

Crecimiento y desarrollo en América. Notas para la discusión.

Fidel Aroche¹

Resumen. Los países americanos han transitado por períodos de reformas económicas profundas a partir de la década de 1980 ante un diagnóstico de agotamiento de las estrategias de desarrollo practicadas desde la posguerra por lo menos y la persistencia de fenómenos como la pobreza y la insatisfactoria distribución del ingreso. No obstante, las nuevas políticas no han cumplido con la promesa de recuperar la senda de crecimiento rápido y sostenido. La teoría del crecimiento endógeno, así como la teoría del comercio internacional muestran que los países atrasados tienen condiciones para lograr altas tasas de crecimiento. Existen sin embargo otros temas que probablemente sean relevantes para la discusión, por ejemplo, la especialización de la producción o la conformación de la estructura productiva. Este documento discute algunos aspectos referidos a las teorías del crecimiento y el desarrollo que podrían estar ausentes en las economías americanas y que probablemente amaguen las posibilidades de alcanzar una senda de crecimiento sostenido.

Crecimiento y desarrollo en América. Notas para la discusión.

En general puede decirse que las economías latinoamericanas gozaron de una era de crecimiento relativamente rápido y sostenido entre la postguerra y el fin de la década de 1970. Por lo menos en los países grandes y medianos, durante esos años prevaleció una estrategia de desarrollo basada en la industrialización sustitutiva de importaciones. No obstante las altas tasas de crecimiento alcanzadas por algunas de estas economías y el avance del sector industrial, algunos fenómenos indeseables permanecieron y a la larga se agravaron, tales como la pobreza y la concentración del ingreso. A partir de la década de 1970, sin embargo, aparecieron señales de lo que se llamó el “agotamiento del modelo” sustitutivo de importaciones, cuando el déficit externo se tornó inmanejable para muchas economías y el crecimiento se tornó inestable y hasta se revirtió. Las reformas emprendidas en prácticamente la totalidad de los países del

¹ Profesor. Universidad Nacional Autónoma de México. Correo electrónico: aroche@servidor.unam.mx.

continente desde los años 1980 implica que las economías han adoptado una estrategia distinta, la llamada estrategia de crecimiento hacia fuera, empujada por las exportaciones. En muchos casos, la adopción de esta nueva estrategia ha estado acompañada por la formalización de tratados de libre comercio e integración. Luego de un largo periodo de reformas, las economías no han recuperado el crecimiento ni han sido capaces de elevar el bienestar de la población. Ello obliga a reconsiderar el tema desde el punto de vista empírico y a evaluar la capacidad de predicción de la teoría del crecimiento económico.

El propósito de este trabajo es discutir algunos aspectos referidos a las teorías del crecimiento y el desarrollo para después considerar si las condiciones teóricas están presentes en las economías americanas, lo cual les haría posible alcanzar una senda de crecimiento sostenido así como los propósitos del desarrollo. Así, el documento se ha organizado en tres partes, la primera revisa la teoría del crecimiento endógeno frente a las estrategias de sustitución de importaciones y la de promoción de exportaciones. La segunda argumenta la necesidad de tomar en cuenta elementos nuevos para explicar el desarrollo. La tercera explora la relación de las economías nacionales con el sector externo a la luz de los procesos de integración económica en los que participan.

1. La teoría del crecimiento endógeno, la sustitución de importaciones y el crecimiento hacia fuera.

La economía ha reconocido desde siempre la relación entre la acumulación de capital y el crecimiento económico (Hairault, 2004), es decir, una economía crece más rápidamente si tiene una alta tasa de inversión (Jones, 1998). Ello tiene implicaciones sobre el bienestar si se genera empleo y el excedente generado se distribuye entre la población, de modo que si la inversión implica mayor productividad de los factores el ingreso se expande y es posible superar la pobreza o la concentración de la riqueza. De tal modo, el crecimiento se traduce en desarrollo económico.

La teoría del crecimiento propone que el progreso tecnológico explica el aumento de la productividad de los factores (Solow, 1957); mientras tanto, Kaldor (1961) sugiere que el crecimiento implica el aumento del capital por trabajador y que la productividad del trabajo aumenta considerablemente más que aquella del capital. Un factor que acelera el crecimiento es la educación, que permite a la población alcanzar una mayor productividad y, por lo tanto, debe tener mejores niveles de bienestar (Jones, 1998); es decir, la acumulación de capital humano, acelera el crecimiento.

Cuando una economía acumula capital humano, capacita a su población para generar conocimiento o de ideas que permiten innovar los procesos productivos. Romer (1986) postula que si la difusión de los conocimientos científicos no implica costos altos, su empleo por distintos agentes en la economía genera innovaciones tecnológicas que generan rentas a los empresarios innovadores. Tales son los incentivos privados para la innovación y la acumulación social de conocimiento, es decir, no siempre quien genera la idea científica original se apropia de la totalidad de los beneficios generados; es decir, una idea nueva puede dar origen a otras innovaciones cuyos beneficios se derraman hacia otros agentes, por lo que la sociedad entera resulta beneficiada de la actividad científica.

Una característica adicional de la generación de conocimiento y su aplicación en la producción de mercancías es que, una vez generadas, su empleo no implica costes adicionales si se les emplea intensivamente, por lo que la innovación se constituye en un motor de crecimiento. Además, la aplicación de nuevas tecnologías suponen nuevas oportunidades para la inversión y el empleo con productividad creciente. De esta forma, la moderna teoría del crecimiento endogeniza el impulso al crecimiento constante de la economía capitalista si la innovación no se detiene y si los empresarios e investigadores innovadores disfrutan de los beneficios inherentes a la innovación. Probablemente entonces, si el proceso de innovación

es demasiado rápida, los agentes no pueden recoger los frutos de sus decisiones, deteniéndose el proceso de crecimiento (Ugarteche, 1997).

Si los países son parte de la economía internacional, pueden beneficiarse no solo de la innovación ocurrida al interior, sino que también pueden aprender de lo que ocurre en otros países. De hecho, según la teoría, los países dotados con la capacidad de aprender e incorporar nuevas tecnologías serán capaces de crecer a tasas superiores a la “natural”, es decir, la tasa de crecimiento que es resultado de sus propios recursos. Esta capacidad está dada, entre otros elementos, por el grado de educación de la población, la población educada puede aplicar más eficazmente una tecnología nueva. De acuerdo con el modelo de crecimiento endógeno, las diferencias en el nivel educativo, la base tecnológica y el acervo de capital inicial se explican por el proceso de acumulación de capital en cada país, puesto que el conocimiento y la tecnología están disponibles para todos los países. Es importante, entonces que los países generen condiciones para la transferencia de tecnología y el aprendizaje. Tales condiciones pueden por ejemplo explicar los diferenciales de crecimiento entre los países, si todo lo demás es similar. Este modelo de crecimiento endógeno es, claramente un modelo agregado, aún si incluye supuestos explícitos acerca de la conducta de los agentes individuales y sus determinantes. Por el contrario, la teoría del desarrollo incluye otros elementos que permiten explicar de manera más comprensiva la evolución de las economías, así como las razones para que las economías presenten tales diferencias en su desempeño de largo plazo y su capacidad para satisfacer las necesidades de sus poblaciones.

Antes de discutir estos elementos es importante revisar algunos aspectos del crecimiento de largo plazo en América. Como se sabe, a partir de la década de 1950 muchos países adoptaron el modelo de sustitución de importaciones como una estrategia de desarrollo de largo plazo. Al fin de la 2ª Guerra Mundial se hizo evidente las disparidades entre los países desarrollados y los subdesarrollados, así como los problemas asociados a esta condición, tales como la pobreza de la mayoría de la población, el desempleo y la concentración del ingreso. El diagnóstico declaraba que la causa de tales fenómenos yacía en la baja productividad de las actividades primarias en las que se basaban las economías subdesarrolladas (Bruton, 1998). Además de ello, las materias primas que los países de menores ingresos exportaban, sufrían pérdidas en sus términos de intercambio respecto de las manufacturas importadas desde los países desarrollados. La solución entonces era la industrialización que además reduciría la dependencia del sector externo que, aparentemente, imponía pérdidas para las economías y las condenaba al subdesarrollo (Prebisch, 1950)

Así, la estrategia de sustitución de importaciones se trataba de una estrategia para alcanzar la industrialización rápida de los países de bajos ingresos relativos y modificar la estructura de la producción. La industrialización sustitutiva de importaciones aspiraba a constituir una estructura productiva diversificada, capaz de satisfacer la demanda nacional de productos industriales (Tavares, 1964). Esta industrialización procedería por etapas, comenzando por los bienes menos intensivos en capital y en tecnología, por ejemplo, los bienes de consumo no durables, procediendo a continuación por los bienes más complejos, hasta completar la estructura con la producción de bienes de capital. De esta forma, el sector tradicional de la economía sería sustituido por un sector moderno más productivo y generador de empleo de mayor calidad (Ranis y Fei, 1963). El bienestar de la población llegaría cuando la economía se modernizara totalmente. No obstante, no fue frecuente que se procurara la modernización de los sectores tradicionales, aún cuando eran estos los sectores exportadores.

Un objetivo inmediato era ampliar la tasa de inversión sobre todo en la industria manufacturera, por lo que esta estrategia incluye el traslado de recursos desde otros sectores aún si la estructura de precios relativos era desfavorable. Tal proceso de inversión, sin embargo enfrentaba un obstáculo dado por el hecho de que los bienes de capital eran importados en una buena proporción, incluso en etapas avanzadas del proceso de sustitución de importaciones. Por ello, era frecuente encontrar tasas de cambio sobrevaluadas, lo cual

presionaba la balanza de pagos. En contrapartida, los países adoptaron medidas de protección para la producción nacional de las etapas “sustituidas”. No obstante, la dependencia de las importaciones pocas veces disminuyó. Así, el proceso de sustitución de importaciones se ha descrito como “orientado a las importaciones” (Bruton, 1998).

Una característica de la industrialización sustitutiva de importaciones es sin duda su asociación con la construcción de barreras proteccionistas generalizadas y altas. El argumento para la protección era la necesidad de la industria naciente e infante de un medio ambiente propicio para aprender, innovar y elevar la productividad y la competitividad de los productores. No obstante, los críticos de la estrategia señalaban que no había evidencia de que tal proceso de aprendizaje ocurriera en alguna medida significativa y que, al contrario, el proceso había creado distorsiones y sesgos antiexportadores (Balassa, 1971). Por ejemplo, la estructura de protección y las distorsiones en la estructura de precios era claramente favorable a la industria que, en cambio, no encontraba incentivos para mejorar su productividad. El crecimiento industrial, entonces parece sustentarse sobre la acumulación de capital y el crecimiento del empleo, mientras que los sectores tradicionales trasladaron excedente hacia este sector. De acuerdo con ello, la estructura productiva no sería acorde con la dotación de recursos existente. No obstante, los países americanos mostraron un periodo de crecimiento alto y estable junto con sus procesos de industrialización.

Las críticas a la sustitución de importaciones se generalizaron a partir de la década de 1970 cuando además el crecimiento se tornó inestable. Se ha argumentado (Ugarteche, 2004) que tal comportamiento estuvo asociado al medio ambiente externo. Como quiera que sea, los países latinoamericanos recientemente industrializados experimentaron crisis más o menos profundas a partir de la década de 1970 y a lo largo de los años 80 y se hizo evidente que no se habían resuelto los problemas de bajos niveles de ingreso, pobreza y desempleo estructural. El diagnóstico común fue el agotamiento de la industrialización sustitutiva de importaciones habidas las distorsiones mencionadas y la mala asignación de recursos que imposibilitaban continuar con el crecimiento. Frente a ello, los Corea y Taiwán se presentaban como paradigmas de un estilo de desarrollo basado en la promoción de exportaciones y que continuaba el crecimiento, además de que habían atenuado considerablemente los problemas de pobreza, evitando la concentración del ingreso (Aroche, 1993).

Ante tal diagnóstico, la solución era introducir reformas con el fin de “corregir las estructuras de precios distorsionadas”, lo que debía eliminar las fallas estructurales de la economía, principalmente el sesgo antiexportador, procurando constituir una estructura productiva acorde con las ventajas comparativas de los países. En suma, se trata de una estrategia encaminada a restituir los mecanismos de mercado vulnerados por la estrategia sustitutiva de importaciones. Una pieza clave en esta estrategia ha sido procurar la liberalización de las importaciones y la integración de las economías al mercado mundial como una forma de asegurar la prevalencia de las reformas.

La nueva ortodoxia se basa en la idea de que el comercio exterior es el motor de crecimiento (Edwards, 1993) y que la discriminación contra las exportaciones manufactureras y tradicionales en que derivó la estrategia de desarrollo hacia dentro amagó el avance de los sectores tradicionales y abatió la capacidad de exportar. De hecho, los mecanismos de protección e incluso las políticas de promoción de exportaciones² no bastaron para incentivar la competitividad de la industria. Por contraste, la estrategia de desarrollo hacia fuera procura expandir la producción de los bienes en los que cada país tiene ventajas comparativas, utilizar la capacidad instalada, explotar las economías de escala, impulsar la productividad de la inversión, todo ello como efecto directo e indirecto de la expansión de la demanda total, en particular la externa, lo cual tiene se transmite al resto de la economía a través de los encadenamientos productivos (Balassa, 1989). En una palabra, de acuerdo con la teoría, el crecimiento por exportaciones debería incentivar el aprendizaje, así

² Algunos países establecieron políticas de subsidios a las exportaciones pero no liberaron la importación de insumos

como la creación y aplicación de nuevas tecnologías y productos, como lo establece la teoría del crecimiento y así las economías serían capaces no solo de crecer, sino también de proporcionar bienestar a sus poblaciones.

No obstante las reformas, la liberalización del sector externo y la nueva inserción de las economías latinoamericanas en el mercado mundial, el crecimiento no se ha reanudado. Bruton (1998) considera que las reformas no han procurado la transferencia eficaz de tecnologías o de conocimiento, ni se han establecido condiciones para que las empresas generen conocimiento desde la atención a los sectores productivos, además de que no se han atendido las necesidades de los sectores tradicionales para lograr su modernización ni, por último, se han reformado las instituciones para que salvaguarden las condiciones necesarias para el crecimiento.

La estrategia de crecimiento practicada por los países americanos durante la era de sustitución de importaciones ha sido criticada por su incapacidad para generar crecimiento por su sesgo antiexportador. Un argumento adicional a favor de las reformas ha sido la ineficacia del Estado y sus instituciones, incluyendo a las empresas públicas y la excesiva presencia del sector público en la economía. En este sentido se ha señalado también que en realidad el sector público en los países subdesarrollados procuran su propio bienestar y no se coloca por encima del resto de los agentes para regular allí donde sea necesario (Krueger, 1974). Además, sigue el argumento, las economías que sustituyeron importaciones no fueron capaces de constituir aparatos productivos competitivos y eficientes; desde el punto de vista de la teoría del crecimiento, las economías fueron incapaces de montar mecanismos para la generación e incorporación de innovaciones. Luego, sigue la crítica a la industrialización sustitutiva, las reformas eran impostergables .

Sin embargo, la nueva estrategia de crecimiento, basada en la promoción de exportaciones ha sido practicada con fervor en varios países. Se han desmantelado los mecanismos de protección, se han privatizado las empresas antes públicas, se ha reducido el tamaño del Estado, al cual se le ha reducido la capacidad de intervenir en el sector económico. El cambio en la estrategia se ha reflejado no solo en las relaciones económicas de los países con los mercados mundiales, sino que además las estructuras económicas de los países se han modificado (Aroche, 2001). No obstante, no parecen existir razones para creer que la capacidad de las economías hayan establecido mecanismos para la generación de conocimiento, de innovaciones de los procesos productivos o siquiera la capacidad de absorber progreso tecnológico generado en otros países.

2. Elementos de la teoría del desarrollo.

Como se ha establecido arriba, la teoría del crecimiento endógeno construye principalmente modelos agregados, si bien reconoce los cimientos microeconómicos de sus modelos (Jones, 1998). Sin embargo, son los agentes quienes toman decisiones acerca de la incorporación de innovaciones y de la acumulación de capital físico, humano y de conocimiento. Tales actores actúan económicamente en un territorio particular, con unos recursos y un entorno naturales, en una estructura productiva, en un medio ambiente institucional y enfrentan una política económica particulares (Vázquez, 2003). Las decisiones de inversión moldean el tejido interindustrial y al mismo tiempo los efectos sobre el crecimiento de las innovaciones depende también de la forma que adopta la estructura productiva y que determina cómo se difunden los efectos de la innovación entre los distintos sectores económicos.

El medio ambiente competitivo determina en buena medida la conducta de los agentes individuales, por ejemplo, un entorno innovador presiona a los empresarios a buscar innovaciones si los competidores, los oferentes y los demandantes de insumos a su vez adoptan nuevas tecnologías o emprenden la producción de nuevos bienes, la competencia adquiere un patrón particular y abre oportunidades de inversión distintas a las existentes en una economía menos dinámica. Un ambiente innovador permite obtener economías externas positivas internas y externas, si se producen aumentos del nivel de producción y se generan oportunidades para las economías de escala; la cooperación voluntaria o involuntaria entre empresas deriva en la constitución de grupos industriales íntimamente relacionados entre sí. En caso de que estos sistemas ocurran en una región dentro de un país, la economía regional aumenta su productividad, lo cual puede transmitirse a la totalidad del país de acuerdo con los encadenamientos interregionales que existan en la economía nacional.

El énfasis en el desarrollo regional supone, sin embargo un enfoque distinto; por ejemplo, la constitución de sistemas de empresas de menor tamaño con vinculaciones regionales tanto para la adquisición de insumos y factores como para encontrar mercados para sus productos. Esta aproximación supone la constitución de una estructura productiva nacional diversificada, flexible y altamente integrada. Las empresas grandes en este sistema deben adaptarse a las condiciones de producción con orientación al desarrollo regional y pueden beneficiarse de adoptar sistemas de producción más flexibles (Amin y Tomaney, 1997). Si se constituyen distritos industriales de esta forma, las empresas pueden beneficiarse de economías internas y externas no solo en la producción, sino también en la investigación y el desarrollo de productos y tecnologías, si se constituyen alianzas entre productores, lo que se denomina economías de ámbito.

El desarrollo basado en distritos industriales además se beneficia del empleo de los recursos locales, a la vez que permite que sea la región la primera beneficiaria de los frutos del crecimiento. Un aspecto básico es el empleo de los recursos naturales y de los servicios ambientales localizados en la misma región o cuenca donde se localiza el distrito. La literatura sobre el medio ambiente señala que el problema de la conservación de los recursos y del medio ambiente está relacionado con la dificultad para valorar los servicios que proporcionan, puesto que no existen mercados que permitan valorizar éstos (Helm, 1991). Es decir, el mecanismo de los precios que raciona el consumo de las mercancías, está ausente en el caso del medio ambiente y los recursos, lo que deriva en daños ambientales. Por ejemplo, las empresas no contabilizan los efectos que sus emisiones contaminantes tienen sobre el entorno, tampoco tienen en cuenta la importancia de preservar los recursos, dado que frecuentemente los recursos son de acceso no regulado y cada agente tiene incentivos para emplear los recursos al máximo. De hecho, el agente individual no siempre se da cuenta de las consecuencias que tienen sus decisiones sobre un recurso particular.

La teoría del medio ambiente entonces propone resolver los problemas ambientales y evitar daños futuros asignando los recursos a algún agente social, creando las condiciones jurídicas para que las negociaciones entre aquellos consigan soluciones eficientes acordes con la conservación del medio ambiente y los recursos. Alternativamente, pueden establecerse cargos equivalentes a los daños que ejercen los usuarios del medio ambiente, de modo que ajusten su demanda a niveles eficientes. Bajo ciertas condiciones ambas soluciones son equivalentes y alcanzan resultados iguales, si bien en un caso es el sistema jurídico quien opera los mecanismos y en el otro es el sistema impositivo (Helm y Pearce, 1991).

Si la estrategia de desarrollo tiene en cuenta la dimensión territorial, el uso eficiente del medio ambiente es un objetivo fundamental y será más fácilmente alcanzable cuando se descentralizan las decisiones a las regiones y son los agentes locales quienes se apropian de los recursos y establecen mecanismos de regulación y asignación. Esta afirmación supone que los agentes regionales estarán comprometidos con la conservación del entorno y estarán interesados en conseguir su empleo eficiente en el proceso de desarrollo sustentable, lo cual incluye una preocupación por el bienestar de las generaciones presentes y las futuras.

Las regiones en las que se dividen los países no solo se diferencian por la disponibilidad de recursos naturales, sino que las poblaciones adquieren características culturales y desarrollan instituciones propias y características de cada área geográfica. Ello es particularmente notable en países grandes con diversidad histórica, étnica y cultural. Si el desarrollo territorial incluye la constitución de distritos regionales, las empresas adquieren ventajas competitivas específicas si son capaces de aprovechar los recursos naturales endémicos en cada región y si, además pueden incorporar las peculiaridades culturales e institucionales en el diseño de productos, por ejemplo en la forma en que crean y se apropian del conocimiento e incorporan y difunden el cambio tecnológico. Es decir, la diversidad puede ser una fuente para la diferenciación de los productos que satisfacen nichos de mercado específicos.

Este objetivo sin embargo no es necesariamente evidente, puesto que las poblaciones deberían ser capaces de incorporarse a la dinámica de crecimiento y, al mismo tiempo, reinventar sus características culturales para el desarrollo. Al final de la sección anterior se ha concluido que las reformas económicas más recientes en las economías americanas no han modernizado las instituciones para hacerlas funcionales al desarrollo. Ello muestra la dificultad para conseguir los objetivos para lograr una perspectiva incluyente del crecimiento.

3. La integración interindustrial y la integración internacional. Efectos de las reformas.

Hacia 1980 los países de América latina habían conseguido una estructura productiva diversificada con un sector industrial importante en términos de su participación en el producto total (Cuadro 1). Si bien, como se ha visto arriba, la estrategia de industrialización sustitutiva de importaciones empleada, estaba plagada de fallos y elementos criticables que en buena medida harían difícil su continuación, principalmente por su sesgo antiexportador, su dependencia de las importaciones de insumos y bienes de capital y, por lo tanto, las presiones que imponía el modelo sobre la balanza de pagos, que constituía una restricción al crecimiento (Casar, Rodríguez y Ros, 1985). Ello junto con otros elementos explican que las economías que sustituyeron importaciones tuvieran un comportamiento cíclico pronunciado (Casar, 1982). A pesar de ello, la estrategia sustitutiva de importaciones permitió a las economías latinoamericanas crecer rápida y establemente por un largo período, sobre todo si se considera su comportamiento a partir de la introducción de las reformas (Cuadro 2).

CUADRO 1

Valor agregado de la Industria
Porcentaje del valor agregado total

Periodo	Argentina	Brasil	México	Colombia	Chile	Perú
1960-1964	n.d.	37.14	n.d.	n.d.	37.60	30.02
1965-1969	47.97	35.28	28.07	26.72	41.20	30.51
1970-1974	44.15	38.80	31.65	29.54	41.80	30.27
1975-1979	47.79	39.86	32.70	30.63	38.00	36.34
1980-1984	40.79	37.77	34.08	32.41	37.80	31.79
1985-1989	39.06	44.53	33.93	36.94	39.60	34.47
1990-1994	31.46	39.03	27.65	35.48	38.20	28.60
1995-1999	28.39	30.40	28.46	29.64	34.80	32.29
2000-2001	26.88	31.07	27.37	29.20	34.50	30.45

Fuente: Elaborado con datos del Banco Mundial

CUADRO 2
Producto Interno Bruto
Tasas de Crecimiento Anual

Periodo	Argentina	Brasil	México	Colombia	Chile	Perú
1960-1964	1.74	3.91	5.86	4.02	3.58	5.16
1965-1969	3.34	5.97	4.91	4.46	4.12	3.22
1970-1974	3.10	9.16	5.08	5.18	1.05	4.29
1975-1979	1.98	4.83	5.23	4.53	5.59	1.67
1980-1984	-0.99	-0.45	1.42	1.62	-0.49	-0.23
1985-1989	0.01	2.91	0.67	3.72	5.96	-0.86
1990-1994	7.17	2.29	2.83	3.48	6.51	3.76
1995-1999	2.74	1.37	4.09	0.37	3.45	1.90
2000-2001	-2.25	0.75	-0.15	0.70	1.39	0.10

Fuente: Elaborado con datos del Banco Mundial

Las economías más avanzadas consiguieron constituir estructuras productivas diversificadas y relativamente integradas, principalmente Brasil y en menor medida México, Argentina y el resto de los países (Aroche, 1993). Sobre esta base el primer país ha continuado con una estrategia definida de industrialización y en alguna medida en México los avances de este proceso le han permitido emprender la estrategia de integración económica con EEUU. De todos modos, el fin de la protección a la industria ha significado la reestructuración de los aparatos productivos a lo largo del continente, desapareciendo segmentos productivos e internacionalizando los procesos productivos.

Un punto interesante a este respecto es sin duda las implicaciones de este fenómeno en el desarrollo. Carter (1970) identifica el desarrollo económico, con la constitución de estructuras productivas complejas, donde la división del trabajo entre sectores es creciente. Por ello, sigue Carter, la fabricación de un bien involucra un gran número de transacciones intermedias, lo que refleja que la elaboración de las materias primas hasta que llegar a una mercancía disponible para el consumo requiere de un gran número de fases intermedias en distintas industrias. Esto quiere decir que los sectores constituyen un aparato productivo integrado.

Desde el punto de vista del desarrollo, la diversificación y la mayor complejidad de la estructura económica permiten tener mayores multiplicadores de la actividad económica, mayores efectos en los niveles de empleo indirecto ante impulsos externos al crecimiento y otras ventajas. Un supuesto implícito en este razonamiento es que en todo momento los empresarios toman decisiones óptimas y que, por lo tanto, la eficiencia del sector productivo está garantizada en todo momento, es decir, el desarrollo avanza por una senda eficiente.

México es probablemente el mejor ejemplo de una economía cuyas reformas han culminado con la apertura de la economía y la integración económica en el área de América del norte, en efecto, alrededor del 80% del comercio internacional de México se realiza con EEUU y mientras las relaciones con Canadá son menores, este país concentra también $\frac{3}{4}$ partes de su comercio con EEUU (Aroche, 2003). Claramente el comercio exterior mexicano ha crecido aceleradamente en los últimos diez años, (Cuadro 3), cuando se puso en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (las exportaciones crecieron alrededor del 14% promedio anual y las importaciones 12% entre 1990 y 2001) a pesar de lo cual el crecimiento de la economía no ha acompañado esta tendencia (la tasa promedio de crecimiento del PIB entre 1990 y 2001 es de 3.4%), es decir, la correlación entre la variable exportaciones y el crecimiento no es significativa y las importaciones han acompañado a las exportaciones, por lo que las presiones sobre la balanza de pagos no

han cedido. Otra característica del comercio exterior mexicano es que una buena parte de éste está ligado con las actividades maquiladoras (Cuadro 3), escasamente integradas al resto del aparato productivo y demandantes de fuerza de trabajo poco calificado, lo que explica en parte las escasos efectos del comercio sobre el crecimiento.

CUADRO 3
Exportaciones de México
Tasas de Crecimiento Anual

Periodo	Total	Exportaciones Maquiladoras	Exportaciones no Maquiladoras
1991	8.22	17.98	2.46
1992	12.32	16.99	9.15
1993	17.34	20.21	15.25
1994	30.65	18.40	39.94
1995	20.69	18.70	21.97
1996	15.03	22.33	10.47
1997	6.36	17.53	-1.36
1998	16.12	20.29	12.68
1999	22.04	24.45	19.92
2000	-4.75	-3.30	-6.07
2001	14.40	17.36	12.44

Fuente: Elaborado con datos de INEGI

Un fenómeno que muestra la economía mexicana es la creciente desintegración interindustrial, al tiempo que cada una de las ramas económicas se integra con actividades económicas en EEUU, lo que aumenta la importancia de las importaciones de bienes intermedios (Aroche, 2001). Ello significa que la estructura económica se desintegra y pierde complejidad, prácticamente bajo cualquier indicador empleado. La capacidad de propagación de los impulsos de crecimiento a lo largo del aparato productivo disminuyen significativamente. Lo anterior se suma a la explicación de la escasa relación entre exportaciones y crecimiento.

Entre las causas que ayudan a explicar este comportamiento se encuentran la incapacidad de innovación de los productores de bienes intermedios, en una era en que la producción de bienes finales se moderniza rápidamente. Los productores nacionales fueron incapaces de competir con los productores externos y desaparecida la protección del aparato productivo, los productores de bienes finales sustituyeron a la producción interna de insumos por importaciones. De hecho, un argumento para la liberalización era la necesidad de mejorar la competitividad de la economía, permitiendo a los productores elegir insumos de precios menores producidos en el exterior (Bruton, 1998) y por lo tanto eliminando las restricciones a la elección de tecnologías³. Así la liberalización significaría la libertad de los productores para introducir innovaciones, aprender y elevar su competitividad. El peso de las exportaciones maquiladoras no apuntan a la realización de tales expectativas. Probablemente un elemento faltante en la estrategia de crecimiento por exportaciones sea justamente la promoción activa de actividades que al menos potencialmente sean capaces de sustentar un proceso de crecimiento de largo plazo, por ejemplo, por su capacidad de arrastre real o potencial sobre otras actividades.

Volviendo al panorama continental, con excepción de Brasil, el resto de los países parecen haber dejado al mercado únicamente la tarea de definir el perfil de especialización de las economías. Si bien la experiencia de asignar recursos de espaldas a las dotaciones de recursos de los países y a sus ventajas comparativas no haya sido del todo efectiva, el mercado tampoco parece tener capacidad de definir una senda de crecimiento sostenido y eficiente. En efecto, Brasil es el único país que no ha desmantelado totalmente sus mecanismos de promoción industrial y sus empresas son competidoras en mercados de productos con grados de complejidad tecnológica diversa. Desde luego ello no ha resuelto los problemas iniciales de ingresos y empleo para su población. Chile, si bien es un país relativamente exitoso en la aplicación de una

³ Se define una tecnología como una combinación de insumos y factores específicos en cantidades para producir un producto.

estrategia de desarrollo, continúa exportando bienes intensivos en recursos naturales y no parecen haber desarrollado cadenas productivas con valor agregado.

Un elemento adicional que quizá vale la pena considerar sea la participación del gasto en educación como porcentaje del PIB. Esta variable se ha tomado como indicador de la actitud social hacia el conocimiento, acumulación de ideas y la acumulación de capital humano. Como se ve en el Cuadro 4, donde hay datos disponibles, no parecen haber tendencias claras en el gasto en este rubro en el período 1960-2000. Cuando se generalizan las reformas económicas en la década de 1980 que debían dar lugar a un estilo de desarrollo que incluyera el aprendizaje como motor de crecimiento parece haber una tendencia a recuperar este rubro, pero las cifras continúan siendo reducidas y por debajo de las recomendaciones internacionales. La correlación de esta variable con el PIB es alta, lo que sugiere que el gasto en educación sigue la tendencia de crecimiento de las economías. Sin embargo, otro aspecto de las reformas insistía en la disminución del tamaño del Estado, lo cual ha incluido contener el gasto en educación. Si bien ello no haya sido una condicionante de la nueva ortodoxia, los reformadores no necesariamente han sopesado las prioridades del gasto público ni las consecuencias sobre sus propias reformas de decisiones como éstas. Asimismo, si no existen señales claras acerca de la importancia del gasto en conocimiento, los agentes difícilmente invertirán sostenidamente.

CUADRO 4
Gasto Público en Educación
Porcentaje del PIB

Periodo	Argentina	Brasil	México	Colombia	Chile	Perú
1960-1964	1.44*	n.d.	n.d.*	2.00*	2.00*	2.18*
1965-1969	2.22*	n.d.	2.17*	2.00*	3.00*	4.25*
1970-1974	1.49*	n.d.	2.43*	2.00*	5.00*	3.22*
1975-1979	1.84*	n.d.	3.71*	2.00*	4.00*	3.27*
1980-1984	2.12	n.d.	4.41	2.58	4.60	2.90
1985-1989	1.27	n.d.	3.36	2.65	3.50	3.17
1990-1994	4.79	1.65	4.17	2.77	3.00	3.08
1995-1999	3.97	4.98	4.31	3.30	3.60	3.22
2000-2001	3.96	4.72	n.d.	n.d.	4.00*	n.d.

* Los valores sólo representan un año en el quinquenio

Fuente: Elaborado con datos del Banco Mundial

En el Cuadro 5 se muestra que la formación bruta de capital ha permanecido relativamente estable en el período de 40 años entre 1960 y 2000, pero con fuertes variaciones, tal inestabilidad deriva en que la correlación con PIB no es significativa. Es decir, no obstante la introducción del nuevo modelo, el crecimiento no ha variado su relación con la formación de capital físico o humano.

CUADRO 5
Formación Bruta de Capital
Porcentaje del PIB

Periodo	Argentina	Brasil	México	Colombia	Chile	Perú
1960-1964	5.9	2.4	7.6	2.4	1.6	2.1
1965-1969	4.9	8.3	3.7	6.1	-0.6	-3.3
1970-1974	5.1	13.9	7.6	4.4	-11.6	17.2
1975-1979	5.2	1.4	4.5	5.0	-1.5	-3.9
1980-1984	1.4	-8.0	-7.8	2.2	-8.4	-8.4
1985-1989	0.7	8.3	-0.7	2.7	13.9	3.0
1990-1994	2.8	4.2	6.4	13.3	8.4	9.5
1995-1999	4.1	-0.4	12.4	-12.9	-1.9	-1.5
2000-2001	0.0	-1.0	-3.8	4.7	-7.2	-4.1

Fuente: Elaborado con datos del Banco Mundial

Referencias bibliográficas.

- Amin A y Tomaney J. (1997) “El potencial del desarrollo regional de las inversiones externas en las regiones menos favorecidas en la Comunidad Europea” en Vázquez A, Garolfi G. y Gilly G. P. (editores) *Gran empresa y desarrollo económico*. Editorial Síntesis.
- Aroche Fidel (2003) “La integración económica, la apertura externa y el desarrollo económico reciente de México.” Nueva Sociedad No. 186, Jul-Ago.
- _____ (2002) “Structural Transformations and Important Coefficients in the North American Economies.” *Economic Systems Research* Vol. 14 pp. 257-274.
- _____ (1993) *Economic Structures and Growth in Brazil, Mexico and South Korea. An Input-Output Application*. Tesis de Doctorado. Queen Mary and Westfield College, Universidad de Londres.
- Balassa Bela (1971) *The Structure of Protection in Developing Countries* Johns Hopkins Press for the World Bank and the Inter-American Development Bank.
- _____ (1989) “Outward Orientation” en Chenery H. y Srinivasan T. N. (editors) *Handbook of Development Economics* Vol. II. Editorial Elsevier Science Publishers pp. 1645-1689.
- Bruton Henry J. (1998) “A Reconsideration of Import Substitution” en *Journal Of Economic Literature* Vol. XXXVI, junio pp. 903-36.
- Carter Anna (1970) *Structural Change in the American Economy*. Editorial Harvard University Press
- Casar José (1982) “Ciclos económicos en la industria y sustitución de importaciones: 1950-1980” en *Economía Mexicana* No. 4 pp. 77-99.
- Casar José, Rodríguez Gonzalo y Ros Jaime (1985) “Ahorro y balanza de pagos: Un análisis de las restricciones al crecimiento en México” en *Economía Mexicana* No. 7 pp. 21-34.
- Edwards Sebastián (1993) “Openness, Trade Liberalization and Growth in Developing Countries” en *Journal Of Economic Literature* Vol. XXXI, septiembre pp. 1358-1393.
- Hairault Jean-Olivier (2004) *La croissance. Théories et régularités empiriques*. Editorial Económica.
- Helm Dieter (1991) “Introduction” en *Economic Policy Towards the Environment* D. Helm (editor) Editorial Blackwell Publishers pp. IX-XVII
- Helm Dieter y Pearce David “Economic Policy Towards the Environment: an Overview” en *Economic Policy Towards the Environment* D. Helm (editor) Editorial Blackwell Publishers pp. 1-24
- Jones Charles (1998) *Introduction to Economic Growth* Editorial Norton and Co.
- Kaldor Nicholas (1961) “Capital Accumulation and Economic Growth” en *The Theory of Capital* Lutz F. A. y Hague D. C. (editores) Editorial San Martins.

- Krueger Anne (1976) "The Political Economy of the Rent Seeking Society" en *American Economic Review* Vol. 64 (3) pp. 291-303.
- Prebisch Raúl (1950) *The Economic Development of Latin America and its principal problems*. Editorial Naciones Unidas.
- Ranis y Fei (1963) "Innovation, Capital Accumulation and Economic Development", with J.C.H. Fei, *American Economic Review*, June 1963.
- Romer Paul (1986) "Increasing Returns and Long-Run Growth" en *Journal of Political Economy* Vol. 94 octubre, pp. 1002-1037.
- Solow Robert (1957) "Technical Change and the Aggregate Production Function" en *Review of Economics and Statistics* Vol. 39 agosto, pp. 312-20.
- Tavares Conceição (1964) Auge y declinación del proceso de sustitución de importaciones en el Brasil. *Boletín Económico de América Latina*, vol. 9, 1, marzo, pp. 1-62
- Ugarteche Óscar (2004) *El tribunal internacional de arbitraje de deuda soberana (TLADS) y los DESC*. MIMEO. Pontificia Universidad Católica del Perú
- _____ (1997) *El falso dilemma. América Latina en la economía global*. Editorial Nueva Sociedad.
- Vázquez Antonio (2003) *Desarrollo endógeno*. MIMEO Universidad Autónoma de Madrid.