

ARTÍCULO

¿*Quo vadis*, América Latina?
Las dos caras del nuevo
capitalismo latinoamericano

Jorge Katz

REVISTA
CEPAL

COMISIÓN
ECONÓMICA PARA
AMÉRICA LATINA
Y EL CARIBE



NACIONES UNIDAS

CEPAL

¿Quo vadis, América Latina? Las dos caras del nuevo capitalismo latinoamericano

Jorge Katz

Recibido 19/04/2023
Aceptado: 08/05/2023

Resumen

En América Latina existen “islas de modernidad” asociadas a un nuevo paradigma biológico y digital en la explotación de recursos naturales, la producción de servicios y la industria manufacturera, que coexisten con vastos segmentos de la población sumidos en la precariedad, la pobreza, el estancamiento y la exclusión social. Esta dualidad estructural refleja una creciente brecha entre un segmento moderno de la sociedad que imita patrones de comportamiento de los países desarrollados, y otro que ha quedado atrás y en el que predominan la informalidad laboral, las carencias materiales básicas y una creciente inseguridad ciudadana. La falta de una teoría del desarrollo adecuada, que examine la fragilidad institucional y regulatoria, la captura de los recursos del Estado por grandes grupos corporativos y la falta de políticas a largo plazo reflejan esta brecha interna. A su vez, se profundiza la brecha externa con los países del sudeste asiático. En este artículo se plantea la necesidad de un nuevo pacto social para lograr el crecimiento y mejorar la distribución de los ingresos.

Palabras clave

Desarrollo económico, capitalismo, capitalismo periférico, modelos de desarrollo, industrialización, cambio tecnológico, productividad, condiciones económicas, pobreza, América Latina

Clasificación JEL

O14, O33, O54, P10, D31

Autor

Jorge Katz es Profesor Titular de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile. Correo electrónico: jorgekatz39@gmail.com.

I. Introducción

Las agendas de investigación y la producción académica de los economistas profesionales se ven muchas veces condicionadas por el entorno económico y sociopolítico en que les toca vivir. Por esa razón resulta peligroso suponer que la economía normalmente se comporta como lo sugiere la teoría dominante, en la que se concibe que el funcionamiento de los grandes agregados económicos refleja un modelo genérico y universal y que solo se ocupa marginalmente de cuestiones específicas al entorno institucional de las naciones en desarrollo. Ello es particularmente cierto cuando consideramos las propuestas de intervención (o no intervención) del Estado en relación con el funcionamiento de la economía.

Es necesario aceptar que la literatura recibida —expuesta en las principales revistas de la disciplina—, la información que difunden los medios periodísticos internacionales y los temas sobre los que debaten los economistas profesionales reciben una gran influencia de lo que ocurre en los países en desarrollo. Solo esporádicamente se examinan los problemas de las naciones en desarrollo y las circunstancias institucionales a las que deben enfrentarse. Subsiste cierta creencia de que las economías periféricas son una versión retrasada de las economías más maduras, y que prefieren no aplicar las normas de mercado que en última instancia les permitirían cerrar la brecha relativa que las separa del mundo desarrollado. Casi nunca se acepta la noción de que en el mundo existen distintas formas de capitalismo, cada una de ellas con un cuadro económico e institucional idiosincrático y singular, que reclama ser comprendido en sus propios términos.

La economía no es una ciencia exacta, creemos algunos, sino una disciplina cargada de información imperfecta, incertidumbre y factores intangibles difíciles de medir. Por esas razones, las diferencias en las reglas del juego y en el comportamiento de los agentes económicos, la manera en que empresas y consumidores reaccionan a las políticas económicas y la forma en que empresas e individuos construyen sus expectativas respecto al futuro se ven profundamente influidas por las circunstancias locales. Esta situación no puede dejarse de lado, ni se puede suponer que, a la larga, la realidad se irá adaptando al modelo teórico que propone la narrativa dominante en la disciplina. Como afirmó Robert Solow en su conferencia de Estocolmo de 1987 al recibir el Premio Nobel de Economía por su contribución a la teoría neoclásica del crecimiento: se espera que consideremos esta construcción teórica como un modelo que refleja adecuadamente el funcionamiento del capitalismo, pero ello no parece convincente, ya que los mercados de bienes y de trabajo son piezas imperfectas de maquinaria social con importantes peculiaridades institucionales, y no se comportan en absoluto como mecanismos transparentes que sin fricción convierten los deseos de consumo y ocio de los hogares en decisiones de producción y empleo (Solow, 1988, págs. 310 y 311). En otras palabras, ni siquiera el autor galardonado por aportar a la disciplina el modelo neoclásico de crecimiento que hoy se enseña en las principales universidades del mundo olvida la existencia de peculiaridades institucionales que impiden alcanzar un óptimo social. Está claro que dichas peculiaridades son, por fuerza, específicas de cada país y región.

En la segunda sección de este trabajo se examina críticamente la relación entre la mirada que propone la teoría dominante y su valor heurístico para comprender situaciones que se ven profundamente influidas por rasgos institucionales, así como por las normas y costumbres propias de cada escenario nacional (o incluso subnacional), por fallas de mercado y formas de colusión entre empresas, y por la captura del Estado por parte de grupos corporativos nacionales e internacionales. Habida cuenta de ello, las lecciones de política pública que emanan de un modelo que presupone un adecuado funcionamiento de las instituciones y de los mercados deben tomarse con suma cautela al pensar en los temas que requieren atención en el mundo periférico, donde los fallas de mercado, la colusión y la captura del Estado por parte de grandes corporaciones constituyen más la regla que la excepción.

En el caso de los países en desarrollo, resulta crucial preguntarse, por ejemplo, por qué tantos han caído en una fase de estancamiento que dura ya largos años, pese a haber intentado la aplicación de diferentes programas de gobierno para salir de esa situación. También hay que preguntarse por qué aparecen, en diversos casos, signos claros de desindustrialización y de pérdida de competitividad en los sectores manufactureros de baja complejidad tecnológica, como los del calzado, la indumentaria o los bienes de capital de baja sofisticación técnica, rubros en que los mercados van quedando en manos de empresas del sudeste asiático, que desplazan a empresas pequeñas y medianas de capital nacional. Otras preguntas pertinentes son por qué el mundo de las pymes enfrenta tantas dificultades para incorporar las tecnologías digitales y la automatización en los procesos productivos y lograr así mejoras de productividad y opta, en cambio, por involucrar hacia el ensamblaje de partes y componentes importados; por qué no se generan empleos de calidad y crece la informalidad en los mercados de trabajo, y por qué aumentan la pobreza y la exclusión social, y no mejora el acceso a bienes de valor social, como el agua potable, los servicios de saneamiento urbano o la atención primaria de la salud, cuya provisión debería ser una obligación ineludible del Estado. Muchas de estas preguntas no se plantean en los países desarrollados y, en las ocasiones en que ello ocurre, no tienen la misma intensidad con que se manifiestan en muchos países de la periferia.

Pese al cuadro de decaimiento que se describe en el párrafo anterior, cabe admitir que, desde el punto de vista de la transformación de largo plazo del capitalismo en los países de la periferia, dicha mirada solo refleja de manera incompleta la escena contemporánea. Gran parte de los países en desarrollo, sobre todo los latinoamericanos, son ricos en recursos naturales, tanto renovables como no renovables, y muchas de estas actividades están transitando hoy hacia un nuevo paradigma productivo como consecuencia de los cambios en la frontera mundial de conocimientos en los ámbitos de la biología, la genética, las ciencias informáticas y la digitalización de procesos, el uso de inteligencia artificial y la minería de datos. Debido a estos cambios, algunas actividades relacionadas con la explotación de recursos naturales y con la provisión de servicios avanzan gradualmente hacia formas novedosas de organización de la producción basadas en la ciencia. Pese a que se trata de un fenómeno aún incipiente en el mundo en desarrollo, parecería estar marcando una dinámica de largo plazo que difícilmente habrá de detenerse.

En otros términos, el nuevo capitalismo latinoamericano muestra un sendero en el que conviven, por un lado, el estancamiento, la desindustrialización y los aumentos de la pobreza y la exclusión social y, por otro, islas de modernidad que buscan transitar hacia un nuevo paradigma de organización industrial. Es decir, el nuevo capitalismo latinoamericano exhibe un nuevo patrón de dualismo estructural que no se puede ignorar. Estos temas se abordan en la tercera sección de este artículo, donde se argumenta que el nuevo modelo de desarrollo ha derivado en una brecha creciente entre distintos segmentos de la sociedad y en nuevas formas de complejidad institucional que contribuyen al empeoramiento de la gobernabilidad democrática y al aumento de las tensiones sociales y la inseguridad urbana. La brecha entre el segmento moderno de la sociedad y el segmento que ha quedado atrás ha crecido, el descontento social ha aumentado, la seguridad personal muestra un gran deterioro y han proliferado distintas formas de confrontación social. Es de suponer que este panorama responde al mal desempeño de largo plazo de la economía y a la mayor inequidad hoy prevalente, pero también se ha visto favorecido por el rol cada vez más importante que hoy desempeñan las actividades ilícitas, fruto de la mayor disponibilidad de las drogas y de la opacidad y la escasa regulación de las actividades financieras que se aprovechan de la marginalidad social. La capacidad de los Gobiernos de enfrentarse a estos nuevos retos es cada vez menor y el descontento social ha aumentado.

En otras palabras, el nuevo modelo latinoamericano de organización social y económica no parece ya un escenario que pueda manejarse solo mediante instrumentos y políticas convencionales de mercado, como se ha intentado en el pasado. Más bien, reclama nuevas formas de intervención en las que la provisión de bienes de valor social (agua potable, servicios de saneamiento urbano, una

mejor atención primaria para la salud y mejoras en la educación pública) y de bienes de uso colectivo que permitan reducir la pobreza y la exclusión social ocurra de manera simultánea con la aplicación de políticas que favorezcan la transición hacia la digitalización y la automatización de la matriz productiva, la actualización de las capacidades de la fuerza de trabajo para frenar el avance de la informalidad, y el apoyo al segmento de las pequeñas y medianas empresas de capital nacional para que logren enfrentar con mayor éxito la competencia de las empresas del sudeste asiático.

En la cuarta sección de este artículo se argumenta que en esta nueva fase del capitalismo latinoamericano, en la que la pobreza y el estancamiento secular conviven con un incipiente proceso de modernización en los segmentos aislados de la economía, los factores locales —es decir, las reglas del juego y las fuerzas internas de cada sociedad que determinan las conductas y las expectativas de los agentes económicos— adquieren un papel central en la comprensión del comportamiento de la sociedad y en el diseño y aplicación de políticas públicas capaces de manejar adecuadamente la creciente complejidad de las economías nacionales.

Mirar las cosas desde esta perspectiva permite adoptar un punto de vista crítico frente al marco analítico que ofrece la teoría dominante, que opera a partir de un modelo universal del comportamiento de la economía según el cual el libre funcionamiento de los mercados y de la competencia orienta de manera adecuada la senda de desarrollo de la economía. En este marco teórico, las intervenciones del Estado solo se justifican en situaciones de falla del mercado, pero en la teoría no existe una verdadera comprensión de la complejidad institucional del entorno en que opera cada país. Tampoco se reconoce la importancia de los factores locales, ni hasta qué punto estas características nacionales idiosincráticas condicionan la política económica de cada escenario nacional específico. Al incorporar la noción de que los factores locales importan y de que la especificidad institucional de cada país no puede dejarse de lado al diseñar la política pública, queda claro que nuestra disciplina aún carece de una teoría del desarrollo económico que incorpore de manera adecuada varias de estas importantes fuerzas institucionales y no relacionadas con el mercado. En general, la realidad local se aborda desde la perspectiva de la lógica del modelo genérico y universal que brinda la teoría dominante, y escasamente se repara en el hecho de que la institucionalidad y las reglas del juego de cada caso nacional y local influyen de manera profunda en el comportamiento de la economía. La captura del Estado por parte de grandes grupos corporativos constituye un rasgo propio de la economía política de cada sociedad que exige acciones locales específicas. El conocimiento tecnológico no puede traerse sin más del exterior, como si se tratara de un conjunto dado de artefactos y de manuales de uso fácilmente asimilables en la escena nacional. Se necesitan instituciones y recursos humanos locales capaces de adaptarse y usar dicho conocimiento, y la manera de lograr ese objetivo es una cuestión mucho más compleja y desafiante que el escenario que propone la teoría dominante del crecimiento.

Producir calzado no es lo mismo que, por ejemplo, producir cobre, salmones, soja, frutas, vino, servicios de salud, energías eólicas o solares, programas de cuidado y manejo ambiental o semillas que se adapten a las necesidades locales de un país dado. La especificidad biológica, física, sanitaria, medioambiental o hasta política son aspectos fundamentales del modelo de organización productiva que deben tenerse en cuenta. Se requieren conocimientos tecnológicos que sean específicos para cada localidad. También es necesario contar con técnicos y profesionales, así como con institutos que los formen, además de órganos regulatorios y entidades fiscalizadoras del Estado que supervisen el cumplimiento de las normas y reglas del juego adaptadas a las características de cada entorno local.

Dicho lo anterior, resulta claro que el nuevo capitalismo del mundo periférico reclama una teoría que facilite la comprensión de lo macro y lo micro, lo institucional y lo regulatorio, los aspectos no relacionados con el mercado y la necesidad de bienes públicos y bienes de valor social de diverso tipo, y no solo reglas convencionales de mercado y competencia. Se requieren nuevas formas de acción colectiva y nuevos modelos de organización social que deben diseñarse localmente a fin de revitalizar la matriz productiva y restaurar el crecimiento y la equidad.

En la quinta y última sección del artículo se presenta una breve reflexión acerca del futuro. Hay tres grandes temas que hoy son prioritarios en los países periféricos. El primero se refiere a cómo enfrentar el estancamiento industrial y el incipiente proceso de desindustrialización que actualmente transitan muchos países de la periferia. Este fenómeno alimenta la creciente informalidad en los mercados de trabajo, la falta de oportunidades y, en última instancia, la pobreza y la exclusión social que llevan al deterioro de la gobernabilidad.

El segundo tema tiene que ver con el avance hacia modelos 4.0 de organización de la producción, tanto en sectores que explotan recursos naturales, como la agricultura, la ganadería, la minería, las industrias forestales, la generación de energías no convencionales y otros, y también en una amplia gama de servicios, incluidos en el ámbito de la salud, los servicios financieros, el comercio electrónico, la electrificación de los sistemas de transporte, y muchos otros. Un elemento central de este proceso es el papel que deberán cumplir la generación y difusión de capacidades tecnológicas nacionales y la producción local de equipos y artefactos adaptados a la especificidad nacional de los modelos de organización productiva de reciente surgimiento.

Además de lo anterior, recientemente ha surgido una tercera cuestión que debe tenerse en cuenta: el impacto negativo de la crisis sanitaria ocasionada por la enfermedad por coronavirus (COVID-19), que sigue afectando el nivel de actividad, dificultando la creación de empleo y acentuando el proceso de exclusión social que ya venía dándose debido a la situación de estancamiento que sufren los países. El impacto de la crisis sanitaria ha agregado más dramatismo al cuadro de decaimiento productivo y social que se arrastraba del pasado. No obstante, se debe admitir que dichas consecuencias son distintas entre un país y otro, en función del papel adoptado por la autoridad gubernamental, la mayor o menor entrega de subsidios fiscales, las tasas de vacunación y de seguimiento de los casos registrados y la mayor o menor eficiencia de los servicios de atención primaria de la salud, entre otros factores. Resulta hoy claro que se necesitarán largos años y esfuerzos significativos en la prestación de servicios de salud pública, educación y apoyo a la comunidad para recuperar el terreno perdido, sobre todo en los segmentos más pobres de la población, pero también en sectores de clase media que han pasado a integrar tramos empobrecidos de la sociedad. No se trata solamente de recuperar puestos de trabajo, sino también de comprender que la crisis sanitaria ha creado problemas más complejos e intangibles que afectan la salud mental y psíquica de segmentos importantes de la comunidad y que han dado lugar a nuevas formas de incertidumbre e inseguridad que reclaman urgente atención.

La situación se agudiza aún más debido a las repercusiones de la invasión de la Federación de Rusia a Ucrania y su efecto recesivo e inflacionario en la economía mundial. Es indudable que ello afecta en mayor grado al mundo periférico, al encarecerse las importaciones de energía y dificultarse el abastecimiento de insumos intermedios para la producción nacional, tanto primaria (fertilizantes) como industrial (partes y piezas para la industria, insumos médicos). Sin embargo, al mismo tiempo se han abierto nuevas oportunidades de comercio en alimentos, productos agrícolas, cárnicos y otros. Las repercusiones de estas nuevas circunstancias mundiales sin duda difieren de país en país, y cada uno deberá responder de una manera individual y específica.

Por último, y no menos preocupante, también merece atención el creciente clima de tensión e incertidumbre en la economía mundial a raíz del avance de China a nivel planetario y su reiterada intención de acceder al control de materias primas críticas para el futuro de la digitalización de su matriz productiva (por ejemplo, el litio y las tierras raras). También cabe destacar la intención de China de acceder a tierras de alta productividad agrícola, así como a reservas de agua y fuentes energéticas que sustenten sus propias necesidades de cara al futuro. Estas cuestiones y la forma en que cada país en desarrollo decida abordar su relación con China —y la manera en que podrá hacerlo— constituyen otro tema de final abierto hasta aquí poco examinado por las naciones en desarrollo, pero que exigirá una consideración seria en el futuro.

En los párrafos anteriores se describe con trazos gruesos el amplio espectro de temas que deberán enfrentar los países de América Latina en el curso de las próximas décadas. Serán necesarias intervenciones a corto y mediano plazo que permitan gradualmente hacer frente a la pobreza y la exclusión social, lograr avances en la entrega de bienes de valor social, como agua potable, servicios de saneamiento urbano, educación y salud pública, y mejorar el cuadro de seguridad urbana, que ha sufrido un gran deterioro en años recientes. Son tareas que requerirán una enorme cantidad de recursos nuevos y nuevas fuentes de financiamiento a largo plazo, para lo que se necesitará un nuevo pacto social si la intervención del Gobierno es de alguna manera posible. Lo que se necesita no es solo una reforma fiscal y tributaria, sino también un nuevo modelo de cooperación entre los sectores público y privado que reduzca problemas como la evasión fiscal, las prácticas corruptas y las actividades ilícitas asociadas con el narcotráfico.

Sin embargo, además de lo anterior, será necesario encarar programas de más largo alcance destinados a reestructurar la estructura productiva, a fin de mejorar la competitividad y aumentar la productividad en toda la economía. Es indudable que en el futuro se abrirán nuevas ventanas de oportunidad como resultado de la digitalización y del desarrollo de nuevos servicios digitales para las actividades de la industria manufacturera. Se deberá avanzar en la descarbonización de la producción agrícola, la ganadería y la minería, mejorando la trazabilidad y la digitalización de los procesos productivos y reestructurando el sector de producción energética mediante la sustitución de energías basadas en recursos fósiles por energía eólica, solar o mareomotriz. También será necesario desarrollar y fortalecer la industria local de proveedores de servicios de ingeniería para que los proveedores locales de servicios digitales sean capaces de cubrir las necesidades de los nuevos modelos de organización de la producción de la Industria 4.0 que se irán desarrollando en el futuro.

Resulta claro que la magnitud de las tareas que deberá enfrentar el Estado supera con creces los recursos de que hoy se dispone. Esto significa que será necesario entablar un debate sobre las prioridades y tener en cuenta que los recursos del Estado están hoy muy comprometidos como resultado de la evasión fiscal y los subsidios que se están otorgando a importantes grupos corporativos nacionales e internacionales. Se trata de una cuestión que genera una enorme preocupación. Si se pretende desarrollar la red de seguridad social que tanto se necesita para reducir la pobreza y la exclusión y, a la vez, aplicar políticas industriales para lograr una correcta transición hacia una infraestructura productiva moderna, es claro que se necesita un nuevo pacto entre los sectores público y privado.

La magnitud y la complejidad de las tareas que deben abordarse indican que es necesario establecer nuevas normas y prioridades sociales que garanticen el acceso a un mayor volumen de financiamiento permanente y a largo plazo para llevar adelante las reformas necesarias. La precariedad actual de la economía y el deterioro de las normas de gobernabilidad democrática en muchos países de la región sugiere que, pese a la enorme magnitud de lo que se deberá enfrentar, no hay muchas alternativas posibles, ya que el estancamiento secular de la economía y los crecientes problemas de gobernabilidad dan indicios claros de que se necesitan cambios profundos si se quiere lograr crecimiento y una mayor equidad en el futuro.

II. Agendas teóricas dominantes en economía y su impacto en los países en desarrollo

En la década de 1930 —marcada por la profunda recesión que experimentó la economía mundial entre 1929 y 1933— surgieron dos grandes corrientes de pensamiento que ejercieron una enorme influencia en la manera en que los economistas debaten los temas del desarrollo y el crecimiento, así

como el papel del Estado en la economía¹. Por un lado, John Maynard Keynes (1936) con *The General Theory of Employment, Interest and Money* y, por otro, Joseph Schumpeter con *Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process* (Schumpeter, 1939) y *Capitalism, Socialism and Democracy* (Schumpeter, 1942), marcaron el camino que han recorrido en fechas más recientes decenas de economistas profesionales al estudiar el funcionamiento del capitalismo y el rol del Estado en la economía.

Los objetivos de ambos autores eran muy distintos. El objetivo de Keynes se inspiraba en el deseo encontrar una solución a la crisis que atravesaba la economía mundial y la profunda brecha que se observaba entre el producto real y el producto potencial en esos años. Concluyó que la intervención del Estado, y una política fiscal proactiva de parte del Gobierno, representaban el camino a seguir. Schumpeter, en cambio, intentó explicar la génesis última del capitalismo, el motor que impulsaba su evolución y transformación en el tiempo, y encontró que la innovación, a saber, el remplazo de lo nuevo por lo viejo, constituía la esencia de la transformación que experimentaba en el tiempo la matriz productiva e institucional de la sociedad.

Tomando una perspectiva microeconómica como punto de partida, Schumpeter brinda una mirada general de la evolución del modelo de organización de la sociedad, de cómo los actores, las instituciones, las reglas de competencia y las formas de organización social van cambiando en el tiempo y son reemplazadas por otras, mediante innovaciones disruptivas que transforman la forma de hacer las cosas. Por su parte, Keynes parte desde una perspectiva macroeconómica y busca describir el funcionamiento de la economía y la manera de volver al equilibrio de corto plazo y al pleno empleo. La solución no es reducir los salarios, sino incrementar el gasto público y la demanda agregada, para cerrar la brecha que se observa entre el producto real y potencial. El cierre de esa brecha es lo que habrá de incrementar el nivel de ocupación, y no la reducción del salario pagado a los trabajadores, como postulaba la economía clásica.

Está claro que en los escritos de Keynes y Schumpeter se exponen dos maneras muy distintas de mirar el comportamiento de la estructura productiva y la organización social. Sin embargo, lo que ambos tienen en común es que se refieren exclusivamente al funcionamiento de los países desarrollados^{2 3}. En su obra no se explica cómo funciona el capitalismo en las economías de la periferia, ni tampoco se tiene en cuenta el papel de los recursos naturales en el crecimiento, una cuestión que se examinará en mayor profundidad más adelante en este trabajo.

Las ideas de Keynes ganaron rápida preeminencia en el ámbito académico. Los años cincuenta y sesenta mostraron una clara dominancia del pensamiento keynesiano, que avalaba el papel del Estado y del gasto fiscal como ejes de la política anticíclica y el crecimiento. El Nuevo Trato en los Estados Unidos y el Informe Beveridge de 1942 en el Reino Unido marcaron el camino en esa dirección. Se consideraba que el crecimiento, el empleo y la protección del individuo ante situaciones catastróficas que no puede enfrentar por sí solo —el desempleo, por ejemplo— requieren una intervención activa del gobierno.

¹ Es importante mencionar la extensa obra de Karl Marx, escrita casi un siglo antes, que inspiró el pensamiento de Schumpeter en sus años formativos y de trabajo en Viena y Alemania. La obra de Marx también ha influido en el pensamiento de economistas de la talla de Paul Sweezy, Paul Baran y M. Kalecki y la escuela de economía de la Universidad de Cambridge (Reino Unido), bajo el liderazgo de Joan Robinson Nicholas Kaldor. Lamentablemente, las aportaciones de Marx apenas se mencionan en las principales universidades del mundo actual.

² El razonamiento de Schumpeter se construye sobre la base de un estudio detallado de cinco sectores económicos —el automotriz, el textil, el ferroviario, el siderúrgico y el energético— en tres países desarrollados (Alemania, los Estados Unidos y el Reino Unido). Mientras tanto, en Keynes no hay referencia alguna a los aspectos sectoriales y microeconómicos, no se mencionan empresas específicas, y el argumento gira torno a los grandes agregados de la economía. Poco después, John Hicks (1937) estiliza el pensamiento de Keynes con el modelo IS-LM para una economía cerrada. Más tarde, Robert Mundell y Marcus Fleming ampliaron esta idea a una economía abierta con libertad de movimiento de capitales. Este sigue siendo el modelo central con el que se enseña hoy en día economía las principales universidades del mundo.

³ En años recientes ha surgido una nueva corriente de autores que buscan tender un puente entre la demanda agregada de Keynes y el pensamiento de Schumpeter sobre el cambio estructural. Este novedoso enfoque, que combina las ideas de Keynes con las de Schumpeter, es una contribución interesante al cuadro teórico contemporáneo, si bien aún se ocupa poco de los rasgos idiosincráticos del mundo en desarrollo.

No es sorprendente en este sentido que los países desarrollados tuvieran en esa época un claro sesgo en favor de la política industrial y que vieran con buenos ojos el papel del Estado como impulsor de la industrialización en el mundo periférico. Esa misma mirada industrialista se difundió hacia los países en desarrollo y el sector público adoptó una actitud proactiva respecto de la instalación de diversas industrias, en particular la siderúrgica, la petroquímica, la de celulosa y papel y muchas más. Cumplen un papel central en este sentido instituciones financieras como la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) (Chile), Nacional Financiera (NAFIN) (México), el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) (Brasil) y el Banco Nacional de Desarrollo (BND) (Argentina), lo que refleja hasta qué punto las naciones en desarrollo se han visto influidas por las ideas de los países más maduros.

La teorización keynesiana apoya también el avance de los gastos sociales, sobre todo en campos como la salud, la educación o la seguridad social. En diversos países periféricos surge un incipiente Estado de bienestar criollo, marcado por la idiosincrasia institucional de cada sociedad. El caso de la Argentina y el surgimiento del poder sindical es emblemático de este proceso de creación de un Estado de bienestar con marcadas características de la idiosincrasia local.

A diferencia de ello, la década de los años setenta trae grandes vientos de cambio. Por un lado, la escena internacional entra en una fase de gran turbulencia asociada a las dos crisis del petróleo, en 1973 y 1979, y a la guerra de Viet Nam. La economía de los Estados Unidos sufre un intenso episodio de recesión con inflación que repercute durante largos años, con la consiguiente afectación de las tasas de interés y su marcada incidencia en los países en desarrollo. El clima político en los Estados Unidos y el Reino Unido gira hacia gobiernos conservadores que buscan debilitar el papel de los sindicatos en la vida de sus respectivos países y reducir radicalmente el rol del Estado. Se preconiza la subsidiariedad del Estado y se prioriza el libre juego de las fuerzas de mercado en el ajuste hacia el equilibrio de la economía con miras a lograr el pleno empleo.

Estos cambios en las instituciones y la política encuentran eco en el ámbito académico. Sobre la base de las ideas de economistas de la Universidad de Chicago, emerge un nuevo paradigma analítico que cuestiona la mirada keynesiana del rol del Estado y la creencia de que la política fiscal es necesaria para alcanzar el equilibrio con pleno empleo. La nueva economía clásica llega de la mano de las expectativas racionales y del equilibrio walrasiano a largo plazo, en los escritos de Lucas y Rapping (1969), Lucas y Sargent (1978) y Lucas y Prescott (1971) y otros, que sostienen que la intervención del Estado es innecesaria porque los precios cumplen eficientemente el papel de guiar la economía hacia el equilibrio con pleno empleo.

Este cambio de rumbo ideológico llevó a considerar al Estado como un actor subsidiario de la economía. Sectores como los de la salud, la educación o la previsión social pasaron a ser vistos como ámbitos en que la prestación privada funcionaría mejor que la pública. Lo público perdió terreno frente a lo privado, mientras que el individualismo ganó terreno en la sociedad.

Este viraje político y teórico del debate en países desarrollados tuvo un gran impacto en los países periféricos, que durante los años ochenta atravesaron una profunda crisis estructural derivada de la moratoria mexicana de 1982 y del gran aumento de las tasas de interés que impuso el ajuste de la economía estadounidense. La década de 1980 pasó a la historia como la “década perdida” en lo referido al crecimiento, lo que se reflejó en el estancamiento, el aumento del desempleo, la pobreza y la exclusión social. Desapareció el apoyo estatal a la industrialización y se redujo considerablemente la necesidad de llevar adelante esfuerzos nacionales de creación de tecnología. Se cree que la importación de tecnología desde países desarrollados constituye un sustituto adecuado que reduce la necesidad de invertir localmente en investigación y desarrollo. El proceso de industrialización entró en una fase de estancamiento y se profundizó la especialización en exportaciones de materias primas con bajo valor agregado nacional. Estas cuestiones se examinan en la siguiente sección de este artículo.

III. La “década perdida” y el manejo de la economía en función de metas de inflación y equilibrio financiero a corto plazo

La crisis del petróleo ya mencionada, la falta de financiamiento externo, las cláusulas de condicionalidad impuestas por los organismos internacionales de crédito para refinanciar la deuda de los países en desarrollo y la instalación de gobiernos militares profundamente represivos en la Argentina, el Brasil, Chile, el Uruguay y otros países de la región, traen consigo la adopción de programas de gestión de la economía basados en la apertura externa de la economía, la desregulación de los mercados, la privatización de empresas públicas y la priorización de metas inflacionarias y del logro del equilibrio financiero a corto plazo. Las políticas a largo plazo destinadas a transformar la matriz productiva de la economía quedaron en gran medida desatendidas. Las nuevas políticas públicas inducen una profunda transformación del entorno productivo e institucional en las naciones en desarrollo.

Las políticas proindustriales de la posguerra se van desmantelando gradualmente. Un connotado ministro de economía de la Argentina llegó al extremo afirmar que la mejor política industrial es la que no se hace.

Sin embargo, en los países desarrollados la acción del Estado sigue desempeñando un papel central en lo referido al impulso del avance tecnológico, el desarrollo de Internet y de las biotecnologías y el fortalecimiento de la institucionalidad internacional en materia de derechos de propiedad industrial mediante el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC). En esos países, el Estado no abandona su función como regulador de la economía ni como responsable del establecimiento de una red de seguridad mediante la provisión de bienes de valor social, como puede verse en el caso del programa Medicare en los Estados Unidos.

Por el contrario, en los países de la periferia se prioriza el equilibrio financiero a corto plazo, al tiempo que se abandonan las acciones de desarrollo productivo y de innovación, se reducen los gastos en educación y salud pública y se avanza hacia la privatización de la seguridad social, privilegiando la creación de fondos privados de jubilaciones. Como consecuencia de este nuevo cuadro de políticas públicas, la industria manufacturera entra en una fase de estancamiento y varias economías de la región comienzan a experimentar procesos incipientes de desindustrialización. Los fracasos de los Gobiernos son vistos como más graves que el fracaso de los mercados, y en gran medida se pasan por alto las prácticas de colusión entre grupos empresarios y la captura de los subsidios públicos por importantes corporaciones nacionales e internacionales.

La mayor volatilidad a nivel macro, la caída de la tasa de inversión, el estancamiento de la productividad industrial y la captura del Estado por parte de grandes grupos corporativos dejan al cuadro de las finanzas del Estado en una situación sumamente crítica y llevan a una grave contracción económica. El Estado se ve obligado a reducir los gastos sociales y a abandonar intervenciones destinadas a combatir la pobreza y la exclusión social, y la brecha social se hace más profunda.

El análisis anterior sugiere que el paradigma teórico dominante que surge de los países desarrollados no siempre se adecua a las necesidades del capitalismo periférico. La economía tiene mucho de arte; no solo responde a reglas universales y fundamentos de equilibrio a nivel micro, sino que depende crucialmente de las instituciones, los hábitos y las costumbres de cada escenario nacional. Esto explica por qué el lenguaje del equilibrio a corto plazo, el abandono de las políticas de desarrollo productivo y la falta de una estrategia de crecimiento a largo plazo han hecho que en las últimas décadas muchos países en desarrollo caigan en una fase de estancamiento secular que ha derivado en un deterioro creciente de la gobernabilidad. Las aportaciones teóricas de la nueva economía clásica apoyadas en una mirada abstracta de la economía que prioriza las expectativas racionales y la lógica

de la mano invisible no han dado los resultados esperados en países en que el realismo mágico de Gabriel García Márquez parece estar mucho más cerca de la realidad que el equilibrio walrasiano a largo plazo de Robert Lucas.

IV. Industrias digitales, bioeconomía, inteligencia artificial: hacia un nuevo paradigma productivo

En paralelo al proceso descrito hasta ahora, ha surgido en las últimas dos décadas un nuevo e inesperado fenómeno, asociado a un extenso número de cambios en la frontera mundial de conocimientos en materias como la biología, la genómica, las ciencias de la computación, la digitalización de procesos, el uso de la inteligencia artificial y la minería de datos. Estos cambios tienen un carácter transversal y disruptivo y afectan no solo a las industrias donde se producen los bienes y artefactos de dichos sectores, sino que se difunden con rapidez a otros campos como la banca, la salud, los estilos de consumo y las formas de interacción de los individuos en la sociedad. Todo ello da paso a un nuevo proceso sistémico de transformación del cuadro productivo, social e institucional.

En el marco de este proceso, la agricultura, la ganadería, la fruticultura, la minería, las industrias forestales y numerosos sectores de producción de servicios, como la atención de la salud, el funcionamiento de la banca, el comercio electrónico y muchos más, han avanzado hacia procesos digitalizados y en red de organización de la producción. Comienzan a desarrollarse servicios intensivos en conocimiento en actividades primarias que incluyen la producción de semillas, vacunas y bioproductos en la agricultura, el mejoramiento genético en la ganadería, el uso de sensores y equipos de gestión digital de datos en la minería, las mejoras en el uso del agua y la energía, la gradual difusión de técnicas de trazabilidad en numerosos procesos productivos primarios, las nuevas técnicas de transporte asociadas a la electromovilidad y mucho más. Se trata de un proceso dinámico de aparición de nuevas tecnologías de carácter transversal que gradualmente se incorporan a distintos ámbitos de la estructura productiva y llevan a nuevas formas de conductas empresariales y de los consumidores en diversos sectores de la actividad económica.

Es entendible que este patrón de transformación productiva y social no haya sido parte de la visión de Schumpeter sobre el proceso de destrucción creativa que caracterizaba al capitalismo cuando él escribió sus obras en la década de 1930. Por ese entonces, la teoría tampoco prestaba gran atención a los recursos naturales ni a los servicios. Se pensaba en esos años que esos sectores se caracterizaban por actividades de baja productividad y de escasa receptividad al cambio tecnológico. Es más, en los años setenta surgió una visión de los recursos naturales como una maldición para el desarrollo, ya que su abundancia puede dar lugar a episodios del síndrome holandés, a la apreciación cambiaria y al dualismo de la estructura productiva de la economía.

Hoy se entiende que esa mirada desde lo macro no alcanza a comprender las profundas implicancias a nivel micro que tienen los cambios mencionados, que van penetrando en los modelos de organización de la producción de industrias que antes no se consideraban propensas a la innovación. Ello hace que hoy sea necesario mirar estos temas desde una perspectiva mucho más sistémica y reconocer que la actividad industrial tiene una relación más profunda con los recursos y los servicios naturales, y que ciertos límites que hasta hace poco parecían insuperables se han vuelto más difusos. La industrialización de los recursos naturales hace que, en la actualidad, la industria y los servicios tiendan a juntarse y complementarse. Esto tiene consecuencias analíticas cruciales, y exige analizar de qué se trata la industrialización.

La aparición de nuevas formas con base científica para fabricar productos básicos, para introducir al mercado nuevos productos basados en procesos orgánicos y en tecnologías verdes de menor impacto

medioambiental y para incorporar la inteligencia artificial y la minería de datos, permite definir un vasto territorio de posibles cambios futuros en la estructura productiva. De este modo, se va enriqueciendo la mirada de cuáles son en realidad los límites del sector industrial y se abren nuevos caminos al posible acceso de empresas pequeñas y medianas intensivas en conocimiento como proveedoras de servicios digitales y de tecnologías de procesos adaptados a cada modelo específico de organización de la producción. Está claro que todo esto no es automático ni está exento de dificultades, sino que requiere un profundo cambio institucional y la creación de nuevas capacidades tecnológicas y entidades regulatorias que deben acompañar el proceso de difusión del nuevo paradigma biológico-digital. Esto vuelve a traer al primer plano el rol del Estado como promotor y regulador del crecimiento y como agente constructor de las nuevas instituciones que requiere la transición hacia los modelos de organización de la producción del siglo XXI. Este será, sin duda, un proceso de construcción institucional que cada sociedad deberá encarar en el marco de su propia historia y realidad política, pero que las naciones en desarrollo tendrán que transitar en algún momento.

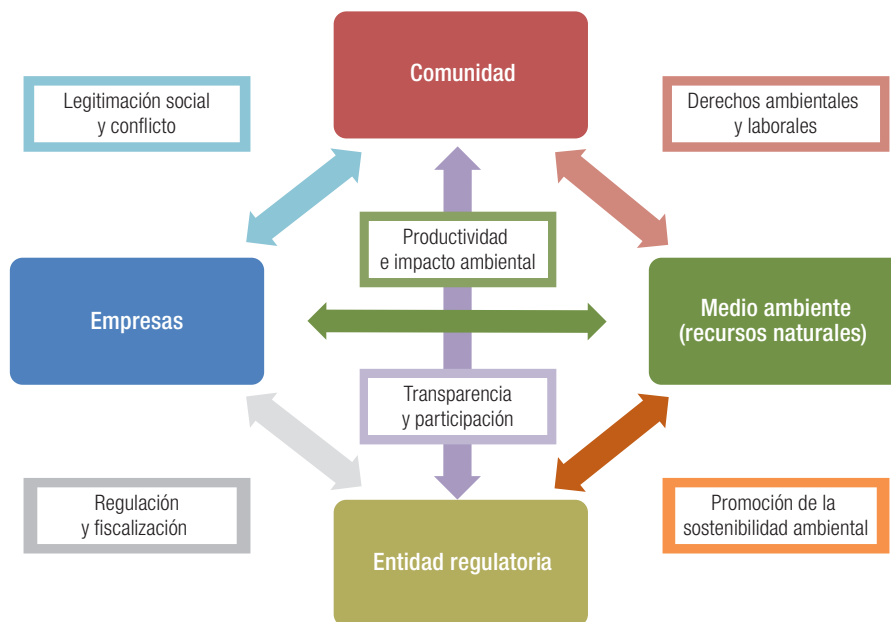
Todo esto refuerza la idea de que el nuevo paradigma biológico-digital es un proceso con un final abierto que supone una noción más amplia de lo que implica la producción manufacturera. No es necesario abandonar la idea de la industrialización como tal, pero es preciso incorporar la noción de que las biotecnologías, la genética y la industria digital abren una enorme gama de oportunidades nuevas de producir productos y servicios de alto valor agregado en cada país, lo que diversifica la estructura de producción y genera empleos de calidad, aún en las actividades basadas en productos básicos (Bisang y otros, 2006; Anlló y Bisang, 2015).

La necesidad de contar con proveedores locales de equipos y servicios de ingeniería es quizás uno de los rasgos centrales del nuevo modelo de organización para el futuro. Lo que se necesita es no pensar que importar tecnología del exterior es la única alternativa posible, sino considerar que establecer una base local de subcontratistas para los servicios de ingeniería y la provisión de conocimientos especializados adaptados a los diversos contextos locales abre una amplia gama de oportunidades nuevas. Las empresas locales de ingeniería avanzan en la instalación de plantas piloto para experimentar y desarrollar mejoras de procesos, y construyen prototipos para llevar adelante de manera más eficiente la sustitución y el mantenimiento de equipos importados, la automatización de tareas a lo largo de la línea de producción y la adaptación de lo nuevo a lo local. En este campo es donde se genera la gradual expansión de la densidad tecnológica nacional y va creciendo el cuadro de sofisticación tecnológica de las sociedades periféricas, algo que seguirá sucediendo en el futuro. Las empresas locales de ingeniería —pymes que emplean a biólogos y a ingenieros químicos e hidráulicos, especialistas en suelos, tecnólogos dedicados a la sostenibilidad ambiental, genetistas que producen vacunas, especialistas en estrés hídrico y muchos otros— son las que deben llevar adelante la creación de nuevos conocimientos de procesos y el diseño de equipos requeridos para la implantación de sectores productivos nuevos.

Las transformaciones asociadas a la biotecnología, a la genética y al uso de tecnologías digitales en el campo de los recursos naturales permiten avanzar por caminos que solo dos décadas atrás eran difíciles de imaginar, pero que revelan la enorme vitalidad del nuevo paradigma productivo que va tomando forma en estos segmentos de la matriz productiva. Se abren nuevos campos para la innovación adaptativa y nuevas oportunidades para pymes locales de alto contenido tecnológico que permitirían abrir nichos novedosos en los mercados mundiales a partir de un nuevo paradigma, aún en su etapa incipiente. Debe apoyarse a las universidades y escuelas técnicas locales para alentar la formación de técnicos y profesionales que incursionen en estos campos y faciliten la aparición de emprendimientos locales que de manera gradual se abran paso hacia estas actividades. La banca nacional de desarrollo debe volver a cumplir un papel crucial —como lo hiciera en los años de posguerra— en lo que se refiere a financiar programas de esta índole. Si bien el proceso de transformación estructural es aún muy incipiente, la expansión de este segmento moderno de la matriz productiva parece estar avanzando a un ritmo significativo.

Los sectores basados en los recursos naturales se estructuran en torno a una lógica de interdependencia dinámica entre las empresas que explotan el recurso, sus proveedores de insumos intermedios y servicios de ingeniería, las entidades de regulación del Estado, que supervisan a estas empresas y monitorean sus efectos sobre el medio ambiente, y la comunidad local donde el recurso se explota. Esta lógica es muy diferente de la lógica neoclásica del productor aislado que opera sin mayor diálogo con sus competidores y proveedores, y responde de manera exclusiva a las señales de los precios. Esa interdependencia dinámica está representada en el diagrama 1.

Diagrama 1
Interdependencias dinámicas en las industrias basadas en la explotación de recursos naturales



Fuente: Elaboración propia.

Estas industrias siguen una senda de desarrollo en la que todos los agentes que participan en la cadena productiva transitan procesos de aprendizaje y acumulan capacidades tecnológicas a lo largo del tiempo. Esto impulsa gradualmente cambios en la estructura del mercado y en el comportamiento a nivel empresarial e industrial.

En este proceso evolutivo se requieren distintos bienes públicos y un diseño apropiado de las políticas sectoriales industriales que tome en cuenta las necesidades de la industria, comenzando por el acceso al paquete inicial de conocimientos tecnológicos y a los recursos humanos calificados que se necesitan en las etapas iniciales. A continuación, el enfoque pasa a centrarse en el apoyo al desarrollo de subcontratistas locales de ingeniería, la construcción de plantas piloto e infraestructura de investigación, un adecuado marco regulatorio que proteja la competencia y prevenga el desplazamiento de las pymes y órganos de supervisión que salvaguarden la sostenibilidad de los recursos naturales a lo largo del tiempo y den seguimiento a los impactos del sector en la biosfera. También se requieren escuelas, postas sanitarias, infraestructura vial y conectividad digital, ya que por lo general la producción en estas industrias se lleva a cabo en regiones alejadas que carecen de dichos servicios. En otros términos, la política industrial debe concebirse como una secuencia de intervenciones específicas según la etapa y la localidad de que se trate, a fin de resolver las cambiantes necesidades que van surgiendo a lo largo de proceso de crecimiento de estas actividades. En el diagrama 2 se expone una manera posible de representar esa idea.

Diagrama 2
Fases del desarrollo sectorial y temas de política industrial



En cada uno de estos campos se necesitan bienes públicos de diversa índole

Fuente: Elaboración propia.

Esta lógica de fases de crecimiento evolutivo guarda una estrecha relación con la narrativa schumpeteriana de la innovación como fuerza transformadora del capitalismo. Pese a que dicho autor no se ocupa de los recursos naturales propiamente dichos, se puede entender intuitivamente que su lógica analítica brinda una herramienta útil para comprender lo que está comenzando a ocurrir en el capitalismo periférico en los albores del siglo XXI a partir de modelos de organización industrial basados en la ciencia en el ámbito de los recursos naturales y en la provisión de servicios digitales.

Se trata de un paradigma productivo que recién comienza a desplegarse en los países de la periferia. Tanto los adoptantes de los nuevos procesos como de los productores de equipos y servicios digitales tienen un largo camino por recorrer hasta que se pueda hablar de un paradigma productivo consolidado. El proceso ha comenzado antes y ha avanzado con rapidez en países desarrollados, pero es claro que está comenzando a tomar forma también en países como la Argentina, el Brasil, Chile, Colombia, México y el Uruguay, si bien con cierto rezago respecto a la frontera tecnológica internacional. Con todo, resulta notorio el avance de estos países en la última década, con la participación de un gran número de empresas pequeñas y medianas de capital nacional. La reducida escala de dichas empresas constituye todavía un factor limitante para que puedan competir con las grandes empresas transnacionales que venden servicios de ingeniería o con empresas chinas o indias que han ingresado como participantes en años recientes. Esto pone de relieve la necesidad de analizar la cuestión desde la perspectiva de la teoría de las industrias incipientes, según la cual estas nuevas actividades exigen apoyo durante la etapa de aprendizaje e implantación hasta que maduran. La presencia de grandes empresas internacionales de ingeniería en estos mercados constituye sin duda un peligro importante para el desarrollo y la consolidación de empresas locales capaces de competir con aquellas. No

obstante, la mayor ductilidad de estas últimas para adaptarse a las necesidades locales les confiere una importante ventaja comparativa respecto a las grandes empresas internacionales, que solo ofrecen paquetes genéricos de tecnología y no tienen grandes incentivos para adaptarlos a los requisitos específicos de cada contexto en particular.

V. De cara al futuro: estancamiento y pobreza creciente, nuevas tecnologías disruptivas, incertidumbre, nuevos participantes en la economía mundial y deterioro del entorno de gobernabilidad interna

El panorama hasta aquí presentado describe a trazos gruesos el cuadro que hoy enfrentan los países en desarrollo. Se destacan tres esferas principales. Por un lado, el estancamiento del sector manufacturero que están experimentando estos países tras la crisis de la deuda. Sostenemos que tal ha sido la consecuencia de la falta de una estrategia de desarrollo productivo y tecnológico a largo plazo y de haber aplicado acriticamente una estrategia de macrogestión de la economía centrada en el logro de metas de equilibrio fiscal y financiero a corto plazo.

En segundo lugar, el impacto de la transición hacia tecnologías de organización de la Industria 4.0 asociadas a la digitalización, la robótica, el uso de la inteligencia artificial y otros procesos de modernización tecnológica. Esta transición ya ha comenzado en muchos países en desarrollo. Si bien hasta ahora solo se ha puesto en práctica en un grupo reducido de empresas en países como la Argentina, el Brasil, Chile, Colombia, México, el Perú y el Uruguay, parece ser un fenómeno irreversible que exigirá un cuidadoso análisis y apoyo del sector público en el futuro.

Además de los dos temas mencionados, un tercer aspecto que exige consideración urgente es la recuperación de la reciente crisis sanitaria planteada por el COVID-19. Constituye una clara prioridad revitalizar los equipos de atención primaria de la salud, avanzar en la provisión de vacunas y medicamentos, mejorar la infraestructura física de hospitales y centros de salud, y restablecer la moral del personal médico y paramédico, que se ha visto sumamente deteriorada en años recientes. Sin duda estas cuestiones requerirán ingentes gastos del Estado en países donde las finanzas públicas están claramente sometidas a una enorme presión.

Sumado a ello, existe una necesidad acuciante de modernizar y actualizar las capacidades competitivas de la estructura productiva de cada país a fin de promover nuevas actividades de producción que se ajusten a los nuevos patrones de consumo que han surgido en los mercados mundiales, así como la transición hacia fuentes de energía renovables, la gestión adecuada de los recursos hídricos, el avance en los procesos de la electromovilidad y la descarbonización de la producción.

Esta división entre temas urgentes que reclaman acciones a corto y mediano plazo y temas estructurales que deberían abordarse en paralelo, pero con una mirada de más largo alcance, induce a pensar en una necesaria reestructuración del papel y la dimensión del Estado, así como en la construcción de nuevas instituciones capaces de revitalizar la inversión y potenciar la acumulación de capacidades tecnológicas internas. Los recursos disponibles son claramente insuficientes, por lo que se necesita forjar un nuevo acuerdo social que propicie reformas en los planos fiscal e impositivo que permitan contar con financiamiento a largo plazo para garantizar un crecimiento económico equitativo y con mayor inclusión social. Un elemento central de todo este proceso es que el nuevo acuerdo social debe orientarse hacia mejorar la gobernabilidad democrática y reducir la brecha entre el segmento moderno y el segmento que ha quedado rezagado, que se caracteriza por la pobreza extrema y la exclusión social.

Esto nos lleva nuevamente al tema fundamental del papel del Estado en la economía y la necesidad de nuevos modelos de cooperación entre los sectores público y privado, que sean capaces de reducir la brecha de desigualdad que se ha abierto en la sociedad y abordar el estancamiento de la productividad —que ha perjudicado gravemente la competitividad de los mercados mundiales—, a la vez que promueven la transformación a largo plazo de la estructura productiva. Esto resalta con claridad el papel del Estado que crea nuevas instituciones, expande el gasto en programas de investigación y desarrollo, financia la innovación y apoya el desarrollo de capacidades tecnológicas nacionales en pymes, a la vez que aplica políticas dirigidas a reducir la pobreza y la exclusión social. En un escenario en que el funcionamiento de las reglas competitivas se ve en gran medida afectado por fallas de mercado relacionadas con la colusión entre las empresas, la evasión fiscal y la captura de los recursos públicos por los grandes grupos corporativos, la forma correcta de avanzar hacia un programa público-privado de acciones futuras más cooperativo, capaz de garantizar el acceso a recursos permanentes y de largo plazo para enfrentar la amplia gama de cuestiones que deben atenderse, se transforma en una cuestión clave. La manera de promover la confianza y la cooperación mutuas entre sectores de la sociedad que son más proclives a la confrontación que a la aceptación de un diálogo honesto entre sí es claramente una cuestión central que sigue sin respuesta en un mundo en desarrollo que busca avanzar hacia un futuro mejor.

Bibliografía

- Anlló, G. y R. Bisang (2015), *Bioeconomía, cambio estructural y respuestas globales: una ventana de oportunidad para las producciones basadas en recursos naturales renovables*, Buenos Aires, Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca.
- Bisang, R. y otros (comps.) (2006), *Biotecnología y desarrollo: un modelo para armar en la Argentina*, Buenos Aires, Universidad Nacional de General Sarmiento/Prometeo Libros.
- Hicks, J. (1937), “Mr. Keynes and the ‘classics’; a suggested interpretation”, *Econometrica*, vol. 5, N° 2, abril.
- Keynes, J. M. (1936), *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Londres, MacMillan.
- Lucas, R. E. y E. C. Prescott (1971), “Investment under uncertainty”, *Econometrica*, vol. 39, N° 5, septiembre.
- Lucas, R. E. y L. A. Rapping (1969), “Real wages, employment, and inflation”, *Journal of Political Economy*, vol. 77, septiembre-octubre.
- Lucas, R. E. y T. J. Sargent (1978), “After Keynesian macroeconomics”, *After the Phillips Curve: Persistence of High Inflation and High Unemployment*, Conference Series, N° 19, Banco de la Reserva Federal de Boston.
- Schumpeter, J. (1942), *Capitalism, Socialism and Democracy*, Nueva York, Harper & Brothers.
- _____(1939), *Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, Nueva York, McGraw-Hill.
- Solow, R. (1988), “Growth theory and after”, *American Economic Review*, vol. 78, N° 3, junio.



www.cepal.org/revista



NACIONES UNIDAS

CEPAL

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE