

La Industrialización Trunca de América Latina, 40 años después. Repensando a Fernando Fajnzylber*

The Truncated Industrialization of Latin America, 40 years later.
Rethinking Fernando Fajnzylber

Rebeca Rodríguez Minor

Universidad Anáhuac, Cancún, México

José Rafael Cauchi García

Universidad Anáhuac, Cancún, México

Resumen: Fernando Fajnzylber, clásico economista chileno, sustentó en su libro *La Industrialización Trunca de América Latina*, las falencias integrales que impedían a América Latina implementar eficientemente el Modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI). Hoy, cuarenta años después, las economías regionales siguen presentando problemas estructurales graves en sus procesos desarrollistas. En este artículo se retoma la argumentación del autor; específicamente sobre la reevaluación del proteccionismo selectivo, la innovación tecnológica y la importancia de la articulación Estado-Empresa en los procesos regionales. El objetivo es revelar los desafíos actuales del desarrollo industrial y productivo de Latinoamérica a partir de un análisis comparado mixto que combina la teoría fundamentada con la estadística longitudinal para evidenciar en los hallazgos, la dura y contrastante realidad de los procesos industriales entre los Tigres Asiáticos y América Latina, confirmando así la vigencia teórica de Fajnzylber en la dinámica sistémica actual.

Palabras clave: Fernando Fajnzylber; Industrialización; América Latina

Códigos JEL: F12, F13, F50.

Abstract: Fernando Fajnzylber, a classic Chilean economist, argued in his book *The Truncated Industrialization of Latin America* the comprehensive shortcomings that prevented Latin America from efficiently implementing the Import Substitution Industrialization (ISI) Model. Today, forty years later, regional economies continue to face serious structural problems in their development processes. This article revisits the author's argumentation, specifically regarding the reevaluation of selective protectionism, technological innovation, and the importance of State-Business coordination in regional processes. The objective is to reveal the current challenges of industrial and productive development in Latin America through a mixed comparative analysis that combines grounded theory with longitudinal statistics to highlight in the findings the harsh and contrasting reality of industrial processes between the Asian Tigers and Latin America, thus confirming the Theoretical validity of Fajnzylber in the current systemic dynamics.

Keywords: Fernando Fajnzylber; Industrialization; Latin America.

JEL Codes: F12, F13, F50.

DOI: <https://doi.org/10.22201/ciatic.24486914e.2026.82.57750>

Recibido: 16 de octubre de 2024

Aceptado: 28 de julio de 2025

D.R. © 2026 Universidad Nacional Autónoma de México
Ciudad Universitaria, Coyoacán, C.P. 04510, Ciudad de México.

Centro de Investigaciones sobre América Latina y el Caribe

e-ISSN-2448-6914

INTRODUCCIÓN

Es un hecho que el modelo de desarrollo económico conocido como la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) ha marcado tendencias cruciales en la historia económica mundial de los últimos setenta años. Se trata de un modelo mixto que genera polémica entre los diversos pensadores económicos del mundo, pues sus resultados en las naciones en las que ha sido implementado pueden variar de modo sustantivo, dependiendo de los procesos internos para la planificación productiva de cada entidad o región. Como bien lo hizo notar Fernando Fajnzylber en su tesis teórica plasmada en el libro: *La Industrialización Trunca de América Latina* (1983a), el problema no radica en el modelo ISI en sí, si no en la manera en la que los países ponen en práctica las premisas centrales del modelo, con estrategias internas que impulsan – o no – la productividad efectiva y el progreso técnico en los sectores clave de sus economías. A partir de su destacado análisis comparado entre países ISI, el autor refleja la importancia de la innovación como eje de la competitividad y del equilibrio entre sustitución de importaciones y promoción de exportaciones dentro de una economía en desarrollo. En su visión, el Estado juega un papel esencial en la articulación de las políticas industriales nacionales, pues alinea los incentivos privados con metas de progreso técnico. La productividad y el desarrollo tecnológico dependen de un diseño institucional que combine estímulos a la inversión en I + D, la cooperación educativa y una regulación que favorezca la creación de capacidades exportadoras sostenibles, para la construcción de ventajas competitivas locales (Fajnzylber 1988).

A más de cuatro décadas de esa elocuente sustentación teórica, es un hecho que hoy la región latinoamericana de manera integral, continúa presentando evidentes obstáculos estructurales en sus procesos desarrollistas industriales que le impiden impulsar eficientemente, la competitividad productiva a escala internacional.¹ Es en este sentido, que vale la pena reevaluar la tesis de Fernando Fajnzylber sobre el desarrollo industrial adoptado por América Latina, a partir de un estudio comparado entre América Latina y los Tigres Asiáticos que arroja hallazgos reveladores al analizar de manera disruptiva la evolución temporal de

¹ Brasil es el único país latinoamericano que alcanza un rango “medio” en su perfil innovativo y “medio-alto” en su grado de industrialización, mientras todos los demás vecinos regionales se mantienen entre los rangos “medio-bajo” y “bajo” en ambos perfiles (Kulfas 2020).

ambos procesos industriales, las cadenas de valor en los sectores productivos clave y su capacidad de integración en los mercados globales; para validar de manera sustentada la vigencia de las premisas del autor en la realidad actual.

Se trata de una investigación de enfoque mixto que inicia con un análisis cualitativo de teoría fundamentada (adaptada para la validación de teorías preexistentes), basado en la recopilación documental que sustenta su argumento en la validez y confiabilidad de las fuentes bibliográficas utilizadas como informantes clave. El tipo de muestreo es el teórico; esto es, la recolección de los datos y la teoría que está surgiendo va indicando la composición de la muestra (Hernández *et al.* 2014). Esta primera fase de la investigación reconstruye los sucesos históricos de forma cronológica, tanto del autor en cuestión, como de sus hallazgos sobre el desempeño comparado de dos tipos de países en su implementación del Modelo ISI, para proceder al contraste teórico entre el modelo analítico estructuralista de Fernando Fajnzylber -de la mano de Ha-Joon Chang, Dani Rodrik y Mariana Mazzucato- y otras corrientes de pensamiento claves en la economía latinoamericana, como la Teoría de la Dependencia (Raúl Prebisch, Celso Furtado, Aníbal Pinto y André Gunder Frank). Específicamente, los factores centrales de análisis son la innovación tecnológica, la articulación Estado-Empresa y el balance entre la sustitución de importaciones y la promoción de las exportaciones. Las grandes interrogantes de esta investigación se articulan a partir de tales contrastes teóricos:

Es América Latina, una región destinada a permanecer en una condición periférica de dependencia y subordinación a las economías avanzadas, como lo sustentan Andre Gunder Frank y Raúl Prebisch? O ¿Es posible combatir los grandes desafíos del desarrollo industrial regional en el siglo XXI, a partir de la injerencia estatal emprendedora y activa en la economía, como lo sugieren el propio Fernando Fajnzylber, Ha-Joon Chang y Mariana Mazzucato? ¿Qué papel juega la propuesta teórica de pensadores como Dani Rodrik, sobre diseñar políticas económicas propias, adaptadas a las realidades específicas que afronta cada nación, para el desarrollo sostenible industrial y económico?

Derivado de los cuestionamientos anteriores, la hipótesis de este estudio afirma que el argumento teórico presentado por Fernando Fajnzylber hace más de cuarenta años (1983a; 1983b) al respecto del desarrollismo industrial

en América Latina, sigue siendo válido en la realidad actual regional; no solo al respecto de las falencias sistémicas y culturales derivadas de la falta de visión industrial y empresarial, el consumo “imitativo” social o el proteccionismo “frívolo” comercial que plantea el autor, sino en su capacidad dinámica de integrar esa crítica estructuralista con un pragmatismo orientado a la eficiencia, donde el balance mercantil, la innovación tecnológica y la articulación Estado-Empresa, se siguen situando como referentes clave para la transformación industrial de la región; principalmente ante fenómenos globales como el ascenso de China y la financiarización de la economía mundial.

Para la comprobación de la hipótesis, la segunda fase del estudio es de enfoque cuantitativo, de diseño no experimental – longitudinal y de tendencia, a través de un análisis estadístico de indicadores sobre la participación de los sectores económicos que conforman la producción de las dos economías más relevantes de América Latina; Brasil y México, tomando como periodo de análisis los años sesenta hasta nuestros días. Luego, el estudio se enfoca en el desempeño específico del sector industrial, observando su crecimiento promedio por décadas y en cortes de tiempo. Finalmente, se confrontan esos hallazgos con Singapur y Corea del Sur; dos economías asiáticas que también implementaron el Modelo ISI, fueron estudiadas por Fajnzylber y hoy en día son un referente global del desarrollo endógeno sostenible.

EL LEGADO DE FERNANDO FAJNZYLBER

El ingeniero y economista Fernando Fajnzylber (1940 – 1991) de nacionalidad chilena, vivió de cerca los orígenes del proceso nacionalista e industrializador de América Latina que tuvo sus orígenes en los años cuarenta, tras la depresión económica de 1929 (Bulmer-Thomas 2017; Cepal 2006). Este colapso global de inmensas repercusiones detonó la intención regional de impulsar políticas orientadas al mercado interno y la autodeterminación productiva, por la pervivencia de economías en desarrollo que sufrían de modo recurrente los embates de crisis y guerras mundiales, mostrando la fragilidad estructural y la vulnerabilidad inminente de su macroeconomía.

En su formación intelectual Fajnzylber tuvo gran influencia del pensamiento de la Comisión Económica Para América Latina y el Caribe (Cepal - 1948) que, al promover el desarrollo económico y social regional, enmarcó un pensamiento estructuralista de corte progresista, gracias al legado de grandes intelectuales que estuvieron a cargo de la institución, como Celso Furtado (1968; 1982) y Raúl Prebisch (1978), de donde se desprende también la noción “centro-periferia”. Esta concepción fundamental en el pensamiento de la Cepal, no se refiere únicamente a los términos desiguales del comercio internacional, sino a una división estructural del sistema capitalista mundial. Tal como lo explica Octavio Rodríguez (2006), el “centro” se especializa en la producción industrial diversificada y tecnológicamente homogénea, mientras que la “periferia” se caracteriza por una especialización en productos primarios y una estructura productiva heterogénea y tecnológicamente rezagada. Esa asimetría estructural es la que reproduce las condiciones de subdesarrollo y dependencia (Rodríguez 2006; Torres; Ahumada 2022; Katz 2016).

Aun con esa influencia de pensamiento, es claro que los enfoques argumentativos de Fajnzylber distaban de aquellos autores dependentistas en la percepción central sobre el contexto sistémico en el que las naciones emergentes pueden desempeñarse con más eficiencia. Para los fundadores de la Teoría de la Dependencia, además de André Gunder Frank (1966; 1969) o Immanuel Wallerstein (2012), la brecha existente entre centro y periferia es difícilmente cambiable. Las economías en desarrollo, lejos de impulsar la competitividad y la eficiencia productiva a largo plazo, mantienen esquemas de producción cortoplacista para surtir a los países centrales de materia prima y bienes primarios con precios bajos y volátiles, lo que les impide consolidar el desarrollo endógeno. Principalmente, porque a la vez que surten de estos productos baratos y sin tecnificación a las grandes potencias, requieren de importar los bienes manufacturados y de alto valor agregado que ofertan estos (Prebisch 2012).

Fernando Fajnzylber, en su corriente de pensamiento estructuralista acepta esta condición de dependencia económica, pero amplía el debate sobre la posibilidad de salir de esa tendencia subordinada, a través de la innovación tecnológica, el balance entre la sustitución de importaciones y la promoción de exportaciones y la indispensable articulación Estado – Empresa que le permite a las economías generar esquemas industriales más sostenibles de desarrollo. Estas

son las premisas que justifican el entramado investigativo de este estudio, con enfoque en la valoración de su vigencia en un mundo globalizado que afronta nuevos desafíos, como la financiarización de la economía, el ascenso de China y la transición digital y ecológica (Medialdea; Sanabria 2013).

TAXONOMÍA DE PAÍSES ISI EN TÉRMINOS DE DESARROLLO

El proceso de análisis de Fernando Fajnzylber sobre las relaciones de producción del modelo ISI implementado por dos tipos de países entre los años cincuenta y setenta, es por demás elocuente y eficaz para el entendimiento sobre las grandes diferencias estructurales, culturales y de planificación interna (Cepal 2006) que en ese momento caracterizaban a cada zona geográfica de estudio. El autor afirma que esas grandes diferencias, tanto en la implementación como en los resultados obtenidos en las economías nacionales de los Tigres Asiáticos y de América Latina, no se debieron al propio modelo ISI en sí, sino a la buena o mala administración interna de los gobiernos en turno y su intención -o no- de hacer valer las premisas centrales del modelo desarrollista, a través de la injerencia estatal en las cadenas productivas internas, para una mayor autosuficiencia productiva; consumista y de exportación.

TIGRES ASIÁTICOS

Fernando Fajnzylber consideró pertinente en su momento, encuadrar a cuatro economías asiáticas, como referentes imprescindibles en el análisis del desarrollo industrial emergente, ya que, siendo en un inicio prácticamente invisibles en el espectro internacional, Hong-Kong, Singapur, Taiwán y Corea del Sur; los llamados Tigres Asiáticos, lograron en poco tiempo colocarse en la cúspide de la comercialización internacional. El enfoque claro y contundente en el mercado exterior, resultó en productos cada vez más competitivos que lograron con gran éxito penetrar mercantilmente en el ámbito internacional, a través de un proceso industrializador interno sin precedentes (Hyun Sook 1992). Un factor clave de su éxito fue el poder transitar de instituciones económicas “extractivas” a instituciones económicas “inclusivas”, respetando la propiedad privada y el libre comercio, aun durante la implementación de tácticas proteccionistas catalogadas como autoritarias (Juncal 2016).

Siendo economías pequeñas y con porcentajes de crecimiento limitado en el contexto global, los Tigres Asiáticos priorizaron el balance mercantil, a partir de la sustitución de importaciones combinada con una orientación exportadora clara y versátil, sumado a una articulación efectiva entre el Estado, el sector privado y el capital humano (Phillips 2013; Story 2005; Amsden 2001; Wade 2003). Como afirma Ha-Joon Chang (1996), el Estado es un actor central en la implementación de políticas proteccionistas selectivas y temporales que faciliten la industrialización.

Al carecer de un aparato industrial interno, con una nula inversión en investigación y desarrollo (I+D) y una mínima conexión con los mercados internacionales, los Tigres Asiáticos requerían el diseño e implementación de políticas estratégicas más acordes a su realidad endógena (Rodrik 2007). Aprovechando la cercanía geográfica, Japón; gran potencia asiática de la posguerra se convirtió en el ejemplo a seguir de los pupilos regionales, quienes adquirieron todo el *know-how* del bagaje nipón a cambio de mano de obra barata y la inserción complementaria al mercado local (Ernesché-Rodríguez 2016; Torres 2006; Fajnzylber 1983a; 1987). La especialización productiva se enfocó principalmente en sectores de industria media, siendo congruentes con su capacidad económica, productiva y territorial, donde los intereses privados se subordinaron a los intereses públicos (Story 2005). Esta habilidad de promover la función estatal en la economía para el diseño de políticas que adaptaran el modelo ISI a las capacidades internas y las necesidades del contexto nacional, se confirman en la tesis teórica de Dani Rodrik (2007; 2021) quien, en la era global defiende esas estrategias desarrollistas para las economías emergentes.

Según el embajador Cassio Luiselli Fernández (2023), dentro del éxito abrumador del desarrollo en Corea del Sur destaca el caso omiso que hizo el gobierno a las recomendaciones del Banco Mundial, siguiendo su propio curso, planificando, estableciendo metas cuantitativas de cumplimiento y auspiciando la conformación de grandes conglomerados empresariales (*chaebols*) capaces de competir fuera del estrecho mercado interno coreano.²

² Es importante considerar que esas estrategias gubernamentales de autonomía económica en los Tigres Asiáticos se dieron en un contexto de Estados autoritarios con una amplia capacidad para controlar a la sociedad, lo que les permitió implementar de manera más 'efectiva' los proyectos de desarrollo económico y planes nacionales diseñados por el propio Estado (Osorio 2015).

De acuerdo con Amsden; Chu (2003), los factores críticos para el éxito del proceso industrializador en economías como Taiwán, radica en las políticas gubernamentales y las grandes empresas que impulsan las habilidades, la velocidad y la escala. En su visión, el gobierno desempeñó un papel primordial a través de intervenciones que fueron más allá del modelo de mercado tradicional. Robert Wade (2015: 74) identifica dos elementos centrales en el análisis del apoyo público al proceso industrializador de Asia del Este; “el liderazgo gubernamental” en el que el gobierno asigna recursos públicos a industrias donde el sector privado no está dispuesto a invertir por su cuenta; y el “seguimiento del gobierno”, donde el sector público interviene para respaldar algunas de las apuestas que ya ha hecho el sector privado o estaría dispuesto a hacer por sí solo.

En este sentido, cobra relevancia la contemporánea postura teórica de Mariana Mazzucato (2017), al respecto de la importancia del “Estado Emprendedor”, partiendo del supuesto de que éste ente no debe ser solo un facilitador o regulador, sino un actor activo en la economía y un motor de innovación y crecimiento, creando un entorno favorable para que las empresas prosperen y se desarrollen; como lo demuestra la autora a partir del análisis de diversos casos recientes en donde el estado ha financiado la investigación y el desarrollo en áreas estratégicas de sectores de riesgo no asumidos por el sector privado.

Ahora bien, al analizar la implementación del modelo ISI en los Tigres Asiáticos es necesario admitir que el progreso técnico alcanzado y el éxito en la productividad industrial derivaron de contextos particulares no vistos en otras regiones, como lo fue la ya mencionada conformación de regímenes estatales autoritarios que restringieron los derechos políticos y económicos de la población o la enorme inyección de capital dada por Estados Unidos a estos países para fortalecer economías como la de Corea del Sur, debido a su posición estratégica peninsular en tiempos de Guerra Fría (Osorio 2015). La potencia norteamericana buscaba impedir la expansión del comunismo.³

³ La ayuda económica estadounidense a Corea del Sur llegó a representar un tercio del presupuesto del país; un 8% del PNB (Aquino 2000).

AMÉRICA LATINA

En un principio, el Modelo ISI latinoamericano tuvo un enfoque en la producción industrial, así como en la inversión en educación, cultura, salud y empleo, que permitieron a países como Brasil y México, elevar considerablemente su nivel de desarrollo económico. Los índices de crecimiento económico llegaron a alcanzar 6% anual promedio en un prolongado periodo aproximado de cuarenta años.⁴ El sector petroquímico y la metalmecánica, predominaban en la producción secundaria; lo que parecía el origen de la consolidación industrial exportadora en estos países (Bulmer-Thomas 2017). Lamentablemente, la dura realidad se haría presente unos años después.

El empresariado regional se caracterizaba por una vocación “no industrializadora”, que impedía tener una visión de largo plazo (Fajnzylber 1983a). Los países latinoamericanos no contaban con una ambición productiva como para competir en los mercados globales. Privaba una mentalidad “rentista” y de corto plazo que derivó en una estructura industrial dual, con sectores destacados en productividad y eficiencia, pero concentrados en unos cuantos actores, mientras otros sectores quedaban rezagados, sin poder crecer ni generar empleos de calidad (Fajnzylber 1988).

En ese mismo contexto, la relación entre el Estado y el sector privado era codependiente y sin mayor sinergia. De hecho, algunos documentos de política industrial de la época revelan la brecha entre los objetivos declarados oficialmente y los mecanismos de implementación. El Plan Nacional de Fomento Industrial 1970 – 1976 de México, establecía como meta ‘la integración de cadenas productivas nacionales y la reducción de la dependencia tecnológica del exterior’ (Secretaría de Industria y Comercio 1970:15). Sin embargo, los instrumentos de política se limitaron a la imposición de barreras arancelarias y exenciones fiscales genéricas, sin condicionar estas ayudas a la inversión en desarrollo tecnológico propio o a cubrir ciertas metas de exportación.

Se trataba de un paternalismo estatal que cobijaba excesivamente al empresariado, sin promover en ellos la autonomía, la autosuficiencia y el

⁴ Para México, este periodo prolongado de bonanza económica fue llamado el “milagro mexicano” (Cabranes-Méndez *et al.* 2019; Flores 1998).

liderazgo (Flores 1998; Fajnzylber 1988) siempre tan necesarios en la creación de economías de escala corporativas.⁵ Otro factor determinante en las fallas del modelo de desarrollo industrial latinoamericano, fue que el ingreso y la riqueza se concentraban en ciertos sectores, exacerbando la desigualdad. Se generó un patrón de “caja negra” caracterizado por una estructura productiva que beneficiaba a las élites y marginaba a la mayoría; de donde se desprende el efecto del “casillero vacío” que se refiere a rubros económicos que quedan sin desarrollarse o sin una adecuada asignación de recursos dentro de los procesos de industrialización. (Fajnzylber 1988). El deterioro del empleo y la calidad de vida, a partir de la baja inversión en capital humano y política social para equilibrar la actividad productiva y la distribución del ingreso, implicó una alta concentración del empleo en actividades de baja calidad y salario precario, manteniendo en la pobreza a gran parte de la población (Fajnzylber 1988).

El problema no radicaba en la intervención estatal, ni en la intención central industrializadora, sino en la manera de implementar el proteccionismo (Beteta; Moreno-Brid 2012). Fajnzylber (1983b) hace una distinción clara entre proteccionismo “para el aprendizaje”, que crea incentivos para sustituir las importaciones por diversificación productiva e innovación, y el proteccionismo “frívolo”, que distorsiona el desarrollo a partir de mercados cautivos y rentistas que bloquean indiscriminadamente la entrada de proveedores cruciales y tecnologías para la modernización industrial, aun de productos intermedios necesarios para producir localmente los bienes a exportar (1983a). Las políticas de protección industrial favorecieron la creación de monopolios, con altos precios y bajos salarios para los amplios sectores poblacionales, concentrándose los beneficios en los propietarios del capital (Fajnzylber 1988). Se protegían irracionalmente las fronteras, pero, al mismo tiempo, se permitía la entrada indiscriminada de Empresas Multinacionales (EMNs) provenientes principalmente de Estados Unidos, Alemania y Japón, que acaparaban el mercado interno de sectores industriales clave como el automotriz (Buckley; Casson 2010; Flores 1998).

Esta infiltración empresarial foránea derivó también en un fenómeno social que afectó de manera importante, a la producción nacional. Los

5 En palabras de Castro; Portuondo (2009: 2), una economía de escala en las inversiones de la esfera productiva se define como el resultado de la disminución relativa del costo del capital por unidad de producción en la medida en que se incrementa la capacidad de producción de los proyectos de inversión en la industria.

patrones de consumo se moldearon hacia tendencias de rechazo sobre los productos nacionales, buscando el aparente prestigio de consumir lo foráneo. A esta tendencia, Raúl Prebisch la llamó “capitalismo imitativo” de la periferia latinoamericana (1978:167), mientras Fernando Fajnzylber (1988; 1983a) lo describe como un ‘consumo imitativo’ que limita enormemente la capacidad estatal de promover un mercado cautivo interno garantizado para la producción nacional.

La obsolescencia tecnológica y la precaria infraestructura básica impidieron a los productos potencialmente exportables, ser competitivos tanto en precio como en calidad; por lo que, con el tiempo, fue cada vez más difícil colocar la mercancía en otras latitudes (Bulmer-Thomas 2017). El atraso de la industria de bienes de capital derivó en el rezago agrícola y fabril, por la falta de progreso técnico en los sectores productivos, lo que implicó el retorno a la economía tradicional extractiva, fomentando el desequilibrio y la insuficiencia del sistema (Pinto 2019).

Los marcados contrastes en el alcance de las trayectorias desarrollistas derivadas de la implementación del modelo ISI en los Tigres Asiáticos y América Latina, reflejan en esencia, los elementos clave que, según Fernando Fajnzylber (1987), una economía estaría obligada a priorizar en aras de alcanzar la eficiencia productiva: ceder al Estado el rol de articulador de políticas industriales desde una economía política por la innovación tecnológica entendida como eje de la competitividad, manteniendo una postura proteccionista racional, temporal y selectiva, a partir del equilibrio de la sustitución de las importaciones con la promoción de las exportaciones. En sustento a esta argumentación del autor, basta reconocer la tesis analítica de Mariana Mazzucato (2017), quien hoy en día aboga de igual forma, por una mayor participación y valoración del Estado como motor del progreso, al ser un actor emprendedor y dinámico que puede liderar la innovación y el crecimiento económico de manera estratégica.

AMÉRICA LATINA, A CUARENTA AÑOS (1980 – 2020)⁶

Las articulaciones entre el Estado, los procesos de producción y la esfera del consumo resultan indispensables en el análisis político y económico, para comprender cómo funcionan las fuerzas capitalistas dentro de las economías nacionales (Boyer 2002). El destacado economista Ha-Joon Chang (1996) defiende también la idea de que el gobierno y la empresa deben tener la capacidad de trabajar en conjunto, enfatizando el punto de que la regulación estatal es básica, pues los mercados no pueden autorregularse; sobre todo en países emergentes donde existen sectores estratégicos en los que el empresariado no quiere intervenir por el riesgo. En este sentido, es relevante la perspectiva de la teoría de la regulación⁷ cuando afirma que la diferenciación tan marcada en los procesos industrializadores entre los diversos tipos de países se debe en gran medida, a que las economías latinoamericanas cuentan con mercados de trabajo, estructuras de consumo y prácticas de intervención estatal claramente distintos a los de otras latitudes, pues predomina en ellas un patrón de exportación basado en materia prima, además de las evidentes brechas en productividad y la estructura rentista y dependiente de sus economías (Boyer 2016). En palabras de Alain Lipietz (1987), se trata de casos de “subfordismo” o “fordismo periférico”, pues son procesos ISI incompletos que fomentan el desarrollo desigual, en contraste con las economías centrales que cuentan con formas institucionales sólidas y estructuradas, que imprimen regímenes de acumulación y políticas de redistribución económica y social más viables (Almada; Ormaechea 2019; Gajst 2010).

A este respecto, pareciera válida a nuestros días la argumentación dependientista de Raúl Prebisch (1978), André Gunder Frank (1966) o Immanuel Wallerstein (2012) sobre la brecha “centro-periferia” de la economía mundial, donde las economías emergentes no logran remediar su condición de dependencia y subordinación a las potencias industrializadas. Sin embargo, para entender esta condición, es necesario analizar la evolución regional a través del tiempo, puesto que, en la era de la globalización, el sistema económico

⁶ Ubicando a la región en el contexto más actual de la economía internacional, se destaca que al año 2023 la población era de casi 660 millones de habitantes, representando casi el 8% del total mundial, con un Producto Interno Bruto (PIB) del 7.5% del total y un PIB per cápita 7% menor que el nivel promedio en el 2020 (Kulfas 2020).

⁷ La teoría de la regulación se enfoca en el análisis del capitalismo y sus transformaciones, pretendiendo entender mejor los periodos de crecimiento estable y las situaciones de cambio estructural (Gajst 2010).

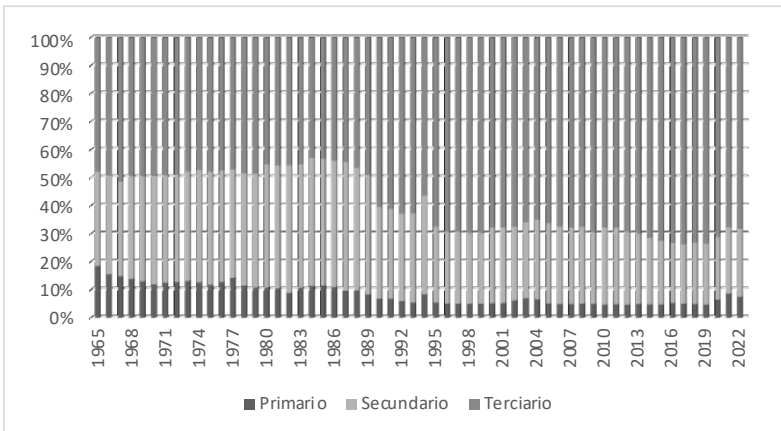
internacional, las naciones y sus procesos internos, así como las dimensiones sociales y las perspectivas sobre el devenir de su propio desarrollo económico han cambiado.

EL PATRÓN INDUSTRIAL: PROCESOS REGIONALES

Es cierto que América Latina, a partir de los años ochenta, con la implementación del modelo neoliberal y el abandono del modelo ISI, se ha abierto en gran medida al comercio y la globalización mundial, lo que ha permitido a países como Brasil y México, consolidarse como grandes exportadores de bienes manufacturados. Sin embargo, esto no se traduce en la definición de una política industrializadora de apoyo sectorial estratégico que tenga como fin último el de impulsar la productividad sostenible de manera integral.

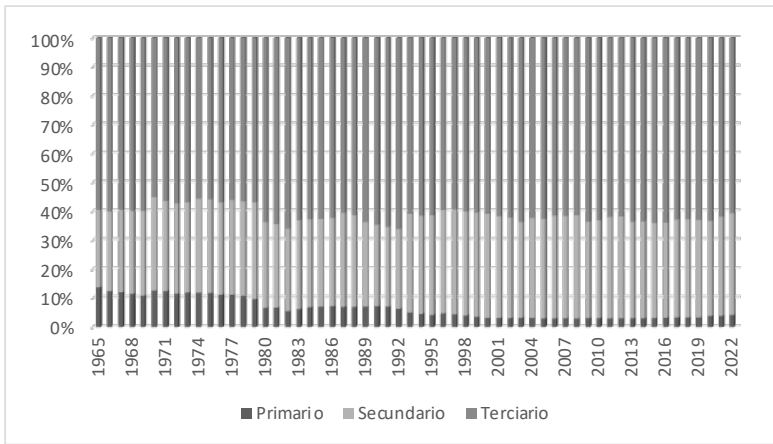
En palabras de Aníbal Pinto, prevalece la inexperiencia y la pasividad en la evolución fabril (2019: 769), lo que se traduce en la disminución consecutiva de la actividad industrial y manufacturera, mientras el enfoque se centra en un sistema primario – exportador cíclico, concentrado y dependiente, de la mano de un sector servicios cada vez más dinámico.

Gráfica I. Brasil: Participación de los Sectores Económicos en el PIB



Fuente: Elaboración de los autores con información del Banco Mundial

Gráfica II. México: Participación de los Sectores Económicos en el PIB

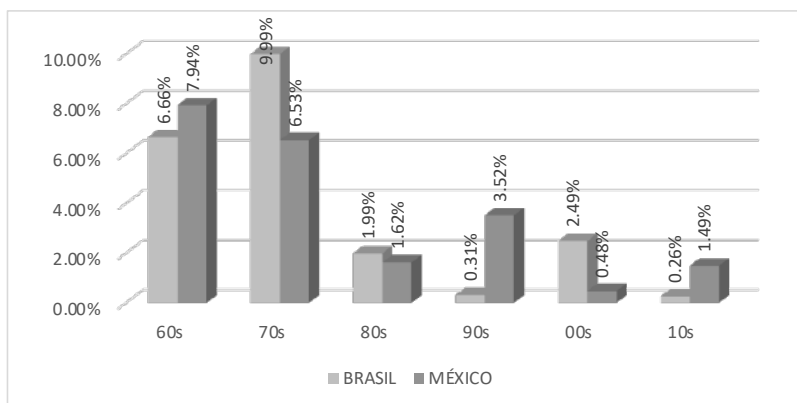


Fuente: Elaboración de los autores con información del Banco Mundial

A manera de ejemplo, las Gráfica I y II muestran cómo en Brasil y México (economías con mayor grado de industrialización en América Latina) va predominando cada vez más el sector terciario, mientras el sector industrial se mantiene en un rango medio, sin signos de expansión, cuando el sector primario apenas participa en el contexto macroeconómico de ambas naciones. En el caso de México, la participación de cada sector es bastante pasiva e inamovible, mientras en Brasil, el sector servicios aumenta significativamente su participación, minimizando notablemente la actividad industrial. Es verdad que la participación declinante de la industria manufacturera como porcentaje del PIB es un proceso mundial, no exclusivo de América Latina. Sin embargo, las siguientes dos gráficas arrojan datos reveladores a este respecto. Haciendo un análisis comparativo sobre el crecimiento promedio del sector industrial alcanzado por Brasil y México en los últimos sesenta años, se refleja que, gracias al modelo ISI, ambas economías alcanzaron cifras de crecimiento de más del 6% en un periodo consecutivo de 20 años; Brasil incluso alcanzando casi el 10% de crecimiento promedio en la década de los setenta. Sin embargo, a partir de los años ochenta, ambos países redujeron drásticamente y de manera indefinida, su actividad industrial. Los porcentajes de crecimiento son mínimos, con cifras recurrentes menores al 0.5%.⁸

⁸ En los años noventa México logró crecer a cifras del orden del 3.5% gracias a la enorme inversión extranjera directa que ingresó al país con las maquiladoras, a la entrada en vigor del TLCAN.

Gráfica III. Brasil y México: Crecimiento Promedio del Sector Industrial



Fuente: Elaboración de los autores con información del Banco Mundial

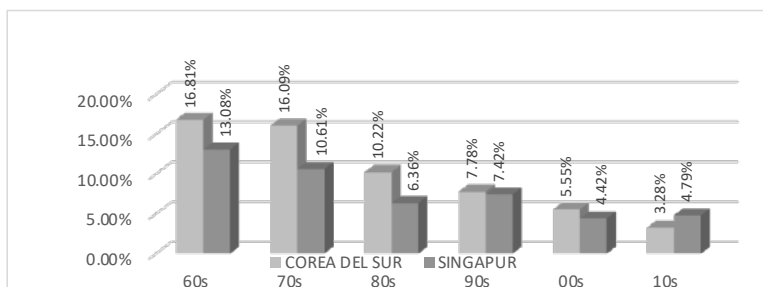
Como se puede ver en la Gráfica III, fue justo en ese periodo cuando América Latina implementó las políticas liberales impuestas por el Consenso de Washington, al adoptar el modelo neoliberal en momentos en que las naciones no estaban preparadas para competir con la oferta exterior proveniente de las potencias capitalistas (Martínez; Soto 2012). Entre las políticas adquiridas estaban la desregulación y privatización de empresas estatales, la disciplina fiscal, la eliminación de barreras comerciales y la liberalización de la inversión extranjera directa (Moreno-Brid *et al.* 2004), lo que implicó para la región una caída estrepitosa y sin retorno de los procesos industriales. Esto confirma la tesis de Ha-Joon Chang (2002, 2009) sobre que la desregulación y el libre comercio, no son la vía universal para el desarrollo. En su percepción, estas recetas impuestas a las naciones emergentes son una narrativa utilizada por los países ricos para mantener las ventajas en la economía-mundo.

Haciendo una comparativa longitudinal con la actividad industrial de dos Tigres Asiáticos (Corea del Sur y Singapur),⁹ se dimensiona la magnitud de la divergencia latinoamericana. En la Gráfica IV se aprecia la enorme diferencia

⁹ La elección de estos dos países es deliberada y se justifica porque ambos casos representan de manera más clara en los datos disponibles, una transición exitosa del modelo ISI hacia una industrialización orientada a la exportación, ofreciendo un contrapunto más claro con respecto a los países latinoamericanos. Al mostrar el crecimiento sostenido de ambos, se refuerza el argumento central de que las variables clave del desarrollo fueron la planificación estratégica, la disciplina en la implementación de políticas y la sinergia entre actores, y no el tamaño del país (Corea del Sur con envergadura territorial y poblacional considerablemente mayor a Singapur, que es una ciudad-Estado).

en los niveles de crecimiento industrial, ya que estas economías han logrado consolidar su estructura productiva al punto de mantener un crecimiento sostenido promedio aproximado del 6%, en las últimas cuatro décadas.

Gráfica IV. Corea del Sur y Singapur: Crecimiento Promedio del Sector Industrial



Fuente: Elaboración de los autores con información del Banco Mundial

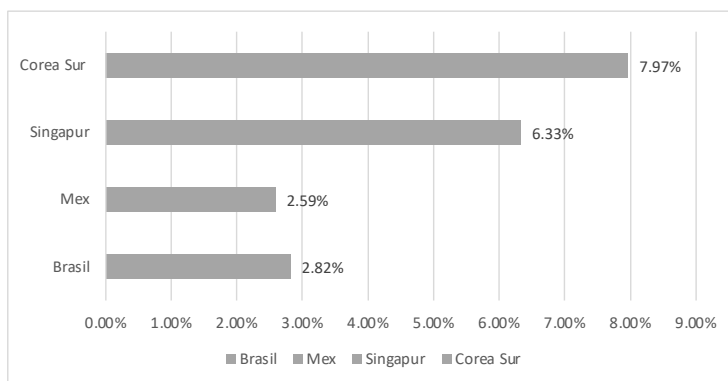
Estos datos comparados confirman que la productividad del sector industrial latinoamericano no logra consolidarse a escala nacional y, por ende, no genera las cadenas de valor necesarias para insertarse de manera efectiva en el sistema mercantil internacional. A su vez, estos datos constatan por su concordancia temporal, la tesis teórica de Ha-Joon, Chang (2002) sobre que el libre comercio y la desregulación económica no son la vía universal para el desarrollo. El magro desempeño latinoamericano se debe, entre otros factores, a la falta de políticas industriales con proteccionismo selectivo en sectores clave y el descenso de la intervención estatal en la economía, como consecuencia de la implementación de políticas liberales sugeridas por las potencias capitalistas. Estas recetas adquiridas han aumentado la desigualdad y la dependencia (Bárcena 2022). El diseño de políticas industriales propias, con inversión en infraestructura, I+D y educación, acorde a las necesidades del contexto económico local, permitirían a la región mejorar su competitividad productiva (Chang 2002; Rodrik 2007; 2021).

La Gráfica V valida de manera más contundente el contraste en los procesos industriales de los Tigres Asiáticos y América Latina. La formación bruta de capital¹⁰ ha tenido un crecimiento promedio marcadamente mayor en Corea

¹⁰ La Formación Bruta de Capital es el indicador que mide la inversión en bienes de capital fijos (equipo, maquinaria, edificios, instalaciones, obras de infraestructura) dentro de la economía.

del Sur y Singapur, con respecto de Brasil y México por más de cincuenta años, lo que implica una enorme brecha en los grados de industrialización nacional alcanzados por ambos tipos de países.

Gráfica V. Crecimiento promedio de la Formación Bruta de Capital (inversión) 1960 – 2010



Fuente: Elaboración de los autores con información del Banco Mundial

No todo es letargo y estancamiento en América Latina. Se afirma la existencia de un significativo adelanto tecnológico y transformaciones destacables en ciertos productos industriales; principalmente en naciones como Brasil, que cuenta con un sector aeronáutico pujante (Hernández *et al.* 2020); o como México, que alcanzó el sexto lugar como productor mundial de automóviles justo antes de la pandemia y el quinto lugar como productor global de autopartes (Méndez 2020).¹¹ Sin embargo, se trata de sectores manufactureros aislados que se conducen como economías de enclave, sin fomentar el engranaje integral necesario para el impulso del desarrollo económico y sostenible de la nación en general.

¹¹ La economista Alice H. Amsden (2001: 154) reconoce a México como una de las pocas economías tardíamente industrializadas que logró exitosamente transformar la industria automotriz en un sector líder en inversión extranjera desde los años noventa. Sin embargo, esa inversión extranjera implica desde entonces un ensamblaje manufacturero de propiedad foránea.

CRECIMIENTO, PRODUCTIVIDAD Y PROGRESO TÉCNICO

Es evidente que una de las debilidades centrales de América Latina, sigue siendo la imposibilidad de crear de modo significativo círculos virtuosos acumulativos y economías de escala empresariales o sectoriales, a través del impulso a la productividad interna y la generación de progreso técnico. Ese engarce clave para alcanzar el desarrollo económico sostenible, requiere de una fuerte inversión en I + D, en innovación tecnológica y en educación, así como en incentivar una sinergia efectiva entre el Estado y el sector privado (Fajnzylber 1983a; 1983b; Mazzucato 2017; 2018).

Para reforzar la postura teórica de Fajnzylber (1983^a; 1983b; 1988; 1989) y su validez actual (Torres 2006), baste renombrar a varios pensadores estructuralistas contemporáneos que centran su análisis en el desarrollismo industrial latinoamericano, sustentando su argumento muchas veces, en el estudio de casos actuales que han logrado alcanzar la competitividad y la eficiencia económica, en gran medida, gracias a la intervención activa del Estado en la economía, el equilibrio comercial y, por supuesto, la innovación tecnológica.

Tal es el caso de Ha-Joon Chang (1996; 2009), quién, en una crítica abierta al neoliberalismo y, a partir del estudio de diversas políticas proteccionistas exitosas empleadas por países desarrollados, defiende la premisa central de activar al Estado aun en sociedades consideradas como “liberales”, pues el libre mercado por sí solo no explica el crecimiento sostenible a largo plazo. El Estado tiene la función de promover la industrialización protegiendo los sectores productivos estratégicos de manera temporal, invirtiendo en infraestructura, investigación y educación con el diseño de políticas industriales que promuevan una meta común en la economía interna, donde la actividad empresarial es esencialmente apoyada por instituciones sólidas que promueven su productividad.

En este mismo sentido, Dani Rodrik (2007; 2021) aboga por el diseño propio de políticas para el fortalecimiento de la productividad local con un enfoque en la autonomía económica que evita la aplicación de recetas universales no compatibles con una realidad nacional específica. Siendo un pensador contemporáneo, Rodrik podría ir de la mano con la fundamentación teórica de Fernando Fajnzylber (1983a; 1983b; 1987; 1990), pues confirma en su análisis

crítico la importancia del equilibrio entre la apertura económica y la protección de las industrias locales, lo que implica un balance entre la sustitución de las importaciones y la promoción de las exportaciones, siempre contemplando la diversidad de los contextos nacionales. El autor se enfoca en descifrar las estrategias nacionales que debieran implementar los países emergentes para lograr desarrollo humano y crecimiento sostenido en un mundo globalizado (2021). Promueve la creación de políticas industriales y acuerdos de desarrollo que generen ingresos del comercio y la globalización, aunque esa apertura mercantil y financiera debe combinarse con intervenciones selectivas y temporales para evitar la desigualdad y el bajo crecimiento. La coordinación entre actores es clave en este sentido (sociedad civil, sector privado, gobierno).

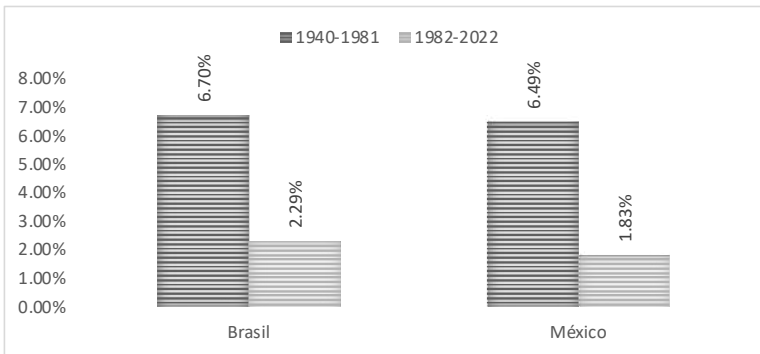
Mariana Mazzucato (2017) por su parte, demuestra en su análisis teórico y de casos, el papel fundamental del Estado como emprendedor de la economía, siendo un gran motor de innovación y crecimiento, a partir de la inversión pública destacable en I+D que ha logrado grandes avances tecnológicos en varias naciones; como lo fue el desarrollo del Internet o el propio iPhone, gracias al financiamiento arriesgado del Estado en todas las tecnologías clave que usó la empresa Apple para crearlo. Esto demuestra que muchas veces el capital privado se beneficia de las inversiones iniciales estatales antes de asumir riesgos. El Estado juega un papel esencial en la creación de riqueza, siempre y cuando no se desvirtúe su función central en la economía y en la sociedad.

Así, resulta indispensable modificar el contexto estructural de origen, pues aun cuando se ha logrado progresar en materia de productividad -aislada- por determinadas ramas de actividad, esto no es suficiente y se añade la marcada y creciente disparidad en la distribución del ingreso que sigue siendo un factor determinante de detrimento en el desempeño de las economías latinoamericanas, como lo afirmaba Fernando Fajnzylber en sus últimas investigaciones (1990). La financiarización global y la reorganización mercantil internacional, así como la transición digital y ecológica; principalmente a raíz de la pandemia de Covid-19, incentivan que las rentas salariales sigan siendo precarias e insolventes, impidiendo al trabajador experimentar niveles de vida dignos (Weller 2023), pues se sigue priorizando el interés de las potencias centrales, por la mano de obra barata y los *commodities* necesarios para la fabricación de sus productos manufac-

turados de alto valor agregado. Esto demuestra que el efecto del “casillero vacío” de Fajnzylber (1990) sigue presente en los países latinoamericanos, pues no se ha logrado conjugar el crecimiento económico dinámico con la equidad social.

La Gráfica VI muestra cuál ha sido el crecimiento económico promedio alcanzado por Brasil y México en los últimos ochenta años. Se presentan dos cortes de tiempo. De 1940 a 1981 y de 1982 a 2022, tomando el primer corte a partir de las tendencias iniciales del modelo ISI en Brasil y México (años cuarenta). Como parteaguas hacia el segundo corte de tiempo, se toma como referencia la gran crisis económica que devastó a América Latina iniciando los años ochenta, en la llamada ‘década perdida’. Los datos son muy reveladores, pues en dos cortes de cuarenta años cada uno, los dos gigantes latinoamericanos sufren de una disparidad abismal en el ritmo de crecimiento alcanzado por sus economías en cada etapa, demostrando la gran debilidad estructural del modelo de desarrollo económico neoliberal implementado desde los años ochenta, donde la crisis de la deuda derivó en dolorosas políticas de choque e hiperinflación sin precedentes (Stallings 2014).

Gráfica VI. Brasil y México: Cortes de tiempo por etapas de crecimiento económico

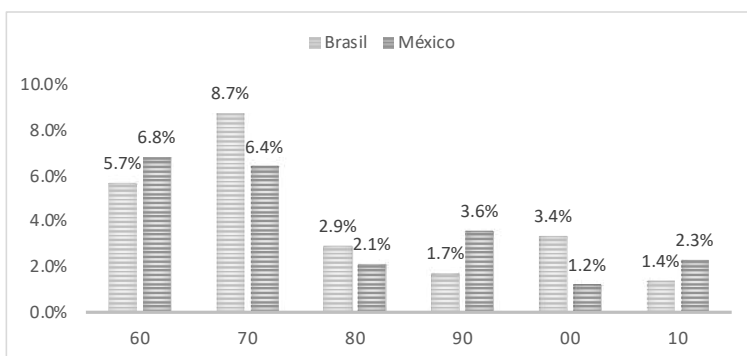


Fuente: Elaboración de los autores con información del Banco Mundial, el Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE - Cuentas Nacionales) y el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI – Banco de Información Económica).

El radical y forzado cambio al modelo neoliberal, implicó transformaciones estructurales de gran calado, como la apertura total al comercio, la terciarización, el cambio tecnológico e institucional, aun cuando las economías no estaban preparadas para ello, lo que repercutió en los resultados desalentadores de los últimos cuarenta años.¹² Estas duras cifras sustentan nuevamente las premisas teóricas de Ha-Joon Chang (2002; 2009), al respecto de cómo la imposición de políticas liberales por parte de los países centrales a las naciones periféricas fueron en detrimento de su propio desarrollo.

En este mismo sentido, la Gráfica VII muestra más a detalle los niveles de crecimiento económico promedio alcanzado en las últimas seis décadas por las dos economías latinoamericanas. Se refleja un comportamiento muy similar al del sector industrial (Gráfica III), pues se logró un gran auge entre los años sesenta y setenta con cifras de crecimiento promedio del 7.2% para Brasil y del 6.6% para México -en lo que se le llamó “el milagro mexicano” (Cabranes *et al.* 2019). Lamentablemente, a partir de los años ochenta, el crecimiento económico de ambas naciones ha sido volátil y excesivamente bajo, al punto de llegar al 1.4% y 2.3% respectivamente en la última década.

Gráfica VII. Brasil y México: Crecimiento económico promedio por décadas

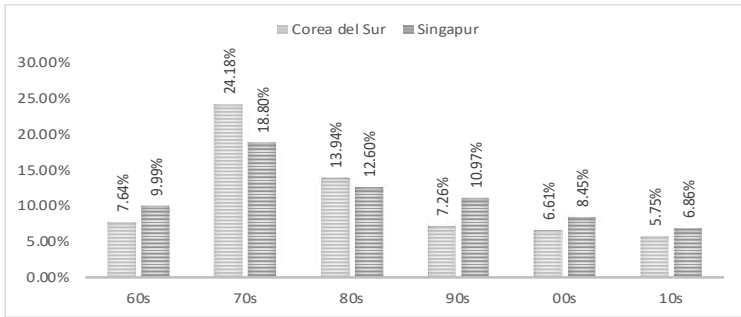


Fuente: Elaboración de los autores con información del Banco Mundial

¹² El neoliberalismo pudo variar en su implementación de una nación a otra. México mostró tempranamente una cara abierta al liberalismo y la reducción de la intervención estatal, mientras Brasil tardó más en este proceso. Las grandes reformas estructurales se dieron ya entrados los años noventa, impulsando la privatización empresarial y la integración del gigante sudamericano a la economía global. Aun con ello, en ambos casos se refleja un importante decrecimiento económico en el segundo corte de tiempo.

En contraste, la Gráfica VIII muestra el desempeño económico de los dos Tigres Asiáticos (Corea del Sur y Singapur) que, después de haber disparado su economía a porcentajes aproximados al 20% en los años setenta, han mantenido un crecimiento sólido en las últimas cuatro décadas, con cifras de crecimiento promedio del 8.4 y 9.7% respectivamente.¹³

Gráfica VIII. Corea del Sur y Singapur: Crecimiento económico promedio por décadas



Fuente: Elaboración de los autores con información del Banco Mundial

En resumen, la comparativa integral entre los dos tipos de países demuestra que en las naciones latinoamericanas persiste una endeble estructura productiva y económica, debido en cierto grado a una cultura endémica latinoamericana carente de planeación estratégica, de visión industrial a largo plazo, y de liderazgo internacional (Fajnzylber 1983a; 1983b), aunado a otros factores adicionales, como las políticas de choque e hiperinflación afrontadas tras la crisis económica de los años ochenta y otras posteriores, como la de 1995 en México o la de 1998 en Brasil (Ocampo 2014; Chang 2002).

¹³ A pesar del ritmo de crecimiento económico tan notable que sostienen estos dos Tigres Asiáticos, Robert Wade (2015) considera que la gran mayoría de los países emergentes de Asia del Este, hoy en día siguen siendo fuertemente dependientes de filiales de corporaciones multinacionales para la fabricación de manufactura exportable de alta tecnología. El valor agregado interno en el sector manufacturero sigue siendo bajo, aun con los destacables avances logrados en la industrialización de los años setenta.

CADENAS GLOBALES DE VALOR EN LOS SECTORES PRODUCTIVOS

La actual integración a las cadenas globales de valor (CGV) son un gran reto para economías que no han sabido consolidar políticas de industrialización para la producción nacional. Tal es el caso de América Latina, en donde el proteccionismo 'frívolo' original de Fernando Fajnzylber (1983a; 1983b) ahora se redefine al pasar de ser una protección indiscriminada de la industria nacional, a una política más selectiva y fragmentada de la producción internacional. Los procesos productivos se distribuyen en diversos países -manufactura, diseño, embalaje, promoción-, lo que implica un cambio en la naturaleza de dicho proteccionismo, pues en vez de proteger la industria completa, se protegen los eslabones específicos de la cadena de valor en la que el país participa, lo que impide una inserción estratégica de la nación en los eslabones de mayor valor agregado.

Las iniciativas de reindustrialización emanadas de la globalización y las CGV se centran en proteger sectores estratégicos considerados como vitales para la seguridad nacional y la competitividad adquirida a partir de la innovación, donde se pretende no solo producir localmente, sino hacerlo con mayor valor agregado y eficiencia, lo que requiere una fuerte inversión en digitalización, automatización de los procesos y tecnología de punta. Estas nuevas iniciativas buscan proteger la autonomía económica, garantizando la resiliencia de las cadenas de suministro en un mundo cada vez más fragmentado y geopolíticamente inestable. América Latina está lejos de alcanzar ese nivel de reindustrialización requerida. Aun con ello, es válido reconocer los avances y las grandes diferencias existentes entre los procesos industriales de las diversas naciones latinoamericanas, pues existen economías mucho más avanzadas y dispuestas, que otras.

Mientras Brasil logra invertir más del 1% en investigación y desarrollo (I + D), hay naciones como Nicaragua, Perú y El Salvador que no alcanzan el 0.1% en este rubro. A escala global, estos porcentajes latinoamericanos son muy limitados en comparación con las cifras aproximadas del 2% que invierten los países industrializados y Asia en desarrollo.

Cuadro 1. Perfil Innovativo, grado de industrialización y gastos en I + D / PIB. América Latina y el Caribe.

	Perfil Innovativo	Grado de Industrialización	Gastos en I+D / PIB	Matices en %
Brasil	Medio	Medio-alto	1.16%	Mayor a 1%
Argentina	Medio bajo	Medio	0.59%	Entre 0.50% y 1%
Costa Rica	Medio bajo	Medio	0.53%	
México	Medio bajo	Medio	0.52%	
Cuba	Medio bajo	Muy bajo	0.43%	Entre 0.20% y 0.50%
Chile	Medio bajo	Medio	0.37%	
Ecuador	Bajo	Bajo	0.32%	
Uruguay	Medio bajo	Medio	0.28%	
Colombia	Bajo	Bajo	0.23%	
Nicaragua	Muy bajo	Muy bajo	0.08%	Menos del 0.20%
Perú	Muy bajo	Muy bajo	0.07%	
El Salvador	Muy bajo	Muy bajo	0.07%	
Venezuela	Bajo	Bajo	S/D	Sin Datos
Bolivia	Muy bajo	Muy bajo	S/D	
Honduras	Muy bajo	Muy bajo	S/D	
Rep. Dominicana	Muy bajo	Muy bajo	S/D	

Fuente: Elaboración de los autores con base en Kulfas (2020)

Este bajo desempeño regional confirma que América Latina sigue aplicando los mismos patrones del pasado que no priorizan la I + D, la industrialización ni la innovación. En aras de revertir esta condición constante, es fundamental la

inversión pública en sectores estratégicos y de riesgo para lograr los avances tecnológicos y la infraestructura básica tan necesaria en los procesos industriales regionales (Mazzucato 2017; Chang 1996; 2002).

CONCLUSIONES

Para cerrar este estudio, es necesario contemplar que la realidad actual que experimenta América Latina dista mucho de la vivida en el periodo de estudio de Fernando Fajnzylber. La financiarización global, la transición ecológica y digital, el ascenso de nuevas potencias y la inserción a las cadenas globales de valor exigen a la región asumir un papel dinámico de competencia estratégica. El ascenso de China implica nuevas tendencias políticas y geoestratégicas donde las naciones periféricas están obligadas a negociar mejor sus acuerdos comerciales y de cooperación internacional, en aras de favorecer la productividad interna y la competitividad. El gigante asiático llegó para quedarse, presentando una cara menos injerencista que la de las potencias capitalistas en el pasado, pero siempre abierto y adaptable a la oferta y exigencia de la contraparte.

Esta realidad global, sugiere nuevas oportunidades de complementación económica, a partir de la adopción de políticas proteccionistas de tipo selectivo y temporal, que impriman valor a los procesos industriales regionales. Así, resulta indispensable para América Latina desarrollar cadenas de valor locales que optimicen la oferta exportable, en aras de equilibrar la promoción de las exportaciones con la sustitución de importaciones reimplementada actualmente en países como México o Brasil. Los planes nacionales de desarrollo y las políticas económicas internas deben diseñarse estratégicamente por el Estado, a partir de una visión endógena de desarrollo a largo plazo, que sienta las bases para la reindustrialización nacional (Chang 1996; Rodrik 2007; Mazzucato 2017).

Teniendo esto en consideración, se reconocen los avances logrados en materia de reducción de riesgos de inestabilidad financiera, productividad y transformación industrial segmentada; principalmente en esos dos gigantes latinoamericanos que hoy en día son grandes exportadores de bienes manufacturados, pero no es suficiente. Sin la formación de capital, ni la ampliación de la capacidad productiva, es imposible crear economías de escala que deriven en cadenas de

valor para los sectores estratégicos y para la fuerza laboral (Pinto 2019). Como argumenta Alicia Bárcena (2022), hoy por hoy es necesario articular estrategias productivas de orientación neoestructuralista, como paso necesario para impulsar el consumo local y reducir la desigualdad, estimulando la innovación tecnológica, la educación y la inversión pertinente en I + D.

Los hallazgos reveladores del presente estudio, a partir del análisis estadístico longitudinal que compara a dos Tigres Asiáticos con dos países latinoamericanos, demuestran que la brecha enorme que sigue existiendo en el desarrollo industrial, económico y productivo de ambos tipos de países deriva en gran medida, de las políticas de liberación económica recurrentemente copiadas y adquiridas en América Latina, a partir del modelo neoliberal asumido en los años ochenta, por imposición de las potencias capitalistas (Chang 2002).

Las caídas abruptas en los niveles de crecimiento de las economías emergentes, dadas a partir de esos años, se dieron bajo la implementación de los programas de ajuste estructural sugeridos por organismos financieros internacionales con la influencia política e ideológica del llamado Consenso de Washington, por lo que ha sido evidente que esas políticas sugeridas de privatización, estabilización y liberación, no fueron tan favorables para el impulso del desarrollo endógeno de esas naciones (Wade 2015: 70). Como lo sustenta Fajnzylber en su análisis de los Países Avanzados (1983a), las grandes potencias se beneficiaron en su momento de políticas proteccionistas selectivas y temporales en sus procesos industriales, con subsidios y controles de capital que les permitieron forjar estructuralmente sus esquemas de desarrollo, mientras por otro lado, promueven la liberación en países emergentes como condición para invertir en ellos; lo que los mantiene en condiciones claras de desventaja comercial y productiva (Chang 2002).

Según Fajnzylber (1987), el aprendizaje industrial no surge simplemente de la apertura comercial, sino de un esquema de soporte estatal con miras a desarrollar capacidades organizativas y técnicas en sectores estratégicos. La industria debe articularse con la educación técnica y superior para que la fuerza laboral se adapte a las exigencias de los procesos de mayor complejidad tecnológica. Como sostiene Ha-Joon Chang (1996), las economías latinoamericanas debieran encontrar nuevas formas de acción estatal en tres puntos elementales: establecer una meta común en la economía interna, concertando los intereses de los

diversos agentes involucrados, impulsando la actividad empresarial y creando instituciones sólidas que allanen el camino del sector privado hacia la meta económica nacional.

Entre los desafíos que afronta hoy en día América Latina está la activación del Estado en su función esencial de emprender y diseñar sus propias políticas económicas (Rodrik 2021; Mazzucato 2017), combinando la apertura comercial con el proteccionismo selectivo temporal (Chang 1996) que le permita combatir las tendencias heredadas del pasado, como el paternalismo estatal, el consumo ‘imitativo’ (Fajnzylber 1983a; 1983b) o el imitar recetas foráneas no aptas para el contexto local (Rodrik 2007).

A esto se suman los nuevos desafíos internacionales emanados de la globalización, pues las decisiones de inversión global derivan principalmente de la preeminencia del sector financiero: mercados de deuda, fondos de inversión, crecimiento de la banca, lo que implica el dominio de las rentas financieras en el sistema internacional y la extracción – en vez de la creación- de valor real en la economía (Medialdea; Sanabria 2013; Mazzucato 2018). Esa priorización financiera muchas veces cortoplacista, va en detrimento de la producción, el empleo, la productividad o la innovación de bienes y servicios; lo que pone todavía en mayor desventaja a las economías en desarrollo. Es necesario entender, como lo afirma Albert O. Hirschman (1958) en su teoría de los encadenamientos productivos, que las actividades económicas están interconectadas entre sí, por lo que, el fortalecer ciertos sectores estratégicos, puede tener efectos multiplicadores en toda la economía -tal como sucedió con los Tigres Asiáticos hace más de cuarenta años-. El diseño de políticas que fomenten un desarrollo económico más integral, equilibrado y sostenido dependen de un Estado ‘empresedor’ y activo (Mazzucato 2017), no solo en los procesos industriales comunes, sino en la innovación que exigen fenómenos contemporáneos, como la transición financiera, digital y ecológica.

* Con toda la admiración y cariño, se aprecia enormemente el apoyo y orientación recibidos por parte del Embajador Cassio Luiselli Fernández para el desarrollo de esta investigación. Su invaluable percepción sobre la obra y legado de Fernando Fajnzylber, al haber sido amigos entrañables, en lo intelectual y lo personal, ha enriquecido enormemente la interpretación y consecución de este artículo.

BIBLIOGRAFÍA

- ALMADA, JULIETA; EMILIA ORMAECHEA. “Teoría de la Regulación en América Latina. Un diálogo con Robert Boyer”. *Íconos* 65.XXIII (2019): 223-230.
- AQUINO, CARLOS. *Introducción a la economía asiática*. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos, 2000.
- AMSDEN, ALICE H. *The Rise of “The Rest”. Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*. Nueva York: Oxford University Press, 2001.
- AMSDEN, ALICE H.; WAN-WEN CHU. *Beyond Late Development. Taiwan’s Upgrading Policies*. Cambridge Massachusetts: MIT Press, 2003.
- BÁRCENA, ALICIA. “Repensar el Desarrollo a Partir de la Igualdad”. *El Trimestre Económico*. LXXXIX 3.355 (2022): 979 – 993. DOI: 10.20430/ete.v89i353.1458
- BETETA, HUGO; JUAN CARLOS MORENO-BRID. “El Desarrollo en las Ideas de la Cepal”. *Economía UNAM* 9.27 (2012): 76-90.
- BOYER, ROBERT. *La Economía Política de los Capitalismos. Teoría de la Regulación y de la Crisis*. Buenos Aires: UNM Editorial, 2016.
- BOYER, ROBERT. “The origins of regulation theory”. *Regulation Theory. The State of the Art*. Robert Boyer; Yves Saillard (eds.). *Regulation Theory. The State of the Art*. Londres: Routledge, 2002. 13-20.
- BUCKLEY, PETER; MARK CASSON. *The Multinational Enterprise Revisited*. Reino Unido: Palgrave Macmillan, 2010.
- BULMER-THOMAS, VÍCTOR. *La Historia Económica de América Latina desde la Independencia*. México: FCE, 2017.
- CABRANES-MÉNDEZ, FLORA; MAURICIO DOMÍNGUEZ-AGUILAR; RAFAEL ORTIZ-PECH. “Del milagro mexicano a la globalización neoliberal y su materialización en la ciudad de Mérida, México”. *Península* 14.1 (2019): 51-79.
- CASTRO, MANUEL; FERNANDO PORTUONDO PICHARDO. “Acerca de las economías de escala, el tamaño y la localización de inversiones”. *Ingeniería Industrial* XXX.1 (2009): 1-4.
- CEPAL. *Fernando Fajnzylber. Una Visión Renovadora del Desarrollo de América Latina*. Santiago de Chile: Naciones Unidas - Cepal, 2006.
- CHANG, HA-JOON. *Bad Samaritans: The Myth of Free Trade and the Secret History of Government Policy*. Reino Unido: Bloomsbury Publishing, 2009.
- CHANG, HA-JOON. *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*. Londres: Anthem Press, 2002.

CHANG, HA-JOON. *El Papel del Estado en el Cambio Económico*. México: Editorial Planeta, 1996.

ERNESCHÉ-RODRÍGUEZ, ASIEN. *Japón, Tigres Asiáticos y Efecto Dragón*. Informe 25. Observatorio Iberoamericano de la Economía y la Sociedad del Japón. Japón: Servicios Académicos Intercontinentales SL, 2016.

FAJNZYLIBER, FERNANDO. "Industrialización en América Latina: de la 'caja negra' al 'casillero vacío': comparación de patrones contemporáneos de industrialización". *Revista internacional de ciencias sociales* XL. 4 (1988): 495-502. Artículo en línea disponible en <https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000082262_spa>

FAJNZYLIBER, FERNANDO. "Reflexiones sobre las particularidades de América Latina y el sudeste asiático y sus referentes en el mundo industrializado". *Investigación Económica* 180 (1987):63-109. Artículo en línea disponible en <<https://biblat.unam.mx/hevila/Investigacioneconomica/1987/vol46/no180/5.pdf>>

FAJNZYLIBER, FERNANDO. *La Industrialización Trunca de América Latina*. México: Nueva Imagen, 1983a.

FAJNZYLIBER, FERNANDO. *El desarrollo Industrial Latinoamericano y la Teoría del Desarrollo*. México: FCE, 1983b.

FLORES, ALDO. *Proteccionismo versus librecambio. La economía política de la protección comercial en México, 1970 – 1994*. México: FCE, 1998.

FRANK, ANDRE GUNDER. "The Development of Underdevelopment". *Monthly Review Press* 18. 4 (1966). DOI: 10.14452/MR-018-04-1966-08_3

FRANK, ANDRE GUNDER. "Capitalism and Underdevelopment in Latin America; historical studies of Chile and Brazil". *Monthly Review Press* New York: 1969.

FURTADO, CELSO. *El subdesarrollo latinoamericano. Ensayos de Celso Furtado*. México: FCE, 1982.

FURTADO, CELSO. *Desarrollo y subdesarrollo*. Buenos Aires: Editorial Universitaria de Buenos Aires, 1968.

GAJST, NATALIA. "La escuela francesa de la regulación: Una revisión crítica". *Visión de futuro* 7.1.13 (2010): Artículo en línea disponible en <https://www.scielo.org.ar/pdf/vf/v13n1/v13n1a01.pdf>

HIRSCHMAN, ALBERT O. *The Strategy of Economic Development*. Nueva York: Yale University Press, 1958.

- HERNÁNDEZ, JUANA; LILIA DOMÍNGUEZ VILLALOBOS; FLOR BROWN GROSSMAN. “La política gubernamental en la industria aeronáutica: un análisis comparativo de México, Brasil y España”. *Perfiles Latinoamericanos* 28.55 (2020): 253-275. DOI: 10.18504/pl2855-010-2020
- HERNÁNDEZ, ROBERTO; CARLOS FERNÁNDEZ; PILAR BAPTISTA. *Metodología de la Investigación*. México: McGraw Hill, 2014.
- HYUN SOOK, LEE KIM. “Diversidad de los procesos de crecimiento económico de los cuatro tigres asiáticos”. *Comercio Exterior* 42.2 (1992): 177-181.
- JUNCAL, SANTIAGO EDUARDO. “El desarrollo económico de Corea del Sur en la posguerra: Hacia un análisis crítico de nuevas explicaciones alternativas”. *Humania Del Sur: Revista de Estudios Latinoamericanos, Africanos y Asiáticos*. 11.21 (2016): 29–44.
- KATZ, CLAUDIO. “Centro y Periferia en el Marxismo de Posguerra”. *EL ÁGORA USB*. 16.2 (2016): 623-642.
- KULFAS, MATÍAS S. “Caracterización del Perfil Económico – Productivo Latinoamericano”. Álvaro Calix; Mariana Blanco (coords.). *Los desafíos de la transformación productiva en América Latina. Perfiles nacionales y tendencias regionales*. Tomo I. Región Andina. México: Friedrich Ebert Stiftung, 2020.
- LIPIETZ, ALAIN. *Mirages and Miracles. The Crisis of Global Fordism*. Londres: Verso, 1987.
- LUISELLI FERNÁNDEZ, CASSIO. “Fernando Fajnzylber y su visión de América Latina: una mirada personal”. Comunicación Personal. México: UNAM, 2023.
- MARTÍNEZ-RANGEL, RUBÍ; ERNESTO SOTO REYES-GARMENDIA. “El Consenso de Washington: la instauración de las políticas neoliberales en América Latina”. *Política y Cultura* 37 (2012): 35-64.
- MAZZUCATO, MARIANA. *The value of everything. Making and Taking in the Global Economy*. Reino Unido: Penguin Allen Lane, 2018.
- MAZZUCATO, MARIANA. *El Estado emprendedor*. Barcelona: RBA Libros, 2017.
- MEDIALDEA, BIBIANA; ANTONIO SANABRIA MARTÍN. “La financiarización de la economía mundial: hacia una caracterización”. *Revista de Economía Mundial* 33 (2013): 195-227.
- MÉNDEZ, ALEJANDRO. (2020). “México quinto productor de autopartes a nivel mundial”. Artículo en línea disponible en <<https://mexicoindustry.com/noticia/-mexico-quinto-productor-de-autopartes-a-nivel-mundial>>

MORENO-BRID, ESTEBAN; ESTEBAN PÉREZ CALDENTEY; PABLO RUÍZ NÁPOLES. “El Consenso de Washington: aciertos, yerros y omisiones”. *Perfiles Latinoamericanos* 25 (2004): 149-168.

OCAMPO, JOSÉ ANTONIO. “La crisis latinoamericana de la deuda a la luz de la historia”. *La crisis latinoamericana de la deuda desde la perspectiva histórica*.

José Antonio Ocampo; Bárbara Stallings; Inés Bustillo; Helvia Belloso; Roberto Frenkel. Santiago de Chile: Cepal, 2014.

OSORIO, JAIME. “América Latina Frente al Espejo del Desarrollo de Corea del Sur y China”. *Revista Problemas del Desarrollo* 182.46 (2015): 143-163.

PHILLIPS, RICHARD. “The Firm, The Corporation and Contemporary Capitalism”. Ronen Palan (ed.). *Global Political Economy: Contemporary theories*. Reino Unido: Routledge, 2013.

PINTO, ANÍBAL. “El pensamiento de la Cepal y su evolución”. *El Trimestre Económico* 86.343 (2019): 743–779. DOI: 10.20430/ete.v86i343.894

PREBISCH, RAÚL. *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus problemas principales*. Santiago de Chile: Cepal, 2012.

PREBISCH, RAÚL. “Estructura socioeconómica y crisis del sistema”. *Revista de la CEPAL* segundo semestre (1978): 267-230

RODRÍGUEZ, OCTAVIO. *El Estructuralismo Latinoamericano*. México: Siglo XXI Editores, 2006.

RODRIK, DANI. (2021). *The Future of Economic Development Strategies* [video]. Video en línea disponible en <<https://www.hks.harvard.edu/centers/mrcbg/programs/growthpolicy/future-economic-development-strategies-dani-rodrik>>

RODRIK, DANI. *One Economics. May Recipes. Globalization, Institutions and Economic Growth*. Oxford: Princeton University Press, 2007.

SECRETARÍA DE INDUSTRIA Y COMERCIO. *Plan Nacional de Fomento Industrial 1970-1976*. Gobierno de México, 1970.

STALLINGS, BÁRBARA. “La economía política de las negociaciones de la deuda: América Latina en la década de los ochenta”. *La crisis latinoamericana de la deuda desde la perspectiva histórica*. José Antonio Ocampo; Bárbara Stallings; Inés Bustillo; Helvia Belloso; Roberto Frenkel. Santiago de Chile: Cepal, 2014.

STORY, JONATHAN. “Emerging World Financial Order and Different Forms of Capitalisms”. *Political Economy and the Changing Global Order*. Richard Stubbs; Geoffrey Underhill. Reino Unido: MacMillan Press, 2005.

TORRES, MIGUEL. *Fernando Fajnzylber. Una visión renovadora del desarrollo en América Latina*. Santiago de Chile: Cepal – Naciones Unidas, 2006.

TORRES, MIGUEL; JOSÉ MIGUEL AHUMADA. “Las relaciones centro-periferia en el siglo XXI”. *El Trimestre Económico* 89.353 (2022): 151-195. DOI: 10.20430/ete.v89i353.1432

WADE, ROBERT H. “The Rol of Industrial Policy in Developing Countries”. *Rethinking Development Strategies after the Financial Crisis. Making the Case for Policy Space*. Vol. I. Nueva York: United Nations, 2015.

WADE, ROBERT H. *Governing the market: economic theory and the role of government in East Asian Industrialization*. New Jersey: Princeton University Press, 2003.

WALLERSTEIN, IMMANUEL. *World-Systems Analysis: An Introduction*. Durham, NC: Duke University Press. Ebook, 2012.

WELLER, JÜRGEN. “Principales Tendencias Globales y su Impacto en la Inclusión Global”. Mariana Huepe (edit.). *Desigualdades, inclusión laboral y futuro del trabajo en América Latina*. Santiago de Chile: Cepal, 2023.

REBECA RODRÍGUEZ MINOR

ORCID:0000-0002-4182-6605
(rebeca.rodriguez@anahuac.mx)

Doctora en Estudios Latinoamericanos por la UNAM. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores Nivel 1. Docente e investigadora en la Universidad Anáhuac Cancún. Líneas de investigación: Integración Regional, Política Económica Internacional, América Latina.

JOSÉ RAFAEL CAUICH GARCÍA

ORCID: 0000-0003-0128-6461
(jose.cahuich@anahuac.mx)

Doctor en Dirección y Finanzas por la Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla. Maestro en Finanzas y licenciado en Economía. Docente de Economía y Finanzas de la Escuela de Negocios en la Universidad Anáhuac Cancún. Intereses de investigación orientados a la economía sectorial.