

PRELUDIO AL PATRÓN DE DESARROLLO DE AMÉRICA LATINA CON UNA NOTA AL CASO DE MÉXICO

Guillermo Rufino MATAMOROS ROMERO¹

RESUMEN: El presente texto realiza una comparación de la distribución funcional del ingreso y el crecimiento económico de algunos países de América Latina en la tradición del análisis del desarrollo de Fernando Fajnzylber para el periodo 2001-2016. Posteriormente, centra su atención en México, el caso de peores resultados en el ejercicio comparativo, con el objeto de precisar una explicación donde su alta desigualdad y su bajo crecimiento se articulan en la lógica descrita por la tesis del estancamiento de Celso Furtado. En cuya explicación—apoyada en los hechos estilizados de la economía mexicana—convergen tanto factores externos, propiciados por la liberalización y desregulación comercial y financiera de México, como factores internos, inherentes al patrón de demanda resultado de la alta desigualdad mexicana.

PALABRAS-CLAVE: Desarrollo económico. América Latina. Fernando Fajnzylber. Celso Furtado. Economía mexicana.

Introducción

En el comienzo, todo son salarios o ganancias. El producto corriente es nada menos que aquellos salarios y ganancias agregados a los preexistentes. La relación capitalista por excelencia es la del dueño del capital frente al trabajador. Esa es la estructura básica de producción/distribución y sólo sobre ella se tejen

¹ Estudiante del doctorado en Economía, University of Ottawa (Canadá). Comisión Económica para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas (CEPAL/ONU). Capacitación en Economías Latinoamericanas. gmata087@uottawa.ca.

las demás relaciones productivas que devienen en otras fuentes de ingreso como los intereses, las rentas, los impuestos, etcétera. De allí que la distribución del ingreso posee, en principio, dos caras: la cara funcional y la personal. La primera basada en la estructura productiva y la segunda en la economía de los individuos o familias. La mirada a cualquiera de ellas—en solitario—nubla el fenómeno completo de la distribución, el principal problema de la Economía Política para los Clásicos.

Y no sólo los Clásicos, con David Ricardo a la cabeza, se preocuparon por la distribución funcional. Los economistas heterodoxos, críticos de la economía neoclásica y extensiones, retoman la cara funcional de la distribución por considerar que sólo en ella es posible dilucidar el conflicto distributivo entre clases económicas tan importante en la determinación de la dinámica económica. Lo que parte de suponer que el actuar de las personas se encuentra fuertemente condicionado por la clase a la que pertenecen dentro de la estructura productiva; en contraposición a la concepción individualista y micro-fundada de la economía neoclásica (ABELES; TOLEDO, 2011).

Dicho lo anterior, nuestro objetivo es resaltar la cara funcional de la distribución en América Latina en el marco de la escuela estructuralista latinoamericana. Específicamente a partir de la metodología utilizada por Fernando Fajnzylber—hace casi tres décadas—para el estudio del patrón de desarrollo en América Latina. Desde entonces, él y los demás estructuralistas reafirmaron aquella tesis de antaño sobre el subdesarrollo latinoamericano como uno secularmente inequitativo. No obstante, Fajnzylber sólo se concentró en la cara personal de la distribución, a nosotros nos toca mostrar y actualizar (una parte de) la cara que falta.² A ello nos dedicamos en el siguiente apartado para algunos países latinoamericanos en el periodo 2001-2016. ¿Existen *casilleros vacíos* a la Fajnzylber al tratar la distribución funcional de América Latina? Esa es nuestra primera pregunta.

Posteriormente, en la parte III del texto, volcamos nuestro estudio a un decepcionante caso de bajo crecimiento y alta desigualdad en la región: el de México en décadas recientes. Empezamos por los hechos estilizados del pobre dinamismo de la economía mexicana desde los noventa, cuando se agudizó deliberadamente el proceso de liberalización e integración comercial y financiera con EEUU, fenómeno que se volvió parte del problema económico mexicano al

² En la misma línea, este texto también puede considerarse como un complemento a los trabajos posteriores a Fajnzylber pero inspirados en su metodología para medir la equidad, como es el caso de Jaimes y Matamoros (2017).

agravar su restricción externa al crecimiento y entorpecer la acumulación en sus sectores más dinámicos. Asimismo, la otra parte que subrayamos de la explicación, más no la única, se debe a los efectos de una alta desigualdad sobre la productividad de las inversiones en la lógica descrita por la tesis del estancamiento de Furtado. Por último, cerramos con algunas reflexiones tanto del contenido como en favor del estructuralismo como herramienta de estudio de la realidad económica latinoamericana.

Crecimiento y distribución en algunos países de América Latina

Casi tres décadas después, otra vez frente a la extrema desigualdad que corroe a América Latina, más de un latinoamericano se ha de preguntar si el codiciado casillero de la equidad con crecimiento sigue vacío para los países de la región. Pues a los ojos del chileno Fernando Fajnzylber (1990), Latinoamérica no sólo tenía una deuda pendiente en cuanto a equidad y crecimiento, sino que su patrón de desarrollo estaba crónicamente sesgado hacia la desigualdad.

En su ya clásico trabajo, Fajnzylber comparó a varios países latinoamericanos respecto al grupo de países que él consideró avanzados (Alemania, EEUU y Japón) en dos criterios: equidad en el ingreso y crecimiento económico, para el periodo 1970-1984. En ese entonces, el *casillero vacío* hizo alusión a que ningún país latinoamericano logró cumplir con el doble objetivo de equidad y crecimiento. Recientemente, Jaimes y Matamoros (2017) reaplicaron la metodología de Fajnzylber para los treinta años siguientes (1985-2015), concluyendo que si bien el *casillero vacío* ya no existe en sus términos originales, el patrón de desarrollo de América Latina sigue siendo perversamente inequitativo.³

Como buen estructuralista, Fajnzylber culpa de la desigualdad latinoamericana a las grandes diferencias en productividad entre y dentro de los sectores económicos al interior de cada país, esto es, la heterogeneidad estructural está llamada a ser la principal causa de ese desarrollo deformado; exageradamente desigual. Ramas de actividad rezagadas, con ratios de capital/trabajo ínfimo, coexisten codo a codo con otras de estándar internacional y son el reflejo de

³ Sólo Uruguay colma el casillero de la equidad con crecimiento para todo el periodo y menos del 1% del producto regional se genera allí, así que virtualmente el casillero vacío sigue presente. Sin mencionar que, los criterios de equidad y crecimiento se han relajado bastante ya que el grupo de países avanzados ha retrocedido en este ámbito (JAIMES; MATAMOROS, 2017).

una restricción a la inversión dada por el patrón de consumo regional. Éste se ha centrado en imitar torpemente—siempre que los ingresos lo permitan—a aquel de los países avanzados, principalmente el de EEUU. Luego, el patrón de consumo imitativo es anormalmente intensivo en importaciones y, en las capas altas de la pirámide social, exageradamente consumista, lo que se yergue como un obstáculo a la inversión derivado de una baja propensión al ahorro en los estratos con posibilidades de ahorrar.

La irracionalidad de las clases altas, que se empeñan en imitar (e incluso exagerar) el opulento estilo de vida propagado por EEUU, sumada a un precario liderazgo empresarial anclado en las rentas de corto plazo, completaría grosso modo el esquema explicativo del atraso latinoamericano en la visión de Fajnzylber. Los culpables, y así también los únicos posibles redentores, son los estratos sociales altos en tanto sólo ellos pueden ahorrar y, si todo va bien, invertir. Y en esa visión personal de la distribución, no hay cabida para los grupos sociales con funciones específicas en la dinámica económica, llámense estos capitalistas y trabajadores (o empresarios y obreros, como gustaba llamarles Prebisch), y en ese sentido nos quedamos en las evidencias más visibles en lugar de hurgar en las causas estructurales.⁴

Así las cosas, el análisis de Fajnzylber de la desigualdad en América Latina está incompleto. Al centrarse en la distribución personal y hacer a un lado la funcional, privilegia la disponibilidad de ingresos en detrimento de la fuente específica de los mismos: ya sea ésta excedente o salarios (LINDENBOIM 2008). Sin embargo, dicho sesgo es la regla en la mayoría de la bibliografía contemporánea sobre distribución del ingreso que ha tenido motivación en: la creciente heterogeneidad al interior de los factores productivos; el avance en la recolección de información a nivel de hogares, y; el predominio de la teoría neoclásica del crecimiento—y sus extensiones (ABELES; AMARANTE; VEGA, 2014).

¿Qué sucedería si damos un vistazo a la otra cara de la moneda? Si el estudio clásico de Fajnzylber se centró en la distribución personal, ¿por qué no mirar ahora la distribución funcional en América Latina usando su metodología? Ya se ha escrito bastante sobre la distribución personal en la región y bien harían falta voces exigiendo una mirada más estructuralista. Sin embargo, el empeño en los datos parece seguir como una sombra a las teorías predominantes, y si

⁴ En otras palabras, si bien Fajnzylber es un estructuralista al dar un lugar destacado a la heterogeneidad en la estructura productiva como determinante del subdesarrollo, su análisis de la distribución del ingreso en específico no es estructuralista *per se*; ya que adopta una visión personal de la misma.

convencionalmente se cree que—parafraseando al profesor Mark Blaug (2001, p. 528): “[...] el gran misterio de la teoría moderna de la distribución es la razón de que se considere un problema interesante la *participación* de los salarios y los beneficios en el ingreso total”, lógicamente nos encontramos con que la principal limitante al análisis de la distribución funcional es la falta de información sobre la participación de los salarios en el producto (y el remanente, el excedente bruto de explotación).⁵

Dicha la advertencia, definimos como criterio de dinamismo la tasa de crecimiento medio anual (TCMA) del PIB per cápita y como criterio de distribución la participación promedio de los ingresos laborales en el producto interno bruto (PIB), para cada país durante 2001-2016.⁶ El promedio de la participación de los ingresos laborales en los países avanzados (Alemania, EEUU y Japón) es 58%, mientras que el promedio de su crecimiento medio anual es 0.9%. Entonces, para cada país de América Latina, con datos disponibles de ingresos laborales o salarios a PIB en CEPALSTAT o ILOSTAT (ver Anexo), obtenemos los criterios de dinamismo y distribución, después los cruzamos aplicando como líneas divisorias los mismos criterios en los países avanzados, y finalmente obtenemos la ya clásica matriz de doble entrada (Cuadro 1).

⁵ En realidad, restando salarios al producto queda el excedente bruto de explotación y el ingreso mixto. Este último es el excedente de los hogares, compuesto mayormente por el ingreso de los trabajadores independientes—sin una relación obrero-patronal formal—y trabajadores por cuenta propia, y que en los países atrasados es un monto considerable (ABELES; AMARANTE; VEGA, 2014), no así en los países avanzados—nuestro marco de referencia. En cambio, en los ingresos laborales están incluidos los ingresos de los trabajadores independientes y por cuenta propia.

⁶ Es de aclarar las limitaciones que conllevan el uso del PIB per cápita, por un lado, y la participación de los ingresos laborales, por el otro, como indicadores de desarrollo económico. Es menester que un análisis más profundo utilice una batería bastante mayor de indicadores económicos (como acervo de capital, valor agregado, etc.), de distribución del ingreso (como el Gini, el ratio de Palma, etc.), entre otros (de educación, salud, seguridad, etc.). En todo caso, este trabajo es más un *preludio* o un complemento, que un sustituto de otros estudios sobre desarrollo económico de América Latina de mayor envergadura (BÉRTOLA; OCAMPO, 2013).

Cuadro 1 – América Latina: Crecimiento-distribución, 2001-2016

	Distribución		Participación de los ingresos laborales/salarios en el PIB	
	<58%		>58%	
<0.9%*	México			
Dinamismo (Crecimiento PIB/hab.)	Argentina	Costa Rica	Paraguay	
	Bolivia	Ecuador	Panamá	
	Brasil	Honduras	Venezuela	
>0.9%	Chile	Nicaragua		
	Colombia	Perú		

* Crecimiento del PIB/hab. de los países avanzados: Alemania, EEUU y Japón (dólares de 2010).

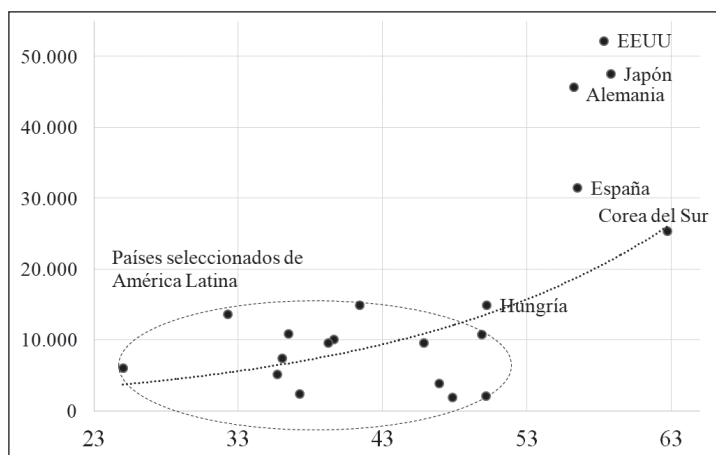
Fuente: Indicadores del Desarrollo Mundial, CEPALSTAT e ILOSTAT (ver Anexo).

La matriz aparece con dos *casilleros vacíos* que revelan que ningún país latinoamericano de la muestra llega a tener un patrón distributivo comparable al de los países avanzados. Ello no es sorpresa pues es un hecho establecido que los países atrasados tienen generalmente una menor participación de los ingresos laborales que la de los países avanzados. No obstante, ningún país de la región sobrepasa la barrera de un criterio distributivo de 50%, es decir, que la mitad del producto corresponda a ingresos laborales y la otra mitad al excedente (ver Anexo). Otros países de menor desarrollo que los avanzados—medido por el producto por habitante—tienen participaciones ingreso-laborales mayores a las de América Latina, como Corea del Sur (63%) o España (56%). Notablemente el primero colmaría el casillero inferior derecho: el de una distribución y dinamismo superior al de los avanzados.

Del otro lado, el crecimiento por habitante del grupo de países avanzados es pobre (0.9%), lo que lleva casi a todos los países latinoamericanos al casillero inferior izquierdo, el del dinamismo económico. De ello no se sigue que la preocupación por acelerar el crecimiento en América Latina debe relajarse, el dinamismo de la región es bajo respecto a sus necesidades, y a partir de la Gran Recesión de 2008-09 su expansión se ha visto mermada debido al fin del super-ciclo de materias primas y a la desaceleración de la demanda mundial, sin mencionar la pérdida de importancia de la inversión—frente al consumo privado y público—como factor de arrastre del producto regional (CEPAL 2017).

Lo que vale la pena resaltar es la existencia de un patrón de desarrollo en América Latina con una distribución en contra de la participación de los ingresos laborales/salarios. Incluso comparado con países con niveles semejantes de desarrollo, como Hungría (Gráfico 1).

Gráfico 1 – PIB/hab. de 2016 en dólares (de 2010) y participación % promedio (2001-2016) de los ingresos laborales en el PIB



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, ILOSTAT y CEPALSTAT.

La liga teórico-causal entre la participación de los salarios y el desarrollo económico ha sido abundantemente explorada desde múltiples perspectivas (ABELES; TOLEDO, 2011). Tradicionalmente, la escuela estructuralista de América Latina ha hecho hincapié en mirar la distribución funcional por considerar explícitamente la existencia de un conflicto distributivo entre grupos de actores de intereses contrapuestos (o clases sociales) y en suponer que la distribución efectivamente afecta la dinámica del desarrollo. Los primeros estructuralistas, aglomerados en la CEPAL hace alrededor de 70 años, estarían tentados a afirmar que la baja participación de los salarios en la región es causa y reflejo del subdesarrollo estructural latinoamericano, aunque de formas e intensidades diferentes de acuerdo con las especificidades de cada país.

En efecto, ya advertía Prebisch (1998) desde el *Manifiesto* de la CEPAL que el poder de negociación salarial de los trabajadores en el centro—los países avanzados—es mucho mayor que en la periferia—América Latina—debido a las enormes disparidades en el desarrollo de las organizaciones obreras respectivas. Mientras en el centro industrializado los trabajadores tienen armas para resis-

tirse a la compresión de sus ingresos; en la periferia subdesarrollada persiste la desorganización de las masas obreras y el freno al alza salarial constituido por el excedente de mano de obra radicado en las actividades de subsistencia.

De igual modo, Furtado (1969) diría que la enorme desigualdad económica heredada de la América Latina decimonónica tiende a reproducirse en el tiempo. Toda vez que la cara (no tan) oculta del excedente de mano de obra es la concentración del ingreso en una clase capitalista anclada en las inversiones en sectores de altos coeficientes de capital-trabajo; lo que desfavorece la transferencia de trabajadores de los sectores de subsistencia a los sectores de mayor productividad, disminuye el ratio producto-capital y por esa vía se reduce también el ritmo de crecimiento económico. Grosso modo, la anterior es la tesis del estancamiento de Furtado, que en el siguiente apartado revivimos a la luz del bajo crecimiento de México en las últimas décadas.

La increíble y triste historia de México y su vecino desalmado

Reconocemos las grandes diferencias entre países latinoamericanos como para pretender falsas generalidades. Por ello, en lo que sigue nos centramos en un solo caso, el de peores resultados en la matriz de dinamismo y distribución (Cuadro 1). México, el único país ubicado en el casillero superior izquierdo, tuvo la peor tasa de crecimiento per cápita (0.8%) y una distribución (39%) por debajo de la media de América Latina (40%) en 2001-2016. Este lúgubre escenario se torna desolador si descomponemos el crecimiento del producto por habitante para México desde que se puso un candado institucional a la integración comercial con EEUU a través del TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) en 1994 (Cuadro 2).

Cuadro 2 – Contribución al crecimiento del PIB per cápita, México, 1994-2016, dólares de 2010

Rubro	TCMA	Contribución
PIB per cápita	0.9	100%
Tasa de actividad	0.73	81%
Producto por trabajador	0.17	19%

* Tasa de actividad: proporción de trabajadores en la población total.

Fuente: Indicadores del Desarrollo Mundial (2017)⁷

⁷ Liga: <<http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators>>. Consultado en: 15 out. 2018.

Si el PIB per cápita es igual al producto por trabajador multiplicado por la proporción de trabajadores en la población total (la tasa de actividad), mayores PIB per cápita se deben a un mayor producto por trabajador y/o a un aumento en la tasa de actividad (ROS, 2004)⁸. Hablando de México, con un crecimiento medio anual del producto per cápita, tasa de actividad y producto por trabajador de 0.9%, 0.73% y 0.17% respectivamente, para el periodo 1994-2016, el pobre crecimiento del PIB por habitante se explica en 81% por el incremento en la tasa de actividad—resultado del bono demográfico⁹—y sólo el restante 19% por el francamente ínfimo incremento del producto por trabajador.

La de México es la increíble y triste historia de (sub)desarrollo por mínimo desde la crisis de la deuda de los ochenta (MORENO; ROS, 2010), y el instrumento al que se le apostó todo en los noventa—el TLCAN—ha fracasado en hacer converger a ese país con su vecino del norte. Al contrario, el Tratado al menos ha acentuado la dependencia financiera y comercial de México hacia EEUU, a través del agravamiento de su restricción externa al crecimiento, por un lado, e inhibiendo la acumulación en los sectores mexicanos de mayor productividad, por el otro. Pero vayamos por partes.

Aunque sea cierto que los males de la economía mexicana no se deben al TLCAN. Ya que la caída de la inversión y el bajo crecimiento, así como las reformas de apertura y desregulación a ultranza, son de hecho anteriores a la entrada en vigor del Tratado (MORENO; ROS, 2010). No obstante, a este último se le puede acusar de haber agravado la enfermedad. Para empezar, la integración comercial y financiera fue acentuada con el TLCAN,¹⁰ lo que más allá de haber impulsado enormemente las exportaciones, abrió el grifo de las importaciones como nunca. En consecuencia, los sectores de comerciables y el mercado nacional profundizaron su dependencia a las importaciones; luego: “[...] México tiene

⁸ Formalmente, el PIB per cápita es el producto, Y , dividido entre el número de habitantes, N , lo que puede ser expresado también como $(Y/W)(W/N)$, donde W es el número de trabajadores. Esto es, en el Cuadro 2 tenemos simplemente una igualdad, $Y/N=(Y/W)(W/N)$, expresada en tasas de crecimiento promedio anual para el periodo 1994-2016.

⁹ El bono demográfico se refiere a la última etapa de la transición demográfica, cuando más incrementa la oferta laboral y más disminuye la tasa de fertilidad; “[...] ambas tendencias implican que el incremento en el ingreso per cápita ha sido más alto de lo que hubiera sido en otro contexto” (MORENO; ROS, 2010, p. 288)

¹⁰ Si bien es cierto que la concentración geográfica del comercio y las inversiones de México con EEUU tiene una larga historia que se remonta al Porfiriato (1877-1910), cuando “[...] los Estados Unidos coparon el comercio exterior de México, desplazando a Europa del protagonismo que había ejercido en el periodo anterior. Si en los inicios del periodo 40% del intercambio se hacía con la nación del norte, para finales este país cubría el 75%” (BEATO, 2004, p. 146). Sin embargo, la Gran Depresión de 1929 inauguraría un periodo de relativo proteccionismo que sería sólo desmantelado hasta la *década perdida* de 1980 (MORENO; ROS, 2010).

que crecer más lentamente que en el pasado simplemente para evadir un déficit comercial creciente” (BLECKER; MORENO; SALAT, 2017, p. 21).

En segundo lugar, los sectores exportadores—encabezados por el manufacturero, así también llamados sectores “ganadores” del TLCAN, no han arrastrado a la economía en su conjunto por una senda de crecimiento sostenido. Al revés, al ser sectores escasamente vinculados con las industrias locales y representar filiales de multinacionales, sus inversiones no han sido tan pujantes como lo han sido en EEUU, su principal proveedor de inversión extranjera y socio comercial. Siempre que en este último país la disminución del costo laboral manufacturero ha sido más pronunciada que en México, lo que ha hecho más rentable invertir al norte del Río Bravo en este sector (IBARRA; ROS, 2017). Algo difícil de imaginar de no ser por la alta movilidad de capitales e integración industrial que agudizó el Tratado. En otras palabras, a pesar de los bajos salarios manufactureros mexicanos y de su continua pauperización; en términos relativos, la mayor caída de los mismos en EEUU ha frenado el crecimiento económico del lado mexicano.

Por el frente interno, el lento crecimiento de la economía mexicana está relacionado a la muy desigual distribución del ingreso y a sus efectos negativos en el ratio producto-capital (o productividad de las inversiones) de acuerdo con la lógica de la tesis del estancamiento de Furtado. Dicha tesis supone que es la demanda la que determina la oferta, y la primera depende de la distribución del ingreso entre grupos con distintas propensiones al consumo. Así, el patrón de demanda genera cambios en la estructura de la oferta, que para el caso de economías muy desiguales y con excedentes de mano de obra refugiados en el subempleo (esto es, la agricultura de subsistencia y la informalidad), tiende a concentrar la inversión en industrias ahorradoras de trabajo y capital-intensivas, lo que en ausencia de un mercado interno suficiente para el aprovechamiento cabal de las economías de escala, disminuye el ratio producto-capital y hace caer la tasa de crecimiento de la economía en su conjunto.¹¹

La tesis del estancamiento de Furtado se ratifica en la disminución de la productividad de las inversiones (o ratio producto-capital), que puede expresarse a su vez como el cociente de la productividad del trabajo sobre el ratio

¹¹ La tesis del estancamiento, en detalle y en palabras de su autor principal, se lee en Furtado (1969), y en boca de sus críticos en Tavares y Serra (1998). El debate alrededor de la tesis referida está enmarcado en el contexto político-económico de la década de 1960, cuando la industrialización por sustitución de importaciones avanzaba y al hacerlo se agravaba tanto la restricción de divisas como la heterogeneidad estructural.

capital-trabajo.¹² Siguiendo a Furtado, este último tendería a crecer más rápido que la productividad del trabajo debido, por un lado, a la concentración de las inversiones en sectores capital-intensivos y ahorradores de mano de obra, aunado a la debilidad de dichos sectores para empujar el producto dados sus escasos vínculos con el mercado interno. El resultado sería una brecha en aumento entre la relación capital-trabajo y la productividad del trabajo que haría disminuir el ratio producto-capital, cuya imagen más visible sería el estancamiento de la tasa de crecimiento.

Antes de continuar, estamos obligados a hacer al menos dos aclaraciones para el atento lector. Uno, la disminución por sí misma del ratio producto-capital no implica una disminución secular de la tasa de crecimiento; lo importante es lo que ocurra con la tasa de ganancia, como lo hizo notar Tavares y Serra (1998). Sin embargo, aunque la tasa de ganancia no sólo depende positivamente del ratio producto-capital, sino también negativamente de la participación salarial y de los precios relativos de los bienes de capital, es perfectamente posible que la caída del ratio producto-capital más que compense la disminución de la participación salarial y (de ser el caso) de los precios de los bienes de capital, lo que haría bajar la tasa de ganancia afectando adversamente la tasa de crecimiento. Recientemente, Ibarra y Ros (2017) comprobaron lo anterior para el sector manufacturero mexicano en el periodo 1990-2015, respaldando los argumentos de Furtado al menos para dicho sector.

En segundo lugar, puede también aducirse que aquellos sectores a donde se dirige el grueso de las inversiones, los de mayores coeficientes capital-trabajo, no tienen las restricciones de escala en el contexto actual de liberalización comercial y financiera, que de ser así los blindaría de padecer una caída en sus ratios producto-capital. Nada más equivocado, también Ibarra y Ros (2017) descubrieron que en el México de 1991-2015, el crecimiento del ratio capital-trabajo manufacturero (3.8% promedio anual) más que compensó el incremento de la productividad del trabajo del sector (2%), lo que arrastró a la baja tanto al ratio producto-capital (1.8%) como a la tasa de ganancia del sector. Todo lo cual se explica por la naturaleza del sector manufacturero mexicano: muy concentrado en unas pocas empresas, la mayoría filiales de corporaciones transnacionales, cuya productividad está basada en los insumos importados y los bajos salarios relativos (MORENO; ROS 2010). Luego, aún con un mercado externo relativamente

¹² El ratio producto-capital, Y/K , donde Y es el producto y K el acervo de capital, también puede ser expresado como $(Y/L)/(K/L)$, donde L es la cantidad de horas de trabajo. El lector notará que del cociente anterior, el numerador es la productividad del trabajo y el denominador la relación capital-trabajo.

pujante, el valor agregado manufacturero carece del dinamismo necesario para incrementar el ratio producto-capital.

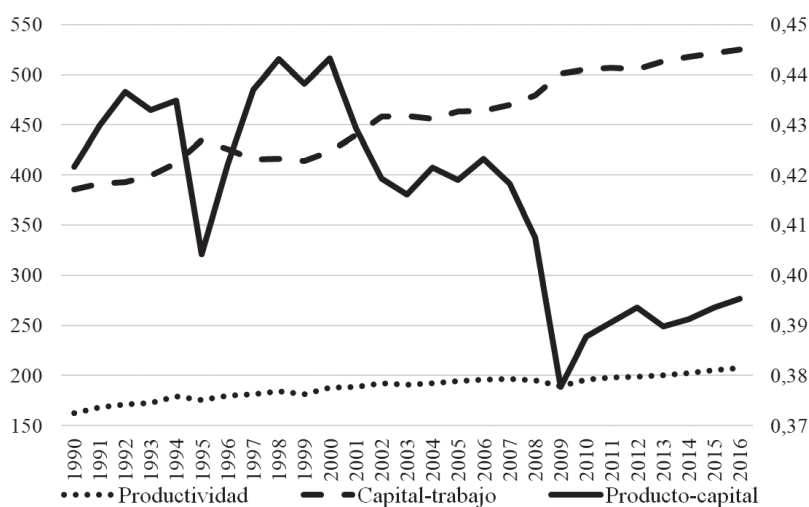
Sin embargo, la interpretación de la caída de la tasa de ganancia de Ibarra y Ros (2017) es esencialmente diferente a la que hace Furtado, pues mientras los primeros consideran que ésta se debe al cambio técnico ahorrador de trabajo y capital-intensivo; Furtado la atribuye enteramente al patrón de demanda sesgado en la producción de bienes anormalmente intensivos en capital, en ausencia de cambio técnico. No es lo mismo un aumento del nivel en la función de producción, un cambio técnico, a un desplazamiento a lo largo de ella a favor de los insumos de capital dados los salarios determinados por la productividad media del sector de subsistencia. Si bien ambas interpretaciones tienen efectos similares en el ratio producto-capital, en la tasa de ganancia y redundantemente en el ritmo de crecimiento. Tomando en cuenta que la variación media anual de la productividad total de los factores (PTF) tanto para México, como para su sector manufacturero, es de -0.34 para 1991-2016 (según INEGI-KLEMS¹³, a precios de 2013), nos inclinamos por la explicación de Furtado.¹⁴

En cualquier caso, el fenómeno de bajo crecimiento descrito por Ibarra y Ros (2017) se refiere únicamente a las manufacturas mexicanas y, en cambio, la tesis del estancamiento de Furtado alude al conjunto de la economía. Siendo así, para la economía mexicana en el agregado, para el periodo 1990-2016, la brecha entre el crecimiento promedio anual de la productividad del trabajo (0.9%) y el ratio capital-trabajo (1.1%) devino en una disminución de la productividad de las inversiones de 0.2% anual. Como resultado, el bajo crecimiento de la economía mexicana ha resucitado la tesis del estancamiento de Furtado como hipótesis explicativa (Gráfico 2).

¹³ INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México. Productividad Total de los Factores - Modelo KLEMS. Liga: <<http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/cn/ptf/tabulados.aspx>>. Consultado en: 15 out. 2018.

¹⁴ En el marco analítico de Furtado (1969) no entra el cambio técnico, pero de incorporarlo probablemente se agravarían las tendencias concentradoras del ingreso siempre que los salarios estén determinados por el sector de subsistencia. Y aunque el cambio técnico puede aumentar la productividad media de este sector, por el posible abaratamiento de los bienes producidos por los sectores donde ocurrió el cambio técnico, sus beneficios serán moderados pues la canasta de consumo de los trabajadores de bajos ingresos incluye francamente muy poco de dichos bienes.

Gráfico 2 – Productividad del trabajo, ratio capital-trabajo (eje izquierdo) y ratio producto-capital (eje derecho), México, 1990-2016



Nota: La productividad del trabajo se mide en valor agregado bruto (VA) dividido en horas trabajadas (L), el ratio capital-trabajo en acervo neto de capital (K) dividido en L, y el ratio producto-capital es igual a VA/K, todo en millones de pesos de 2013.

Fuente: INEGI-KLEMS.

Siguiendo el mismo razonamiento de Furtado, la salida del sendero de bajo crecimiento de México tiene que pasar por una modificación profunda de las relaciones estructurales a favor de una más equitativa distribución del ingreso entre las clases económicas, pues de acuerdo con su diagnóstico (para América Latina):

[...] el marco institucional que prevalece en América Latina produce patrones de distribución del ingreso que son responsables de un comportamiento incompatible con la utilización más racional de los recursos disponibles [...]ya que] Existe una inconsistencia entre los intereses entre los grupos que controlan la formación de capital y los intereses de toda la comunidad [...]Finalmente] La esencia del problema no es el comportamiento de los agentes que toman las decisiones en el campo económico, que puede ser guiado por un estricto criterio de racionalidad derivado ya sea de los medios que utilizan o de sus legítimos objetivos; más bien la esencia del problema reside en las relaciones estructurales que determinan el campo dentro del cual se toman las decisiones relevantes. Es en este sen-

tido que el problema del estancamiento latinoamericano puede atribuirse a un carácter estructural. (FURTADO, 1969 p.72-73).

Reflexiones finales

Nuestro texto comenzó con el esquema del desarrollo latinoamericano de Fajnzylber y luego viró al de Fajnzylber. Del primero, rescatamos el marco metodológico del *casillero vacío* pero destacando la distribución funcional del ingreso. Del segundo, retomamos la tesis del estancamiento como una de las explicaciones del bajo crecimiento económico de México en los últimos lustros. La piedra angular en donde convergen ambas interpretaciones radica en la centralidad de la desigualdad del ingreso como causa, y a su vez consecuencia, del bajo dinamismo económico de los países de la región. La alta desigualdad es el detonante de un patrón de demanda que, en última instancia, desfavorece el crecimiento económico y el empleo. Así, aunque a través de distintos mecanismos, las tesis de Fajnzylber y de Furtado son más complementarias que rivales.¹⁵

Por otra parte, el gran obstáculo para el estudio de la distribución funcional del ingreso en América Latina es la falta de datos, y la no compatibilidad de estos en el tiempo y entre países de la región, a diferencia de la abundante información sobre distribución personal. Lo anterior hace que las comparaciones entre países deban tomarse con cautela. Sabemos también, que hay múltiples razones—no solo estadísticas—del por qué las participaciones de los ingresos laborales (y salariales) varían entre países; con especial énfasis se encuentran los factores económicos, políticos e históricos. Paralelamente, la escuela estructuralista latinoamericana siempre ha supuesto que el desarrollo es un fenómeno multidimensional, que también engloba aspectos económicos, políticos e históricos. Por lo tanto, el estudio de la distribución funcional camina de la mano con el del desarrollo económico.

Asimismo, la distribución funcional, y sus múltiples causas/efectos subyacentes, son un argumento en pro de la existencia de diferencias estructurales entre los países desarrollados y subdesarrollados; entre los avanzados y los lati-

¹⁵ Como vimos a lo largo del texto, mientras Fajnzylber se enfoca en una baja inversión derivada del patrón de consumo imitativo propagado por las elites regionales, Furtado aduce una caída en la productividad de la inversión debido al patrón de inversiones de los capitalistas, un patrón capital-intensivo, en un contexto de sobreabundancia de mano de obra y salarios reales determinados por el sector de subsistencia.

noamericanos. El reconocimiento de esa distinción fue lo que motivó a Prebisch a escribir el *Manifiesto* de la CEPAL hace alrededor de 70 años, y con ello el estructuralismo marcaría su distancia frente al pensamiento económico convencional—el de entonces y el de ahora, aquel que “[...] niega que efectivamente exista algo especial acerca de la situación de los países en desarrollo comparada con aquella de los países más ricos” (KRUGMAN, 1993, p. 29). Más allá de que unos países hagan más dinero que otros, bajo la mirada estructuralista los países latinoamericanos además de conformar una periferia en el sistema económico internacional, al interior de ellos también fungen sistemas jerárquicos que condicionan sus respectivos patrones de desarrollo.

En el triste caso de México, por ejemplo, su pobre desempeño económico parece estar ligado tanto a su forma específica de integración a la economía mundial como a su muy desigual distribución del ingreso. De un lado, su geografía comercial y financiera se encuentra exageradamente concentrada en EEUU y dependiente del actuar de las corporaciones transnacionales y los mercados de altos ingresos; pues languidecen sus vínculos con su mercado interno. Por su parte, la alta desigualdad del ingreso castiga el dinamismo económico siempre que reproduce un patrón de demanda insuficiente para las necesidades de empleo en un contexto de creciente sobreoferta de mano de obra refugiada en el subempleo, que a su vez mantiene los salarios estancados y redundando en mayor desigualdad. Curiosamente, aunque Furtado pensó en este tipo de estancamiento para América Latina durante la industrialización por sustitución de importaciones de posguerra, su tesis se adapta muy bien al cuasi-estancamiento del México *neoliberal* de las últimas décadas.

ANEXO

Cuadro 3 – Participación de los ingresos laborales en el PIB en %, promedio 2001-2016, tasa de crecimiento medio anual (TCMA), 2001-2016, y PIB/hab. de 2016 en dólares de 2010, países seleccionados.

Grupo	País	Participación	TCMA	PIB/hab. 2016
América Latina	Argentina	40	1.7	10,154
	Bolivia	37*	2.7	2,458
	Brasil	50*	1.3	10,826
	Chile	41	2.8	15,020
	Colombia	36*	2.9	7,526
	Costa Rica	46	2.7	9,714
	Ecuador	36*	2	5,191
	Honduras	50*	1.7	2,138
	México	39	0.8	9,708
	Nicaragua	48*	2.4	1,946
	Perú	25	3.9	6,089
	Paraguay	47*	2.6	3,926
	Panamá	36*	4.6	10,982
Venezuela	32	1	(2014) 13,709	
Países avanzados	Alemania	56	1.1	45,746
	Estados Unidos	58	0.9	52,263
	Japón	59	0.8	47,623
Otros	Corea del Sur	63	3.1	25,459
	España	56	0.5	31,533
	Hungría	50	2	14,991

*Cálculo con la participación salarial, de CEPALSTAT, a costo de los factores.

Fuente: Cálculo con datos de ILOSTAT, CEPALSTAT e Indicadores del Desarrollo Mundial.

**PRELUDE TO A COMPARISON OF THE CONTEMPORARY
PATTERN OF DEVELOPMENT IN SOME LATIN AMERICAN
COUNTRIES WITH A NOTE TO THE INCREDIBLE AND SAD
TALE OF MEXICO AND ITS HEARTLESS NEIGHBOR**

ABSTRACT: *The present text makes a comparison of functional distribution of income and economic growth of some Latin American countries in the tradition of the development analysis of Fernando Fajnzylber for the period 2001-2016. Subsequently, it focuses on Mexico, the case of the worst results in the comparative exercise, in order to specify an explanation where its high inequality and low growth are articulated in the logic described by Celso Furtado's thesis of stagnation. In such explanation-supported by stylized facts of the Mexican economy-converges either external factors, fostered by Mexico's trade and financial liberalization and deregulation, and internal factors, inherent to the demand pattern resulting from high Mexican inequality.*

KEYWORDS: *Economic Development. Latin America. Fernando Fajnzylber. Celso Furtado. Mexican Economy.*

REFERENCIAS

ABELES, M.; AMARANTE, V.; VEGA, D. Participación del ingreso laboral en el ingreso total en América Latina, 1990-2010. **Revista CEPAL**, Santiago de Chile, n.114, p.31-52, dic. 2014.

ABELES, M.; TOLEDO, F. Distribución del ingreso y análisis macroeconómico: un repaso de la literatura y de los desafíos de la política económica. En: NOVICK, M.; VILLAVANE, S. (Ed.). **Distribución del ingreso: Enfoques y políticas públicas desde el Sur**. Buenos Aires: PNUD; Ministerio de Empleo, Trabajo y Seguridad, 2011. p.123-156.

BEATO, G. **De la Independencia a la Revolución**. México: Oceano/UNAM, 2004.

BÉRTOLA, L.; OCAMPO, J. A. **El desarrollo económico de América Latina desde la Independencia**. México: Fondo de Cultura Económica, 2013.

BLAUG, M. **Teoría económica en retrospectión**. 2. ed. México: Fondo de Cultura Económica, 2001.

BLECKER, R.; MORENO, J. C.; SALAT, I. **Trumping the NAFTA renegotiation: An alternative policy framework for Mexican-United States cooperation and economic convergence.** México: CEPAL, Naciones Unidas, 2017.

CEPAL. **Estudio Económico de América Latina y el Caribe, 2017.** Santiago de Chile: Naciones Unidas, 2017.

FAJNZYLBBER, F. **Industrialización en América Latina: de la caja negra al casillero vacío.** Santiago de Chile: CEPAL, 1990. (Cuadernos de la CEPAL, 60).

FURTADO, C. Desarrollo y estancamiento en América Latina: un enfoque estructuralista. **Investigación Económica**, México, v.29, n.113, p.43-73, enero-marzo 1969.

IBARRA, C.; ROS, J. The decline of the labour share in Mexico: 1990-2015. **WIDER Working Papers**, Helsinki, n.183, octubre 2017.

JAIMES, P.; MATAMOROS, G. ¿Qué sucedió con el casillero vacío del desarrollo de América Latina 30 años después? **Revista Problemas del Desarrollo**, México, v.48, n.191, p.9-26, octubre-diciembre 2017.

KRUGMAN, P. Towards a Counter-Counterrevolution in Development Theory. En: WORLD BANK ANNUAL CONFERENCE ON DEVELOPMENT ECONOMICS, 1992, Washington. **Proceedings...** Washington: Banco Mundial, 1993. p.15-38.

LINDENBOIM, J. Distribución funcional del ingreso, un tema olvidado que reclama atención. **Revista Problemas del Desarrollo**, México, v.39, n.153, p.83-117, abril-junio 2008.

MORENO, J. C.; ROS, J. **Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana: una perspectiva histórica.** México: Fondo de Cultura Económica, 2010.

PREBISCH, R. **El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas.** Chile: Fondo de Cultura Económica, 1998 [1949]. (Cincuenta años de pensamiento en la CEPAL: textos seleccionados, 1).

ROS, J. **La teoría del desarrollo y la economía del crecimiento.** México: CIDE, Fondo de Cultura Económica, 2004.

TAVARES, M. C.; SERRA, J. **Más allá del estancamiento: una discusión sobre el estilo de desarrollo reciente**. Chile: Fondo de Cultura Económica, 1998 [1971]. (Cincuenta años de pensamiento en la CEPAL: textos seleccionados, 2).

Recebido em 27 de fevereiro de 2018

Aprovado em 09 de julho de 2018

