



Número 35 Julio-Diciembre 2016 ISSN 0185-6618

Ciencia y Universidad

Revista de economía

Heterogeneidad estructural y distribución del ingreso. El pasaje del estructuralismo latinoamericano al neoestructuralismo.

Pablo Ignacio Chena

Enfoques neoclásico y postkeynesiano sobre el crecimiento económico.

Juan Ramiro de la Rosa Mendoza,
Alejandro Segundo Valdés

El Ejército de Reserva Industrial en México: una aproximación (2005-2015).

José Jesús Lechuga Montenegro, Felipe
Docoa Hernández

El neoinstitucionalismo económico (fundamentación teórica y evidencias empíricas).

Gerardo Eloy Soto Ruiz

Corrupción, fenómeno de sombras a la luz del análisis del discurso.

Patricia Figueroa



Ciencia y Universidad, es una publicación semestral, editada por la Universidad Autónoma de Sinaloa a través de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Año 18, número 35, correspondiente al período de Julio a Diciembre de 2016. Editor responsable Irvin Mikhail Soto Zazueta. *Certificado de Reserva número 04-2016-122014592500-102 expedido por la Dirección de Reservas de Derechos del Instituto Nacional de Derechos de Autor. Certificado de Licitud de Título y Contenido por la Secretaría Técnica Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas de la Secretaría de Gobernación, No 16078. ISSN 0185-6618. Latindex Folio 439.* Dirección de Ciencia y Universidad: Calle Josefa Ortiz de Domínguez s/n, Ciudad Universitaria, Culiacán Sin., CP 80040, Teléfono y Fax 713 38 03. Este ejemplar se imprimió el día 08 de Diciembre de 2016 en los Talleres de Imprenta Universitaria, Ignacio Allende y Josefa Ortiz de Domínguez, Col. Gabriel Leyva, Culiacán, Sinaloa, los ejemplares impresos se remiten para su distribución a la Dirección de Editorial de la Universidad Autónoma de Sinaloa, Burócratas No.274-3 Ote., Col. Burócrata, Culiacán, Sinaloa, México.

Las opiniones expresadas por los autores no necesariamente reflejan la postura del editor de la publicación.

Al reproducir contenidos e imágenes de la publicación agradeceremos la cita correspondiente tanto de autor como de la revista.



Ciencia y Universidad

Revista de economía



Universidad Autónoma de Sinaloa
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales

México

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE SINALOA

Juan Eulogio Guerra Liera / *Rector*

Jesús Madueña Molina / *Secretario general*

Ilda Elizabeth Moreno Rojas / *Directora de Editorial*

Juan Carlos Ayala Barrón / *Director de la Imprenta Universitaria*

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES

Jorge Rafael Figueroa Elenes / *Director de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales*

Francisco Higuera Castro / *Secretario Académico de la FACES*

Benjamín E. Saavedra Núñez del Arco / *Coordinador de Posgrado de la FACES*

Irvin Mikhail Soto Zazueta / *Director de la Revista Ciencia y Universidad*

Moisés Alejandro Alarcón Osuna / *Editor de Ciencia y Universidad*

Guillermo Sandoval Gutiérrez / *Editor Técnico de Ciencia y Universidad*

COMITÉ EDITORIAL

Dra. Nora Teresa Millán López / UAS. México.

Dr. Moisés Alejandro Alarcón Osuna. / UAS. México.

Dr Arturo Retamoza López. / UAS. México.

Dr. Rafael Rentería Zatarain. / UAS. México.

CONSEJO EDITORIAL

Ph.D. Ajit Singh / University of Cambridge

Ph.D. Charles Jones / University of Cambridge

Ph.D. Ha-Joon Chang / University of Cambridge

Dra. Aida Rosario Hernández / INAH, UNAM. México.

Dr. Roberto Escalante Semerena / UDUAL

Dr. Carlos Tello Macías / UNAM. México.

Dr. Rolando Cordera Campos / UNAM. México.

Dr. Alberto Acosta / FLACSO. Ecuador.

Dr. René Ramírez / SENESCYT. Ecuador.

Dr Pablo Martín Urbano / UAM. España.

Dr. Pablo Lacoste / Universidad de Santiago de Chile. Chile

Dra. Ana Urraca Ruiz / Universidade Federal Fluminense. Brasil.

Dra. Gemma Durán Romero / UAM. España.

Dr. Juan Ignacio Sánchez / UAM. España.

Dr. Wilman Gómez Muñoz / UdeA. Colombia.

Dr. José Antonio Negrin de la Peña / UCLM. España.

Dr. Eduardo Mendoza Cota / COLEF. México.

Índice

Heterogeneidad estructural y distribución del ingreso. El pasaje del estructuralismo latinoamericano al neoestructuralismo	
Pablo Ignacio Chena	5
Enfoques neoclásico y postkeynesiano sobre el crecimiento económico	
Juan Ramiro de la Rosa Mendoza, Alejandro Segundo Valdés	31
El Ejército de Reserva Industrial en México: una aproximación (2005-2015).	
José Jesús Lechuga Montenegro, Felipe Docoa Hernández	57
El neoinstitucionalismo económico (fundamentación teórica y evidencias empíricas)	
Gerardo Eloy Soto Ruiz	87
Corrupción, fenómeno de sombras a la luz del análisis del discurso	
Patricia Figueroa	111

Heterogeneidad estructural y distribución del ingreso. El pasaje del estructuralismo latinoamericano al neoestructuralismo

Pablo Ignacio Chena

Investigador del Laboratorio de Estudios en Sociología y Economía del Trabajo
(LESET-IDIHCS- CONICET). pablochena@gmail.com.
La Plata. Provincia de Buenos Aires. Argentina.

Revista Ciencia y Universidad

No. 35 Julio-Diciembre 2016

Universidad Autónoma de Sinaloa. México.

ISSN 0185-6618

INDAUTOR (Reserva de derechos al uso exclusivo) 04-2016-122014592500-102

Resumen

El presente artículo explora el concepto heterogeneidad estructural con un doble objetivo, por un lado, analizar las diferentes interpretaciones que tiene el concepto a lo largo de la historia del pensamiento económico latinoamericano y, por otro, examinar su relación con otro fenómeno propio del capitalismo periférico, como lo es la desigualdad social. Con este fin se estudian los aportes del estructuralismo latinoamericano y del neoestructuralismo, como creadores y referentes actuales del concepto respectivamente, para examinar luego sus causas y consecuencias sobre la distribución del ingreso.

Palabras claves: heterogeneidad estructural, subdesarrollo, distribución del ingreso, estructuralismo latinoamericano, neoestructuralismo.

Abstract

This paper explores the concept of structural heterogeneity in the Latin American structuralism and neo-structuralism. The aim of this research is study the different meanings of this term along the history of Latin America economic thought and his relationship with other phenomena characteristic of peripheral capitalism, such as social inequality. Finally, we highlight the similarities and differences between the creators of the concept and their main followers, about its causes and effects on income distribution.

Keywords: structural heterogeneity, underdevelopment, income distribution, latin american structuralism. neostructuralism.

Código JEL: B29, O54, D39, N96

Toda teoría o modelo que no pueda percibir esta heterogeneidad estructural de la economía subdesarrollada, que no capte los conjuntos de elementos importantes que la integran y que no pueda establecer relaciones funcionales entre estos elementos, no podrá lograr una interpretación adecuada de la verdadera naturaleza de los problemas del desarrollo y subdesarrollo de la América Latina. (Sunkel, 1978, 7)

Introducción

No es novedad que la heterogeneidad estructural (HE) sea uno de los principales problemas del subdesarrollo latinoamericano, tanto para el estructuralismo latinoamericano como para sus sucesores neoestructuralistas. En el primer caso, el reconocimiento temprano de este hecho llevó a dicha escuela de pensamiento a estudiar la relación entre distribución del ingreso y crecimiento económico, desde una mirada diferente a la utilizadas para comprender el mismo fenómeno en las economías centrales. El camino de estas reflexiones condensó luego en el concepto de HE, sus causas y consecuencias.

Desde sus orígenes, el estructuralismo destaca que en América Latina el poder para apropiarse del ingreso social no reconoce como fuente primaria a la propiedad de los medios de producción, ni a la productividad marginal de los factores, sino al control minoritario sobre los medios para introducir el progreso técnico proveniente de los países centrales. En palabras de Di Filippo y Jadue (1976, 173): “Es en las modalidades de introducción del progreso técnico, y en la naturaleza de las fuerzas y grupos sociales que controlan dicha introducción, donde radica la configuración estructural del desarrollo latinoamericano”.

En este contexto, las empresas que gozan del monopolio en la importación de nuevas tecnologías obtienen rentas extraordinarias que luego trasladan, en parte, a sus trabajadores. Dichos ingresos extraordinarios y su repartición sectorial genera diferencias cualitativas, tanto entre trabajadores como en capitalistas, y esto modifica sustancialmente el análisis de la distribución funcional del ingreso. El objetivo de este artículo es indagar en la relación que existe entre HE, progreso técnico y distribución del ingreso, desde ambos enfoques teóricos, para destacar luego sus similitudes y diferencias.

Causas y consecuencias de la heterogeneidad para el estructuralismo latinoamericano

Rodríguez (1998) señala que el concepto de HE puede hacer referencia tanto a la estructura productiva como a la ocupacional, debido a que “una es la contraria de la otra”. En este sentido, el autor destaca que: “La estructura productiva se dice heterogénea cuando coexisten sectores, ramas o actividades donde la productividad es alta o “normal”, con otros en que la productividad es exigua, varias veces inferior a la primera”. (Rodríguez, 2006, 226)¹

Desde un punto de vista histórico, el concepto de HE surge en la década de 1960 con el intento de Aníbal Pinto (1969, 1976) por caracterizar estructuralmente a la etapa histórica de la industrialización sustitutiva de importaciones (o diversificación hacia adentro), para diferenciarla de la etapa del “dualismo”² que existía previamente en Latinoamérica, así también de las “sociedades industrializadas” de los centros. Para este autor, las economías latinoamericanas pasan de duales a heterogéneas debido a que la industrialización sustitutiva de importaciones genera “un sector industrial no exportador modernizado y capitalista, con niveles de productividad sustancialmente superiores al promedio del sistema y similares –al menos en términos de precios nacionales– a los del complejo exportador” (Pinto, 1976, 105).

Con el proceso de industrialización, la estructura económica de los principales países de la región quedó conformada por un sector primitivo, cuyos niveles de productividad e ingresos por habitante permiten únicamente la subsistencia; uno intermedio, compuesto por industrias cuya productividad es similar a la media del sistema nacional; y un estrato moderno, en el que se

¹ Respecto de la estructura ocupacional, Rodríguez (1998) denomina como “empleo” a las ocupaciones de elevada productividad laboral, y “subempleo” a las que tienen lugar en actividades de baja productividad, mientras que Turham, Salomé y Schwarz (1990) y Cimoli et. al (2006) llaman al primero empleo “formal” y al segundo “informal”.

² El enfoque dualista se utilizó para caracterizar a las economías de la región en su etapa primaria exportadora, en la cual convivía un sector exportador moderno inserto en una economía de subsistencia (Furtado, 1974).

encuentran los sectores exportadores, los cuales funcionan con niveles de productividad iguales o superiores al promedio de las economías desarrolladas.³

Al comparar las evoluciones de las economías centrales y periféricas se observa que las primeras mostraron, a lo largo de su historia, una tendencia a la homogenización estructural, debido a que el progreso técnico de los sectores líderes se derramó sobre los rezagados, presionándolos para que aumentaran su productividad. Sin embargo, en el caso de las economías latinoamericanas, más que un progreso a la homogenización de la estructura global se destaca un incremento de la heterogeneidad, producto de que los sectores modernos se aíslan cada vez más del resto de la economía. Para comprender este punto fundamental en la dinámica económica de la región, el estructuralismo latinoamericano se enfocó sobre las relaciones que existen entre los diferentes estratos, sus productividades y las instituciones económicas.

En este sentido, Pinto (1969, 1976) plantea algunas hipótesis interesantes sobre las causas de la concentración del progreso técnico y de sus frutos en ciertos sectores y empresas pertenecientes al sector moderno.

La primera se relaciona a una especie de “colonialismo interno”, a través del cual el centro interno explota a la periferia por intermedio de mecanismos como:

- Una relación de términos de intercambio que permite que el centro se apropie de sus incrementos de productividad y de los incrementos de productividad de la periferia.
- Fugas de capitales financieros desde los estratos atrasados a los modernos por intermedio de un sistema financiero diseñado con este fin.
- Gastos en educación focalizados en los sectores urbanos y de mayores ingresos.
- Un sistema tributario regresivo –basado en la imposición al consumo popular– que extrae proporcionalmente más recursos de los sectores de menores ingresos.
- Créditos subsidiados para la instalación y expansión de empresas del sector moderno.
- Obra pública que beneficia la productividad de empresas de elevada capitalización.

³ Pinto reconoce también la HE que existe en cada uno de los sectores, en función del tamaño de las empresas, las ramas productivas en las que operan, la ubicación geográfica, etcétera.

- Políticas de remuneraciones y de previsión social que benefician particularmente a los asalariados urbanos del sector moderno.

Como resultado de estos mecanismos, dicho autor señala que muchos de esos incrementos de productividad que aparecen como conquistas “privadas” o “endógenas” de productividad, tienen en realidad un origen social, pero son apropiadas por los sectores “privilegiados” en la estructura de poder a través de los mecanismos descritos.

La segunda hipótesis –y, a juicio de Pinto, la más importante–, está relacionada con el hecho de que los sectores modernos poseen un grado de autonomía interna que les permite crecer estableciendo sus propios circuitos de ahorro-inversión. Por lo tanto, si no interviene la política pública de manera rectificadora, los frutos de los incrementos de productividad e ingresos tienden a concentrarse en el sector moderno.⁴

En una línea argumental análoga a la del colonialismo interno, Sunkel (1978) señala, como determinante de la HE, al poder del capital transnacional para definir los precios relativos, los salarios, la orientación del gasto público y el crédito a su favor. Para este autor, el proceso de integración transnacional, que surge con la llegada del capital extranjero, genera polos de acumulación de capital que rompen las relaciones sociales existentes previamente y desintegran a todo un conjunto de actividades locales preexistentes. Las consecuencias sociales de este proceso se vinculan con el subempleo, el desempleo y una distribución desigual de los ingresos. En palabras de Sunkel: “Esta interacción dialéctica entre el proceso de transnacionalización, que se difunde en los diversos países, y las estructuras económicas, sociales, políticas y de la cultura local antes existentes, genera ese cuadro extraordinariamente heterogéneo de estructuras socioeconómicas y políticas”. (Sunkel, 1978, 10)

De esta forma, la HE es producto de todo un sistema económico, social y político que gira en torno al desarrollo del sector transnacional –moderno– y en desmedro de los sectores nacionales –medios y primitivos. Este proceso de desarrollo-subdesarrollo, que consiste en promocionar al sector transnacional –orientado a las necesidades de las economías desarrolladas– extrayendo recursos del resto de los sectores, tiene como consecuencia lógica incrementar la

⁴ En diferencia con este argumento de Pinto, CEPAL (1973) destaca como una de las características de la HE, “a las complejas vinculaciones de intercambio, dominio y dependencia que existen dentro de la estructura socioeconómica nacional” (Di Filippo y Jadue, 1976, 167).

innovación tecnológica y el ingreso per cápita de una parte de la sociedad, mientras que la otra queda desarticulada y sin capacidad para generar las políticas necesarias para su dinamismo. En dicho contexto, el autor destaca la importancia del papel que desempeña el Estado transfiriendo recursos públicos para promocionar la expansión del sector transnacional y consolidar la HE.

Bajo una hipótesis similar, Di Filippo y Jadue (1976) señalan que el progreso técnico y su inserción selectiva estructuran las relaciones sociales y la distribución del ingreso a través de tres rasgos característicos:⁵

1) Las grandes escalas operativas –generalmente asociadas a la incorporación de nuevas tecnologías– que permiten establecer posiciones oligopólicas en los mercados domésticos y apropiarse de ingresos extraordinarios, a través del manejo discrecional de los precios de venta. Lo anterior hace que, tanto trabajadores como empresarios vinculados a los sectores “modernos”, se benefician de este tipo de rentas.

2) Independientemente del poder de mercado que brinda la escala productiva, el elevado nivel de productividad laboral relativa que posee la fuerza de trabajo ocupada en las empresas que importan las tecnologías de última generación, permite disminuir las tensiones laborales, a través de mejoras absolutas y relativas en las condiciones de vida de estos trabajadores.

3) Por último, los diferentes grados de división del trabajo dentro de las unidades productivas en los distintos estratos tecnológicos –debido a las tecnologías y formas organizacionales que emplean– vuelven extremadamente heterogéneas las calificaciones y los niveles educativos de la fuerza de trabajo que se ocupa en cada uno de ellos. Este fenómeno, de base técnica, termina por desarticular la conciencia de los trabajadores como clase.

Lo anterior hace que las desigualdades tecnológicas se reflejen en quiebres sociales y diferencias de ingresos que diluyen la relevancia de un análisis funcional de la distribución del ingreso y, en su lugar, vuelven cada vez más importantes los estudios de las heterogeneidades inter e intra-sectoriales. En relación a este tema, dichos autores señalan que el análisis de la distribución del ingreso, a través de la propiedad o no del capital, pierde mucho poder explicativo en las economías subdesarrolladas. El motivo de esta aseveración está relacionado con el hecho de que la misma no toma en cuenta la intensidad y la

⁵ Esto, sin desmerecer las cuestiones políticas, culturales y sociales que versan sobre el problema distributivo simultáneamente.

modalidad de inserción del progreso técnico en la región, su vinculación con el poder económico y la insuficiencia dinámica del sistema para incorporar mano de obra disponible a los sectores de media y alta productividad. En la sección siguiente se analizan estas relaciones en profundidad.

La insuficiencia dinámica

El principio de la insuficiencia dinámica expresa que Latinoamérica posee el problema de que el capital que importa resulta insuficiente para ocupar a toda la mano de obra disponible y, en consecuencia, una parte sensible de la población queda al margen del progreso técnico y deambula en una gama de servicios personales de muy baja productividad e ingresos –o en la desocupación. Al igual que los economistas clásicos y neoclásicos, Prebisch (1976) considera que la deficiencia en la acumulación de capital es también una deficiencia de ahorro –ley de Say–, pero agrega al análisis tradicional de la relación ahorro-inversión los problemas propios de la periferia, como la dependencia tecnológica, el consumo imitativo, la caída tendencial en los términos de intercambio, la limitada capacidad para importar y la tendencia a la concentración del ingreso.

A continuación se realiza un breve repaso de los factores que generan dicha insuficiencia dinámica y de las relaciones que existen entre estos y la HE.

El problema de la inadecuación de la tecnología a la dotación relativa de factores

La teoría económica neoclásica afirma que el capital, guiado por los precios relativos de los factores, se dirige hacia los lugares donde encuentra su mayor productividad marginal. Esto hace que los incrementos de capital por hombre ocupado en los diferentes sectores de actividad tengan la misma productividad social y que la densidad de capital por persona ocupada llegue a su punto óptimo. Sin embargo, para que este principio sea válido, se requiere de una función de producción agregada flexible en la utilización de factores productivos y sin indivisibilidades.⁶ Para Prebisch (1963), la última condición se cumple en

⁶ En otras palabras, se requiere que los factores productivos –capital y trabajo– sean homogéneos, maleables y puedan combinarse de la manera que sea necesaria para lograr minimizar los costos en base a los precios relativos vigentes.

los países centrales pero no en los periféricos. Más específicamente, en la relación centro-periferia, los países del centro –caracterizados por una elevada densidad de capital, altos niveles de ingreso, elevada capacidad de ahorro y escasez relativa de mano de obra– tienen una dinámica de progreso técnico endógeno que les permite cumplir con el principio marginalista de la economía neoclásica, e incorporar equipos con alta densidad de capital a todas las ramas en las que es provechoso hacerlo. Sin embargo, en el caso de los países periféricos, la dependencia tecnológica de los centros genera una dinámica de cambio técnico exógeno, inflexible e irreversible que no está de acuerdo con la escasez relativa de capital y abundancia de mano de obra, como señala el principio neoclásico de asignación óptima del capital. En este esquema, solo algunos empresarios pueden adquirir bienes importados, mientras que el resto de la economía queda al margen de las nuevas tecnologías.

La restricción de ahorro, el consumo suntuario y la distribución del ingreso

Para el estructuralismo latinoamericano, las importantes desigualdades –o privilegios– que existen en las estructuras sociales de la periferia no se traducen en una mayor acumulación de capital, sino en aumentos de consumo en los estratos superiores de la sociedad (Furtado, 1963). Esto trae como consecuencia un crecimiento restringido por la débil acumulación de capital. Para Prebisch (1963, 6), “si la compresión del consumo de aquellos grupos privilegiados de la sociedad se tradujera en continuo acrecentamiento de la acumulación de capital, iría elevándose con progresiva celeridad el nivel de vida de aquellas masas”.

Este nivel exagerado de consumo que tienen las clases altas de los países periféricos se debe al hecho de que importan las modalidades de gasto de los países avanzados. Nurkse (1963) formaliza esta idea en lo que llama “efecto demostración” y lo incorpora a la función de ahorro –o consumo– al decir que el mismo no depende únicamente del ingreso absoluto sino también del ingreso relativo. Por lo tanto, aunque el ingreso de los países periféricos aumente, si también lo hace la brecha de ingresos entre estos y los países avanzados puede que el ahorro, finalmente, disminuya.

Para este autor, la intensidad del efecto demostración depende del tamaño de la brecha de ingresos reales y de la cantidad de personas que conocen el patrón de consumo de los países centrales. En otras palabras, la brecha es importante

pero también lo es el hecho de estar informado de los niveles y tipos de consumo que tienen los países centrales. Respecto de sus consecuencias, Nurkse señala que:

Las presiones inflacionarias y los problemas de balanza de pagos no son el problema principal. Ellos pueden generarse también por incrementos en los gastos de capital y no de consumo. El problema es que el efecto demostración aumenta directamente el consumo o intenta aumentar el consumo más que la inversión [...]. Por eso es que las diferencias internacionales de ingresos no deben ser tratadas como simples tensiones en la balanza de pagos, sino como un impedimento a la formación de capital en los países pobres. (Nurkse, 1963, 267)

En definitiva, el hecho de que las clases con ingresos altos de la periferia disminuyan sus propensiones a ahorrar y copien el consumo de los países ricos no solo produce desequilibrios internos y externos de corto plazo, sino que tiene consecuencias profundas sobre el desarrollo económico al debilitar sistemáticamente la acumulación de capital, producto de los incrementos exagerados de consumo que genera.

La restricción externa

Como complemento del análisis anterior, se encuentran los estudios estructuralistas sobre la restricción externa al crecimiento en Latinoamérica. Las investigaciones sobre este tema surgen con el estudio de Prebisch (1949) y su caracterización de las relaciones internacionales jerarquizadas entre países centrales y periféricos.

Uno de los principales argumentos que brinda dicha escuela de pensamiento, a favor de la industrialización de la periferia, remite al hecho de que, a medida que el ingreso crece se vuelve necesario sustituir ciertas importaciones con producción interna para permitir que otras, que son indispensables para el crecimiento, puedan aumentar. Si este ajuste en la composición de las importaciones no se realiza en forma adecuada, la capacidad de acumular capital queda restringida por la carencia de divisas que genera una inadecuada inserción internacional.

Un examen somero suele condenar -por antieconómicas- las industrias que producen con costos más altos que los precios de artículos similares importados. Tales juicios, a pesar de su aparente validez, no tienen en cuenta que los factores productivos usados por dichas industrias no son susceptibles de una mejor utilización. Es por tanto ventajoso para la economía producir a precios relativos elevados, en vez de dejar de utilizar factores productivos o utilizarlos de forma que depriman la relación de precios de intercambio y, a través de ellos, la capacidad para importar. (Prebisch, 1969, 67)

En resumen, el estrangulamiento externo puede deprimir la capacidad de acumulación de capital en la periferia y agravar su HE. Como consecuencia, una proporción creciente de la población queda al margen del progreso técnico y de las mejoras de productividad e ingresos.

Hasta ahora, poco se ha mencionado sobre los efectos de la desigualdad social en la composición de la demanda interna. Este tema, abordado en varias oportunidades por Celso Furtado, es uno de los principales aportes de la escuela estructuralista sobre la relación entre HE y estancamiento económico en muchos países de la región. A continuación se desarrolla brevemente la dinámica implícita en este tipo de análisis

El vínculo entre la distribución del ingreso y la diversificación productiva

Furtado (1963, 1974) destaca la importancia de estudiar las relaciones entre los incrementos de productividad y la diversificación de la demanda interna. “En el estudio del desarrollo económico es esencial conocer cómo se incrementa la productividad y cómo reacciona la demanda a los incrementos en el nivel de ingreso real.” (Furtado, 1963, 318). Para llegar a esta reflexión, el autor parte del hecho histórico de que en los países que ya cuentan con cierto grado de desarrollo, el factor más importante para dinamizar la acumulación de capital fue la diversificación de la demanda interna y las innovaciones tecnológicas.

La demanda agregada se diversifica por incrementos en el ingreso real o por factores institucionales que determinan la distribución del ingreso. Luego, su composición final determina los sectores donde se orientarán las nuevas inversiones para aumentar la productividad. Respecto de la importancia de la

composición de la demanda en la homogenización de la estructura económica de los países centrales, el autor señala que:

Las nuevas inversiones se realizan, en gran parte, con miras a la demanda futura. Como esa demanda se va diversificando, el aparato productivo tiende a modificar su estructura, no solo para hacer frente a esa diversificación, sino también porque los procesos productivos se vuelven más indirectos o “capitalísticos”, como decían los economistas de la escuela austríaca. De esta manera, la diversificación de la demanda tiende a traducirse en una diferenciación todavía más compleja de la estructura del sistema de producción. (Furtado, 1974, 111)

Sin embargo, en el caso latinoamericano, el ingreso se concentró en pequeños grupos de la población y, por los motivos antes señalados, la mayor parte de la demanda efectiva derivó en importaciones de bienes suntuarios o de bienes de consumo durable.⁷ Dichas importaciones hicieron que el capital disponible se consumiera rápidamente, ocupando a pocas personas en la producción. En este contexto, los salarios reales tendieron a ser bajos y la heterogeneidad estructural a acentuarse, junto con el estancamiento económico. La extrema desigualdad hizo que la industrialización no condujera al desarrollo, entendido este como homogeneización de la estructura productiva y difusión creciente de los frutos del aumento de productividad, sino que, por el contrario, “generó una estructura productiva de compartimientos múltiples, con gran disparidad en la productividad del trabajo entre ellos, sin que tales niveles de productividad influyan de manera significativa en las tasas de salarios” (Furtado, 1974, 253).

Para abordar formalmente la relación entre distribución del ingreso, composición de la demanda y estructura productiva, Furtado (1974) presentan un modelo aplicado a Brasil con cinco sectores –S1, S2, S3, S4 y S5– y cinco funciones de producción diferentes. El primer sector (S1) está compuesto por industrias de bienes durables demandados por las clases sociales de altos ingresos –con un alto requerimiento de capitalización–; S2 está compuesto por industrias de bienes de consumo no durables –con bajos requerimientos de capitalización–;

⁷ Estos últimos tienen la característica de necesitar un elevado stock de capital por persona ocupada y funciones de producción rígidas en cuanto a la sustitución factorial.

S3, por servicios, incluida la obra pública; S4, por la agricultura capitalista; y S5, por el sector precapitalista. Si bien los asalariados en el sector 1 son los mejores pagos, la tasa de salario de todos los sectores se encuentra influenciada por las condiciones de vida del sector 5, que es donde se encuentra el excedente estructural de mano de obra. En este esquema, la importancia relativa de los distintos sectores se encuentra definida por el perfil de la demanda global, el grado de acumulación alcanzado y la orientación de la técnica.

Los sectores 1 y 2 responden a los incrementos en la demanda por medio de aumentos en la productividad –al acumular más capital–, mientras que S3 y S4 lo hacen a través de aumentos en el empleo de mano de obra. Esto hace que la demanda que se deriva a los primeros sectores lleve a concentrar el ahorro, el ingreso, la acumulación de capital y las importaciones, mientras que la demanda que se dirige a los sectores S3 y S4 se satisface fundamentalmente por medio de trabajadores que se encuentran en S5. El aumento relativo de la demanda en S3 y S4 tiene la ventaja de disminuir la elasticidad ingreso de las importaciones y distribuir mejor el ingreso. En este último caso, el ahorro efectivo se obtiene del ahorro oculto o potencial señalado por Nurkse (1963).⁸

Como consecuencia de lo anterior, en este tipo de estructuras productivas heterogéneas e inflexibles conviven sectores con capacidad ociosa, que no pueden aprovechar los rendimientos a escala crecientes que poseen, junto con sectores que están colapsados en su capacidad y que generan “cuellos de botella” en la economía. Se vuelve urgente entonces flexibilizar la capacidad de importación, orientar adecuadamente las inversiones y evitar la concentración del ingreso para sortear el estancamiento.

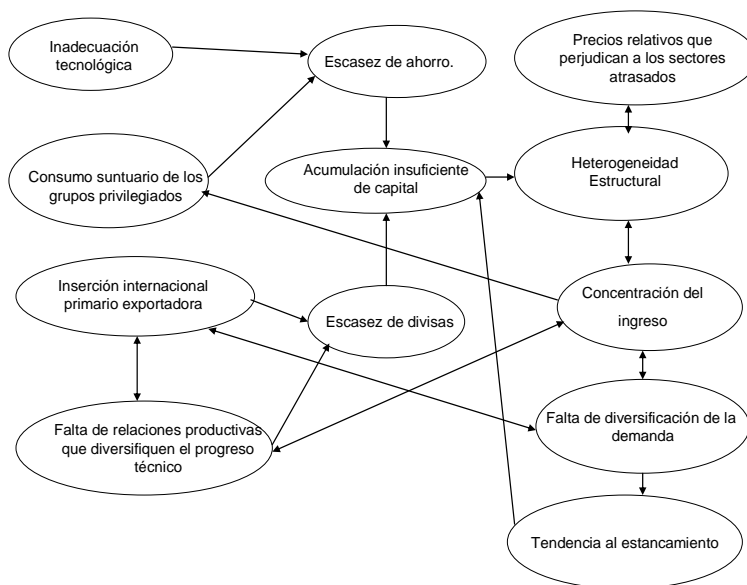
De este análisis estructuralista se extrae que la HE tiene causas económicas y políticas. Dentro del primer grupo se destaca el desequilibrio permanente –estructural– entre la oferta y la demanda de factores productivos, que se origina en la inadecuación entre la composición de la demanda y las funciones de producción. Esto, sumado a la orientación de la tecnología ahorradora de mano de obra que se importa de los países centrales, genera una concentración permanente del progreso técnico y de sus frutos.

⁸ En países agroalimentarios como Argentina, parece cumplirse que S1 y S4 responden a los incrementos en la demanda aumentando la productividad, mientras que S2 y S3 lo hacen aumentando fundamentalmente el empleo.

Desde el punto de vista político, se observa que la concentración del ingreso y la HE aparecen como resultado del poder que ejercen ciertos agentes económicos, ubicados estratégicamente, para modificar los parámetros estructurales a su favor. Un ejemplo de este tipo de comportamientos se produce cuando los sectores que se benefician de los aumentos de productividad que genera el cambio técnico mantienen los precios relativos sin alteración para incrementar sus ganancias.

En resumen, para los autores estructuralistas, la inadecuación tecnológica, el consumo suntuario, la inserción internacional y la falta de un tejido productivo lo suficientemente desarrollado son las causas de las restricciones de ahorro y divisas que sufren las economías de la región. Esto deriva, primero, en una acumulación insuficiente de capital, y luego, en una conformación estructural heterogénea. En este esquema, la concentración del ingreso es una consecuencia de la HE y de las cuasi-rentas que obtienen los sectores modernos a través del sistema de precios relativos. Finalmente, las variables señaladas se retroalimentan a través de la falta de diversificación de la demanda y de la tendencia al estancamiento (ver diagrama 1).

Diagrama 1: esquema resumen de las relaciones de causas y efectos de la HE para el estructuralismo latinoamericano



Fuente: elaboración propia.

La heterogeneidad estructural y el neoestructuralismo latinoamericano⁹

Con la crítica de Fajnzylber (1983, 1990) al proceso de industrialización por sustitución de importaciones promovido por el estructuralismo latinoamericano hasta mediados de la década de 1970, comienza la etapa del neoestructuralismo en la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (Bielschowsky, 2009, Rodríguez, 2006). Dicha crítica estuvo fundamentada en dos grandes pilares: por un lado, la escasa incorporación de

⁹ El enfoque neoestructuralista desarrollado aquí surge de los trabajos realizados especialmente en el ámbito de la CEPAL a comienzos de la década de 1990.

progreso técnico que mostró la industria local durante este período y, por otro, las actitudes rentistas de las clases empresariales locales. Para elaborar este diagnóstico, Fajnzylber comparó el proceso de industrialización latinoamericano con el del Sudeste asiático y destacó, como hechos estilizados del primer caso, la excesiva protección estatal y la importación de tecnologías de los países centrales, sin ningún ejercicio de creatividad y aprendizaje en el proceso de adaptación. En este sentido, Rodríguez (2006) señala que: “La crítica apunta a la imitación pasiva de técnicas generadas en los grandes centros, sin mayor cuidado de las posibilidades existentes para su adaptación o para un uso más eficiente de los recursos productivos. Se entiende que la contracara de esta imitación pasiva consiste en la debilidad de los procesos de aprendizaje que acompañaron al patrón antedicho, así como en la baja creatividad subyacente en ellos.” (Rodríguez, 2006, 359)

En lo conceptual, el neoestructuralismo combina elementos de los enfoques estructuralista y shumpeteriano. Para Bielschowsky (2009), esta combinación no debería sorprendernos, dada la prioridad que ambas teorías otorgan a las tendencias históricas en el terreno productivo. Sin embargo, el nuevo enfoque cambia significativamente el eje de discusión tradicional del estructuralismo, al quitarle relevancia a la industrialización como mecanismo para evitar los problemas de la inserción internacional, y pasar a concentrarse en la importancia del cambio tecnológico y de la competitividad externa. Con esta nueva visión, la CEPAL destaca, en reiteradas oportunidades, la necesidad de dos grandes modificaciones. Por un lado, la urgencia de abrir gradualmente las economías como método para introducir el progreso técnico e incrementar la competitividad externa “genuina”. Este énfasis en la competitividad externa y en la reinserción internacional, cuyo éxito depende del desempeño de las exportaciones, tiene que ver con el intento de trasladar a la región diversos aspectos de los modelos de industrialización del Sudeste asiático de crecimiento liderado por las exportaciones (CEPAL, 1990, 1992). Incluso CEPAL (2008) destaca las oportunidades que brinda el progreso técnico en sectores exportadores no relacionados necesariamente a la industria manufacturera.

La segunda modificación tiene que ver con el estilo de intervención estatal. En este aspecto, la institución propone un nuevo rol al Estado:

Por un lado, que este deje de realizar muchas funciones en que la acción estatal no se considera esencial, principalmente en la esfera

productiva, y, por otro lado, que asuma en forma más vigorosa ciertas funciones clave, como son el manejo macroeconómico, la inversión social y distributiva, el apoyo a la inserción internacional y a la incorporación del progreso técnico al proceso productivo y la defensa del medio ambiente. (CEPAL, 1998, 2)

En lo que respecta a la HE, el neoestructuralismo retoma los aspectos tecnológicos del fenómeno –señalados por su predecesores– y destaca que el origen de la misma obedece a las escasas posibilidades de generar y difundir el progreso técnico que tiene la región debido a su mala especialización productiva. El diagnóstico de las causas de la HE se basa, entonces, en una escasa competitividad sistémica, combinada con una especialización exportadora en bienes con poco valor agregado de conocimientos y encadenamientos productivos internos insuficientes.

De esta forma, el neoestructuralismo reconoce que no todos los sectores tienen la misma capacidad para inducir aumentos de productividad y promover la expansión de otros para crear empleos de alta productividad. El análisis pasa así al plano de la inadecuación de la composición sectorial de la producción de la periferia respecto de las tendencias tecnológicas mundiales y la demanda internacional. En este sentido, la CEPAL (1990) señala, por ejemplo, que el comercio internacional de manufacturas se ha expandido a un ritmo mayor que el comercio mundial total y que esta diferencia es mayor en productos que contienen un elevado grado de innovación tecnológica. Con esta concepción shumpeteriana de la dinámica económica: “el cambio tecnológico explica el cambio estructural con la aparición de nuevos productos y sectores. Las economías que son capaces de absorber los nuevos paradigmas y trayectorias tecnológicas modifican la composición sectorial de su industria y difunden el cambio tecnológico al resto de la economía.” (Cimoli et al., 2005, 6)

Por el contrario, aquellos países que no absorban estos nuevos paradigmas tecnológicos mundiales sufrirán de heterogeneidad estructural, bajos salarios y crecimiento restringido por la balanza de pagos.

Con esta premisa de que el cambio tecnológico es el motor del cambio estructural, el impulso al desarrollo se encuentra en la presencia y el liderazgo de un “núcleo endógeno de dinamización tecnológica”, conformado por ciertos sectores –y empresas– poseedores de una capacidad particular para generar y propagar el progreso técnico (Rodríguez, 2006). En función de este enfoque

teórico, los estudios de casos comienzan generalmente con la clasificación de los sectores productivos en aquellos intensivos en mano de obra, en recursos naturales y sectores difusores de conocimiento (SDC).¹⁰ La importancia del cambio estructural se mide, entonces, por el incremento en la participación de los últimos en relación al valor agregado industrial total.

El enfoque retoma la idea estructuralista de que el desarrollo significa reasignar factores productivos –fundamentalmente trabajo– de los sectores atrasados a los modernos. En consecuencia, la homogeneización de la estructura económica, el crecimiento y una mejor distribución del ingreso son posibles solo si aumentan las capacidades tecnológicas de la industria, lo que se refleja empíricamente en una mayor participación de los sectores difusores de conocimiento en la estructura económica.¹¹ “En el aumento simultáneo de la participación de los SDC en la industria y de su productividad se encuentra un proceso virtuoso de generación y difusión de conocimientos” (Cimoli et al., 2005, 12). Las políticas públicas son importantes en este razonamiento para incentivar el aprendizaje tecnológico y vencer las resistencias que generan las trayectorias pasadas –*path dependency*–, cuando se busca un cambio estructural.

Existen diferentes factores de oferta y demanda que deben ser tenidos en cuenta a la hora de evaluar las posibilidades concretas que tienen los países de la periferia de incrementar su productividad, el empleo y de cerrar la brecha tecnológica con los países centrales. Por el lado de la producción, la teoría microeconómica evolucionista basada en el paradigma tecnológico –*Paradigm-Based Production Theory* (PBPT), ver Cimoli y Dosi, 1995– nos enseña que en cada momento del tiempo, e independientemente de los precios relativos, existe un conjunto pequeño de técnicas productivas que dominan al resto en un contexto de gran heterogeneidad tecnológica entre las empresas. Este mapa heterogéneo del cambio técnico es el resultado de un proceso dinámico irregular de generación, imitación y difusión de nuevas tecnologías que se desenvuelve de manera irreversible a través del tiempo.

La mirada dinámica del progreso técnico se caracteriza por la concepción localizada y acumulativa que se tiene sobre el mismo (Atkinson y Stiglitz, 1969).

¹⁰ Los SDC son aquellos que producen bienes que demandan capacidades tecnológicas complejas y difíciles de imitar.

¹¹ Sin embargo, Bielshowsky (1998) reconoce que la relación entre progreso técnico, empleo y distribución del ingreso recibió un tratamiento insuficiente por parte del neoestructuralismo.

Dicha particularidad surge de la idea de que las innovaciones provienen de un aprendizaje tecnológico, parcialmente tácito, que hace que las trayectorias tecnológicas actuales estén asociadas fundamentalmente a las oportunidades de innovación que ocurren en las cercanías de las técnicas en uso. Como consecuencia, aunque se conozca en cada empresa la existencia de nuevas tecnologías de productos, procesos u organizacionales, radicalmente diferentes –y rentables en función de los precios relativos vigentes–, las mismas no se implementarán si previamente no existen las capacidades tecnológicas necesarias para ello. Inversamente, “si dos firmas tienen capacidades tecnológicas similares, la imitación puede ocurrir muy rápidamente –a pesar de la protección de las patentes– por intermedio de las invenciones alrededor de la patente, la ingeniería inversa, etcétera” (Cimoli y Dosi, 1995, 248-249).

De aquí se desprende entonces la importancia que tiene para el desarrollo económico el esfuerzo que realicen las empresas en adquirir las capacidades que se necesitan para adaptar y mejorar el uso de los equipos de capital adquiridos en el extranjero. Dichas actividades de aprendizaje están relacionadas principalmente con el desarrollo de equipamientos y habilidades de ingeniería que permitan adecuar las máquinas y productos finales a las condiciones específicas de estos países.

Existe entonces una diferencia fundamental entre la microeconomía de origen neoclásico y el PBPT: mientras que para la primera de ellas las empresas maximizan sus beneficios combinando insumos en función de los precios relativos –independientemente de las trayectorias tecnológicas previas–, en el análisis evolucionista el orden de los efectos cambia completamente. En este último caso, la trayectoria de las empresas está basada fundamentalmente en el cúmulo de conocimientos previos adquiridos y los precios relativos juegan un rol secundario.

En una síntesis extrema, el PBPT sugiere, como caso general, que en el corto plazo las técnicas productivas tienen coeficientes fijos (tipo Leontieff), tanto para las firmas como para las industrias, en este último caso se observa además una inercia promedio sobre las firmas heterogéneas. Para el largo plazo, en cambio, podemos observar un patrón de evolución débilmente correlacionado con la dinámica de los precios relativos. (Cimoli y Dosi, 1995, 249).

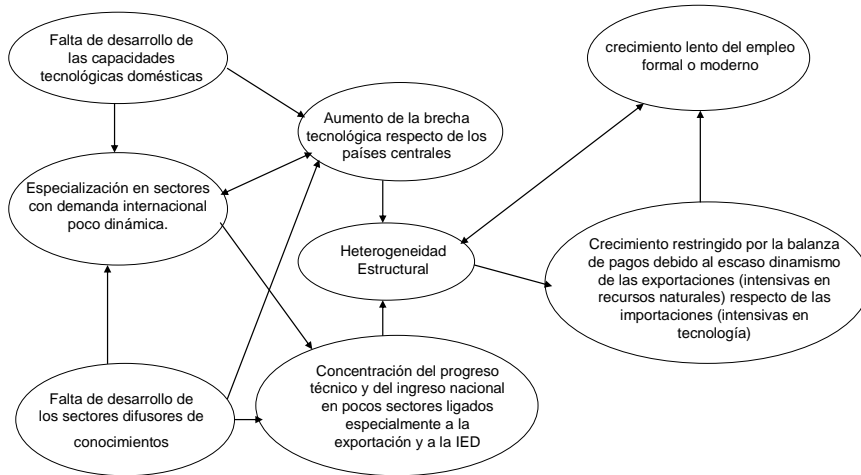
En términos de heterogeneidad de productividades intra e inter-industria, los autores señalan que: “de hecho, la evidencia disponible es consistente con las conjeturas que señalan que existen grandes y persistentes asimetrías de eficiencia entre las firmas dentro de una misma industria (para una revisión y discusión, ver Nelson, 1981). Esto aplicado a los países desarrollados y, más aún, a los países en desarrollo. Además, persistentes asimetrías aparecen en los beneficios (Geroski y Jaquemin, 1988; Muller, 1990)”. (Cimoli y Dosi, 1995, 249)

Finalmente, agregan que muchas industrias muestran regularidades tecnológicas específicas en los patrones de cambio técnico, las cuales no parecen estar relacionados ni con los cambios en los precios relativos ni con las condiciones de demanda (Cimoli y Dosi, 1995).

Sin embargo, incluso el éxito microeconómico en incrementar la productividad no garantiza el aumento del empleo en el sector moderno, para esto resulta importante el crecimiento acelerado de la demanda. En un primer momento, se puede generar demanda interna a través de la protección a la industria naciente, con el propósito de adquirir las capacidades tecnológicas mínimas necesarias para comenzar el proceso de desarrollo. Agotada esta instancia, es relevante mantener el esfuerzo en achicar la brecha tecnológica para adelantarse a la demanda internacional futura y a los nuevos tecno-paradigmas mundiales. En esta última etapa, la convergencia tecnológica generará su propia demanda a través de las exportaciones de bienes con elevada elasticidad ingreso. De aquí la importancia para estos autores de incrementar el peso relativo de los SDC en su interpretación del cambio estructural (Cimoli, 2007).

A partir del análisis anterior se pueden sintetizar las principales causas de la HE latinoamericana de la siguiente manera: la falta de esfuerzo a nivel de aprendizaje tecnológico disminuye las capacidades tecnológicas propias y la participación relativa de los SDC en la producción total; esto trae como consecuencia una menor generación y difusión del progreso técnico, de la productividad y una disminución sostenida de la demanda de exportaciones, por la baja elasticidad ingreso que poseen los bienes exportados. Finalmente, aumenta la HE y la concentración del ingreso (ver diagrama 2).

Diagrama 2: esquema resumen de las relaciones de causas y efectos de la HE para el neoestructuralismo latinoamericano



Fuente: elaboración propia.

Reflexiones finales

El análisis del enfoque estructuralista y neoestructuralista desarrollado a lo largo de este artículo permite llegar a la conclusión de que, para la escuela estructuralistas latinoamericana, la HE es producto de las características propias del subdesarrollo –como la inadecuación tecnológica, el consumo suntuuario, la inserción internacional y un tejido productivo poco articulado–, que se combinan para generar insuficiencias dinámicas en la generación de ahorro y divisas. Como consecuencia, la acumulación de capital es insuficiente y conforma una estructura productiva heterogénea. Luego, estos desequilibrios se retroalimentan a través de la falta de diversificación de la demanda y de la tendencia al estancamiento. Es importante señalar que, para los autores analizados, la concentración del ingreso

es una consecuencia de la HE y de las cuasi-rentas que obtienen los sectores modernos a través del sistema de precios relativos.

En el caso del neoestructuralismo, la principal causa de la HE es la falta de esfuerzo a nivel de aprendizaje tecnológico, lo que trae como consecuencia menores capacidades para innovar y baja participación relativa de los sectores difusores de conocimientos en la producción y exportación. El resultado final es menor generación y difusión del progreso técnico, bajos incrementos de productividad, exportaciones insuficientes y mayor HE. Esto último agrava la restricción externa al crecimiento e incrementa la desigualdad de ingresos.

Dentro de las similitudes entre ambas visiones, se destaca la importancia que tienen las relaciones internacionales de subordinación de Latinoamérica respecto de los centros industriales en el origen de la HE.¹² En este sentido, la vinculación entre productividad laboral y distribución del producto social que subyace a ambos enfoques opera principalmente desde la primera variable a la segunda, aunque luego ambas se retroalimentan a través de los círculos viciosos que generan la concentración del ingreso, la composición de la demanda y el estancamiento económico.

En el caso del neoestructuralismo, no solo se mantiene la misma relación de causalidad entre diferenciales de productividades e ingresos que proponían sus antecesores, sino que se observa un esfuerzo teórico particular por demostrar que la brecha tecnológica internacional es la causa de la HE y de la concentración del ingreso. En última instancia, es el atraso tecnológico de la región lo que no le permite desarrollar sus sectores difusores de conocimiento y, consecuentemente, mejorar la distribución del conocimiento tecnológico y del ingreso.

De la comparación de ambas teorías surge también una diferencia importante vinculada al énfasis que las mismas colocan sobre la importancia del mercado interno para el desarrollo. Mientras que para el estructuralismo la expansión del mercado doméstico es clave en el crecimiento de la industria local —a través del proceso de sustitución de importaciones—, para el neoestructuralismo carece de significación en comparación al mercado mundial, debido al papel que juega este último en la búsqueda del "*upgrading* tecnológico" que permita cerrar la brecha productiva a nivel global.

¹² Reflejadas en el tipo de bienes exportados e importados, la dependencia tecnológica, la forma de consumo, etcétera.

La diferencia respecto de la importancia relativa de los distintos mercados –interno y externo– es relevante como indicador de la concepción del modelo de desarrollo que ambos enfoques plantean. Mientras que para el estructuralismo lo importante es establecer un esquema de relaciones económicas y sociales que pueda satisfacer las necesidades internas –desarrollo hacia adentro o autocentrado–, para el neoestructuralismo lo relevante es generar un desarrollo tecnológico propio que permita participar activamente en los nuevos paradigmas tecnológicos mundiales –desarrollo exportador o extravertido–.

Bibliografía

- Agenor, P. y J. Aizenman (1999). “Macroeconomic adjustment with segmented labor markets”, *Journal of Development Economics*, 58 (2), 277–296.
- Arthur, B. (1994). *Path-dependency and increasing returns in economics*, Michigan University Press.
- Atkinson, A. y J. Stiglitz (1969). “A New View of Technological Change”, *Economic Journal*, 79 (315), 573-578.
- Bielschowsky R. (1998). “La evolución de las ideas de la CEPAL”, *Revista de la CEPAL*. Número Extraordinario, Chile, 21-45.
- Bielschowsky R. (2009). “Sesenta años de la CEPAL: estructuralismo y neoestructuralismo”, *Revista de la CEPAL*. 97, Chile, 173-194.
- Boyer, R. (1988). “Formalizing Growth Regimes”, in G. Dosi et al. (eds.), *Technical Change and Economic Theory*, London, Pinter Publishers: London.
- CEPAL, (1973). *Estudio Económico de América Latina*. Santiago de Chile, Publicación de las Naciones Unidas.
- CEPAL (1990). *Transformación productiva con equidad. La tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el caribe en los años noventa* (LC/G.1601-P), Santiago de Chile, marzo. Publicación de las Naciones Unidas, N' de venta: S.90.11.G.6.
- CEPAL (1992). *Equidad y transformación productiva: un enfoque integrado* LC/G.1701/Rev.I-P), Santiago de Chile, abril. Publicación de las Naciones Unidas, N' de venta: S.92.11.G.6.
- CEPAL (1998). *El pacto.fiscal. Fortalezas, debilidades y desafíos* (LC/G.1997/Rev.1), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N' de venta: S.98.II.G.5.

- CEPAL (2007). *Progreso técnico y cambio estructural en América Latina*, colección documentos de proyectos, LC/W.136, Santiago de Chile, octubre.
- CEPAL (2008). *La transformación productiva 20 años después. Viejos problemas, nuevas oportunidades*. LC/G.2367(SES.32/3), Santiago de Chile, mayo.
- Cimoli M. (2007), “Sources of learning path and technological capabilities. An introductory roadmap on development process”, Brisbane Club meeting, *Innovation and Complexity*, Pollenza, junio.
- Cimoli, M.; Primi, A.; Pugno, M. (2006). “Un modelo de bajo crecimiento: la informalidad como restricción estructural.”. *Revista de la CEPAL*, 88, abril, 89-107.
- Cimoli, M.; Porcile, G.; Primi, A.; y Vergara, S. (2005), “Cambio estructural, heterogeneidad productiva y tecnología en América Latina”, en *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*, ed Cimoli M. Naciones Unidas, Santiago de Chile, noviembre.
- Cimoli, M. y N. Correa (2005): Trade openness and technological gaps in Latin America: a low growth trap, en J. A. Ocampo (comp.), *Beyond Reforms: Structural Dynamics and Macroeconomic Vulnerability*, Stanford, Stanford University Press.
- Cimoli, Mario (1988), “Technological gaps and institutional asymmetries in a North-South Model with a continuum of goods”, *Metroeconomica*, 39 (3), 245-274.
- Cimoli, M., G. Dosi y L. Soete (1986): *Innovation diffusion institutional differences and patterns of trade: a north-south model*, DRC Paper, 36, Sussex, Reino Unido, Universidad de Sussex.
- Dalum, B., K. Laursen y B. Verspagen, (1999) “Does specialisation matter for growth?”, *Industrial and Corporate Change*, 8 (2), 267-288.
- Di Filippo A. y S. Jadue (1976), “La heterogeneidad estructural: concepto y dimensiones”, *El Trimestre Económico*, 169, 167-214.
- Dornbusch, R. Stanley F. y P. Samuelson, “Comparative Advantage, Trade, and Payments in a Ricardian Model with a Continuum of Goods”, *American Economic Review*, 67 (5), American Economic Association, diciembre de 1977, 823-39.

- Estay Reino, J. (1990), *La concepción general y los análisis sobre la deuda externa de Raúl Prebisch*, Siglo Veintiuno Editores.
- Fajnzylber F. (1983). *La industrialización trunca de América Latina*, Mexico D. F.: Editorial Nueva Imagen.
- Fajnzylber, F. (1990). *Industrialización en América Latina: de la 'caja negra al casillero vacío'*, serie Cuadernos de la CEPAL No 60 (LC/G. 1534-P[Rev. 1 -P]), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, Nro de venta: 89.11.G.5.
- Furtado C. (1963). "Capital formation and economic development", en Agarwala, A. y S. Singh (eds.). *The economics of underdevelopment*. New York, Oxford University Press, 309-337.
- Furtado C. (1974). *Teoría y política del desarrollo económico*, México: Siglo XXI editores.
- Holland M. y Porcile, G. (2005), "Brecha tecnológica y crecimiento en América Latina", en *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*, ed Cimoli M. Naciones Unidas, Santiago de Chile, noviembre.
- Lewis Arthur (1954), "El desarrollo económico con oferta ilimitada de trabajo", en
Agarwala y Singh (1963), *La economía del subdesarrollo*, Madrid, Editorial Tecnos.
- Nohlen, D. y Sturm, R. (1982), "La heterogeneidad estructural como concepto básico en la teoría de desarrollo", *Revista de Estudios Políticos (Nueva Epoca)*, 28, 45-74.
- Nurkse R. (1963), "Some international aspects of the problem of economic development", en Agarwala, A. y S. Singh (eds.). *The economics of underdevelopment*. New York, Oxford University Press, 256-271.
- Pinto, A. (1969), "Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano", en *América Latina. Ensayos de interpretación económica*, Editorial Universitaria.
- Pinto, A. (1976). "Heterogeneidad estructural y modelo de desarrollo reciente de la América Latina", en *Inflación: raíces estructurales*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- Prebisch, R. (1949). "Introducción: el desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas", en *Estudio económico de América Latina, 1948*. Santiago de Chile, CEPAL. [Reproducido en

- CEPAL (1998). *Cincuenta años de pensamiento en la CEPAL: textos seleccionados*, 1, Fondo de Cultura Económica, México.
- Prebisch, R. (1963), *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Prebisch R. (1969), “Problemas teóricos y prácticos del desarrollo económico”, en *América Latina: ensayos de interpretación económica*, Editorial Universitaria, Santiago de Chile, 41-78.
- Rodríguez O. (1998), “Heterogeneidad estructural y empleo”, *Revista de la CEPAL*, Número extraordinario, 315-321.
- Rodríguez O. (2006). *El estructuralismo latinoamericano*. México D.F., CEPAL-Siglo. XXI Editores.
- Sunkel, O (1978). “La dependencia y la heterogeneidad estructural”, *El Trimestre Económico*, 177, 3-20.
- Taylor, L. (1989), *Structuralist Macroeconomics*, New York: Basic Books.
- Turnham, D., B. Salomé y A. Schwarz, (eds.) (1990). *The Informal Sector Revisited*. Paris, OECD Development Centre.