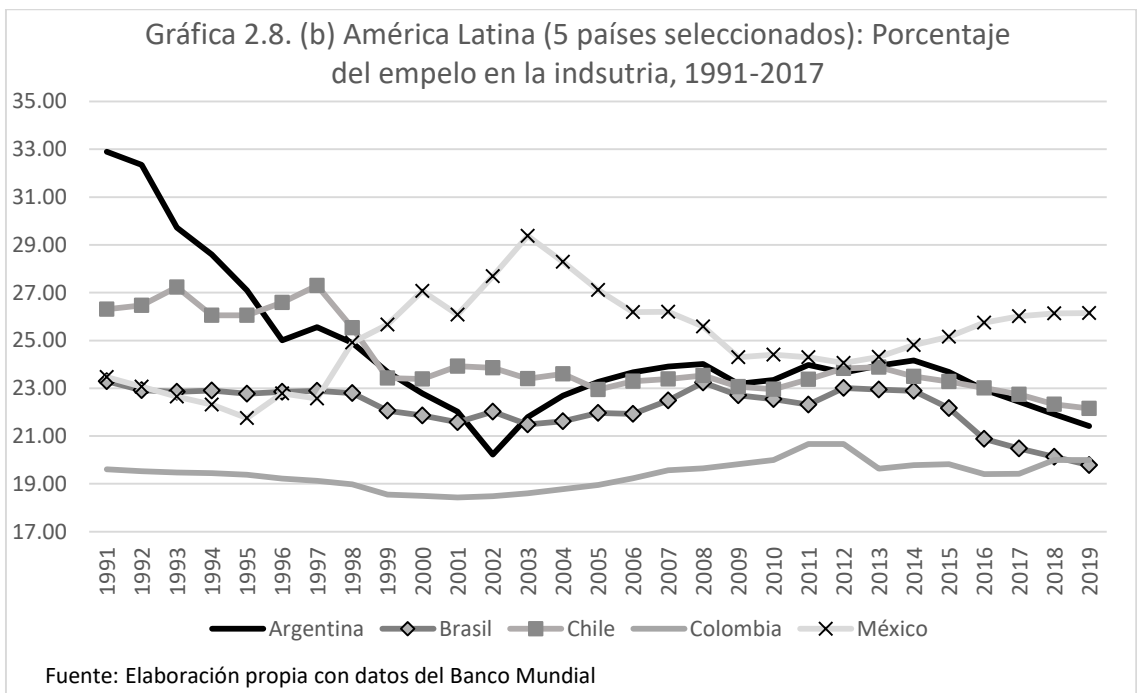
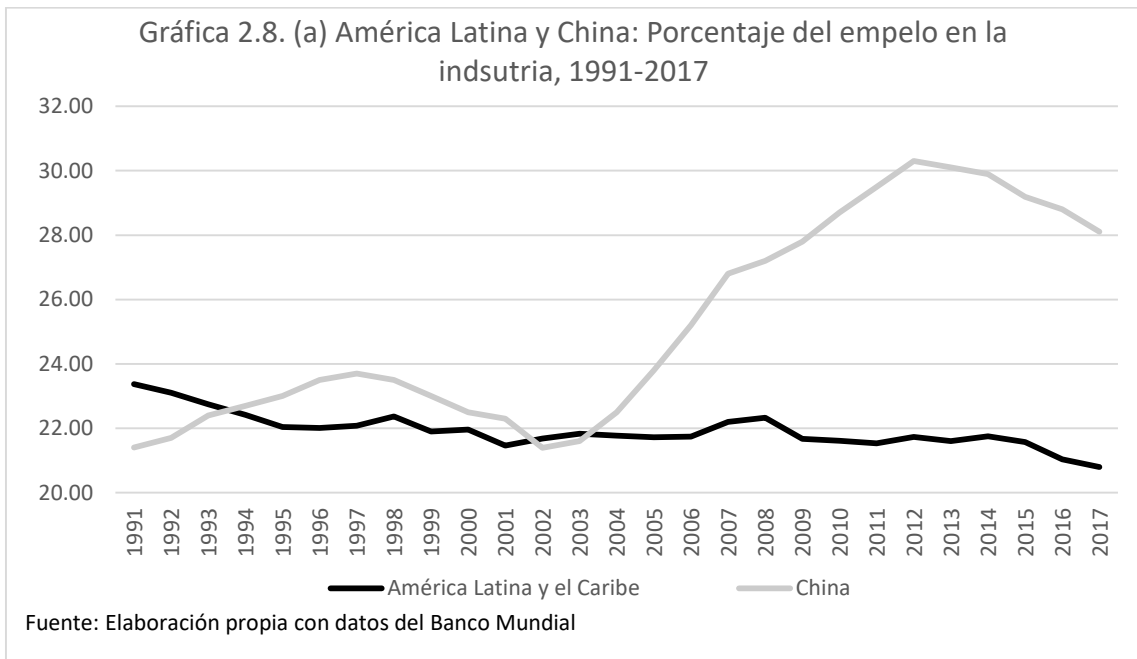
Al observar los países seleccionados las variaciones son muy parecidas a las del promedio de América Latina, esto se debe al peso significativo de cuatro de las principales economías de la región. En general la heterogeneidad, con mayores a menores grados, sigue presente en los países de la región, sobre todo por el gran peso que significa los sectores de productividad baja, la incapacidad de mayor absorción de los sectores de productividad alta.

Para hondear en el análisis de la estructura ocupacional y su relación con la heterogeneidad estructural de la región, observemos como sectores con capacidades

⁶¹ En este caso, a diferencia de los otros ejercicios estadísticos presentados anteriormente, no se incluye a la República Argentina debido a la falta de datos presentados por las bases de datos disponibles en la CEPAL.

⁶² Los análisis clásicos de Aníbal Pinto (1973) sobre heterogeneidad estructural tomaban en cuenta el carácter “multisectorial de cada uno de los estratos (P.5)”. Por otro lado, este mismo autor jamás dejó de señalar que el comportamiento de los estratos (en este caso sectores) tenía que ver con la estructura ocupacional.

importantes de arrastre (el sector industrial) se mantienen en niveles de productividad media y disminuyendo su peso de absorción de mano de obra. En la **Gráfica 2.8 (a)**, se observa como a nivel América Latina como el porcentaje del empleo industrial se mantiene con ligeras tendencias a la baja desde 1991 hasta 2017. Mientras que China incrementa su empleo industrial, lo cual ha generado crecimientos significativos de su productividad laboral como se vio anteriormente.



En **Gráfica 2.8 (b)**, se pueden observar los mismos datos de porcentaje del empleo industrial para el mismo período de cinco economías seleccionadas de la región latinoamericana. Argentina es un claro ejemplo de que la industria dejó de absorber rápidamente proporciones de fuerza de trabajo, pasando de 33% a poco más de 20% en un período de once años. Un caso similar, aunque menos abrupto, es de Chile. Aquí la tendencia es claramente a la disminución del empleo industrial; entre 1991 hasta 1997 este indicador se encuentra entre 26 y 27%; posteriormente, de 1997 hasta el año 2000 se da una caída que llega hasta poco más del 23%; a partir de allí, hasta el 2017 la cifra se mantendrá estancada entre 24 y 22%.

Casos como Brasil y Colombia representan un estancamiento de este sector en lo que respecta al empleo, porque se mantiene en cifras bajas que fluctúan poco con tendencias ligeras a la baja. Brasil pasa de 23% a 19%; mientras que en Colombia este indicador se encuentra en una banda entre 19 y 20% alrededor de este período.

Para el caso de México la cifra es mucho más volátil. En un primer momento se encuentra una tendencia al alza de este empleo, se debe recordar que el patrón de acumulación se basa en exportaciones de bienes manufacturados de bajo valor agregado, esto claramente se observa de 1991 a 2003. Posteriormente el empleo industrial caerá de poco más de 29% hasta una banda de fluctuación alrededor del 26%.

Tabla 2.7. América Latina (5 países): Ocupados urbanos en sectores informales de baja productividad del mercado del trabajo (porcentaje del total de la población ocupada urbana), 2003-2017.			
País	2003	2010	2017
Argentina	42.8	38.7	39.5
Brasil a/	44.4	39.9	41.1
Chile b/	31.7	30.3	28.1
Colombia	S/n	59.6	55.5
México c/	48.4	45.9	46.0
América Latina d/	48.4	45.8	45.9
Fuente: Elaboración propia con datos de la CEPAL			
Notas			
a/ La cifra del 2010 es estimada.			
b/ La cifra del 2010 es estimada.			
c/ La cifra de 2003 es estimada.			
d/ Se refiere al promedio ponderado.			

La industria ha dejado de ser una fuente de atracción de fuerza de trabajo, mientras que otros sectores modernos también no presentan un arrastre significativo de la economía. Esto genera una gran problemática para países con una gran oferta de fuerza de trabajo,

como son los de la región de América Latina. Debido a estas condiciones estructurales adversas, los trabajadores que no son absorbidos por estratos modernos, ni por los demás estratos, han encontrado un escape al desempleo en los sectores informales de baja productividad. La medición de este fenómeno para la región se encuentra en la **Tabla 2.7.**, donde se presentan el peso proporcional de los ocupados urbanos en los sectores informales de baja productividad dentro del total de la población urbana ocupada en un período de tiempo que va desde 2003 al 2017. Los datos se presentan en un promedio regional y se desagrega a los cinco países que ya se han venido estudiando.

El primer elemento que se debe resaltar es el gran peso del sector informal urbano en el mercado laboral. En los tres años presentados en la tabla, los datos correspondientes al promedio de la región son de niveles bastante altos, en 2003, el porcentaje era casi del 50%. Es decir, casi la mitad de las personas ocupadas en una ciudad estaba en situación de informalidad. Para los siguientes años, parece verse una descendencia del peso de la informalidad, con una reducción de más o menos tres puntos porcentuales para los años 2010 y 2017. Sin embargo, el peso sigue siendo bastante significativo para un espacio urbano.

Pasando a los datos desagregados por país. Colombia y México son los países que se alejan del promedio de la región. Los demás países presentan datos cercanos y menores. Habría que advertir que se trata de las cinco economías más grandes de la región, es decir que se entendería que la informalidad fuera menor, a otros países latinoamericanos no presentados en la tabla. Sin embargo, la idea es entender que la informalidad es un tema presente y con un peso amplio en la estructura productiva regional, lo cual habla de una presencia de heterogeneidad estructural debido al amplio peso de los sectores de poca productividad. Esto es un indicador que el actual de acumulación basado en exportaciones sigue manteniendo fallas.

A lo largo de este apartado se han valorado varios indicadores de la estructura productiva con el objetivo de determinar que el PABX no ha generado un cambio sustantivo en el problema de la heterogeneidad estructural. Actualmente los problemas de rezago productivo se mantienen, el peso de los sectores modernos no es capaz de generar un arrastre significativo en toda la economía y tienen problemas para emplear a la mayor cantidad de la amplia oferta de trabajo de la región; por otro lado, los sectores menos productivos e informales mantienen un peso importante dentro del empleo del trabajo.

2.4.2. Conservación de las asimetrías regionales y en las condiciones de financiamiento regional

A lo largo de todo este capítulo se ha hablado de una serie de transformaciones estructurales que se han venido presentando en el capitalismo latinoamericano, aunque, cabe recordar, que en sí el fenómeno está también asociado a las transformaciones de la economía mundial. Sin embargo, dentro de esas generalidades hay singularidades que cada economía tuvo para poder saber aprovechar esos cambios. En este capítulo, hemos contrastado que América Latina ha basado su patrón de acumulación centrado en las actividades exportadoras de bajo valor agregados. Esto no ha impactado positivamente en los cambios estructurales necesarios, por lo cual la heterogeneidad se ha mantenido. Este es el fenómeno económico que se ha dibujado hasta este momento. En este subapartado, se presentará los impactos que ha tenido en el desarrollo regional todos estos cambios estructurales. La cuestión principal es identificar el comportamiento de la heterogeneidad espacial o, también denominada, asimetrías regionales. Se debe recordar que la hipótesis de este trabajo es que hay una persistencia en las asimetrías regional.

La cuestión del desarrollo regional asimétrico y de la producción de los contrastes espaciales en las particularidades del desarrollo histórico latinoamericano son ampliamente discutidos en el capítulo teórico de este trabajo (ver apartado 1.2.). Ahora es importante contrastar la nueva realidad estructural de la región con las cuestiones territoriales. Este es el objetivo central de este subapartado, ubicar como han sido los comportamientos de las asimetrías regionales en América Latina tras la entrada del patrón basado en exportaciones de bienes de bajo valor agregado y que ha conservado la heterogeneidad estructural como falencia del capitalismo dependiente latinoamericano.

Un punto de partida importante es el análisis más actualizado que hace el geógrafo económico Parnreiter (2018) sobre los impactos del actual proceso de globalización que ha vivido el capitalismo a nivel mundial en la geografía económica. Este fenómeno no ha sido para nada homogeneizador, más bien ha consolidado un paisaje socioeconómico fragmentado. Es importante tomar esto en cuenta para cualquier análisis espacial que se haga para un período contemporáneo.

Siguiendo estos planteamientos, debido a las nuevas transformaciones económicas, el espacio también se ha reconfigurado. Más allá de que estas nuevas definiciones logran una homogenización dentro de un mismo país, lo que se ha dado es que una distribución

desigual del valor dentro de un espacio nación; esto genera la creación o la reafirmación de centros y periferias. La idea central de lo esbozado por Parnreiter (2018) es que dentro de la globalización las articulaciones económicas van más allá de un análisis nacional, ya que la actual organización en cadenas globales de valor se ubica en regiones específicas, las cuales están conectadas más allá de las fronteras nacionales y se consideran importantes por su dinamismo. Paradójicamente, esto ha generado que las brechas entre ciudades o regiones dinámicas con las que no lo son (incluso dentro de un mismo espacio nacional) aumenten, debido a que no hay un proceso de arrastre de las primaras con las segundas, más bien lo que se observa es que las regiones más rezagadas se quedan fuera de cualquier efecto impactado a las asimetrías regionales dentro de una misma frontera nacional.

Por otro lado, el mismo Panreiter (2018: 339) nos presenta un ejemplo de las asimetrías regionales de América Latina con base a un análisis de las diez ciudades económicamente más fuertes (Bogotá, Brasilia, Buenos Aires, Caracas, Ciudad de México, Lima, Monterrey, Río de Janeiro, Santiago y San Pablo), las cuales para 2011 generaban la mitad del PIB de la región. Sin embargo, se debe tomar en cuenta que la región tenía 182 ciudades con más de 300 mil personas en 2010, es decir, las otras 172 ciudades generan aproximadamente la otra mitad del PIB. Lo que sucede es que existe una fuerte centralización del dinamismo económico en un número relativamente pequeño de lugares. La razón detrás de esta situación es que con la globalización la brecha de productividad entre las ciudades más dinámicas (las cuales en muchos casos también son las grandes) y menos dinámicas se profundiza, y con ella la brecha de ingresos y de bienestar.

Este último análisis es un acercamiento a la discusión de las actuales asimetrías espaciales, en este caso se utilizó la medición de la aportación de las ciudades más grandes en el PIB de la región para un periodo bastante contemporáneo, donde el PABX ya se encuentra presente. Sin embargo, una cuestión que se debe advertir es que la medición de las disparidades territoriales es multidimensional, por lo tanto, las asimetrías regionales tienen formas variadas de medición, así es que el uso de variables depende mucho de cada uno de los objetivos, por lo tanto, también los resultados.

Para continuar abordando este tema, se ha hecho una revisión de tres documentos del Institutito Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES) de

la CEPAL. Los cuales aportan una exhaustiva cantidad de herramientas y estudios sobre la temática regional basada en evidencia empírica y métodos estadísticos. Es importante mencionar que gran parte de los análisis que se realizarán a continuación son con base a los resultados de estos estudios.

El estudio del ILPES (2007) *Economía y territorio en América Latina y el Caribe: desigualdades y políticas* menciona que América Latina ha vivido una reconfiguración de la concentración territorial cuando se usa como medida la población. Históricamente las principales ciudades de cada uno de los países latinoamericanos concentran a la vez el mayor porcentaje de población con respecto al total. En la **Tabla 2.8** se muestran los porcentajes que representan la población de la ciudad más poblada con respecto al total de la población urbana para el período de 1970 a 2000, donde se comprueba que en la mayoría de los países de la región hay un proceso de desconcentración poblacional⁶³.

Tabla 2.8. América Latina: Porcentaje que representa la población de la ciudad más poblada dentro de la población urbana, 1970-2000							
País/Año	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000
Argentina	45	43	43	41	40	39	38
Brasil	15	15	15	14	14	13	13
Chile	40	40	41	42	42	42	43
Colombia	18	20	20	21	20	20	20
Guatemala	35	32	30	37	50	67	72
Honduras	30	31	33	35	35	30	28
México	30	31	29	28	27	27	27
Panamá	64	63	62	64	66	69	73
Rep. Dominicana	47	48	50	53	59	65	65
Uruguay	51	50	49	48	45	43	41

Fuente: Elaboración propia con base a los datos presentados por Rodríguez (2002:38) citado en ILPES (2007: 33)

En general para América Latina, el peso en término de población de la principal ciudad se ha ido reduciendo, los casos más significativos que se presentan son Argentina, México y Uruguay. Otros países que tradicionalmente tienen más de un polo grande de concentración de la población, como Brasil y Colombia, mantiene cifras muy constantes. Chile ha mantenido la primacía de la ciudad de Santiago, elevándose ligeramente a lo largo del período. Las excepciones se dan en los pequeños países (algunos de Centroamérica y otros del Caribe) como Guatemala, República Dominicana, Panamá,

⁶³ A falta de una cifra promedio para América Latina, se tomó una mayor cantidad de países a los que se habían utilizado hasta ahora en las evidencias estadísticas en este capítulo.

donde el proceso de urbanización no ha concluido, por ello es que se observa que el peso de la ciudad con primacía absorbe población con una tasa relativamente alta.

Como se puede observar, si tan sólo se tomara en cuenta esta variable poblacional, las asimetrías regionales parecerían tender a la desconcentración. Sin embargo, para no caer en una conclusión tan somera, es necesario entender que la reestructuración productiva que se dio en la región a partir del cambio de patrón de acumulación también generó condiciones para que otras regiones aumentaran su peso y esto puede responder el proceso de aparente desconcentración de la población en las economías más significativas de la región.

Un análisis más amplio de las asimetrías regionales debería tomar en cuenta variables económicas y productivas. Por otro lado, el mismo ILPES (2007) advierte que las disparidades territoriales no parecen tener en general una tendencia hacia el aumento, pero la disminución de éstas tampoco se presenta, a este fenómeno se le califica de tendencia a la convergencia territorial. Durante el período de la ISI las amplias asimetrías regionales no se corrigieron, pero existía una tendencia a la convergencia. Entrado el PABX y el fenómeno de la globalización, los cambios estructurales que estos hechos produjeron tuvieron un impacto espacio territorial. Muchas regiones pasaron de ser las más dinámicas a las estancadas o con unos procesos de declinación, otras obtuvieron un mayor dinamismo; algunas cuantas simplemente se mantienen estancadas.

Durante las últimas décadas, aproximadamente desde los noventa, la convergencia regional está estancada en América Latina. Esto es grave, porque históricamente las disparidades regionales en América Latina son grandes independientemente de la variable o dimensión que se utilice para medirlas, a comparación con las tendencias internacionales siempre se concluye que los niveles de concentración económica y disparidad alcanzados por América Latina son particularmente altos (ILPES, 2007: 34)⁶⁴. No se puede decir que las asimetrías territoriales aumentan, porque a lo hora de presentar

⁶⁴ En el capítulo II (Disparidades económicas territoriales, evolución reciente) del ILPES (2007) se puede encontrar una serie de análisis estadísticos y espaciales que concluyen que las “principales características de la configuración territorial latinoamericana son la alta concentración del peso económico en la primera unidad, aunque ello se dé en medio de la existencia de diferentes estructuras y de distintas tendencias de mediano y corto plazo. Un segundo rasgo común es el predominio del tendencial debilitamiento de esta concentración durante el período 1990 hasta hoy.”

los datos existen ciertas regiones ganadoras que han sabido aprovechar el PABX y por ello tienen una mejor inserción en la economía global. Otras que se mantienen estable en su posición desde el anterior patrón de acumulación. Pero existen otro conjunto de regiones que fueron afectadas, ellas declinaron en su posición y otras que simplemente padecen el estancamiento crónico desde el anterior patrón y el nuevo tampoco ha podido inyectarles un dinamismo. La relación entre ambos casos es lo que genera una contención de la tendencia hacia una convergencia, es decir, a la superación de las asimetrías regionales.

El PABX no ha disminuido la heterogeneidad espacial que ha sido una característica histórica subcontinente latinoamericano, productivo de un desarrollo desigual regional de larga duración. Aún prevalece en un mismo territorio nacional la convivencia de regiones altamente productivas debido a su mayor aprovechamiento del nuevo patrón, es decir, se insertaron de una mejor manera a la globalización y su capacidad de exportación es amplia; así como regiones aparentemente estancadas en el tiempo, con baja productividad debido a que prevalecer actividades arcaicas.

A partir de lo anteriormente señalado se presentará una serie de tablas basadas en las conclusiones de los ejercicios estadísticos diseñados por el ILPES (2007) que ilustran la conservación de las asimetrías regionales debido a los cambios estructurales regresivos que se dieron tras la entrada del PABX. La información estadística con la que se desarrolló la información presentada es con base a las estadísticas nacionales de cada país para un período aproximado (depende de cada país) que va desde 1993 hasta 2003. En este trabajo consideramos que es información pertinente debido a que aporta evidencia a la evaluación de las implicaciones que ha tenido el PABX a nivel de la heterogeneidad territorial.

La **Tabla 2.9** resume el proceso de cambio estructural que se dio con la consolidación del nuevo PABX en América Latina (que se ha expuesto en el apartado 2.3.2) y su contribución a las divergencias espaciales. Esto se hace a partir de la experiencia de seis países: Argentina, Chile, Perú, Bolivia, Colombia y México. Según el mismo ILPES (2007) estos países cuentan con la calidad de estadísticas subnacionales y a pesar de que no todos esos datos son de los mismos períodos a partir de ellas se puede dibujar la tendencia de los cambios estructurales y regionales.

En dicha tabla se encuentran dos casos regionales por países correspondientes a las regiones estancadas y ganadoras durante el período de la consolidación del PABX. Los datos presentados van de 1990-2003 aproximadamente, aunque depende de la información subnacional de cada país el período exacto de los datos.

Tabla 2.9. América Latina: Cambio estructural y contribución a la divergencia regional, 1990-2003									
País (Período)	Ubicación	Tasa anual de promedio del PIB pc		Cambio estructural del país			Contribución a la divergencia		
				Sectores	Cambio ¹	Total	Grupo	Peso en PIB (%)	Peso en población (%)
Argentina (1990-2001)		1		Manufactura	-2.9	-4.2	Ganador	66.4	49.6
	Centro-Sur	Ganador	1.7	Comercio	-1.3				
				Financiero	3.9	4.7	Estancado	21.4	37.4
	Norte	Estancado	0.1	Minería	0.8				
Chile (1990-2001)		3.4		Manufactura	-2.3	-4.2	Ganador	11.1	5.72
	Norte	Ganador	4.9	Ad. Pública	-1.9				
				Transporte y comunicaciones	2.7	4.4	Estancado	26	33.8
	Centro	Estancado	2.7	Minería	1.7				
Perú (1994-2001)		1.2		Manufactura	-1.3	2.3	Ganador	10.7	7.1
				Construcción	-0.9				
	Disperso	Ganador	2.3	Comercio	-0.6	3.1	Estancado	14.8	24
				Minería	1.7				
Norte-Selva	Estancado	0.1	Agricultura	1.4					
Bolivia (1990-2004)		0.7		Manufactura	-4.6	-6.6	Ganador	14.3	10
				Comercio	-2				
				Transporte y comunicaciones	2.5	5.8	Estancado	26.6	34.2
	Disperso	Ganador	2.6	Ad. Pública	2.2				
Centro	Estancado	0	Electricidad	1.1					
Colombia (1990-2002)		0.8		Industria	-2.4	-5.7	Ganador	9.9	6.9
				Agropecuario	-3.3				
	Disperso	Ganador	2.8	Ad. Pública	4	6	Estancado	10.4	15.1
				S. Sociales	1.9				
Sur Oriente	Estancado	0.2	Financiero	1.7					
México (1993-2003)		0.8		S. Sociales	-3.3	-4	Ganador	24	17.3
	Norte	Ganador	1.8	Construcción	-0.7				
				Transporte y comunicaciones	2.9	4.3	Estancado	15.5	27.1
	Sur	Estancado	0	Financiero	1.4				

Fuente: Elaboración con base a los datos presentado en el Cuadro III.9 del ILPES(2007: 68)
1/ Participación porcentual en la generación de VABN

Primeramente, se tomará un caso particular, por ahora el de Argentina, donde hay dos conjuntos de regiones de interés para el fenómeno que presenta la tabla: Centro-Sur y el Norte, donde la primera es catalogada como ganadora y la segunda como estancada. El primer indicador con el que se evalúa el desempeño regional es la tasa anual promedio del PIB pc, comparando la cifra en ambos casos con la cifra a nivel nacional. Argentina

durante el período 1990-2000 una tasa anual promedio del PIB per cápita de 1%. El conjunto de territorios ganadores se caracterizaría por estar por arriba del promedio nacional (1.7%), mientras que el caso estancado la cifra está muy por debajo del promedio nacional (-0.1%). El siguiente paso es encontrar los impactos de los cambios sectoriales que generan estos resultados del desempeño regional. En el caso argentino, se tienen dos sectores en retroceso y dos sectores en avance. La manufactura y el comercio han decrecido en conjunto -4.2% en su aportación al VABN, mientras que el sector financiero y la minería sobresalieron con un 4.7%.

La columna de contribución a la divergencia analiza algunos aspectos que se asocian a la permanencia de las asimetrías regionales y con estos datos se permite observar la importancia de la producción y de la población nacional que están relacionados con los procesos de conservación de las disparidades territoriales. Continuando con el caso argentino, el conjunto de regiones ganadora aporta un 66.4% a la generación del PIB nacional, y en dichas regiones se concentra un 49.6%.

Hasta aquí la lectura del caso argentino. Un ejercicio similar se podría hacer para cada caso particular. Pero en este caso no interesa el análisis de conjunto que ayude a entender las tendencias a nivel Latinoamérica. Por lo cual los resultados se analizarán por columna.

En general, los conjuntos de territorios ganadores están muy por arriba de la tasa anual promedio del PIB per cápita de cada país. La brecha este indicador entre el conjunto ganador y la media nacional es de Bolivia, Colombia y México. Donde los ganadores se separan entre 2 y 1.8 puntos porcentuales de la media nacional. Los otros tres países se separan entre 1.5 y 0.7. Siendo Argentina el país con un mayor acercamiento entre la tasa promedio y la de los territorios ganadores. Para los casos de las regiones estancadas, una característica casi general es que las tasas de crecimiento anual de estos territorios son negativas, a excepción de Chile, o tendientes a la tasa cero. Perú y Argentina son quienes presentan los territorios estancados más alejados de la media nacional.

En la columna del cambio estructural de cada país hay varias cuestiones que se deben subrayar. El caso más sobresaliente es que, a excepción de México, la industria y la manufactura son sectores declinantes en su aportación al VAB. Esto concuerda con una

de las características del PABX que es la *desindustrialización*⁶⁵ Mientras tanto, los sectores que más han avanzado están relacionados al sector primario y terciario. El caso de Argentina y Chile, hay una combinación entre el sector servicios y el crecimiento de la minería de exportación; casi de la misma manera Perú cuenta con un sector minero en crecimiento combinado con un sector agrícola. En estos casos la *reprimarización* de la estructura productiva se presenta en mayor medida.

La cuestión central que se debe hacer énfasis es que estas actividades económicas declinantes y ascendentes están posicionadas espacialmente, por lo cual existe una fuerte asociación entre territorios ganadores y sectores en ascenso y viceversa. Más adelante se tratará de mayor medida este tema.

Mientras tanto, la última columna de la contribución a la convergencia también arroja datos importantes. Donde la cuestión central es que hay un gran compromiso de las regiones estancadas y deprimidas en términos de magnitud económica y demográfica. Esto es una cuestión importante que ya se exponía en el apartado anterior, donde se mencionaba que la conservación de la heterogeneidad estructural en el PABX tiene un efecto grande debido a que una gran cantidad de fuerza de trabajo depende de los estratos menos modernos. Pasando a un análisis territorial, la cuestión es muy similar. Argentina tiene más de un tercio de su población (37.4%) viviendo en una región estancada. Casos muy similares se presentan en Chile (33.8%) y Bolivia (34.2%). Le siguen México y Perú que oscilan entre tener un cuarto de su población viviendo en estas regiones estancadas. Hasta el último está posicionada Colombia con 15.1%. Es decir, la población que está asociada a regiones fuera de los beneficios del PABX es de considerar.

Del mismo modo se debe considerar las aportaciones al PIB nacional de las regiones estancadas, donde el valor de estos países oscila en la quinta parte de la producción nacional. En Bolivia y Chile es donde sobresalen más las regiones en términos de aportación a la producción nacional.

En este punto se debe hacer énfasis en que la existencia de regiones estancadas y ganadoras se explica en parte a su asociación con la reestructuración que se presentó a partir de cambio de patrón de acumulación, donde las actividades y, por ende, los territorios ganadores no han tenido un efecto de arrastre para las regiones menos

⁶⁵ Ver subapartado 2.3.2. Características del nuevo PABX.

afortunadas, por lo cual las asimetrías se mantienen. Un aspecto que sigue haciendo énfasis el ILPES (2007: 69) es que el problema de las regiones estancadas trasciende el período histórico seleccionado, es decir, hay una prolongación a lo largo del tiempo de la pobreza en los territorios estancados, lo cual es problemático debido a la gran cantidad de personas comprometidas.

Hasta este punto, con el análisis de la **Tabla 2.9** sólo se había tocado el tema de las regiones ganadoras y estancadas, sin embargo, hay otros estatus para clasificar los territorios: convergentes y declinantes. Podría decirse que estos territorios están en procesos de transición para saber si se convertirán en ganadores o estancados, dicho resultado será multicausal. El mismo estudio del ILPES (2007:57) citado varias veces aquí explica que rubros se deben tomar en cuenta para que un territorio forme parte de alguna de estas clasificaciones:

- Territorios convergentes: son territorios dinámicos ya que cuenta con un mayor nivel de diferencia entre la tasa regional promedio de crecimiento con la tasa nacional promedio; pero se caracterizan por tener un bajo PIB per cápita por abajo del promedio nacional. Es decir, la riqueza que se ve expresada en el dinamismo todavía no se traduce en un crecimiento de los ingresos medios de la población.
- Territorios Ganadores: son territorios dinámicos ya que cuenta con un mayor nivel de diferencia entre la tasa regional promedio de crecimiento con la tasa nacional promedio; además, sus niveles de PIB per cápita son iguales o mayores a la media nacional. Es decir, la riqueza que se ve expresada en el dinamismo se traduce en crecimiento de los ingresos medios de la población.
- Territorios estancados: son los menos dinámicos ya que están algunos puntos porcentuales por debajo de la tasa anual de crecimiento medio nacional; además detener niveles de PIB per cápita por abajo del promedio nacional.
- Territorios declinantes: su característica principal es que su anterior posición dentro del pasado patrón de acumulación los hizo contar con un PIB per cápita mayor que el promedio nacional, pero que en términos de dinamismo está por debajo de la media nacional.

La explicación más detallada de la clasificación de los territorios según su desempeño económico a lo largo del período 1990-2003 y la estructura económica a la que está

asociada se encuentra en la **Tabla 2.10**. Esta tiene la virtud de resumir las características de cada clasificación regional y mencionar algunos de los ejemplos más emblemáticos de cada caso. Para las regiones ganadoras y convergentes se vuelve a hacer el énfasis el papel del sector externo como acicate del desempeño positivo de dichos espacios territoriales. En específico, se encuentran los dos sectores que contienen al grupo de actividades con mejor desempeño dentro del PABX: el sector primario y secundario.

Tabla 2.10. América Latina: Clasificación de los territorios según desempeño económico y estructura productiva, 1990-2003.			
	Primario	Secundario	Terciario
Ganador	-Predominio de una actividad primaria relacionada, principalmente a la minería de exportación o algún otro recurso natural.	-La actividad más dinámica es la industria manufacturera con fuertes vínculos con el sector externo.	-Áreas metropolitanas que se han terciarizado y a partir de este sector se vinculan fuertemente con la economía mundial. Esto sucede sin perjuicio de otras actividades secundarias importantes.
	Territorios emblemáticos		
	Antofagasta-Chile Tarija-Bolivia Neuquén-Argentina	Santander-Colombia Amazonas-Brasil Coahuila-México	DF-Brasil Buenos Aires-Argentina
Convergente	-Una actividad primaria asociada a recursos naturales (minería y agricultura) de exportación explica los incrementos en el crecimiento.	-Dinamización de la industria manufacturera asociada a la industria maquiladora, también con fuertes vinculaciones con la economía mundial.	
	Territorios emblemáticos		
	Cajamarca-Perú Mato Grosso-Brasil Cotopaxi-Ecuador Catamarca-Argentina Córdoba-Colombia	Guanajuato-México Los Lagos-Chile	
Declinante	-El retrocesos en sus capacidades competitivas por el agotamiento o declive de un sector de actividad primaria (muchas veces la minería).	-Habían alcanzado altos estándares de crecimiento, ahora se han desindustrializado en el PABX.	-Áreas metropolitanas que han retrocedido en sus posibilidades competitivas (dentro del PABX) también avanzan menos en términos de riqueza per cápita por estar sometidos a fuertes procesos de inmigración poblacional.
	Territorios emblemáticos		
	Magallanes-Chile	San Luis-Argentina Sao Paulo-Brasil	Bogotá-Colombia Quina Roo-México
Estancado	-Las actividades primarias tradicionales de baja productividad, y que normalmente son orientadas a los mercados domésticos han prevalecido a lo largo del tiempo.	-Prevalece la desindustrialización en el marco del PABX.	-Los servicios, principalmente turismo, han perdido competitividad debido a que otro espacio los ha sustituido.
	Territorios emblemáticos		
	Alagoas-Brasil	Bío Bío-Chiles	Guerrero-México La Paz-Bolivia
Fuente: Elaboración con base al gráfico IV.2 y al Cuadro IV.3 presentados en el ILPES (2003:82-83).			

Por otro lado, las regiones que se encuentran como perdedoras y declinantes se encuentran los sectores con las actividades que han salido perjudicadas con la entrada del PABX y que cada país no ha podido compensar dicho cambio estructural. Por ejemplo, en el sector primario se encuentran las actividades agrícolas que han ido declinando tras el agotamiento del recurso. Pero, más importante, se encuentran las actividades agrícolas de baja productividad y orientadas a mercados locales que han tenido siempre un estado de estancamiento, donde el nuevo patrón no irradia dinamismo, sino que acrecienta la brecha estructural. Pero además las regiones donde el tema de la desindustrialización es de mucha importancia.

En la siguiente **Tabla 2.11**, se encuentra un análisis más detallado de los territorios ganadores y convergentes y la relación de su relativo éxito con el impacto de los sectores económicos a los que su crecimiento está asociado. La idea de esta tabla es reforzar el argumento de que hay una relación entre sectores ganadores en el PABX con los sectores exportadores de manera empírica.

Tabla 2.11. Territorios ganadores y convergentes¹ de América Latina: sectores de mayor impacto económico, 1990-2003.					
Sectores	Países	Territorios	Producto Principal	% PIB en región	Coefficiente de especialización
Minería	Argentina	Neuquén	Petróleo	50.5	16.7
		Catamarca*	Oro	27.4	9.1
	Bolivia	Tarija	Gas y Petróleo	38.4	4.1
	Chile	Antofagasta	Cobre	62.7	7.3
	Colombia	Casanare	Petróleo	65.4	13.4
		Córdoba*	Ferroníquel	16.6	3.4
	Ecuador	Pastaza	Petróleo	80.1	3.6
	Perú	Tacna	Electricidad	24.5	10
Cajamarca*		Oro	34.7	5	
Industria	Brasil	Amazonas	Industria	49.9	1.93
	Colombia	Santander	Cuero y textiles	19.3	1.31
	México	Coahuila	Maquila	40.7	2.1
		Guanajuato*	Industria diversificada	28.4	1.4
Comercio y servicios	Argentina	CABA	Serv. Financieros	35.1	1.6
			Comercio	20.2	1.4
Silvo-agropecuario y pesca	Brasil	Mato Grosso*	Soya	29.3	3
	Chile	Los Lagos*	Pesca	18.6	10.8
	Colombia	Córdoba*	Carne	28.9	2.1
	Ecuador	Cotopaxi*	Flores	25	5.2

Fuente: Elaboración propia con base al Cuadro IV.4 y IV.5 presentado en el ILPES (2007: 84-87).
Notas: 1.- Los territorios marcados con un (*) son los correspondientes a la clasificación de convergentes, el resto son territorios ganadores.

Cuando se observa la columna de los sectores que han impulsado el crecimiento regional de estos territorios, se encuentran actividades primarias orientadas a la exportación de materias primas y alimentos: la minera, la silvo-agropecuaria y la pesca. Estas actividades están muy presentes en regiones sudamericanas donde la reprimarización ha estado muy marcada, los países que cuentan con regiones sobresalientes en este proceso son Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador y Perú. Donde sobresalen la producción de materias primas, alimentos y minerales cuyo fin es el mercado externo.

Por otro lado, está la industria como sector con mayor impacto económico en estos territorios, sin embargo, aquí los países con regiones ganadoras o convergentes asociadas a este sector se reduce en comparación de lo que se veía en el sector primario, sólo están Brasil, Colombia y México.

En la quinta columna de la **Tabla 2.11.** se muestra la aportación porcentual de la producción de los productos principales al PIB de la región y en la sexta columna el coeficiente de especialización, donde dicho sea de paso que cualquier cifra mayor a uno ya representa una especialización regional en la producción de los bienes allí señalados. En cuatro de las nueve regiones especializadas en el sector minero, el petróleo y el cobre representan más de la mitad del PIB regional de cada caso, yendo desde los 50.5% (Neuquén) hasta poco más del 80% (Pastaza), cifras relativamente altas. Cuatro casos están en un rango entre el 25 y el 50% y sólo uno con 16.6% (Córdoba, Colombia). Los productos asociados a la minería tienen un fuerte impacto en el porcentaje del PIB regional.

Por otro lado, el sector silvo-agropecuario y de la pesca genera una PIB regional que va dentro del rango del 29.3% (Mato Grosso) a 18.6% (Los Lagos), es decir, las regiones cuyo crecimiento está asociado a la producción de soya, carne, flores y pescado aportan aproximadamente un cuarto del PIB de su región.

El caso de las regiones que se especializan en alguna rama de producción industrial la aportación al PIB regional se encuentra para tres de los cuatro territorios señalados en un rango que va más allá de un cuarto del PIB, con 28.9% (Guanajuato), pero no más allá del 50% (Amazonas). Un caso queda por debajo del 25% con un 19.3 de aportación al PIB regional. Cabe destacar que estas actividades industriales de exportación también representan un peso relativamente alto de sus economías regionales como lo señalan estos

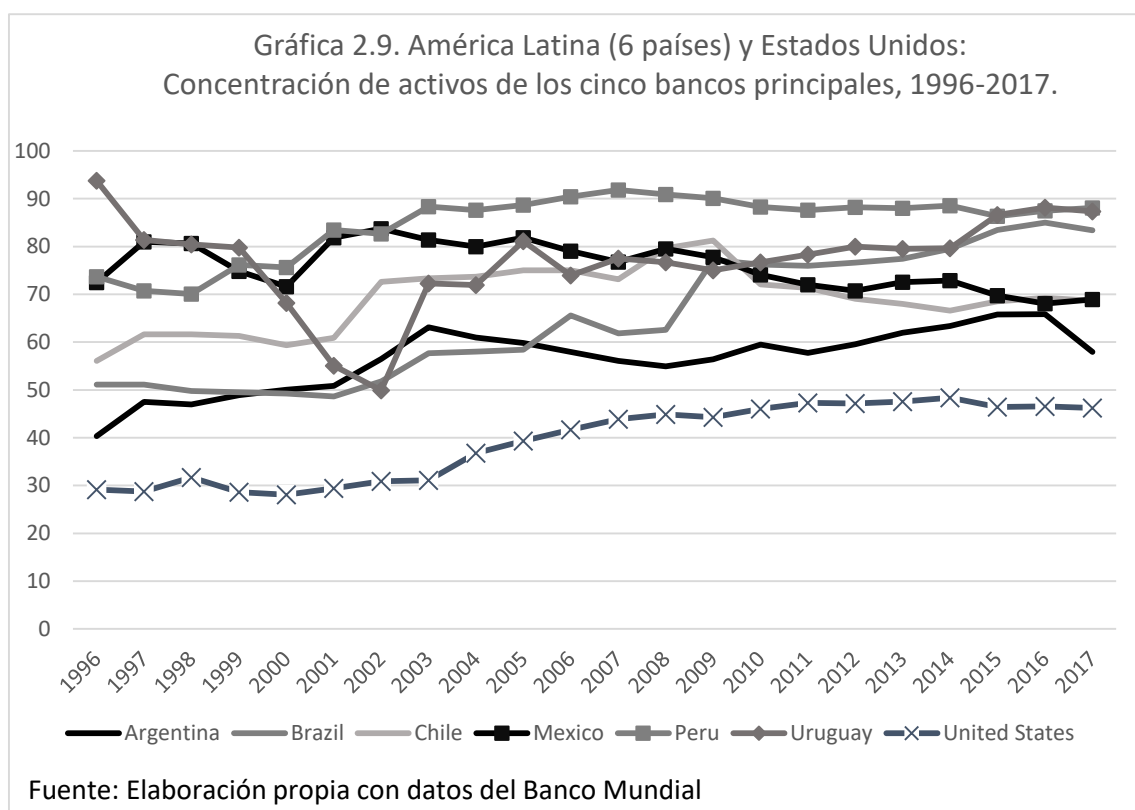
datos. En el caso de las regiones que cuyo crecimiento es gracias al sector del comercio y los servicios financieros, dichos sectores aportan al PIB de cada una de sus regiones entre un 20.2% y un 35.1%; ambos casos presentes en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA) en Argentina.

Para concluir con el análisis estadístico sobre la evolución de las asimetrías en el desarrollo regional, reiteramos una de las principales conclusiones del estudio *Desarrollo regional en América Latina: el lugar importa* del ILPES (2012: 35), las cuales señalan que el secreto de los territorios más dinámicos están en sus “vínculos a la exportación de recursos naturales”, aunque también se añadiría el caso de la industria maquiladora y de armado, debido a que existe una “mejor articulación a la economía mundial” donde los territorios son “más expuestos a la competencia” lo cual genera una mejor experiencia para salir con éxito en los nuevos retos de este nuevo patrón de acumulación. Sin embargo, al seguir presente territorios históricamente rezagados y en caída, se presenta una necesidad de tener una política de desarrollo regional mucho más activa, la cual ha sido ausente a lo largo del proceso de reestructuración.

Hasta este punto se puede afirmar con lo aquí expuesto que el PABX, en sus facetas desindustrializada y reprimarizada, que actualmente es vigente en América Latina ha generado un proceso de conservación de la heterogeneidad estructural, debido a que se ha mantenido un beneficio a los estratos modernos y ligados al mercado mundial, lo cual, en su expresión espacial, ha socavado en los procesos de convergencia regional, donde las asimetrías entre regiones históricamente rezagadas y regiones ganadoras se mantienen y complejizan. Asimismo, el desempeño de cada región no depende de un desarrollo o una política nacional, sino con su capacidad de establecer o de utilizar sus ventajas comparativas para generar un mejor enlace con la economía global, es decir, el posible éxito depende de las extractoras económicas. Las regiones con estructuras económicas orientadas al exterior, ya sea por su capacidad primario-exportadora o por su capacidad de establecerse en los eslabones bajos de las cadenas globales de valor industrial, serán las de mejor desempeño en este patrón de acumulación.

Este fenómeno de asimetrías productivas y espaciales enmarcados en un patrón de acumulación donde la política económica no está dirigida a corregir estas brechas genera también un reforzamiento en la concentración regional del financiamiento. El ILPES (2007) menciona que las regiones con mayor desempeño económico en el PABX “se ha

producido en un contexto de atracción de inversiones, extranjeras y nacionales, y que se han podido proyectar al mundo a través de sus exportaciones (p.84)”. Es decir, las condiciones de financiamiento regional dependen de la estructura económica, ya que el financiamiento se concentra en los estratos productivos más modernos, los cuales para el caso de la región se relacionan con las empresas exportadoras. En el subapartado 1.3.2. se trata de manera amplia el fenómeno de la *heterogeneidad del financiamiento*.



La presencia de la heterogeneidad en el financiamiento en el actual contexto de financiarización ha generado que el sistema bancario latinoamericano se polarice y se concentre. Por ejemplo, la **Tabla 2.9.** muestra como un gran porcentaje de los activos bancarios se concentran en los cinco principales bancos de cada país de América Latina (Argentina, Brasil, Chile, México, Perú y Uruguay como países muestra), en comparación de la concentración de los activos que se da en los Estados Unidos.

Con base a lo anterior, se puede afirmar que la heterogeneidad en el financiamiento no parece haberse corregido con la entrada del PABX, donde dicho sea de paso una de las reformas que entro en vigor al momento de la restructuración en América Latina fue la financiera, la cual prometía el incremento de la competitividad en el sector financiero.

Estas condiciones del sistema financiero latinoamericano, como se señala en el subapartado 1.3.2. es propicio para que el financiamiento se concentre en los estratos productivos modernos, los cuales están ubicados espacialmente en las regiones ganadoras y convergentes debido a que su estructura económica pudo conectarse al exterior de mejor manera. La concentración financiera también se puede afirmar que se da a nivel de las condiciones de financiamiento regional. Lo cual ayuda a comprender porque las brechas regionales se mantienen a lo largo del tiempo.

2.5. Reflexiones finales del capítulo

El presente capítulo ha explorado al PABX que actualmente se presenta en los países de América Latina. El recorrido histórico parte del agotamiento y crisis de la ISI, lo cual generó un proceso de reajuste económico que transformó la estructura económica y la inserto al proceso de globalización que en general se venía realizando en el capitalismo mundial, orientando las capacidades productivas de los países latinoamericanos al sector externo. Si bien hubo otras experiencias donde la aplicación de un PABX generó cambios estructurales positivos, gracias a los incrementos en la inversión y de las capacidades productivas que permitieron subir el valor agregado de los bienes exportables, estos fueron los casos de China y de los Tigres Asiáticos.

Del lado de América Latina se tuvo una *reestructuración regresiva*, debido a que la orientación al mercado exterior se dio con base a ventajas comparativas muy endeble como es la dotación de recursos naturales o la presencia de bajos salarios relativos; lo cual ha provocado que las nuevas estructuras económicas de la región se *desindustrialicen* de manera prematura, además de que la matriz exportadora se *reprimarice* (sobre todo en el caso sudamericano). Estas son las características fundamentales del PABX. Con base a la evidencia, se tienen dos formas en que se presenta este fenómeno: por un lado, América del Sur, se inclina más por una matriz exportadora basada en los recursos naturales y por el otro lado México que exporta bienes manufacturados con base a actividades de bajo valor agregado (lo cual en los hechos es una desindustrialización debido a que el valor agregado industrial se reduce). En cualquier de las facetas, la evaluación es que los cambios estructurales de las décadas de los ochenta y noventa del pasado siglo fueron regresivos.

El PABX debido a sus propias características no ha reducido la heterogeneidad estructural. La productividad laboral de la región se mantiene estancada en términos

relativos a los que sucedió en China. Además, el peso de los estratos productivos bajos y arcaicos sigue siendo amplio en términos económicos y de atracción de empleo. Es decir, las transformaciones económicas que orientaron desindustrializaron la estructura productiva y que reprimarizaron la matriz exportadora no irradió efectos de arrastre a la estructura productiva en general. La ausencia de esto sólo profundiza la heterogeneidad estructural.

En esta tesis se ha señalado desde el capítulo 1 que la heterogeneidad estructural tiene su cara espacial, específicamente en asimetrías regional. Con base a lo presentado se ha afirmado que la persistencia de la heterogeneidad estructural en este patrón de acumulación ha frenado la convergencia regional. Si bien existen regiones ganadoras propias de este patrón, las que mantienen estructuras económicas basadas en recursos naturales y en actividades maquiladoras de bajo valor agregado, estas no logran generar encadenamientos entre regiones que difunda el dinamismo económico, por lo cual persisten regiones atrasadas históricamente y otras regiones que caen al no insertarse al mercado mundial.

A esto se suma la persistencia de la heterogeneidad financiera que, al polarizar el sistema financiero, concentrando el financiamiento en los estratos productivos modernos de exportación ubicados en regiones muy particulares de América Latina, impacta en las condiciones de financiamiento regional. Una región con mejores condiciones saldrá a flote, mientras que otras quedarán fuera del financiamiento, lo cual coadyuva en la conservación de las asimetrías regionales y reduce las posibilidades de una convergencia territorial.

El PABX con base a lo expuesto en este capítulo tiene que discutirse. Lo cual implica cambiar políticas económicas que generen una transformación productiva positiva que reduzca la heterogeneidad estructural y se plantee activamente un desarrollo regional más homogéneo para todas las regiones de América Latina.

Capítulo 3. Dos caras dentro del patrón de acumulación basado en exportaciones: Chile y México.

Anteriormente se expusieron las características del patrón de acumulación basado en exportaciones (PABX) que actualmente rige en las estructuras productivas de América Latina, presentando evidencia de que existes dos formas en que se presenta dicho patrón, la primera presenta una matriz exportadora completamente *reprimarizada* y *desindustrializada*, este caso corresponde, de mayor a menor medida, en los países del cono sur. En el otro lado de la moneda, está los casos donde lo matriz exportadora es más diversificada, incluso con producción de bienes manufacturados de baja o mediana tecnología; sin embargo, la *desindustrialización* se mantiene ya que las actividades exportadoras que se realizan son de bajo valor agregado debido al poco contenido técnico y de conocimiento, además de contar con pocos encadenamientos; esta forma se presenta principalmente en México.

En la presente investigación se ha decidido utilizar dos casos para explorar las particularidades de cada una de las formas en las que se presenta el nuevo PABX. Por ello es que se abordará el caso de Chile, un país sudamericano, y México, un país latinoamericano más orientado económicamente hacia los Estados Unidos.

Cabe agregar que Chile y México son las dos únicas economías latinoamericanas que forman parte de la Organización para la Cooperación de Desarrollo Económico (OCDE), por ello son dos casos representativos de la realidad latinoamericana. En ambos países, el motor de crecimiento está centrado en las exportaciones, es decir, ambos están presentes en el PABX. Ros (2015) argumenta que la reforma comercial dirigida a la apertura de los mercados externos en ambos países ha sido profunda: “[la] tarifa promedio a las importaciones cayó en niveles similares en 1985 (alrededor de 35%) y a 4% en Chile y 6% en México en 2010.” Por lo cual, ambas economías han incrementado la participación del comercio exterior en el PIB: en 1985 Chile y México tenían una participación del comercio exterior de 49.3% y de 28.4%; pasando a porcentajes de participación de 85.7 en Chile y de 58.8 en México.

La principal justificación del análisis comparativo de este capítulo es que ambas economías han orientado sus estructuras productivas hacia la exportación de bienes (adopción del PABX), lo cual, desde esta perspectiva, los hace ser países comparables. Sin embargo, también se espera que el contraste entre ambos casos pueda vislumbrar las

singularidades que se mencionaba entre el caso de México con el de los países del cono sur.

El objetivo de este capítulo es realizar un análisis comparativo de los impactos de la heterogeneidad estructural actual en el desarrollo regional y las condiciones de financiamiento regionales de México y Chile, las cuales se consideran, con sus similitudes y diferencias, dos economías que han adoptado el patrón de acumulación basado en exportaciones (PABX).

En el primer apartado, 3.1., se realizará una revisión de la historia económica de ambos países en un periodo de 1973-2017. Primero, se debe recordar que la selección de este periodo de tiempo se deba a que 1973 fue un punto de quiebre para Chile, ya que es el año del Golpe de Estado, el cual fue no sólo una catarsis política, sino que se instauró una dictadura militar que impulsó las llamadas políticas neoliberales, entre las cuales estuvieron la liberalización de los mercados como el financiero y el mercado externo de bienes y servicios. Por ello, fue en este año que se inauguraron los cambios estructurales para que se generará un modelo de acumulación basado en exportaciones.

Chile es quien marca la selección del periodo de estudio (1970-2017). México entrando la década de los setenta todavía no adoptaba el PABX; a pesar de que en estos años se empezaron a vivir algunos síntomas de presiones en las cuentas externas como la balanza de cuenta corriente. Los cambios estructurales para pasar a un modelo basado en exportaciones se darán posterior al año 1982 y se consolidarán con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Posteriormente en el apartado 3.2. se abordará el tema de los modelos de acumulación basado en exportaciones propios de Chile y México. Allí se darán datos que respalden la afirmación de que ambos casos se pueden enmarcar en estos modelos. Se realizará un análisis de las matrices productivas de exportación para comprender las similitudes, las diferencias y los alcances que se presentan en ambos países.

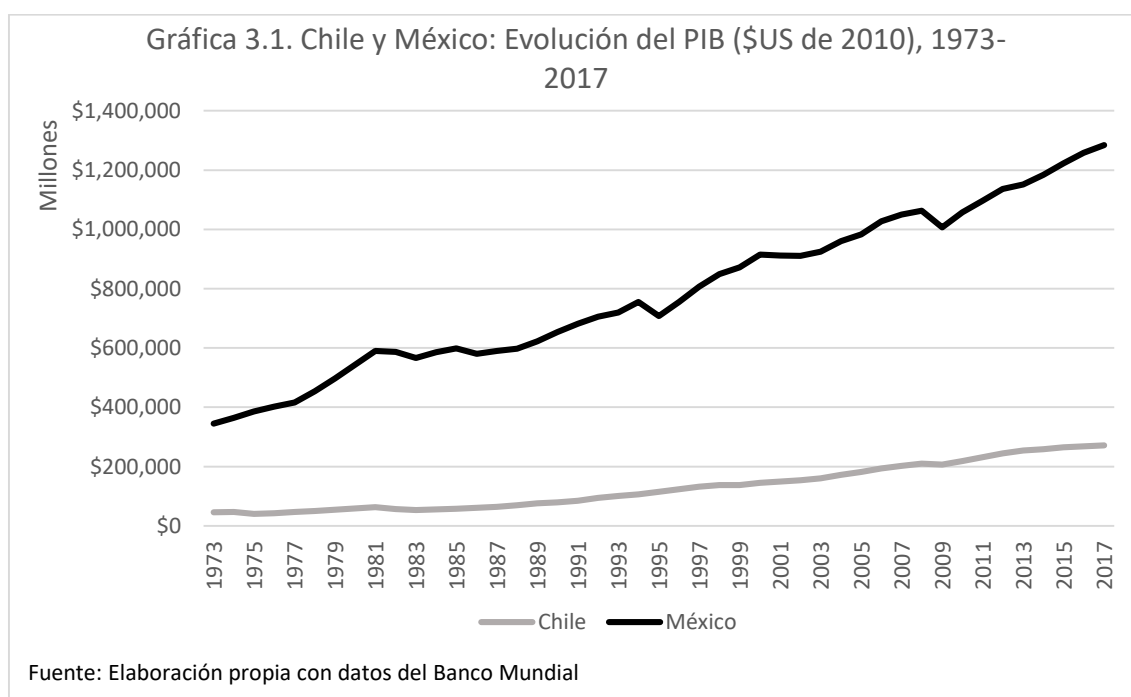
En el apartado 3.3. se retomaron los aspectos necesarios para comprender los niveles de heterogeneidad estructural en ambos casos de estudios. Ubicar cuales son los estratos modernos de cada uno de las economías y su relación con los estratos bajos. Además de que generar una conexión con la implicación que ha tenido a partir de la entrada del modelo de acumulación basado en exportaciones.

Para el apartado 3.4. se explicará brevemente la historia del desarrollo regional de ambas economías con la finalidad de ubicar históricamente las asimetrías regionales. Después se utilizarán datos y mapas para poder observar el estado actual de las asimetrías regionales, utilizando un nexo con las ubicaciones de las principales regiones donde se ubican las empresas de exportación.

La cuestión de la heterogeneidad del financiamiento para ambas economías se abordará en el apartado 3.5., donde se realizará un análisis empírico que justifique la afirmación de que tanto para Chile como para México existe una heterogeneidad en el financiamiento. Posteriormente se ubicarán regional y espacialmente los estratos con mayor acceso al financiamiento para determinar las asimetrías en el financiamiento regional.

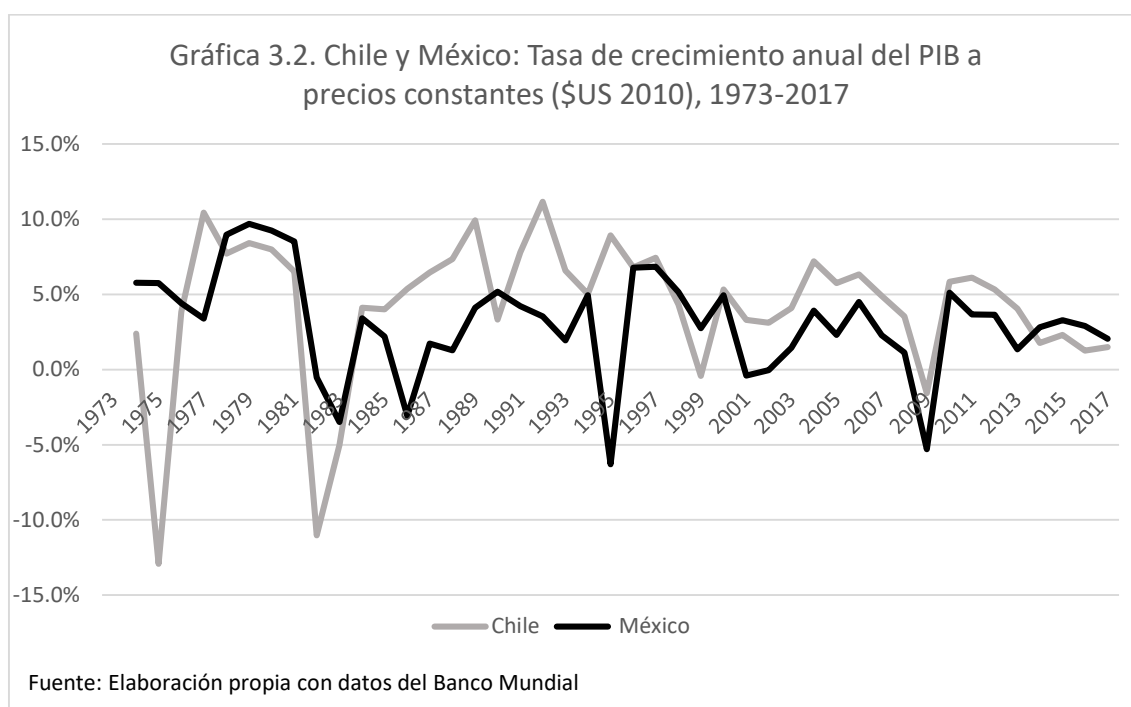
3.1. Una aproximación de la trayectoria económica de Chile y México de 1973-2017

Para tener un panorama general de la trayectoria económica de ambas economías se presentan, primeramente, dos de los indicadores más importantes: PIB y PIB per cápita. El periodo seleccionado es de 1973-2017 debido a que la reestructuración que dio paso al nuevo patrón de acumulación fue impulsada por el gobierno militar de Chile, el cual entro en vigor tras el derrocamiento del presidente Salvador Allende en 1973.



El primer acercamiento comparativo de ambas economías está presentado en la **Gráfica 3.1** donde se presenta una comparación del PIB de Chile y México a precios constantes del 2010. El primer aspecto que llama la atención es que el volumen del PIB mexicano es

mucho mayor al chileno. Tanto que para el 2017 el PIB mexicano era casi cinco veces el chileno. La conclusión es que el tamaño de la economía mexicana es mucho mayor, ello explica porque sigue siendo una de las economías más importantes a nivel Latinoamérica. Esto se puede explicar de diferentes formas, pero la principal es que México siempre ha sido un país mucho más poblado que Chile. Según las cifras de los censos poblacionales de las agencias estadísticas oficiales de cada país⁶⁶ para el año 2015 México tenía poco menos de 120 millones de habitantes. Mientras que Chile para el año 2017 tenía 17.5 millones de habitantes.

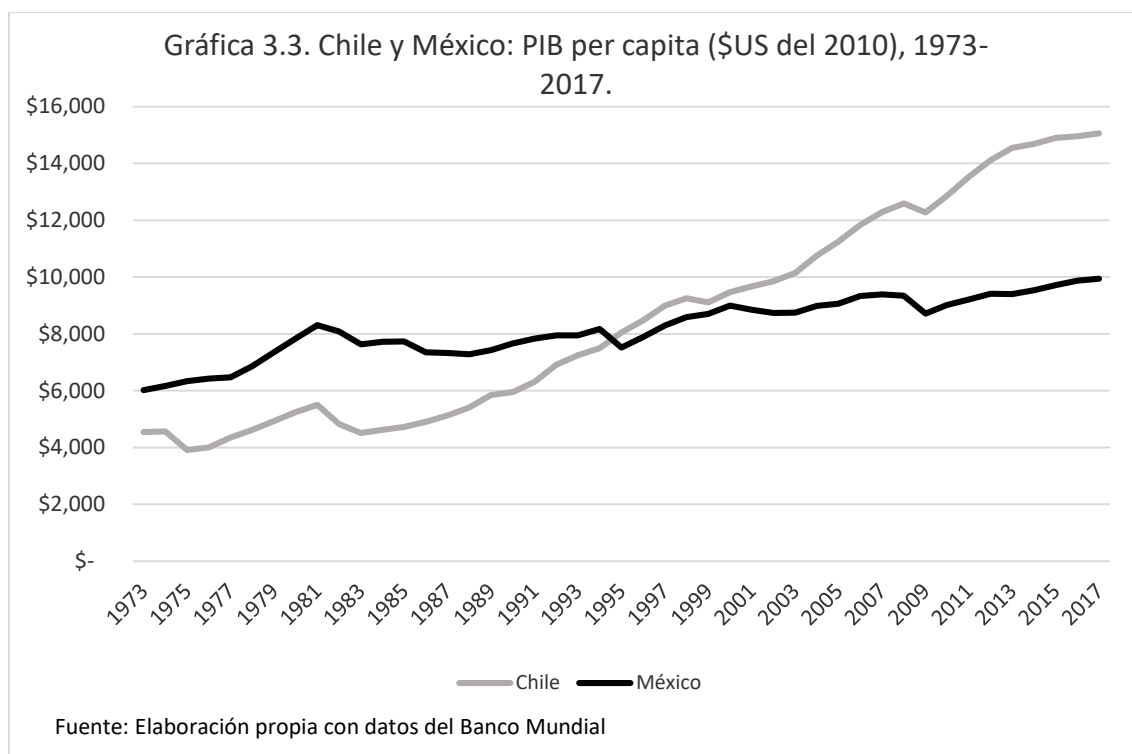


Por otro lado, en la **Gráfica 3.2**, se observa el dinamismo del PIB expresado en la tasa de crecimiento anual. Llama la atención que durante los primeros años de la dictadura (1973-1976) y del nuevo modelo económico existe una tasa de crecimiento negativa, lo cual se debe principalmente a los desequilibrios heredados de la década de los sesenta y parte de los primeros años de los setenta, sobre todo del déficit fiscal. La dictadura trajo consigo la aplicación más recalcitrante y ortodoxa del neoliberalismo, la cual logró un periodo de estabilidad muy breve que se vio frenado a principios de los años ochenta y que obligó al modelo a tener una política más pragmática y con ciertas medidas heterodoxas como el control de cambio (French-Davis, Capítulo II: 2004).

⁶⁶ Instituto Nacional de Estadística (INE) de Chile e Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) de México.

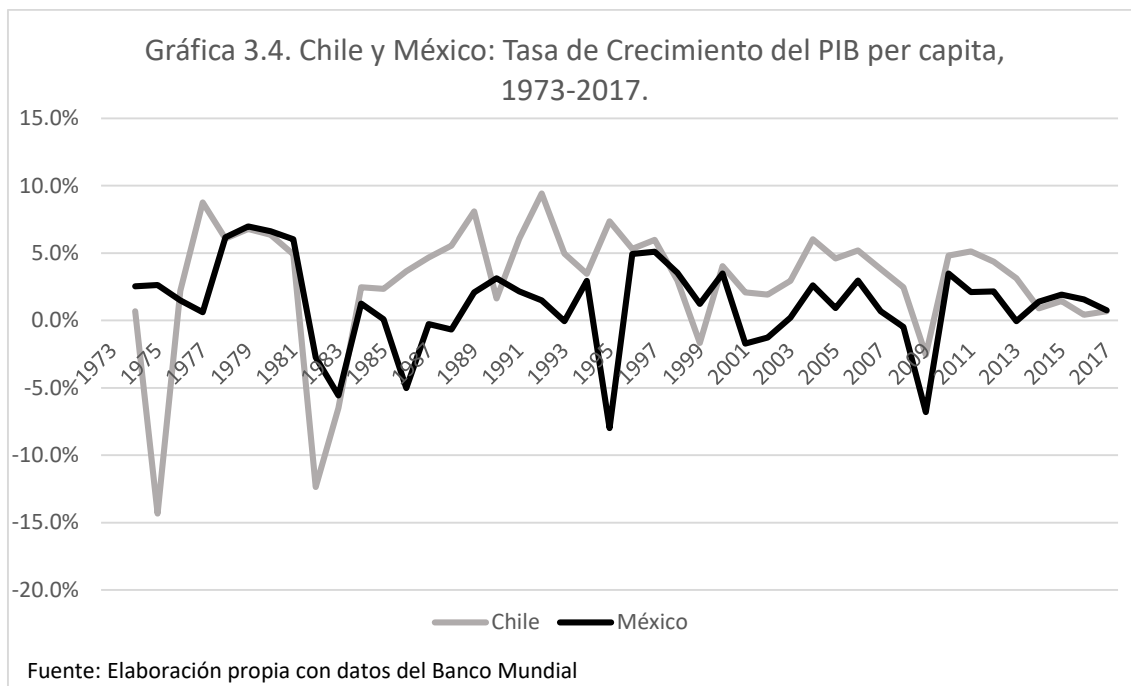
México y el neoliberalismo

Una cuestión comparativa importante es que mientras la economía mexicana seguía la senda de la crisis de la deuda expresada en bajas tasas de crecimiento durante la década de los ochenta y principios de los noventa; Chile en cambio tenía tasas de crecimiento positivas, convirtiendo al país austral en una excepción regional, e incluso muchos autores sostuvieron que era un ejemplo a seguir para la región.



La **Gráfica 3.3** y **3.4** muestran la tendencia con la que se ha desarrollado el PIB per cápita y su tasa de crecimiento, aportando a la comprensión de la afirmación de Jaime Ros (2015) de que la economía mexicana crece mucho menos que la chilena.

Claramente se observa en la **Gráfica 3.3** que el PIB per cápita sufrió un reposicionamiento a lo largo del periodo de estudio. Durante la década de los setenta, ochenta y principios de los noventa, México tuvo un PIB per cápita superior, sin embargo, después de la crisis de 1994 Chile se posiciona con mejores niveles de este indicador. Actualmente, Chile tiene un PIB per cápita 1.5 veces mayor al de México. Aunque, cabe aclarar, que este fenómeno es todavía discutible debido al de menor población de Chile respecto a la de México.



Por otro lado, la **Gráfica 3.4** muestra que el crecimiento del PIB per cápita chileno, en la mayoría de los años de la muestra, es superior a lo que se presentó en el caso mexicano. Chile tuvo resultado muy superiores a México en por lo menos cinco ocasiones. En 1977 con un 8.8% en contraste con el 0.7% de México; en 1989 con un 8.1% de Chile frente a un 2.1%; para el año 1992 Chile presentó su mejor resultado con 9.4% de crecimiento frente a 1.2%. Posterior a la década de los noventa, Chile dejó las altas tasas de crecimiento y México acentuó su tendencia a tener bajos niveles de crecimiento. Aun así en varios períodos el crecimiento chileno del PIB per cápita rondó entre los 6 y 5%; México no pasa del 3%.

3.2. Coincidencias y singularidades del patrón de acumulación basado en exportaciones: desindustrialización y reprimarización con base a la experiencia chilena y mexicana.

En el presente subapartado, se expondrá las formas en las que se presenta el PABX en las economías chilena y mexicana. Para ello en primer momento se pondrá en contexto la liberalización comercial a la que fueron sometidos ambos países, lo cual trae consigo un cambio estructural. Aquí se presentará alguna evidencia para mostrar este fenómeno. Posteriormente se hablará de las singularidades del PABX establecido en cada país. Se debe recordar que en el su apartado 2.3.2 se mostró que no es homogénea la adopción de este proceso para las economías latinoamericanas, sobre todo por el tema del tipo de productos exportables.

Ambas economías habían desarrollado un crecimiento hacia adentro basado en la amplia intervención estatal y donde el sector industrial era parte de los motores del crecimiento⁶⁷, esto corresponde al patrón de acumulación de la ISI. Sin embargo, al entrar en crisis este patrón⁶⁸, ambas economías sufrieron un ajuste estructural que provocó una liberalización comercial y de capital, dando así los primeros pasos para el desarrollo del PABX.

Primero, Chile tras el golpe militar de 1973 adoptó el modelo neoliberal más recalcitrante; a partir de ello, con pretexto de corregir los graves desequilibrios macroeconómicos, la economía chilena tuvo una apertura indiscriminada frente al exterior. Se eliminaron todos los mecanismos no arancelarios que disminuían la transmisión de la inestabilidad externa. Asimismo, los aranceles tuvieron una disminución grande: pasando de una tasa media simple de 94% para 1973 hasta un arancel uniforme de 10% para el año 1979 (Ffrench-Davis, 2003: 86).

Para el caso de México, el cual inició su cambio estructural en la década de los ochenta, se implementó una serie de reformas que gradualmente abrieron la economía al exterior. El primer paso se dio en 1984 al relajar los controles a las importaciones y la disminución de los aranceles. Para 1986 México firmó su adhesión al Acuerdo General sobre

⁶⁷ Según Ffrench-Davis *et al.* (2003) el patrón de acumulación hacia adentro en Chile abarcó desde la crisis de 1930 hasta 1973-74. Dicho período se caracterizó por el papel de arrastre de la industria dentro de la economía: para los años cuarenta, la tasa anual del crecimiento industrial llegó a ser del 8%. Mientras que para el período de 1950-1971 fue de 5.4%. Además de mencionar que la intervención estatal fue pieza clave para la industrialización chilena. Por otro lado, México, también tuvo un patrón de acumulación que orientó el crecimiento hacia adentro, bajo la estrategia de la ISI. Según Gracida (2004) el objetivo económico fundamental fue la industrialización, a lo cual se esperaba un repunte en el crecimiento y en la estabilidad, teniendo a la iniciativa privada como un elemento importante, sin embargo, la acción estatal era muy amplia. Este período se caracterizó por un crecimiento constante del PIB mexicano alcanzando niveles históricos entre 1960 y 1965, donde el sector industrial manufacturero se convertía en el sector más dinámico.

⁶⁸ El patrón de acumulación de la ISI en Chile presentó varios desequilibrios sobre todo en los años sesenta y durante los primeros años de la década siguiente (Sagredo, 2014), el mayor indicador de los desequilibrios estaba en el flagelo inflacionario: en los años que van de 1940 a 1946 la inflación fluctuó entre 9.1 y 30% con una tasa media anual de 15.2%; mientras que durante la década de los cincuenta fluctuó entre 16.5 y 83.8% con una tasa media anual de 38.3%. Esta inflación era un síntoma de falencias estructurales: la economía seguía dependiendo de las divisas de las exportaciones de cobre, cuyo precio caía, y las nuevas industrias importaban cada vez más bienes de capital. Esto generó un desequilibrio en la cuenta externa y con ello a las reservas. La cuenta de capital mostraba una amplia salida de capitales. La falta de financiamiento era cubierta por el Estado con un déficit que a la vez era inflacionario. Por otro lado, el caso del agotamiento de la ISI en México es examinado por Elsa M. Gracida (2012:365-336), quien afirma que la crisis se dio a lo largo de los años setenta debido a la profundización de los desequilibrios productivos y financieros de naturaleza estructural que se expresaban en la aparición de inflación y depreciación cambiaria: el crecimiento del desequilibrio productivo regional, sectorial e intersectorial; el estancamiento del proceso sustitutivo; la disparidad entre ingreso y gasto públicos; fragilidad en el sector externo; inequitativa concentración de la riqueza y debilitamiento económico del Estado.

Aranceles y Comercio (GATT), esto bajo la promesa de disminuir aún más los controles de importaciones y las tasas arancelarias. Mientras que para 1987 fueron abolidos todos los permisos de importación sobre la manufactura de bienes de consumo, además de reducir más las tarifas arancelarias. El punto máximo de a liberalización comercial se dará con la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) en el año de 1994 (Moreno-Brid & Ros Bosch, 2009: 218-220).

Una aproximación a los cambios estructurales que sucedieron en estas economías se puede observar en la **Tabla 3.1** Ros (2015) presenta datos de la economía chilena y mexicana en el ámbito de comercio exterior en dos años de comparación. 1985 fue un año de profundas crisis las cuales trajeron consigo reestructuraciones de la economía.

Tabla 3.1. Chile y México: reestructuración y apertura comercial.		
Tarifa promedio de las importaciones (%)	1985	2010
Chile	36	4
México	34	6
Comercio exterior en % del PIB	1985	2010
Chile	49.3	85.7
México	28.4	58.8

Fuente: Elaboración propia con base a los datos presentados por Ros (2015)

En la **Tabla 3.1** se observa que estas economías han apostado a la apertura comercial, bajando sus tarifas a las importaciones y aumentado el peso del comercio exterior en términos proporcionales del PIB. Por ejemplo, el indicador de tarifa promedio de las importaciones como porcentaje, es decir, los impuestos que se le cobran a un producto importado, se han reducido pasando en un periodo de 25 años. Aquí se observa claramente el abandono de las políticas proteccionistas tradicionales, más bien se buscaba que algunos sectores pudieran reducir sus costos al momento de bajar el costo de las importaciones.

El otro indicador que se resalta en la **Tabla 3.1** es el porcentaje del comercio externo por sobre el PIB. Aquí los datos si son diferentes para los dos periodos de estudio. Chile casi doblaba en tamaño su proporción de comercio exterior para 1985 en comparación con México. Sin embargo, para 2010, la tendencia de ambas economías es que dicho indicador aumentó. En Chile, el peso del comercio exterior sigue siendo mayor al de la economía mexicana.

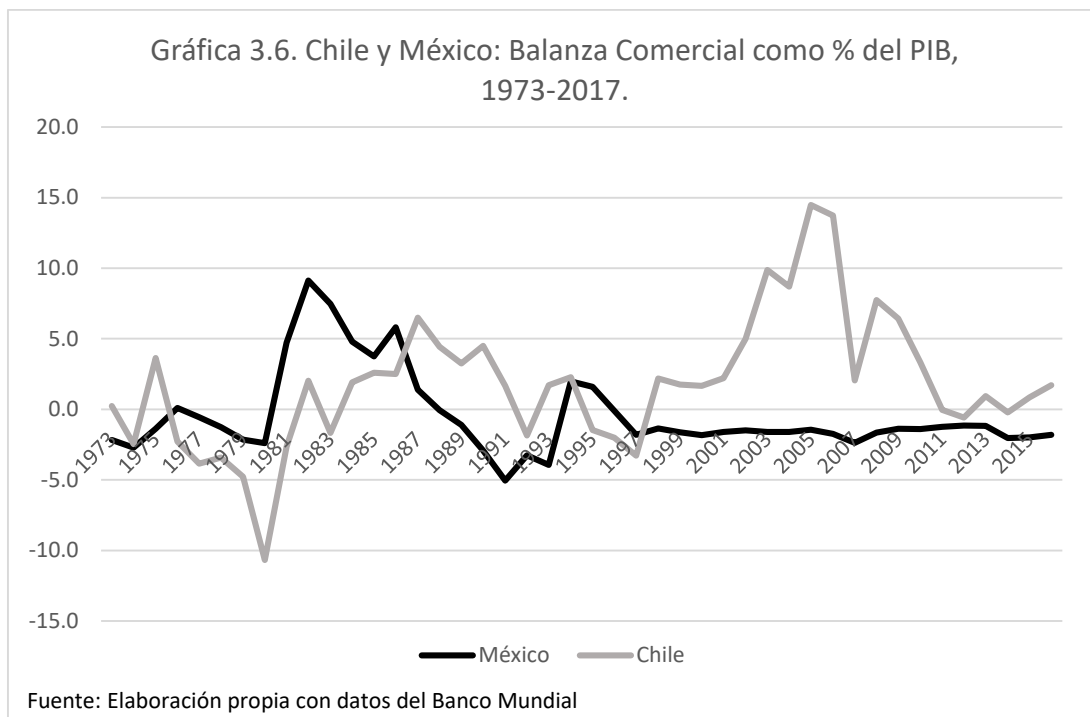
Asimismo, para tener un panorama más general, se utilizará el mismo indicador de la **Tabla 3.1** que trata sobre el peso del comercio exterior en el PIB pero para realizar una

gráfica que permita observar esta tendencia en el largo plazo. En la **Gráfica 3.5** se presentan los datos para el periodo de estudio, que es de 1973 hasta 2017.



Lo primero que se concluye es que el porcentaje que representan las exportaciones en el valor del PIB tiene una tendencia de largo plazo creciente para ambos casos. Es decir, Chile y México son dos economías donde la apertura comercial ha ganado terreno dentro del PIB. Incluso Chile llegó a tener la cifra de 45% de PIB era generado por las exportaciones, casi la mitad del crecimiento económico del año 2007, cifra que fue frenada por la crisis de 2008 y que no presenta una recuperación clara hasta la actualidad. En cambio, México ha recuperado la senda donde las exportaciones cada vez representan más porción del PIB.

Para abonar al análisis anterior, la **Gráfica 3.6** presenta la evolución de la balanza comercial de los países analizados en un periodo que va de 1973 a 2017. El caso chileno ejemplifica el cambio de patrón de acumulación realizado durante estos años. El mercado déficit comercial que se dio durante los años setenta hasta 1981-1982 dio un giro breve hacia un superávit comercial que no logro ser de largo plazo, debido a que la cifra se redujo a mediado de los años noventa. Sin embargo, durante los años 2000 el superávit volvió e incluso se amplió, aunque la crisis de 2008 puso fin a esa senda. Es decir, a pesar de que Chile basa su modelo en exportaciones, las fluctuaciones de la economía afectan muy marcadamente a su economía.



Con respecto al caso mexicano, podemos afirmar que la tendencia ha sido de pasar de un déficit a una balanza comercial relativamente equilibrada. Durante los años ochenta se dieron grades superávits de hasta 10%, sin embargo, esa tendencia no fue estable en un periodo largo, ya que a partir de 1983-84 encontramos una tendencia deficitaria que se ha ido corrigiendo en las décadas posteriores y en la actualidad, cuyo déficit es bastante pequeño.

La balanza comercial positiva o relativamente equilibrada es una de las importantes características del comercio exterior de las economías de ambos países. Según el *The observatory of Economic Complexity* (El observatorio de la complejidad económica, OEC) de Instituto Tecnológico de Massachusetts esta característica ha sido adoptada desde los noventa hasta la actualidad. Esta misma entidad genera información sobre los bienes que sobresalen en el comercio exterior de cada país, lo cual permite observar comparativamente los casos estudiados aquí con base en el tipo de matriz productiva y de exportación.

Tanto Chile como México no son economías que se hayan insertado en el mercado mundial por medio de exportaciones de alto valor agregado o que estén dentro de la

frontera productiva y del conocimiento⁶⁹, para ello se encuentra la **Tabla 3.2** que examina la matriz exportadora de Chile y México con base a los datos del 2017.

Tabla 3.2. Chile y México: matriz de exportación			
México:	volumen \$USA 419 B	Chile:	volumen \$USA 70.1 B
Principales sectores: producción diversificada en varios sectores		Principales sectores: producción especializada	
Maquinas (Computadoras, teléfonos, etc) 37%		Minería de cobre y refinado de cobre 45%	
Transporte (Coches, autopartes, etc) 27%		Productos de reino vegetal (frutas) 10%	
Productos minerales y petróleo crudo 6.7		Productos de origen animal (pescado) 9.3%	
Mercado de las exportaciones:		Productos alimenticios (vino) 6.5%	
Estados Unidos 73%		Mercado de las exportaciones:	
Canadá 5.2%		China 27%	
		Estados Unidos 15%	
		Japón 9.1%	
		Corea del sur 5.8%	
Fuente: Elaboración propia con base a los datos de El observatorio de la complejidad económica			

El primer análisis se debe dar al comparar en términos del valor monetario en dólares del volumen las exportaciones de ambos países. Resalta la cantidad superior de esa cifra para México. Las exportaciones mexicanas son casi 6 veces las de Chile. Esto se debe principalmente a que la economía mexicana (\$ USA 419 B) es de un tamaño mucho más grande que la del país austral (\$USA 70.1 B).

Continuando con el análisis de la **Tabla 3.2**, el siguiente aspecto que se recalca es la participación de los sectores en las exportaciones. Los datos de Chile revelan una gran concentración de los sectores relacionado con el cobre. Estos aportan un 45% del total de las exportaciones. Los siguientes sectores que concentran mayor aportación es el de los productos vegetales con un 10%, recalcando sobre todo el papel de las frutas, y de los productos de origen animal con un 9.3%, aquí el producto más relevante es el pescado. El vino aporta un 6.5% del total de las exportaciones. A grandes rasgos podemos concluir que la matriz productiva de Chile se basa en extracción de productos primarios e industrias ligada a dichos sectores.

En comparación, México presenta menor concentración de los sectores que aportan a las exportaciones. El sector que más aporta a las exportaciones totales es el relacionado a maquinas, como es el caso de los teléfonos y las computadoras, su contribución es del

⁶⁹ Ver la Gráfica 2.6 del subapartado 2.3.2 de este trabajo. Allí se muestra la desindustrialización que ha sufrido América Latina, en donde están incluidos los casos chileno y mexicano. Si bien cada país tiene particularidades, la tendencia general es a la disminución del valor agregado por parte del sector industrial.

37%. El sector siguiente contribuye con un 27% al total de las exportaciones, el cual está ligado a los transportes, a las industrias armadoras de coches y autopartes. El petróleo crudo sólo aporta al 6.7% de las exportaciones. Los datos nos permiten inferir que la matriz exportadora de México está basada en la manufactura y maquiladora de productos electrónicos y de transporte.

Un aspecto importante que contribuye a ampliar el análisis de las exportaciones es ubicar los países compradores en relación a la cantidad de las ventas. Ese aspecto es analizado también en la **Tabla 3.2**. La situación de México es el excesivo papel de Estados Unidos como comprador de las exportaciones mexicanas, dicho país adquiere el 73%. Se puede afirmar que el comercio exterior está cimentado en los países miembros de Norteamérica, claramente la influencia del extinto Tratado de Libre Comercio se aprecia en dichos datos. Por otro lado, la República de Chile mantiene una batería más diversa de mercados que consumen sus productos. China es el principal mercado que adquiere 27% de las exportaciones chilenas, siguiendo Estados Unidos con un 15%, Japón 9.1% y Corea del Sur con un 5.8%.

3.3. La heterogeneidad estructural y el patrón de acumulación basado en exportaciones de Chile y México: un problema estructural que se conserva.

A lo largo de este trabajo se ha mencionado que se busca enmarcar dentro de la actualidad al concepto de heterogeneidad estructural descrito por los primeros autores estructuralistas latinoamericanos. El primer capítulo de esta tesis desarrolló este concepto que busca entender la complejidad de la estructura productiva latinoamericana debido a la imbricación estratos históricamente diferenciados y que genera una desigualdad muy profunda. En el segundo capítulo se presentó la evidencia que respalda los cambios estructurales de América Latina dirigidos hacia el patrón de acumulación basado en exportaciones, asimismo ese contexto se conectó con la persistente presencia de la heterogeneidad estructural en las últimas décadas.

En este subapartado, se presenta evidencia comparativa de la conservación de la heterogeneidad estructural en el patrón de acumulación basado en exportaciones para dos de los casos más significativos de la región latinoamericana: Chile y México.

El primer elemento que será presentado es el cambio estructural que se han presentado en ambos casos. En el anterior apartado 3.2, se mostró como ambas economías se habían orientado hacia el mercado externo. Eso es un primer acercamiento para suponer cambio

estructural. Sin embargo, en la Tabla 3. Este fenómeno se presenta con mayor precisión para el caso de Chile⁷⁰.

Tabla 3.3 Chile: Cambio estructural, 1971-2003						
Cambio estructural	1971-1983	Valores	1983-1990	Valores	1990-2002	Valores
Sectores con mayor retroceso en la generación del VAB	-Industria -Construcción -Comercio	-6 -2.4 -0.9	-Otros -Electricidad, Gas, Agua -Minería	-5.6 -0.8 -0.8	-Industria -Administración Pública -Servicios profesionales	-2.3 -1.9 -1.5
Total		-9.3		-7.2		-5.7
Sectores con mayor aumento en la generación del VAB	-Otros -Minería -Electricidad, Gas, Agua	+4.5 +2.3 +1	-Construcción -Transportes y Comunicaciones -Comercio	+2.5 +1.2 +1.1	-Transporte y Comunicaciones -Minería -Comercio, Restaurantes y Hoteles.	+2.7 +1.7 +1.6
Total		+7.8		4.8		+6.1
Fuente: Elaborado con base al Cuadro III.2 presentado por el ILPES (2007:56).						

La **Tabla 3.3.** permite apreciar el proceso de reestructuración de la economía chilena desde el año de 1971 hasta 2003 con base a los cambios porcentuales del valor agregado bruto (VAB) de cada uno de los sectores presentes en la estructura productiva. El fenómeno de desindustrialización es evidente en el período de 1971-1983⁷¹. En poco más de una década, los sectores pertenecientes al aparato industrial, la construcción y el comercio fueron los mayores perdedores en términos de generación de VAB; se destaca la caída del 6% de la industria, claramente esto es una expresión de la *desindustrialización*. Este sector volvió a ser de los mayores perdedores en el período 1990-2003, con una caída del 2.3%. Este procesos tiene su contrapartida en el ascenso de sectores como la minería que logro incrementar su aportación a la generación de VAB en un 2.3% en el primer período; mientras que en el tercer período vuelve a estar presente como uno de los sectores más

⁷⁰ La fuente de donde fue tomada la Tabla 3.3. no contiene datos para México porque no existen datos comparables para el objeto de estudio del ILPES (2007). Esta tabla es un buen ejemplo de un análisis cuantitativo del cambio estructural que sufrió América Latina.

⁷¹ Este período incluye una parte del período del presidente Salvador Allende que posteriormente acabará con el golpe militar de Estado en septiembre de 1973; además de los primeros años y la consolidación del gobierno militar de Augusto Pinochet que se caracterizaron por la aplicación ortodoxa de políticas neoliberales y que terminarían en una fuerte crisis financiera en el año 1982. Es decir, el proceso político tuvo implicaciones económicas, en este caso la reestructuración productiva debido a la reorientación estratégica de la política económica.

importantes con una aportación creciente al VAB del 1.7% para los años 1990-2003⁷². En estas cifras se presenta claramente la tendencia de *reprimarización* de la estructura productiva, además de que estos sectores están ligados a las exportaciones, por lo cual este fenómeno muestra el cambio hacía el PABX.

Con base a los datos de la **Tabla 3.3.**, el resultado es que el cambio estructural dirigido hacía el PABX de Chile generó un cambio cualitativo en favor de los sectores ligados a la extracción de las materias primas en detrimento de los sectores de transformación industrial. La búsqueda de un nuevo patrón de acumulación tenía como premisas la resolución de las problemáticas que se acarreaban desde la ISI. Sin embargo, la dolencia de la heterogeneidad estructural se mantuvo presente.

Un indicador auxiliar que se aproxima al problema de la heterogeneidad estructural es el de la productividad laboral. Una productividad promedio estancada es síntoma de problemas estructural, como es la incapacidad de distribuir de mejor manera la productividad entre los diferentes sectores de la economía.

Tabla 3.4. Chile, China, México y países de ingresos altos: Tasa de crecimiento anual del PIB por trabajador (a \$ de PPA constantes de 2011), 1990-2017.							
	1990-2017	1990-1995	1995-2000	2000-2005	2005-2010	2010-2015	2015-2017
Chile	2.4%	5.5%	3.1%	2.3%	0.4%	1.3%	0.7%
México	0.2%	-0.3%	1.1%	-0.1%	-0.3%	0.7%	0.1%
Ingresos altos	1.3%	1.9%	2.0%	1.8%	0.7%	0.7%	1.0%
China	9.0%	10.7%	7.5%	10.0%	10.4%	7.2%	6.8%

Fuente: Elaboración propia con base a datos del Banco Mundial

Es por esto último que en la **Tabla 3.4.** se muestra la tasa de crecimiento anual del PIB por trabajador de 1990 a 2017 para los casos de estudio, Chile y México, además de China y los países de ingreso alto que servirán de comparación. Para el período completo de 1990-2017 China tuvo la tasa de crecimiento anual más alta (9%). Chile es un caso muy particular, porque es de los países de América Latina que más ha crecido (2.4%), incluso por arriba de los países de ingresos altos (1.3%), esto se confirma al observar el nulo crecimiento de la productividad laboral de México (0.2%). Sin embargo, lo que hay que

⁷² Se debe recordar que en el Capítulo 2, subapartado 2.3.2., se señaló que el final de este período corresponde a un proceso paulatino de incremento de los precios de las materias primas debido a la influencia creciente en la demanda externa de estos bienes de China.

recalcar es que la adopción del PABX de Chile y México no trajo los resultados tan superiores como lo que sí sucedió en la economía china.

Incluso haciendo énfasis en el caso chileno, la falta de crecimiento de la productividad se hace notoria cuando se analizan los datos en una desagregación temporal. De 1990-1995, sin duda la tasa de crecimiento de la productividad promedio fue relativamente alta (5.5%), debido a que fue más alta que la de los países de ingresos altos y que la de México; aunque apenas si llegó a ser la mitad presentada por China (10.7%). Pero el hecho que resulta muy significativo es que a partir de este primer subperíodo va disminuyendo este indicador por lo menos hasta 2005; posteriormente, del 2010-2015, hay un breve repunte (1.3%), pero se pierde en los siguientes dos años (0.7%). Todo lo contrario pasa con China, donde las altas tasas de crecimiento anual de la productividad laboral son constantes. Chile es un país con crecimiento irregular, lo cual indica los impedimentos estructurales para que el crecimiento sea constante y de largo alcance.

El análisis de México es menos complejo. Debido a que los resultados son mediocres desde que se presente la tasa anual del período completo con un crecimiento de casi cero. En por lo menos tres de los subperíodos (1990-1995, 2000-2005 y 2005-2010) el crecimiento de este indicador ha sido negativo y casi nulo en dos (2010-2015 y 2016-2017). En resumen, la entrada del PABX no resolvió los problemas históricos asociados a la baja productividad laboral. Esta conclusión también es válida para el caso de Chile; a pesar de haber crecido, no fue de manera constante. Es decir, la adopción del PABX que se basó en sectores primarios pudo elevar en algún momento la productividad, pero esto no sucedió de manera sostenida por toda la estructura.

Hasta este punto se puede afirmar tanto con la **Tabla 3.3.** como la **Tabla 3.5.** que la adopción de un PABX, tomando en cuenta las particularidades de ambos casos, no realizó una transformación que impactara positivamente a la distribución general de la productividad laboral, por ende, la heterogeneidad estructural se mantiene. Para coadyuvar a esta afirmación, la **Tabla 3.5.** muestra la estructura de la población por sector según nivel de productividad. Un efecto de la heterogeneidad estructural es que la mayoría de la población ocupada se mantiene mayoritariamente en los sectores de menor productividad.

La estructura de población ocupada por sector según el nivel de productividad de Chile y México se observa en la **Tabla 3.5**, en este caso el período seleccionado abarca desde 2003-2017. El resultado que se debe de subrayar para ambos casos es que más de la mitad del total de la población ocupada se encuentra laborando en sectores de baja productividad, esto es una cantidad relativamente importante.

Tabla 3.5. Chile y México: Estructura de la población ocupada por sector según nivel de productividad^{a/} (Porcentaje sobre el total de la población ocupada^{b/}), 2003-2017.			
	2003	2010	2017
Chile			
Productividad baja	61.1	60.8	62.1
Productividad media	29.7	27.0	25.4
Productividad alta	8.9	11.5	11.6
México			
Productividad baja	62.7	62.7	62.3
Productividad media	30.8	29.7	29.6
Productividad alta	6.3	7.4	7.6
Fuente: Elaboración propia con base a datos de la CEPAL.			
Notas			
a/ la productividad baja es: Agricultura, comercio, servicios; la productividad media: Ind. Manufactura, construcción, transporte y comunicaciones; la productividad alta: minería, electricidad, gas y agua, actividades financieras e inmobiliarias.			
b/ Se refiere a la población ocupada de 15 años y más.			

El año 2003 pertenece a un lapso donde el incremento de los precios de las materias primas impacto a la consolidación del PABX y de la matriz exportadora *reprimarizada*. Como se ha visto la estructura productiva chilena se mantiene principalmente por los sectores asociados a las materias primas de exportación, como la minería; sin embargo, la adopción del PABX no generó cambios significativos en la absorción de fuerza de trabajo en los diferentes sectores, los sectores de productividad baja mantienen niveles de ocupación que van de 60.8% a 62.1% en el período 2003-2017. Mientras con los sectores de productividad alta apenas si oscilan entre el 8.9%-11.6%, es decir ni siquiera una octava parte de la población ocupada está empleada en los sectores de alta productividad.

El caso de México no es muy diferente al de Chile. La mayoría de la población ocupada mexicana (más de la mitad) sigue dependiendo de los sectores de baja productividad, en el período de 2003 a 2017 este porcentaje osciló entre los 62.3% a 62.7%. Los sectores de productividad alta tienen poca absorción, pasando de un porcentaje de entre 6.3% a 7.6%. La entrada del PABX que ha traído una estructura productiva basada en la manufactura de bienes de baja composición técnica no ha generado cambios importantes en el peso de los sectores de productividad alta y baja.

Para hondear en el tema de la alta absorción de fuerza de trabajo por parte de los sectores de baja productividad se presentan los datos de los ocupados urbanos en los sectores informales de los dos casos de estudio para el período que va de 2003-2017 en la Tabla 3.6. Este indicador también auxilia en la comprensión del papel de los sectores de baja productividad en la estructura productiva producto de la alta heterogeneidad estructural de las economías de ambos de Chile y México.

Tabla 3.6 Chile y México: Ocupados urbanos en sectores informales de baja productividad del mercado del trabajo (porcentaje del total de la población ocupada urbana), 2003-2017.			
País	2003	2010	2017
Chile b/	31.7	30.3	28.1
México c/	48.4	45.9	46.0
Fuente: Elaboración propia con datos de la CEPAL			
Notas			
a/ La cifra del 2010 es estimada.			
b/ La cifra del 2010 es estimada.			
c/ La cifra de 2003 es estimada.			

En la **Tabla 3.6.**, Chile tiene un porcentaje de ocupados urbanos en sectores informales de baja productividad como porcentaje del total de la población urbana ocupada menor al que se presenta en la economía mexicana a lo largo de este período. La economía chilena ronda alrededor de los 31.7% a 28.1% en el tema de los trabajadores urbanos informales. Mientras que México cuenta con cifras de hasta 48.4% que oscila hasta los 46%. Esto habla de que en Chile y México se ha mantenido un peso importante de los sectores informales en el mercado de trabajo.

Con base a lo expuesto en este apartado se puede afirmar que los cambios estructurales que vivieron Chile y México y la adopción del PABX no generó un cambio significativo en la heterogeneidad estructural de ambas economías latinoamericanas; más viene está falencia se mantiene y, como síntomas de esto, los impactos en la productividad son muy endebles (como en el caso de Chile) o incluso hasta nulos (como en el caso de México), mientras tanto los sectores de baja productividad siguen siendo los más relevantes en la absorción de fuerza de trabajo.

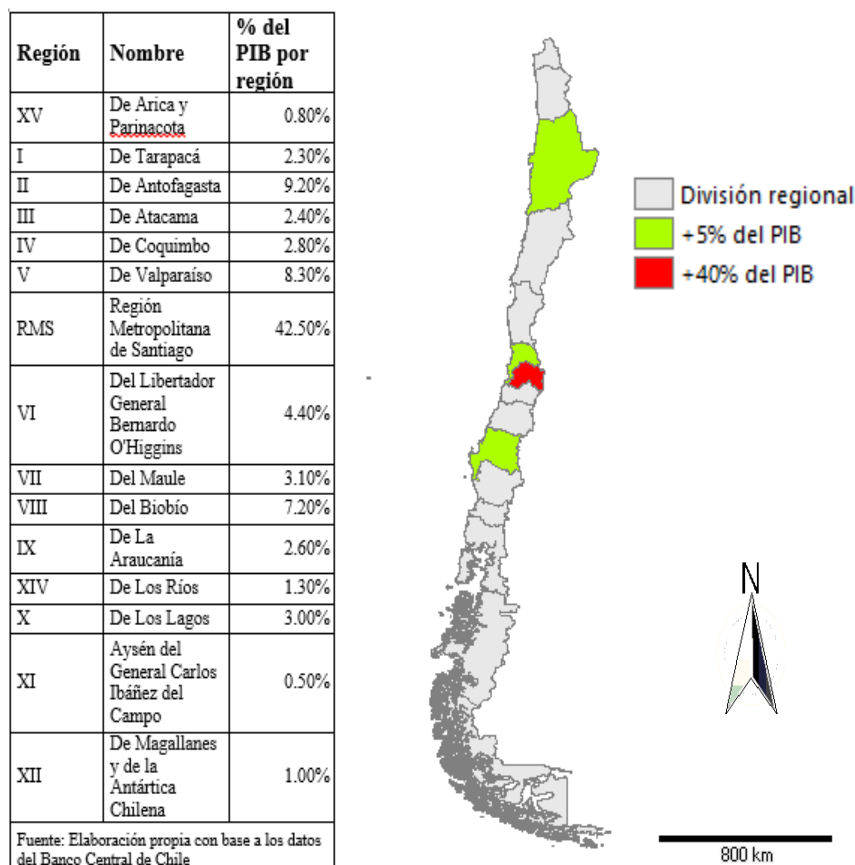
3.4. Asimetrías en el desarrollo regional chileno y mexicano.

Para este punto es importante recordar que la hipótesis que se ha venido manejando en esta investigación se refiere a que la heterogeneidad estructural, como fenómeno histórico característico de las economías latinoamericanas, se reforzó con la entrada del nuevo patrón de acumulación orientado al impulso del sector externo, lo cual aparejo consigo

un impacto regional desigual en materias de desarrollo y financiamiento. En el primer capítulo de esta tesis, en el apartado 1.2, se hace un análisis teórico sobre los impactos de la heterogeneidad estructural a nivel espacio-regional; la concentración de las actividades económicas en pocos sectores tiene una cara regional que genera asimetrías regionales dentro de los países. Esto es importante para el estudio de los casos de Chile y México.

En el segundo capítulo, en el subapartado 2.4.2., se presentó un análisis sobre las implicaciones que tuvieron los cambios estructurales que concluyeron en la adopción del PANX por parte de una gran parte de los países latinoamericanos sobre la heterogeneidad estructural y, específicamente, sobre la conservación en las asimetrías espacio-regionales. Los resultados son reveladores sobre cómo el PABX, que ha reforzado la *reprimarización* y la *desindustrialización* de la región, no ha tenido un impacto positivo sobre las asimetrías regionales, es decir, a pesar de que existen regiones ganadoras (sobre todo donde se concentran las actividades de exportación), otra gran proporción de las regiones se pueden calificar de “perdedoras” o en franco declive. Estos resultados serán también clarificados con los análisis de Chile y México, este es el objetivo de este apartado.

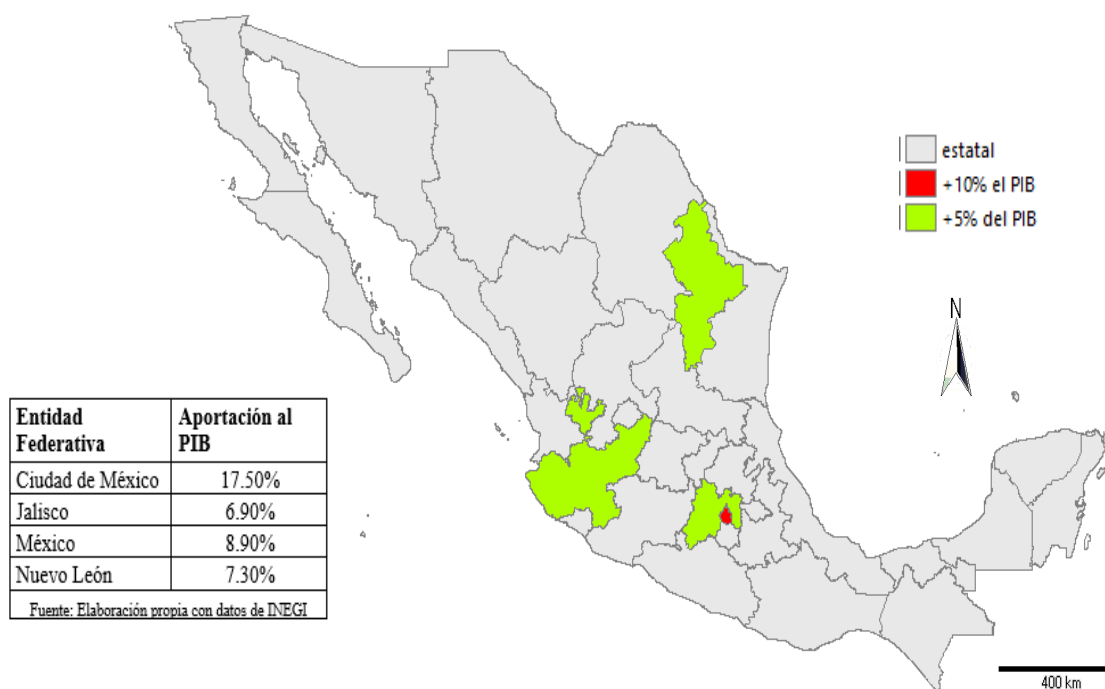
Mapa 3.1. Aportación regional al PIB de Chile, 2017



Una primera aproximación al grado de heterogeneidad espacial se da presentando las diferencias regionales del PIB. Sin embargo, esto es sólo una pequeña aproximación, ya que para hablar de heterogeneidad se debe hablar de productividades en los sectores. Aun así, con el PIB regional, para el caso chileno, y estatal, para el caso mexicano, podemos generar una imagen de las asimetrías que presentan ambas economías a lo largo de su territorio, es decir, se convierte en una aproximación para hablar del desarrollo regional desigual.

El **Mapa 3.1.** muestra las aportaciones de las quince regionales de Chile al PIB total de la economía para el año 2017. Lo primero que se debe remarcar es que la Región Metropolitana (color rojo) aporta 42.5% a la economía nacional. Este espacio es clave debido a que es donde se ubica la capital de país, Santiago. No existe otra región que aporte una cantidad mayor al 10%. Se resaltan de color verde las regiones que aportan entre un 5 y 10%. Entre Antofagasta, Valparaíso y la región del Bío Bío aportan 24.7%, es decir, casi un cuarto del PIB chileno se genera en dichas regiones. Las once regiones restantes aportan menos de 5% cada una, es decir, su impacto en la economía nacional es muy bajo. La concentración de la actividad económica se da en pocas regiones.

Mapa 3.2. Aportación estatal al PIB de México, 2017



Para ahondar en el análisis comparativo, el **Mapa 3.2** muestra las aportaciones de las entidades federativas al PIB mexicano durante el año 2017. La entidad de color rojo

representa a la Ciudad de México, la capital del país concentra la mayor aportación de actividad económica con un 17.5%. Las entidades que continúan en esta medición son el Estado de México (8.9%), Nuevo León (7.3%) y el estado de Jalisco (6.9%). Estas tres entidades presentan una aportación acumulada de 23.1% de la economía nacional. Por debajo de estas entidades, ninguna alcanza proporciones mayores al 5%.

De manera descriptiva, se puede afirmar que para ambas economías la mayoría de la actividad económica se centra en las capitales. Sin embargo, esto sucede con porcentajes muy diferentes; para el caso de México, la concentración en la capital es de apenas 17.5%, mientras que para Chile es más del 40%. Es decir, la concentración de la actividad económica es mucho más marcada en la economía chilena.

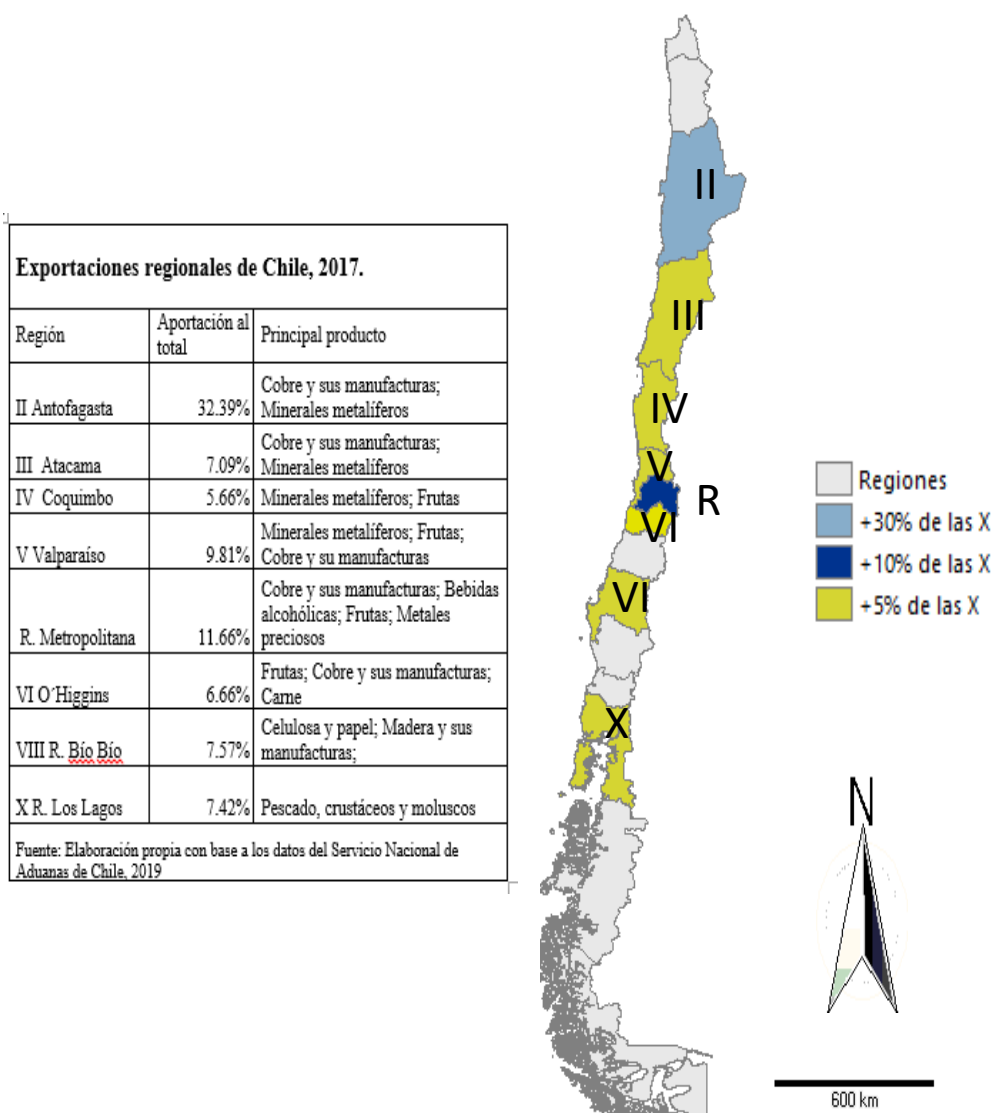
El PIB regional sólo da una idea de cómo se concentra la actividad económica en ciertos espacios, lo cual da un acercamiento hacia las asimetrías regionales. Sin embargo, para hablar del impacto espacial de la heterogeneidad estructural es más exacto medir productividades sectoriales. Generalmente las actividades relacionadas a la exportación tienden a ser muy productivas debido a la necesidad que impone la competencia mundial, por ello en América Latina las actividades de exportación se relacionan a las actividades que concentran la productividad. Es por ello que en este trabajo se utilizara el análisis del sector externo y su distribución regional como un método para analizar la heterogeneidad estructural y sus impactos en las asimetrías regionales. La variable que se utilizará a continuación es la aportación regional o estatal al total de las exportaciones de cada país.

En el **Mapa 3.3.** se observan las regiones que concentran mayores porcentajes al total del volumen de las exportaciones y los principales productos que lideran el comercio exterior de dichas regiones. El principal aspecto que se debe remarcar es que sólo la región de Antofagasta aporta casi un tercio de las exportaciones totales del país. Además, que dicha región está relacionada a una estructura basada en un producto primario y en industrias relacionadas a los recursos naturales, en este caso es el cobre el principal producto primario, recordemos que no sólo en esta región, sino en todo Chile el cobre es el producto que más aporta a las exportaciones totales. Por ello, tiene sentido que la principal región exportadora se dedique a la explotación de dicho recurso natural.

Otras regiones remarcadas en el mapa por su amplia aportación al volumen de las exportaciones chilenas también presentan al cobre como principal producto de exportación. Por ejemplo, en la Región Metropolitana, la segunda región con mayor

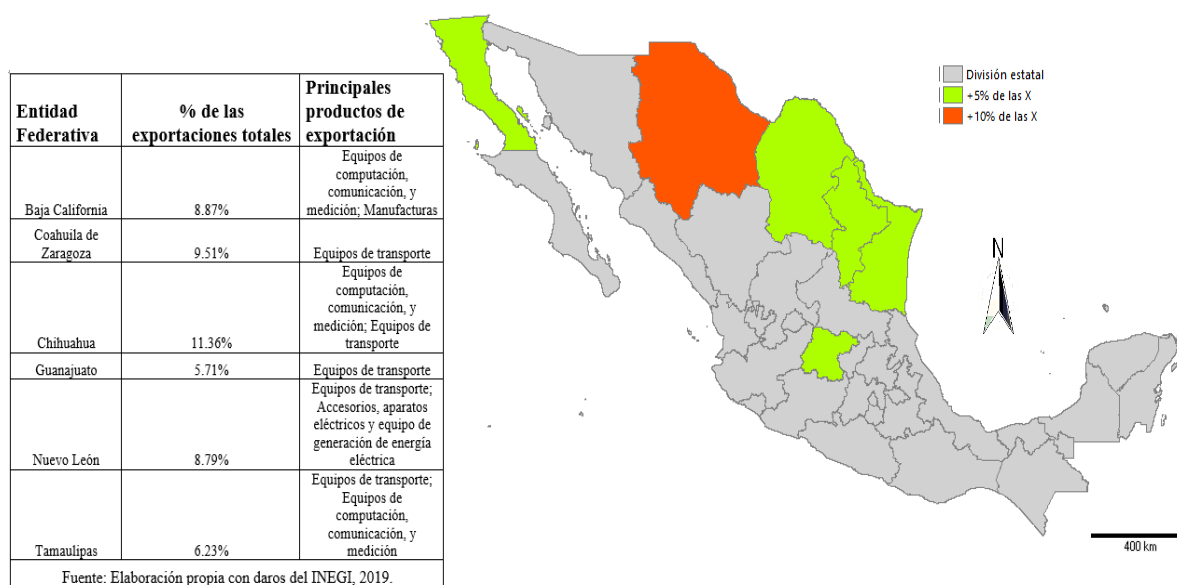
aportación, el cobre es un bien primario con una amplia relevancia. Observando el cuadro del **Mapa 3.3**. También se puede observar que la matriz de exportación chilena es especializada en otros recursos naturales asociados a la actividad pesquera y de silvicultura.

Mapa 3.3. Principales regiones exportadoras de Chile, 2017.



El **Mapa 3.3**. comprueba no sólo las grandes asimetrías regionales, producto de una estructura productiva y de comercio externo concentrada, sino también que el PABX, que para el caso chileno se relaciona con la *reprimarización* de la matriz exportadora, no genera convergencias regionales.

Mapa 3.4. Principales entidades exportadoras en México, 2017.



De una misma forma, el **Mapa 3.4.** presenta las entidades (estados) con mayores porcentajes de aportación al total de las exportaciones de México; los estados que son resaltados en el mapa son a los que están en un rango entre el 5% y más del 10%. Chihuahua es el estado con mayor porcentaje de las exportaciones con un 11.36%. Todas las demás entidades seleccionadas aportan entre un 5.71% y un 9.51%. Las entidades que resultan en este rubro son estados fronterizos con Estados Unidos (Baja California, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas) a excepción de Guanajuato, el cual pertenece a la rica regional del Bajío. Estas entidades tienen una matriz exportadora basada en la manufactura y el ensamblaje de equipos electrónicos y medios de transporte. Estos sectores están ligados a las cadenas globales de valor, las cuales tienen su mando en la economía de estadounidense.

La consecuencia espacial del fenómeno antes descrito es que sólo un par de regiones (las fronterizas y las del Bajo guanajuatense) estén fuertemente orientadas a los beneficios de un PABX, entre ellos los incrementos de la productividad asociados a los estratos modernos exportadores. Por otro lado, existe una región que no sobresale correspondiente a la del sur-sudeste mexicano.

Retomando el **Mapa 3.2.**, se puede concluir que la aportación estatal al PIB nacional no necesariamente coincide con los espacios más desarrollados en términos de exportaciones, el Distrito Federal (ahora Ciudad de México), el Estado de México y Jalisco mantienen

una posición muy importante de la economía mexicana, a pesar de no ser las entidades donde se concentran los sectores modernos de exportación, esto hace que estas regiones hayan heredado del patrón de acumulación previo al actual un peso importante en la estructura económica. Sin embargo, la región sur-sudeste no aparece tampoco seleccionado como estados que aporten más allá del cinco por ciento del PIB nacional, es decir, son economías chicas; a esto le sumamos que nos son regiones que concentren una gran cantidad de actividades de estratos modernos de exportación, por ello estas regiones se han quedado fuera de los beneficios del PABX y de la globalización en general. Estas regiones han sido excluidas históricamente, incluso desde la ISI. La nueva estructura productiva orientada a las exportaciones no ha ayudado a que esta región genere una convergencia hacia un mejor estatus de desarrollo regional.

En general, la conclusión de este apartado es que tanto en el caso chileno como el mexicano existen regiones que debido a su matriz exportadora se insertaron en una senda de progreso económico, como se mide en la concentración de actividades de exportación. Sin embargo, el PABX no logra irradiar beneficios a otras regiones que se han venido rezagando a lo largo de décadas. Esto hace que las asimetrías regionales se amplíen en vez de haber convergencia espacio regional.

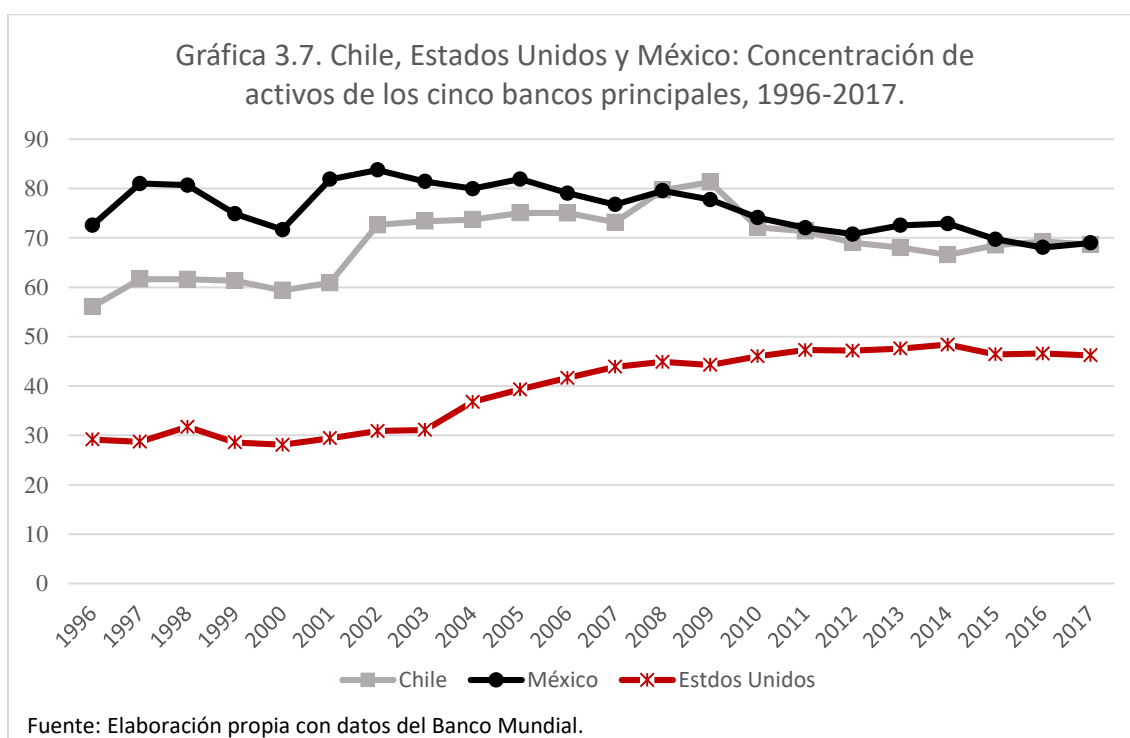
3.5. Asimetrías en las condiciones de financiamiento regional.

El presente apartado busca aproximarse a un análisis comparativo de los países estudiados sobre el tema de las condiciones de financiamiento a nivel regional, así como sus impactos en el desarrollo regional asimétrico. En primer lugar, se realizará un análisis comparativo de los mercados financieros para ambos casos, usando como base teórica la heterogeneidad del financiamiento vista en el capítulo 1 subapartado 1.3.2. Recordando, brevemente, que aquella explica que el mercado financiero es una institución que abona a la preservación de las asimetrías entre los estratos económicos presente en las economías latinoamericanas, ya que por un lado hay un sector financiero muy polarizado, con grandes bancos teniendo preferencias para financiar grandes estratos, mientras que los estratos medios y pequeños se ven con serios problemas de financiamiento o, simplemente, se quedan fuera de éste.

Posteriormente, con base a lo anterior, se ubicarán espacialmente a esos estratos modernos, medios y bajos en las diferentes regiones de los casos de estudios para poder hacer la deducción de qué tanto el financiamiento se concentra a nivel espacial. Con

ellos se podrá situar de manera espacial el problema de la desigualdad en las condiciones de financiamiento regional que aportan o coadyuvan a la presencia de la problemática de las asimetrías regionales. Cabe aclarar que el problema de que unas regiones tengan mejores condiciones de financiamiento es porque justo en esas regiones se ubican los estratos modernos, de gran escala, y con el suficiente poder de acceder al mercado financiero, lo cual podría derivar en contracción de los ingresos y de la productividad.

Como se revisó en la sección 1.3. tras una serie de transformaciones institucionales y estructurales impulsadas desde mediados de los setenta, pasando por los años ochenta, noventa y hasta la actualidad, hubo cambios importantes en el mercado y sector financiero tratando de resolver las problemáticas y crisis que se venían arrastrando de años atrás; además esas transformaciones fueron parte del cambio estructural que consolidó el PABX. Estos cambios, específicamente en el terreno financiero, se basaron en la liberalización desmesurada y la desregulación por parte del Estado ante aquellos elementos importantes de la cuenta de capitales. Sin embargo, estos cambios tuvieron un impacto importante ya que se reforzó una característica clave de los mercados financieros latinoamericanos: la polarización o más bien la heterogeneidad en el financiamiento.



En la **Gráfica 3.7.** se puede observar un indicador que mide la concentración bancaria, denominado en inglés como *5-bank asset concentration*. Para ello se presentan datos de la concentración de activos de los cinco bancos principales sobre el total para los dos

casos de estudio, Chile y México, pero se contrasta con el caso estadounidense. La razón de utilizar a Estados Unidos como punto de comparación es para contrastar con una economía desarrollada que en teoría tiene un sector bancario mucho más desarrollado y competitivo. El objetivo es intentar mostrar la concentración bancaria por la que pasan los dos países latinoamericanos en contraste a la tendencia de Estados Unidos.

Con base a estos datos se puede afirmar que el sistema bancario chileno y mexicano es más concentrado y monopolizado en comparación a lo que sucede en el caso estadounidense. Observando la gráfica se puede apreciar que los cinco bancos más grandes en Chile y México acaparan entre el 60% hasta más de los activos bancarios, todo dependen del año. México durante un periodo de 11 años (1996-2007) tuvo mayores cifras de este indicador, como un 80% entre 1997 y 1998, con respecto a lo presentado en Chile que superaba sólo el 60%. En cambio, para este mismo corte, Estados Unidos tenía una cifra que oscilaba en el 30%, aunque después de 2003 se ve un repunte pero que no llega a sobrepasar el 50%. A grandes rasgos, lo que se quiere mostrar con esto es el nivel tal de concentración bancaria, lo cual está acorde a la teoría y al concepto de heterogeneidad en el financiamiento, donde tenemos grandes bancos con expresión de un mercado financiero sumamente polarizado.

Tabla 3.7. México: Porcentaje de empresas según el principal medio o institución por el que buscarían o han buscado financiamiento, 2014.

Estrato	Banca comercial	Banca de desarrollo	Instituciones financieras no bancarias	Familiares o amigos	No ha buscado
Grande	78%	4%	5%		8%
Mediana	85%	4%	3%	*	5%
Pequeña	76%	5%	3%	6%	8%
Micro	68%	5%	3%	9%	13%

INEGI. Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas (ENAFIN 2015).

Sin embargo, una cuestión importante es que esa polarización del mercado financiero es parte de otro problema que es la falta de acceso al crédito de estratos productivos medianos y pequeños. Para afirmar la presencia de esta problemática se utilizarán las **Tabla 3.7.** y la **Tabla 3.8.**, ambas pertenecientes al caso mexicano y con base a datos de la Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas (ENAFIN) elaborada por el INEGI⁷³ en el año 2015. Esta encuesta categoriza a sus encuestados por tipo de empresas, es decir por tamaño y escala productiva, en las tablas se usa la palabra estrato para

⁷³ Instituto Nacional de Estadística y Geografía de México.

referirse a la posición a donde pertenece una empresa; y de cómo es su relación con el crédito y el acceso al financiamiento de la actividad productiva.

La **Tabla 3.7.** muestra el tipo de financiamiento al que recurrieron las empresas de los diferentes estratos o al que estarían dispuestos a recurrir. Primeramente, al observar los resultados con respecto a la banca comercial como institución financiera a la que se acudió o podría acudir, se puede señalar que hay una tendencia de disminuir el porcentaje si se va desde el estrato más grande al más bajo. Es decir, los estratos alto medios no tienen ningún problema en acceder al crédito bancario, pero los estratos bajos reducen su posibilidad de acceder al crédito. Eso se puede explicar a partir de que las condiciones para los pequeños estratos para obtener un crédito son demasiado restrictivas. Por otro lado, los estratos grandes y medios tienen la posibilidad de acceder a otro tipo de financiamientos como los que se dan en instituciones financieras no bancarias.

Otro dato que se puede resaltar en la **Tabla 3.7.** es que el estrato micro tiene el mayor porcentaje en la opción de que no ha buscado crédito con un 13%, a diferencia del 8% del estrato grandes. Así como los estratos pequeños y micro son los únicos que respondieron que accedieron a financiamiento o tenían pensado acceder a este por medio de familiares o amigos, es decir, a recursos financiero no formales o regulados por el mercado financiero. Esto es impensable para los estratos grandes y medianos como se muestra en los datos.

Tabla 3.8. México: Porcentaje de empresas que utilizaron recursos propios para financiarse, 2014.	
Estrato	Porcentaje
Grande	4%
Mediana	6%
Pequeña	34%
Micro	56%
Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas (ENAFIN 2015).	

Por otro lado, con base en la misma ENAFIN 2015, la **Tabla 3.8.** muestra el porcentaje de empresas que utilizaron recursos propios para financiarse. Previo al análisis de los datos cabría hacer algunas aclaraciones para no sobredimensionar los datos, sino más bien matizarlos para tener un análisis mucho más correcto. Primero, una actividad económica de gran escala es muy difícil que se financie sólo con recursos propios, por ello se esperaría con antelación que los estratos de menor a mayor vayan disminuyendo ese porcentaje por la misma naturaleza de la actividad. Sin embargo, el hecho de que una

buena mayoría de empresas micro y pequeña se financie con recursos propios habla de que estos tienen dificultades para acceder al crédito y financiar sus actividades económicas; además, el hecho de financiarse con recursos propios hace que la escala de producción este muy limitada y por lo tanto sus niveles de competitividad en el mercado se pueden ver mermados.

Tomando en cuenta lo anterior, la **Tabla 3.8.** claramente muestra que son las empresas pequeñas y micro las que en su gran mayoría recurren a utilizar recursos propios para financiar su actividad económica. Pero lo importante para ahondar en el análisis está en los cambios bruscos de los porcentajes que se dan entre en el estrato mediano y el pequeño, se pasa de un 6% de empresas que pertenecen al estrato mediano que declararon financiarse por sus propios recursos a un 34% de los estratos pequeños hasta llegar a un 56% de los estratos micro.

Tabla 3.9. Chile: Porcentaje de créditos otorgados según tamaño de empresa, 2017.	
Grande	85.5%
Mediana	8.2%
Pequeña 1	5.1%
Pequeña 2	0.6%
Micro	0.6%
Fuente: Elaboración propia con base a los datos presentados por Illanes (2017: 19).	

Siguiendo el análisis que se realizó anteriormente para México. En Chile, las micropymes representan un 60% de la absorción de fuerza de trabajo y representan el 98,5% del total de empresas de aquel país (Illanaes, 2017: 9). A pesar de esta realidad, las micropymes se encuentran en un mercado financiero segmentado: “[1]a cantidad de créditos otorgados a las empresas encuestadas⁷⁴ durante el año 2013 fueron 14.540, los cuales en su mayoría fueron para empresas grandes, lo que disminuye al descender en los niveles de tamaño de empresa. Estos créditos son en su mayoría otorgados por Bancos Nacionales a todo tamaño de institución, en cambio los bancos extranjeros entregaron en un 89% préstamos solo a empresas grandes (Illanes, 2017: 18)”. Esta afirmación se constata con los mismos datos que se presentan en la **Tabla 3.9.**

⁷⁴ Se refiere a la cuarta Encuesta Longitudinal de Empresas, realizada por el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo del gobierno de Chile.

Los datos para ambos casos son contundentes y ayudan a comprender el difícil camino por el que pasa una empresa pequeña o micro para acceder a una fuente de financiamiento que no sea proveniente más allá de su propia actividad. Esto es una de las características que ayudan a comprender las asimetrías en las economías latinoamericanas, donde una de las explicaciones, aunque no la única, es un mercado financiero asimétrico, polarizado concentrado, es decir, existe la presencia de una heterogeneidad en el financiamiento de las economías latinoamericanas. Lo cual genera concentración del financiamiento en los estratos modernos y de gran escala; lo cual, como ya se planteó en el apartado pasado, también tiene una consecuencia regional, ya que estos estratos se concentran en regiones muy determinados. Es decir, las asimetrías financieras también impactan en las condiciones de financiamiento regional.

3.6. Reflexiones finales del capítulo

A lo largo de este capítulo se buscó hacer énfasis en que Chile y México tienen como punto en común estar inmersos en la estructura producto del PABX, sin embargo, en esta igualdad existen singularidades en cada caso. Esto se observó en el apartado 3.2., donde las singularidades se encuentran en las matrices exportadoras: la de Chile se basa en materias primas y recursos naturales, y la de México está relacionada más con sectores que arman equipos electrónicos.

Pese a aquello los resultados en materia de heterogeneidad estructural se mantienen. La productividad laboral no se incrementó de manera tal que se avanzara en el cierre de las brechas productivas. Otros países con una economía orientada hacia las exportaciones, como China, lograron resultados superiores. A ello le agregamos que la mayoría de la fuerza de trabajo chilena y mexicana está en los sectores de baja productividad. El PABX, de cualquier forma, no logra generar los cambios estructurales positivos que impacten en la disminución de la heterogeneidad estructural.

El impacto regional de la conservación de la heterogeneidad estructural es que se mantienen las asimetrías. En el caso de Chile, las regiones asociadas a la exportación de recursos naturales y cobre son las que crecen mientras que las otras se quedan en el margen. México tiene también un impacto fuerte en las asimetrías regionales, las regiones fronterizas con Estados Unidos y del Bajío, son las que sobresalen; mientras que el sur-sudeste se mantiene estancado y fuera de los beneficios productivos del PABX.

Las asimetrías del desarrollo regional también se expresan con base a las asimetrías de las condiciones de financiamiento regional. Como se vio en el apartado 3.5., el mercado financiero de ambos países está marcado por la heterogeneidad del financiamiento. Los polos modernos, de gran escala, y asociadas a actividades de exportación son los que mayormente acaparan el financiamiento. Teniendo en cuenta que una gran mayoría de esas empresas están concentradas en pocas regiones, es así como las condiciones del financiamiento regional impactan en las asimetrías regionales.

La realización del análisis comparativo de los impactos de la heterogeneidad estructural actual en el desarrollo regional de México y Chile, dos países que adoptaron el PABX, da por resultado que si existe un impacto de la heterogeneidad a nivel espacio-regional.

Capítulo 4. Conclusiones generales

El concepto central de este estudio es *heterogeneidad estructural*, adentrarse a su estudio radica, a la par, la realización de un análisis de las estructuras productivas y sociales de América Latina y discutir la prevalencia del subdesarrollo. Esto se pudo constatar desde el momento en que se presentó por primera vez el concepto en esta tesis. Además de su definición, también lo hemos contrastado con a la histórica complejidad de la realidad estructural latinoamericana, donde el desarrollo desigual y combinado (DDC) ha producido la convivencia de estratos productivos aparentemente desfasados en la senda del desarrollo, manifestando diferentes niveles de productividad, con distinta capacidad de influir en las decisiones política. Como resultado de esta conflictiva convivencia entre estratos tan dispares, se ha condenado a una mínima parte de la población a gozar de los frutos del capitalismo subdesarrollado, mientras que a otra la deja en un estado de letargo y atraso.

Este fenómeno afecta en la construcción del espacio económico ya que las asimetrías regionales de América Latina son, en realidad, una de las caras más visibles de la heterogeneidad estructural. No sólo observamos una especie de “conglomeración” de la actividad económica, sino que los estratos más modernos de la economía, generalmente asociados a actividades de exportación, se concentran en determinadas zonas, espacios o regiones de un país. Estas economías regionales no forjan los suficientes efectos de convergencia para que las otras regiones, aquellas que históricamente se quedaron fueran de los frutos del progreso del capitalismo, se desarrollen. En síntesis, la historia de los patrones de acumulación que le fueron impuestos a América Latina influyeron en la creación de un espacio dependiente y, por lo tanto, heterogéneo.

A esto, le sumamos una interpretación sobre los impactos de las reformas financieras que pusieron la realidad latinoamericana en sintonía con el período actual de la *financiarización*. Se ha documentado aquí cómo se ha producido una polarización de las fuentes de financiamiento que sólo benefician a los sectores modernos, muchas veces asociados a las actividades de exportación, los cuales, al ubicarse en pocas regiones, afectan a las condiciones de financiamiento regional, siendo esta vía una forma más de acentuar las asimetrías regionales.

La revisión teórica realizada en esta investigación a lo largo del capítulo 1 comprueba el hecho de que aquel concepto, tan valioso para el estructuralismo latinoamericano clásico,

denominado *heterogeneidad estructural*, tiene mucho que decir y explicar para abordar la actualidad del desarrollo capitalista latinoamericano. Esto da pie a una comprensión mucho mayor de los cambios estructurales que se dieron en la región desde la década de los setenta hasta la actualidad, desde el agotamiento de la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) hasta la llegada de un patrón de acumulación basada en exportaciones (PABX), lo cual fue abordado ampliamente en el capítulo 2. Los cambios estructurales de la región provocaron también una nueva forma de sumarse a la economía global, donde la condición de heterogeneidad estructural característica del subdesarrollo latinoamericano determinara esa inserción al mercado mundial.

Utilizando el caso de China, la cual implementó un PABX para desarrollar un fuerte proceso industrial que le permitió avanzar en las cadenas globales de valor y especializarse cada vez más en productos más intensivos en tecnología y conocimiento, se problematizó los efectos estructurales que tuvo la reorientación hacia el mercado externo en América Latina. La entrada del PABX latinoamericano tuvo efectos muy diferentes al caso chino. Primero, las ventajas explotadas se basaron en la dotación de recursos naturales y de salarios relativamente bajos, esto generó una *desindustrialización* prematura. En segundo lugar, sobre todo para el caso de los países del cono sur, las matrices exportadoras sufrieron una *reprimarización* en sus matrices exportadoras, afectando al conjunto de la estructura económica.

En esta investigación, se sostuvo que el cambio estructural que trajo consigo el PABX tiene que ser evaluado en relación a la heterogeneidad estructural. La hipótesis de esta tesis sobre la conservación de este problema estructural parece ser parcialmente cierta con base a los análisis que se dieron en los correspondientes subapartados del capítulo 2, donde se presentaron datos de productividad laboral y de la absorción que tienen los sectores improductivos (como los de las actividades informales). El PABX no irradia efectos que tendieran a disminuir la heterogeneidad estructural. Más adelante, por otro lado, se demostró que las asimetrías regionales en el PABX se mantuvieron y, en algunos casos, se acentuaron en casi todos los países de América Latina. El nuevo patrón orientado al mercado externo y la persistencia de la heterogeneidad del financiamiento no coadyuvaron a la convergencia regional. Por lo tanto, la tendencia a la polarización regional de América Latina se acentúa al momento de que unos pocos sectores de exportación se concentran en el espacio regional, acaparan el financiamiento y la

productividad; mientras que otros quedan fuera de esa lógica, generando así regiones que fueron excluidas en las nuevas dinámicas impuestas por el PABX.

Una de las conclusiones que más énfasis se hace en este trabajo es que el PABX no generó los cambios estructurales necesarios para superar los problemas del subdesarrollo, como son los casos de la heterogeneidad estructural y sus expresiones espacio regionales y financieras, por el contrario se presenta evidencia de que el cambio estructural fue regresivo debido a la *desindustrialización* y a que la inserción internacional se basa en la dotación de recursos naturales y en la producción manufacturera de productos intensivos en mano de obra. Este fenómeno dibuja una construcción del espacio muy asimétrica, donde las regiones que se insertan al mercado mundial ganan, pero dicha fortuna no se comparte con las regiones históricamente rezagadas, lo cual se interpreta como un incremento de la divergencia regional producto del PABX.

Para hacer un análisis mucho más preciso, se utilizaron los casos de Chile y México; dos países muy característicos del PABX; estos casos se examinaron en el capítulo 3. Por un lado, Chile es uno de los ejemplos más característicos de desindustrialización; mientras que las actividades que se convirtieron en el nuevo motor de crecimiento fueron las asociadas a las exportaciones de materias primas como el cobre; esto pone en evidencia la reprimarización característica del PABX. México es otra cara del PABX, donde la reprimarización de la matriz de exportación no es su principal característica; al contrario de los países de Sudamérica, este país se ha especializado en exportar manufacturas, sin embargo, son sectores de baja intensidad técnica y de conocimiento, por lo cual se consideran de bajo valor agregado.

Tanto en el caso chileno como en el mexicano, el PABX no transforman los niveles de la productividad de la economía ni en los niveles de absorción de fuerza de trabajo de los sectores de baja productividad. Es decir, no se puede hablar de un cambio estructural que disminuye la heterogeneidad estructural. Las asimetrías regionales persisten sobre todo porque hay una concentración de las actividades económicas de mayor productividad y con capacidad de exportación en regiones muy determinadas.

Una vez más, a esto le sumamos el efecto de la *heterogeneidad del financiamiento*. Tanto en Chile como en México, los mercados financieros están concentrados y las PyMES nacionales no tienen poco acceso a crédito, mientras que las grandes empresas tienen mejor acceso al financiamiento. La deducción que se realizó es que al concentrarse el

financiamiento en los sectores grandes y estos a su vez se concentran regionalmente, por lo tanto, las condiciones de financiamiento regional también se ven afectadas por la polarización.

Finalmente, la conclusión general de la investigación es que en América Latina se debe poner en discusión el escaso desarrollo generado durante el PABX, que ha generado una configuración estructural asimétrica en términos regionales y financieros. Lo cual implica cambiar políticas económicas que produzcan una transformación productiva positiva que reduzca la heterogeneidad estructural y se plantee activamente un desarrollo regional más homogéneo para todas las regiones de América Latina. El cambio de patrón de acumulación que genere una transformación estructural progresiva es una discusión pertinente y urgente, porque como se mostró aquí, hay una buena cantidad de regiones latinoamericanas, las cuales tienen un peso importante en materia poblacional, que decaen, o en el peor de los casos se han mantenido estancadas históricamente. Resolver la polarización social que ha venido arrastrando la historia latinoamericana es suficiente razón para pensar en un cambio estructural que supere progresivamente el subdesarrollo.

Trabajos citados

- Acosta, A. (Septiembre de 2016). Aporte al debate: el extractivismo como categoría de saqueo y devastación. *forum for interamerican research*, 9.2, 24-33. Obtenido de www.interamerica.de
- Aguilar, L. (2004). *Introducción a Economía: una exposición crítica de sus fundamentos*. México, D.F.: Ideográfico.
- Astarita, R. (Diciembre de 2008). *Grupo de propaganda marxista*. Obtenido de Nodo 50: <https://www.nodo50.org/gpm/financieras/todo.pdf>
- Astarita, R. (Enero de 2021). "La acumulación del capital" de R. Luxemburgo. *Análisis crítico*. . Obtenido de Rolando Astarita [Blog]: <https://rolandoastarita.blog/>
- Bateman, M., & Chang, H.-J. (Enero de 2012). Microfinance and the Illusion of development: from hubris to nemesis in thirty years. *World Economic Review*, 13-36.
- Benavente, J. M., Crespi, G., Katz, J., & Stumpo, G. (Diciembre de 1996). La transformación del desarrollo industrial de América Latina. *Revista de la CEPAL*(60), 49-72.
- Bértola, L., & Ocampo, J. A. (2010). *Desarrollo, vaivenes y desigualdad: una historia económica de América Latina desde la independencia*. Madrid, España: Secretaria General Iberoamericana.
- Bielschowsky, R. (1998). Cincuenta años del pensamiento de la CEPAL: una reseña. En CEPAL, *Cincuenta años del pensamiento de la CEPAL: textos seleccionados* (Vol. 1, págs. 9-61). Santiago: Fondo de Cultura Económica.
- Bolinaga, L. D. (enero-junio de 2015). Del socio inglés a la asociación estratégica con China: Argentina y el realismo periférico. *Revista de Estudios Transfornterizos*, XV(1), 83-113.
- Bolinaga, L. D. (septiembre-octubre de 2015). Política China en el Río de la Plata: ¿Asociación estratégica o nueva dependencia? *Nueva Sociedad*(259), 69-80. Obtenido de www.nuso.org
- Bolinaga, L., & Slipak, A. (octubre-diciembre de 2015). El consenso de Beijing y la reprimarización productiva de América Latina: el caso argentino. *Revistas Problemas del Desarrollo*, 46(183), 33-58.
- Bulmer-Thomas, V. (1996). *The new economic model in Latin America and its impact on income distribution and poverty*. New York: Institute of Latin American Studies, University of London.
- Bulmer-Thomas, V. (2017 [1998]). *La historia económica de América Latina desde la Independencia*. México, D.F.: FCE - Fondo de Cultura Económica.
- Camacho, J. A., & Maldonado, A. A. (Enero-marzo de 2018). De la desindustrialización madura a la desindustrialización prematura: la dinámica e inflección del debate teórico. (F. d. Economía-UNAM, Ed.) *Investigación económica*, LXXVII(303), 130-160.
- CEPAL. (2007). *Progreso técnico y cambio estructural en América Latina*. Santiago, Chile: Naciones Unidas.
- CEPAL. (2012). *Eslabones de la desigualdad: Heterogeneidad estructural, empleo y protección social*. Santiago, Chile: Naciones Unidas.

- Di Filippo, A., & Jadue, S. (Enero-Marzo de 1976). La heterogeneidad estructural: concepto y dimensiones. *El Trimestre Económico*, 43(169), 167-214. Obtenido de <http://www.jstore.org/stable/20856541>
- Fajnzylberg, F. (1990). *Industralización en América Latina: de la "caja negra" al "casillero vacío": comparación de patrones contemporáneos de industrialización*. Santiago, Chile: CEPAL.
- Fazio, H. (2004). *La globalización en Chile: entre el Estado y la sociedad de mercado*. Bogotá, Colombia: Universidad Nacional de Colombia.
- Ffrench-Davis. (2003). *Entre el neoliberalismo y el crecimiento con equidad: tres décadas de política económica en Chile* (Tercera ed.). Santiago, Chile: J. C. Sáez Editor.
- Ffrench-Davis, R. (2005 [1999]). *Macroeconomía, comercio y finanzas para reformar las reformas en América Latina* (Segunda ed.). Bogotá, Colombia: Cepal en coedición con Mayol Ediciones S.A.
- Ffrench-Davis, R., Muñoz, O., Benavente, J. M., & Crespi, G. (2003). La industrialización chilena durante el proteccionismo (1940-1982). En Cárdenas, Enrique, J. A. Ocampo, & R. Thorp, *Industrialización y Estado en la América Latina* (págs. 159-209). México, D.F.: Fondo de Cultura Económica- Lecturas de El Trimestre Económico.
- Furtado, C. (1964 [1961]). *Elementos de una Teoría del Subdesarrollo*. Buenos Aires: Editorial universitaria de Buenos Aires.
- Furtado, C. (1978). *La economía latinoamericana*. México, D.F.: Siglo veintiuno.
- Garza, J. A. (2019). *Desindustrialización en México y una muestra de economías selectas de latinoamérica (1994-2015) (Tesis de Licenciatura)*. Ciudad de México: UNAM.
- Gasca, J. (2005). *Configuración territorial y ejes emergentes del desarrollo regional en México. Una evaluación a diez años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. Sao Paulo: Universidad de Sao Paulo.
- Girón, A. (2006). Financiamiento del desarrollo: endeudamiento externo y reformas financieras. En G. Vidal, & A. Guillén, *Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado*. (págs. 125-142.). Buenos Aires, Argentina: onsejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.
- Gracida, E. M. (2004). El desarrollismo. En E. Semo, *Historia económica de México*. México, D.F.: UNAM-Historia económica de México.
- Gracida, E. M. (2012). La leyenda negra de los años setenta . En M. E. Romero Sotelo, *Fundamentos de la política económica en México 1910-2010* (págs. 333-426). México, D.F. : UNAM.
- Guevara, D., & Combita, G. (2018). Financiarización y crisis del modelo liderado por las exportaciones en Colombia. En N. Levy Orlik (Coordinadora), *Financiarización y crisis de las estructuras productivas en países en desarrollo* (págs. 67-102). Ciudad de México, México: Facultad de Economía-UNAM.

- Guillén, A. (2021). *El régimen de acumulación en México: caracterización, tendencias y propuestas para su transformación*. Santiago, Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Guillén, H. (2007). De la orden cepalina del desarrollo al neoestructuralismo en América Latina. *Comercio Exterior*, 295-313.
- Hirschman, A. O. (febrero de 1968). La economía política de la industrialización a través de la sustitución de importaciones en América Latina. *El trimestre económico*, LXXXII, 625-650.
- Illanes, L. F. (2017). *Caracterización del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en Chile*. Santiago, Chile: Universidad de Chile. Tesis de Magister.
- ILPES . (2007). *Economía y territorio en América Latina y I Caribe: desigualdades y políticas*. Brasilia: CEPAL.
- ILPES. (2012). *Desarrollo regional en América Latina: el lugar importa*. Santiago: CEPAL.
- Jenkins, R. (Mayo de 2009). El impacto de China en América Latina. *CIDOB d'Afers Internacionals*(85/86), 251-272.
- Krugman, P., Obstfeld, M., & Melitz, M. (2012). *Economía Internacional* (Novena Edición ed.). Madrid, España: Pearson.
- Lenin, V. (2002). *El imperialismo fase superior del capitalismo (esbozo popular)*. México, D.F.: El Caballito.
- Levy Orlik, N. (2018). La crisis de la financiarización en América Latina: ¿fin del modelode acumulación liderado por las exportaciones? . En N. Levy Orlik, *Financiarización y crisisde de las estructuras productivas en países en desarrollo*. (págs. 29-66). Ciudad de México: UNAM.
- Lizano, E. (1993). *La reforma financiera en América Latiana*. México, D.F.: Centro de estudios monetarios latinoamericanos .
- López Bolaños, A. C. (2011). *Globalización y reformas financieras. Los caso de Chile y Bolivia (Tesis doctoral)*. Ciudad de México: UNAM.
- Luxembrurgo, R. (1967). *La acumulación de capital*. México, D.F.: Grijalvo.
- Mallorquin, C. (2013). *Relatos contados desde la periferia: el pensamiento económico latinoamericano*. Madrid, España: Plaza y Valdes Editores.
- Mallorquin, C. (2019). *Breve historia del espíritu del desarrollo latinoamericano* . Ciudad de México: Colofon.
- Mandel, E. (1979). *El capitalismo tardío*. México, D.F.: Era.
- Marichal, C. (2015). *Historía mínima de la deuda externa de Latinoamérica, 1810-2010*. México, D.F.: Colegio de México .
- Martínez, S. E. (Marzo-Abril de 2017). China: ¿oportunidad o utopía para el crecimiento económico de México y de América Latina? *Economía Informa*(403), 21-34.

- Meireles, M. (2017). Brasil en la ruta de China: inversión extranjera, reprimarización y nueva dependencia . En A. Giron, & E. Correa, *Reorganización financiera en Asia y América Latina en el periodo de postcrisis* (págs. 115-134). Ciudad de México: UNAM.
- Meireles, M. (2019). Financiamiento a las mipymes en Brasil y México. Retos para la democratización del crédito. . En G. González, *Mipymes, cadenas de valor y la reestructuración internacional del capital y el trabajo*. (págs. 141-166). México: UNAM.
- Meller, P. (1996). *Un siglo de economía política chilena(1890-1990)*. Santiago, Chile: Editorial Andres Bello.
- Méndez, R. (2002). *Introducción a la geografía regional del mundo*. Ariel .
- Moreno-Brid, J. C., & Ros Bosch, J. (2009). *Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana: una perspectiva histórica*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Nadal, A. (7 de octubre de 2009). La reprimarización de América Latina. *La Jornada*(9032). Obtenido de <https://www.jornada.com.mx/2009/10/07/economia/029a1eco>
- Novack, G. (1957). *La ley del desarrollo desigual y combinado de la sociedad*. Recuperado el 2 de Octubre de 2019, de <https://www.marxists.org/espanol/novack/1957/desigual.htm>
- Oficina de Estudios de Políticas Agrarias. (s.f.). *Exportaciones regionales: cuadro resumen*. Recuperado el Febrero de 2019, de ODEPA: <https://www.odepa.gob.cl/exportaciones-regionales-cuadro-resumen-3>
- Ortiz, S. (Septiembre-Octubre de 2017). Inversión Extranjera Directa de China en América Latina y el Caribe, aspectos metodológicos y tendencias durante 2001-2016. *Economía Informa*(406), 4-17.
- Palerm, Á. (1972). Ensayo de crítica al desarrollo regional en México. En D. Barkin, *Los beneficiarios del desarrollo regional* (págs. 13-62). México, D.F.: SEP.
- Parnreiter, C. (2018). *Geografía económica: una introducción contemporánea*. Ciudad de México: UNAM.
- Paz, P. (2010). Dependencia financiera y desnacionalización de la industria interna. *Ola financiera* , 161-199.
- Pinto, A. (1973 [1965]). Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano. *El trimestre económico. Inflación raíces estructurales. Ensayos de Aníbal Pinto*.(3), 38-103.
- Pinto, A. (1973). Heterogeneidad estructural y modelo de desarrollo reciente de la América Latina. *El trimestre económico. Inflación raíces estructurales. Ensayos de Aníbal Pinto*.(3), 104-140.
- Pinto, A. (1973). La "heterogeneidad estructural": aspectos fundamentales del desarrollo latinoamericano. (I. L. Social, Ed.) *Curso de planificación regional del desarrollo*, 1-23.
- Prebisch, R. (1998). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. En CEPAL, *Cincuenta años del pensamiento de la CEPAL: textos seleccionados* (págs. 63-129). Santiago: Fondo de Cultura Económica.

- Ramírez, C. J. (2015). *Un acercamiento al comportamiento de las exportaciones de cobre chilenas hacia China en un contexto de apertura comercial: 2002-2011 (Tesis de licenciatura)*. Ciudad de México: UNAM.
- Ricardo, D. (2014 [1815]). *Principios de economía política y tributación*. México, D.F.: Fondo de cultura económica.
- Rivera, M. Á. (2014). *Trayectorias históricas de desarrollo: teoría, análisis y aplicación a casos nacionales*. México, D.F.: UNAM-Facultad de Economía.
- Rodríguez, O. (1998). Heterogeneidad estructural y empleo. *Modelo y políticas de desarrollo: Un tributo a Aníbal Pinto*. Rio de Janeiro: Banco Interamericano de Desarrollo y Banco Nacional de Desenvolvimiento Económico .
- Rodrik, D. (2016). Premature deindustrialization. *Journal of Economic Growth*, 1(21), 1-33.
- Roncaglia, A. (2006). *La riqueza de las ideas: una historia del pensamiento económico*. Zaragoza, España: Prensas Universitarias de Zaragoza.
- Ros, J. (2015). ¿Por qué crece la economía de México menos que la de Chile? En R. Cordera, M. Flores de la Vega, & M. L. Fuentes, *México Social: Regresar a lo fundamental* (págs. 33-60). D.F., México: UNAM.
- Sagredo, R. (2014). *Historia mínima de Chile*. México, D.F.: El Colegio de México.
- Salama, P. (Noviembre-Diciembre de 2012). Globalización comercial: desindustrialización prematura en América Latina e industrialización en Asia. *Comercio Exterior*, 62(6), 34-44.
- Sánchez, D. (Mayo de 2009). El modelo económico en América Latina desde los años noventa hasta la Gran Crisis: ¿Un modelo razonable o un fracaso liberal? *Revista Barcelona Center for International Affairs* (85/ 86), 133-155. Obtenido de <https://www.jstor.org/stable/40586390>
- Santos, M. (1995). *Metamorfosis del Espacio Habitad*. Barcelona: Oikos.
- Schumpeter, J. A. (1967). *Teoría del desenvolvimiento económico*. Ciudad de México: Fondo de cultura económica.
- Slipak, A. (2013). ¿De qué hablamos cuando hablamos de reprimarización? Un aporte al debate sobre la discusión del modelo de desarrollo. *Jornadas de Economía Crítica*. Mendoza: Universidad Nacional de Cuyo.
- Smith, A. (2003 [1776]). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Solimano, A. (2015). Creimiento, desigualdad y democracia: la transformación capitalsita de Chile. En R. Cordera, M. Flores de la Vega, & M. L. Fuente, *México Social: Regresar a lo fundamental* (págs. 15-32). D.F., México: UNAM.
- Sunkel, O., & Zuleta, G. (1990). Neoestructuralismo versus neoliberalismo en los años noventa. *Revista de la CEPAL*(42), 35-53.
- Svampa, M. (marzo-abril de 2013). «Consenso de los Commodities» y lenguajes de valoración en América Latina. *Nueva Sociedad*(244), 30-46. Obtenido de www.nuso.org

- Svampa, M. (12 de Noviembre de 2016). *Artículos y ensayos*. Obtenido de Maristella Svampa: socióloga, escritora e investigadora:
<http://maristellasvampa.net/archivos/ensayo56.pdf>
- Szary, A.-L. (Diciembre de 1997). *Regiones ganadoras y regiones perdedoras en el retorno de la democracia en Chile: poderes locales y desequilibrios territoriales*. Recuperado el Febrero de 2019, de Scientific Electronic Library Online:
https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0250-71611997007000004#1
- Trotsky, L. (2007). *Historia de la revolución rusa* (Vol. I). Madrid: Fundación Federico Engels.
- Valenzuela, J. (1991). Aníbal Pinto: un clásico latinoamericano. En A. Pinto, *América Latina : Una visión estructuralista* (págs. 9-40). México, D.F.: UNAM.
- Vazquez Maggio, L. (Mayo-Junio de 2017). Revisión del modelo de sustituciones de importaciones: vigencia y algunas reconsideraciones. *Economía Informa*(404), 4-24.
- Vitales, L. (2000). Hacia el enriquecimiento de la teoría del desarrollo desigual y combinado de Trotsky. *Estrategía Internacional*(16).