

Los sectores económicos en América Latina

y su participación en los perfiles exportadores

Tobias Schmidtke, Henriette Koch y Verónica Camarero García

- Composición de los sectores económicos
- Perfiles económicos
- Perfiles exportadores

4

CUADERNOS DE LA TRANSFORMACIÓN

Los sectores económicos en América Latina

y su participación en los perfiles exportadores

Tobias Schmidtke, Henriette Koch y Verónica Camarero García



La Friedrich-Ebert-Stiftung (FES), fundada en 1925 en Alemania, es una institución privada de utilidad pública comprometida con las ideas de la Democracia Social. Lleva el nombre del primer presidente del Estado alemán elegido democráticamente, Friedrich Ebert, y es portadora de su legado en cuanto a la configuración política de la libertad, la solidaridad y la justicia social. A este mandato corresponde la Fundación en el interior y exterior de Alemania con sus programas de formación política, de cooperación internacional y de promoción de estudios e investigación.

fes-transformacion.org

© FRIEDRICH-EBERT-STIFTUNG

Proyecto Regional Transformación Social-Ecológica

Yautepec 55, col. Condesa,
Cuauhtémoc, C. P. 06140,
Ciudad de México
Teléfono: +52 (55) 5553 5302

<http://www.fes-transformacion.org>



FES Transformación Social-Ecológica



@fes_tse



Proyecto Regional Transformación
Social-Ecológica

Comuníquese con nosotros para solicitar
publicaciones: transformacion@fesmex.org

Todas nuestras publicaciones son de distribución gratuita.

RESPONSABLE

Astrid Becker

DIRECTORA DEL PROYECTO REGIONAL FES TRANSFORMACIÓN
SOCIAL-ECOLÓGICA EN AMÉRICA LATINA

ISBN 978-607-8642-00-7

Las opiniones expresadas en esta publicación no reflejan, necesariamente, los puntos de vista de la Friedrich-Ebert-Stiftung. El uso comercial de todos los materiales editados y publicados por la Friedrich-Ebert-Stiftung está prohibido sin previa autorización escrita de la FES.

Índice

Introducción	4
La composición de los sectores económicos en los países de América Latina	5
El impacto de los sectores en el perfil exportador de los países en América Latina	12
Resumen, conclusiones y preguntas abiertas	20
Referencias	22

Introducción

El objetivo del presente documento es hacer un análisis descriptivo de las economías latinoamericanas basado en el estudio de la participación de los sectores económicos en el perfil económico de cada país en general y en los perfiles exportadores en específico. A partir de la identificación de los rasgos comunes y distintos de los países, se puede llegar a una clusterización que permitirá un estudio más detallado de la inserción de los grupos de economías latinoamericanas en el sistema económico mundial y la ubicación de las mismas en las cadenas globales de valor (CGV). Partiendo de los resultados de este análisis, el propósito será obtener conclusiones y preguntas de investigación más profundas sobre las necesidades de una transformación social-ecológica en los países de América Latina.

El punto de partida es la participación relativa del valor agregado de los sectores económicos en el Producto Interno Bruto (PIB) de cada país. El análisis de la composición de los sectores revelará dos datos fundamentales: a) los países en los cuales la participación de un sector en el PIB es más alta que en el promedio de los países y b) el cambio del peso relativo de cada sector en el PIB nacional con el tiempo. Aunque este análisis muestre un primer panorama de la composición de las economías nacionales, omite algunas diferencias fundamentales: el sector minero también se considera parte del sector secundario, ya que a partir de la minería se elaboran distintos productos. Esto implica que, según el país, el sector secundario podría estar basado mayormente en la extracción de petróleo y minería o bien en la producción de productos terminados o semielaborados a partir de procesos industriales. Por lo tanto, el análisis de la composición de los sectores se debe complementar con un análisis de la participación de actividades extractivas en el PIB nacional. Por otro lado, además de estudiar el peso de los sectores en el PIB nacional, es fundamental considerar el peso de los mismos en la distribución del empleo de cada país; ya que los sectores más productivos no necesariamente son los que más trabajo generan. La composición de los sectores tampoco revela la riqueza material disponible que genera la economía entera de un país en un año. Para hacer una comparación de este dato entre países, se estudia el PIB per cápita a valores de paridad de poder adquisitivo (PPA); de esta manera

se toma en cuenta la cantidad de bienes y servicios que se pueden adquirir con una suma específica de dinero en cada país, y los números son comparables independientemente del tamaño de su población. El análisis de la productividad laboral, expresada en el PIB por ocupado, tiene el mismo nivel de importancia para entender las diferencias entre las economías de los países latinoamericanos.

Después de caracterizar estos rasgos fundamentales de las economías de la región, la investigación se enfocará en las consecuencias que tiene la composición de los sectores de dichas economías en su inserción dentro del sistema económico mundial, así como en su relación de dependencia con los mercados de exportación. Para ello, primero se analizará la participación relativa de las exportaciones de bienes y servicios de cada país en el PIB. Con base en esta información será posible identificar los países con alta y baja dependencia de los mercados de exportación. Aunque estos resultados dan una primera impresión de la dependencia de las exportaciones, es fundamental diferenciar entre la participación en el PIB de las exportaciones dentro y fuera de la región: en la mayoría de los casos, los modelos de desarrollo económico dominantes están basados en la exportación de materias primas a países fuera de la región; por otro lado, hay un mercado de productos de mayor intensidad tecnológica y mayor valor agregado dentro de la región (Fondo Monetario Internacional, 2017: 13ff). Para dar mayor claridad a esta distinción, no solo hay que estudiar el peso de los destinos de exportación sino también qué tipo de productos son exportados y a qué destino. Por esta razón, las cifras cuantitativas serán complementadas con el análisis de los productos más exportados de cada grupo de economías y de los destinos de estos productos. De esta forma se observará la mencionada diferencia entre los mercados de exportación dentro y fuera de la región.

Por último, es importante considerar los términos de intercambio de los países. Esta medida expresa los precios de las exportaciones de un país en relación con los precios de sus importaciones. Aunque varios factores afectan los términos de intercambio, conocerlos ayudará a entender las ventajas y desventajas de los distintos modelos de exportación. Principalmente por lo que se refiere a economías dependientes de la exportación de *commodities*: un empeoramiento de los precios de materias primas en el mercado mundial en relación con productos de manufactura puede generar la necesidad de exportar más materias

primas para comprar el mismo número de productos de manufactura; reforzando de esta manera un modelo económico poco sustentable y aumentando aún más la dependencia de los mercados de exportación y de una economía primarizada. En las ciencias económicas esta relación es conocida como la Tesis de Prebisch-Singer (Prebisch, 2012 [1950]).

La composición de los sectores económicos en los países de América Latina

Para obtener una primera impresión sobre cómo se componen las economías latinoamericanas, el análisis parte del estudio de la participación relativa del valor agregado de los sectores económicos en el PIB de cada país. Aunque tradicionalmente las actividades económicas de un país se han dividido en tres sectores, en los últimos años se han establecido categorizaciones que distinguen entre cuatro y cinco sectores. En la categorización del Banco Mundial, que se toma como base en este análisis, la agricultura representa el sector primario e incluye la silvicultura, la caza y la pesca, además del cultivo de cosechas y la cría de animales. La industria representa el sector secundario e incluye la explotación de minas y canteras, las industrias manufactureras, la construcción, y el suministro de electricidad, gas y agua. Como ya se mencionó, un aspecto problemático de esta categorización es la no discriminación entre actividades extractivas y la producción manufacturera que muchas veces requiere un nivel más alto de conocimiento y de especialización tecnológica (esta última genera un mayor valor agregado y hace un menor uso de recursos no renovables). Por esta razón, el estudio del sector secundario a lo largo de este análisis se complementará con información sobre la participación de actividades extractivas en la composición de las economías. El sector terciario en la definición del Banco Mundial se refiere a los servicios e incluye el comercio al por mayor y al por menor (que abarca hoteles y restaurantes), el transporte y los servicios de la administración pública, financieros, profesionales y personales como educación, atención médica y actividades inmobiliarias. En la base de datos también están incluidos los gastos imputados por servicios bancarios, derechos de importación y toda discrepancia estadística que adviertan los recopiladores nacionales, así como toda discrepancia que surja de los reajustes (Banco Mundial, 2017). Con respecto a la última categoría cabe mencionar que, debido a la evolución de

servicios avanzados vinculados con la producción, es cada vez más difícil mantener la división tradicional entre los tres sectores económicos (Rubalcaba, 2013: 4). En consecuencia es importante estar atentos al impacto de esta última generación de servicios en las economías latinoamericanas.

Los datos del Banco Mundial revelan la composición de las economías consideradas a partir de la participación del valor agregado¹ de cada sector en el PIB nacional. Hay dos aspectos especialmente relevantes para el estudio de estas cifras. En primer lugar, el cálculo del promedio de la participación de cada sector en el PIB de los países analizados permite identificar en cuáles de esos países la participación de un sector en el PIB nacional se destaca con respecto al promedio latinoamericano.² De esta manera se puede llegar a una primera clusterización de los sectores específicamente fuertes y, asimismo, diferenciar entre los países con solo un sector por encima del promedio y aquellos que tienen una orientación económica más amplia. En segundo lugar, es necesario considerar el cambio del peso relativo de cada sector en el PIB nacional con el tiempo para diferenciar entre los países que tienen una composición económica más estática y aquellos que experimentaron un cambio en su estructura económica. Mientras que el análisis del primer aspecto se basa en datos del año 2014 (el último año con datos disponibles de cada país), el análisis del segundo aspecto considera los cambios en la composición de los sectores entre 1995 y 2014.

El Cuadro 1 presenta la composición de las economías consideradas tomando como base el valor agregado de cada sector en el PIB nacional del año 2014. Las cifras marcadas en negrita señalan la participación de un sector en el PIB nacional por encima del promedio latinoamericano. En una primera observación se puede notar que el promedio de los primeros dos sectores de las economías consideradas está por encima del promedio mundial: en el caso de la agricultura el margen es de casi 5%, mientras que en el caso de la industria es un poco más estrecho. Aunque todas las economías investigadas tienen una participación del

1. Entendido como “la producción neta de un sector después de sumar todos los productos y restar los insumos intermedios” (Banco Mundial, 2017).

2. Cuando en el presente documento se menciona “los países latinoamericanos” o el “promedio latinoamericano” se refiere a los países que aparecen en el Cuadro 1. Esta selección se explica por la disponibilidad de datos.

Cuadro 1. Proporción del valor agregado de los sectores en el PIB nacional (2014)

País	Agricultura	Industria	Servicios
Argentina	8,00	28,93	63,08
Bolivia	12,99	36,83	50,18
Brasil	5,03	23,79	71,18
Chile	3,73	34,58	61,69
Colombia	6,32	35,64	58,04
Costa Rica	5,71	22,12	72,17
República Dominicana	5,44	28,48	66,08
Ecuador	9,48	38,60	51,92
El Salvador	11,27	26,80	61,93
Guatemala	11,36	29,01	59,63
Honduras	13,81	26,40	59,79
México	3,54	34,32	62,14
Nicaragua	19,12	26,72	54,15
Panamá	3,13	27,22	69,65
Paraguay	20,55	28,84	50,61
Perú	7,47	34,82	57,71
Uruguay	7,67	28,12	64,21
Venezuela, RB	5,64	41,80	52,55
Promedio	8,64	30,29	61,07
Promedio mundial	3,88	27,84	68,25

Fuente: elaboración propia con base en los indicadores de desarrollo del Banco Mundial.

valor agregado de los servicios en el PIB nacional de más de 50%, el promedio latinoamericano se encuentra 7% por debajo del promedio mundial. Tomando en cuenta la participación de las actividades extractivas en el sector industrial, en este nivel de desagregación ya se puede observar la posición superior al promedio mundial de las economías consideradas en la producción de productos de agricultura y la extracción de materias primas no renovables (actividades económicas que generan un valor agregado relativamente bajo).

Examinando en primer lugar la participación del sector primario en el PIB nacional, los siguientes países se colocan encima del promedio latinoamericano (en orden decreciente): Paraguay, Nicaragua, Honduras, Bolivia, Guatemala, El Salvador y Ecuador. De este grupo de siete países, dos también tienen un sector

secundario superior al promedio: Bolivia y Ecuador. Como se mostrará, este hecho se debe al peso del sector extractivo en estos dos países. Las materias primas usualmente generan poco valor agregado debido a la falta de tratamiento posterior, sin embargo, en este grupo de países forman una parte importante del PIB. En consecuencia, se puede estimar que el rendimiento económico de estos países será bajo en comparación con el resto de las economías consideradas y dependiente, en gran medida, del precio de las materias primas más exportadas de cada país a nivel mundial.

El estudio del sector secundario resulta más difícil, pues está compuesto por una mezcla de actividades extractivas y producción manufacturera. Se requiere información complementaria de otras fuentes para que las cifras sean más concluyentes y para que las

actividades económicas de esta categoría puedan distinguirse con mayor claridad. De primera instancia se puede observar que los países que superan el promedio latinoamericano en el sector de la industria (en orden decreciente) son Venezuela, Ecuador, Bolivia, Colombia, Perú, Chile y México. De este grupo de siete países, los últimos dos también superan el promedio de los países en el sector terciario. Como se puede constatar, varios países de este grupo son conocidos como exportadores de petróleo y productos de minería. El valor agregado manufacturero (VAM) y su participación en el PIB de un país es un indicador pertinente para separar el componente industrial no extractivo de una economía. Este indicador permite analizar el valor agregado generado por la parte manufacturera de la industria y, por consiguiente, el nivel de desarrollo industrial de una economía (UNIDO, 2016). Con base en los datos del Banco Mundial del mismo año,³ se muestra lo siguiente: en el promedio de los siete países, el VAM contribuye 13,9% al PIB; un valor que queda por debajo del promedio latinoamericano y del promedio mundial. El único país que destaca de una manera significativa del promedio es México, cuyo VAM tiene una participación de 17,7% en el PIB. El indicador de la participación del VAM en el PIB señala entonces que México tiene una participación considerable de la parte manufacturera de su industria mientras que los otros seis países forman un grupo de industrias petroleras y mineras.

El sector terciario debe ser estudiado teniendo en cuenta la creciente tercerización de las economías industrializadas, entendida como la tendencia a un incremento significativo de la participación de los servicios en la economía al grado de ocupar a la mayoría de la población económicamente activa y contribuir el mayor porcentaje al PIB. Aún sin haber analizado la ocupación por sector, se puede ver con claridad que el sector terciario contribuye al PIB de cada uno de los países analizados con más del 50%. Al mismo tiempo, el promedio de la contribución del valor agregado del sector terciario al PIB en la región aún queda lejos del promedio mundial. Para comprender mejor si hay una tendencia hacia la tercerización de las economías en América Latina, el siguiente paso consistiría en observar el decrecimiento de este sector en los últimos 20 años. En los datos de 2014 —los más recientes del presente estudio—, los países que

destacan del promedio latinoamericano (en orden decreciente) son Cuba, Costa Rica, Brasil, Panamá, República Dominicana, Uruguay, Argentina, México, El Salvador y Chile. Aunque estos países a primera vista tienen poco en común en términos económicos y geográficos, hay un aspecto que llama la atención: la gran mayoría de los países que se quedan por debajo del promedio ha sido anteriormente identificada como dependiente de la exportación de materias primas y productos semielaborados (excepto El Salvador, cuyo sector terciario se encuentra ligeramente por encima del promedio latinoamericano). Si bien se puede establecer esta relación con mayor detalle, se percibe que los países con una producción de escasa intensidad tecnológica son a la vez los menos tercerizados. Esta relación también se sustenta con la correlación positiva observable entre el crecimiento de la industria y el crecimiento de los servicios en los países latinoamericanos (Rubalcaba, 2013: 7). Estas observaciones se podrían interpretar como una muestra del ya mencionado entrelazamiento creciente de los dos sectores, aunque esto no necesariamente quiere decir que se trata de servicios “avanzados” que generan un alto valor agregado.

Como se explicó anteriormente, no basta con analizar el *statu quo* de la participación de los sectores en el PIB nacional: es necesario tomar en cuenta el cambio de su peso relativo con el tiempo. Al observar los cambios ocurridos entre 1995 y 2014 en la composición de los sectores, se puede identificar aquellos países que experimentaron un cambio estructural en su economía y aquellos otros que mostraron una situación de mayor continuidad. Desde una perspectiva teórica, hay dos suposiciones acerca del desarrollo de la composición de los sectores en América Latina: por un lado, hay que investigar la mencionada tercerización de las economías más industrializadas; por el otro, está la tesis de la “desindustrialización prematura en América Latina”: Salama (2012: 34) argumenta que en muchos países latinoamericanos se puede observar una disminución relativa del peso de la industria manufacturera en el PIB antes de que el ingreso per cápita llegara a niveles de los países económicamente más avanzados. En consecuencia, se puede percibir la tercerización (Salama, 2012: 34) pero también una “reprimarización” de las economías basada en la explotación de materias primas de una manera más sofisticada que antes (Salama, 2012: 40). Salama identifica dos causas principales de este proceso: a) la competitividad desfavorable de la industria basada en los precios de los productos,

3. Por falta de datos más recientes, las cifras de Venezuela son de 2013.

debido al costo relativamente alto de la fuerza de trabajo en América Latina, y b) la falta de una política monetaria adecuada y políticas industriales adecuadas (Salama 2012: 35).

De acuerdo con los datos del Banco Mundial, en el sector primario se puede observar lo siguiente: aunque el papel de la agricultura en la composición de las economías latinoamericanas había disminuido bastante, en 1995 el promedio de la participación en el PIB de los países considerados todavía se mantenía en un 12,2%. Al mismo tiempo, el promedio a nivel mundial era de 8%. Mientras que el promedio mundial bajó de 4,1 puntos porcentuales a cerca de 3,8% de participación en el PIB, en América Latina el sector primario mantiene una mayor importancia relativa. A pesar de que el promedio de los países investigados también bajó alrededor de 3,8 puntos porcentuales, la agricultura por término medio todavía contribuye con cerca de 8,8% de valor agregado al PIB nacional de los países latinoamericanos. La primera observación a nivel de cada país consiste en que la participación de la agricultura en el PIB nacional de todos ellos (excepto uno) disminuyó en distintas dimensiones. El único país con un sector primario creciente (con fluctuación coyuntural) es Argentina, donde la participación del sector agrario creció de 5,8% en 1995 a 7,9% en 2014. Además, hay cuatro países con una notable disminución en la participación: Ecuador con unos 13,1 puntos porcentuales después de haber mostrado una participación de 22,6% en 1995, Colombia con unos 9,1 puntos porcentuales después de tener un 15,3% en 1995, Costa Rica con unos 8,4 puntos después de haber alcanzado un 14% en 1995, y Honduras con unos 7,8 puntos porcentuales después de haber alcanzado una participación de 21,5% en 1995. Dos de estos cuatro países forman parte de aquellos con una participación de la agricultura por encima del promedio del año 2014, identificados en primer lugar: Honduras y Ecuador. Si solamente se observa la agricultura, las cifras estudiadas en este análisis no sustentan la tesis de una reprimarización de las economías. Sin embargo, aún queda por ver cómo el peso de la extracción de materias primas no renovables afecta a la composición de las economías latinoamericanas.

El estudio del sector secundario a nivel macro da la impresión de una estabilidad relativa de la participación del sector en el PIB nacional de los países de América Latina. No obstante, queda por ver si esta estabilidad se puede confirmar en lo referente a los países individuales. Entre 1995 y 2014, el promedio de la partici-

pación del valor agregado de la industria en el PIB en los países considerados bajó un punto porcentual de 30,6% a 29,6% y al mismo tiempo se puede observar un descenso mayor, de unos 33,9% a unos 27,8% a nivel mundial. Aunque estas cifras aparentan una relativa estabilidad en la participación de la industria, ocultan diferencias esenciales a nivel de cada una de las economías: la mencionada "desindustrialización prematura",⁴ entendida como la disminución del peso relativo de la industria en el PIB nacional, se puede observar de una manera lineal en Brasil, Costa Rica, Honduras, El Salvador y la República Dominicana. En Chile se pueden constatar procesos similares aunque más coyunturales. Se puede notar que en los casos de Brasil y Costa Rica existen industrias manufactureras importantes que, como se demostrará más adelante, disponen de un nivel tecnológico bastante superior que el promedio de los países considerados. En Brasil, las cifras también muestran que la participación del VAM en el PIB entre 1995 y 2014 disminuyó de una manera aún más rápida que la participación de la industria en general, bajando de un 18,6% hasta un 12% del PIB (Banco Mundial, 2017). En Honduras y El Salvador la industria está basada principalmente en la producción de ropa en las maquilas de la subregión que generan menos valor agregado por la competencia más barata de las economías asiáticas, cuyos estándares de trabajo son bajos (Castro-González y Mathews, 2013: 105f). En la República Dominicana, la situación se ve un poco diferente: el decrecimiento del peso relativo de la industria en el PIB nacional se debe sobre todo al alto crecimiento del turismo que conduce a un fuerte crecimiento de la participación del sector terciario (Alvarado, Oddone y Gil, 2017: 17). Especialmente en los primeros cuatro países se muestra el caso de una desindustrialización relativa de países con un sector manufacturero que todavía genera un valor agregado relativamente alto en comparación con las industrias basadas en la extracción de materias primas renovables y no renovables. A la vez, se observa un crecimiento más o menos estable de la participación relativa de la industria en el PIB en los siguientes países (en orden decreciente): Ecuador, Venezuela, Nicaragua, Colombia, Bolivia, Perú y México. En primer lugar, se nota que todos ellos, excepto

4. Para una comprensión más específica y crítica del caso latinoamericano, el concepto de desindustrialización prematura se debe complementar y contrastar con el análisis de la industrialización trunca abordada por Fernando Fajnzylber en los años 80 del siglo XX (Fajnzylber, 1983).

Nicaragua, forman parte del grupo de países que tienen una participación del sector secundario en el PIB nacional por encima del promedio de los países considerados. En segundo lugar, mientras se puede identificar que la industria en Nicaragua está basada en la maquila y la industria en México está más diversificada, se observa que las industrias de los otros cinco países tienen una base principalmente petrolera y minera (Castaño, 2012). A nivel regional, entonces, se puede constatar una tendencia hacia la disminución del peso relativo de la industria en países con un sector manufacturero predominante y, al mismo tiempo, se nota un crecimiento de la participación de la industria en el PIB nacional en los países petroleros y mineros. Estos resultados respaldan la tesis de la desindustrialización prematura mencionada anteriormente.

El análisis del sector terciario revela un crecimiento de unos 4,4 puntos porcentuales: de 57,2% en 1995 a 61,6% en 2014 en el promedio de los países considerados. Aunque estas cifras ya indican una tendencia hacia la tercerización en los países latinoamericanos, todavía se quedan muy por debajo del nivel mundial. Por otro lado, el promedio mundial de la participación del valor agregado de los servicios en el PIB creció 10,2 puntos porcentuales: de un 58% en 1995 hasta un 68,2% en 2014. En la mayoría de los países, el sector terciario es estable o creciente; solamente en Venezuela se nota una caída fuerte de 7,5 puntos porcentuales en los 20 años estudiados. Esta caída relativa de los servicios en la composición de los sectores se debe sobre todo al enfoque en el crecimiento relativo del sector petrolero en el PIB impulsado por el gobierno de Chávez (Lander y Arconada Rodríguez, 2017). Además, de manera respectiva en Argentina y Perú, se observa una recuperación estable del sector después de fuertes caídas en los años 2002 y 2004. Un crecimiento alto en la participación del valor agregado de los servicios en el PIB nacional se puede comprobar (en orden decreciente) en Costa Rica, Chile, Honduras y la República Dominicana. En estos países el sector terciario creció más de 10 puntos porcentuales en los 20 años estudiados (9,9 puntos porcentuales en el caso de la República Dominicana). El único país de este grupo que no tiene una participación de los servicios en el PIB nacional por encima del promedio es Honduras. Tomando en cuenta que en El Salvador (6 puntos porcentuales) y Guatemala (3,9 puntos porcentuales) también hay notables tasas de crecimiento del sector terciario y que los otros países de esta subregión están por lo menos estables, se puede hablar de una tercerización de las economías

que tiene lugar especialmente en Centroamérica. En Sudamérica destacan cuatro países: junto con la ya mencionada tercerización de la economía chilena, el sector terciario creció notablemente en Paraguay (5,3 puntos porcentuales), Colombia (5,1 puntos porcentuales) y Brasil (4,5 puntos porcentuales). Mientras que en Brasil se observa una tendencia moderada hacia la tercerización, los casos de Paraguay y Colombia se presentan de una manera distinta. Paraguay siempre ha sido un país con un alto porcentaje en el sector agrario, donde ahora se nota una tendencia hacia la desindustrialización y la tercerización. En Colombia, la tercerización va en conjunto con una industrialización (basada principalmente en el sector petrolero) y una fuerte caída en la participación del sector agrario. Cabe destacar que el crecimiento del sector terciario en los países latinoamericanos no está relacionado con un crecimiento de la productividad absoluta de las economías, al contrario: la mayoría de los servicios se caracteriza por su baja productividad y crecimiento (Rubalcaba, 2013: 48). Además, la relacionada expansión del empleo en el sector terciario se expresa sobre todo en un incremento del empleo informal (Weller, 2014: 20), contribuyendo así a la creación de trabajo precario y poco productivo.

El análisis abordado sobre el cambio de la composición de los sectores en los países considerados apoya en muchos sentidos la tesis de la desindustrialización prematura. Sin embargo, se debe subrayar que se notan diferencias importantes entre los países: mientras que algunos tienden más hacia una desindustrialización combinada con un giro hacia el tercer sector, otros aprovechan su ventaja competitiva tradicional e intentan fortalecer su industria extractiva. Ambas variantes conllevan peligros que se deben tomar en cuenta. La generación de valor agregado en el sector terciario depende en gran medida de la calidad de los servicios ofrecidos y por tanto de las inversiones del Estado en el sistema educativo y la investigación (López, Ramos y Torre, 2009: 14). El camino hacia el extractivismo, por otra parte, mantiene los países en una relación de alta dependencia con los precios mundiales de materias primas, aumenta el riesgo de destrucción de la naturaleza y genera poco empleo.

Después de haber estudiado el peso del valor agregado de los sectores en el PIB de los países de América Latina, es fundamental considerar el peso de los sectores en la distribución del empleo. Como resulta, la distribución del trabajo no necesariamente es proporcional a la composición de los sectores. Tomando

el año 2014 como base y comparando las cifras del Banco Mundial sobre la participación del valor agregado de los sectores económicos en el PIB nacional con las cifras de la distribución del empleo por sector ofrecidas por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), se presenta la siguiente situación.

Por término medio, la agricultura en el año 2014 contribuyó 8,64% de valor agregado al PIB de los países considerados y además le dio trabajo a un promedio de 19,3% de la población económicamente activa. Entonces, el sector primario ocupó en promedio a casi un quinto de la población pero solo generó un décimo del valor agregado de las economías estudiadas. Este hecho se explica por la habitual falta de procesamiento de los productos de la agricultura, que genera un valor agregado relativamente bajo y distribuido de una forma poco equitativa (Riveros y Heinrichs, 2014: 2). La diferencia entre el valor agregado y la generación de empleo también depende en gran medida de los países y sus patrones de agricultura dominantes. Por ejemplo: en 2014 el sector primario en Argentina generó 8% de valor agregado del PIB y ocupó a 2,1% de la población económicamente activa. En Paraguay, el país con la mayor participación de la agricultura, el sector primario generó 20,6% de valor agregado del PIB y dio trabajo a 22,8% de la población económicamente activa. Estas diferencias indican que en algunos países dominan patrones de agricultura altamente mecanizados mientras que en otros, el modo de producción todavía se caracteriza por la intensidad de su mano de obra.

A la vez, el sector primario en Bolivia tenía una participación de 12,9% de valor agregado en el PIB nacional y ocupó a 31% de la población económicamente activa. Una posible explicación de estas diferencias es que en algunos países la alta concentración (y muchas veces extranjerización) de la tierra en las manos de pocas personas que disponen de mucho capital favorece el uso de tecnología moderna en la agricultura que, en consecuencia, reduce la necesidad de mano de obra humana (Urioste, 2011: 64).

En el caso de la industria, la relación entre la contribución de valor agregado al PIB nacional y el peso del sector en la distribución del empleo parece invertida. Mientras que la industria contribuyó en promedio 30,29% de valor agregado al PIB en 2014, el sector solo empleó al 19,7% de la población económicamente activa. En este caso también hay que considerar que el sector secundario abarca las actividades

extractivas que generan relativamente poco empleo, pero muchas veces contribuyen de manera significativa al PIB nacional (Acosta, 2011: 8). Esta relación está sustentada por las cifras del presente análisis. Los países con una diferencia mayor que 15 puntos porcentuales entre la contribución de valor agregado del sector industrial al PIB nacional y la participación del sector en la distribución del empleo son los siguientes (en orden decreciente): Colombia, Ecuador, Venezuela, Perú y Bolivia, las economías más conocidas por la importancia de su industria petrolera y minera. También es notable que en México, así como en los países centroamericanos con una industria maquiladora predominante —todos con un VAM más alto—, la diferencia es menor, oscilando entre 2,9 y 12,4 puntos porcentuales.

La relación parece más equilibrada en el sector de los servicios que en los otros dos. El valor agregado de los servicios contribuye con 61,1% al promedio del PIB de los países considerados y da empleo a 61% de la población económicamente activa. Solo en tres de los países considerados el sector terciario contribuye a un poco menos del 50% del empleo: Bolivia, Guatemala y Honduras, que a su vez son los países con la tasa de empleo más alta en la agricultura.

Resulta interesante, por otro lado, estudiar la distribución del empleo por género dentro de los sectores porque revela diferencias significativas. Mientras que en los primeros dos sectores hay una clara preponderancia masculina, el sector terciario latinoamericano tiene una mayoría femenina. Por término medio de los países considerados, 23,3% de los hombres de una población económicamente activa trabaja en la agricultura, en comparación con un 9% de mujeres. En la industria hay una diferencia similar entre los géneros: 25,8% de los hombres están empleados por el sector industrial en relación con 11,6% de las mujeres. El vínculo en el sector de servicios es invertido: en promedio, este sector ocupa un 82,3% de las mujeres económicamente activas de un país y solamente a un 50,8% de los hombres (Banco Mundial, 2017).

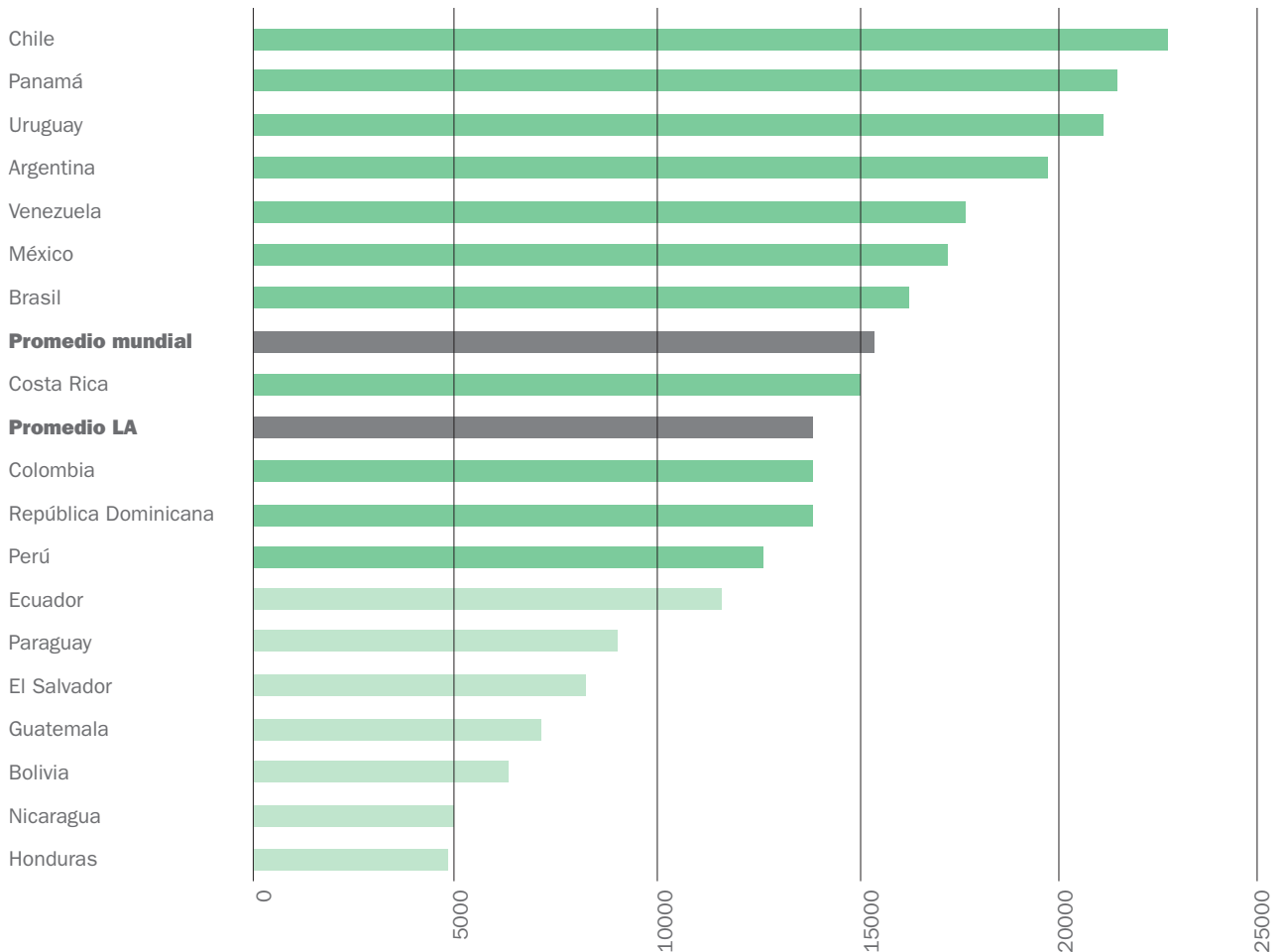
Como se ha mencionado, el análisis de la participación de los sectores en el PIB y en la distribución del empleo aún no revela la riqueza material disponible que genera la economía entera de un país durante un año. Por lo tanto se estudiará, en primer lugar, el PIB per cápita a valores de PPA de cada país. De esta manera las cifras pueden ser comparables independientemente del tamaño de la población y ajustadas

al poder adquisitivo, tomando en cuenta las variaciones de precios entre los países. Con esta información se puede medir la riqueza disponible en una sociedad en general.⁵ Por otro lado, en segundo lugar, se debe comparar la productividad laboral de los países considerados que se expresa en el PIB por ocupado a valores de PPA.

El análisis del PIB per cápita en valores de PPA se basa en datos del Banco Mundial, cuyos valores están expresados en dólares internacionales corrientes que tienen el mismo poder adquisitivo que el dólar estadounidense tiene en la actualidad en los Estados Unidos, según los estándares de 2011 del International Comparison Program (ICP) del Banco Mundial. Tomando de nuevo el año 2014 como base, se muestran los resultados de la Gráfica 1. En ella se puede observar que los países con el PIB per cápita a valores

de PPA más bajo coinciden con el grupo de países con una participación del sector primario en el PIB por encima del promedio (señalados con amarillo). Este hecho indica que las economías con alta dependencia del sector primario generan relativamente poca riqueza material, como ya se mencionó. Esto se explica por la falta de procesamiento de los productos agrícolas o por el procesamiento basado en técnicas intensivas en mano de obra y la consiguiente baja generación de valor agregado. Además, la generación de riqueza en el sector depende en gran medida de los precios mundiales de las materias primas exportadas. Entonces, en este grupo, el sector primario da trabajo a una proporción significativa de la población económicamente activa mientras que genera relativamente poco valor agregado en cifras absolutas y relativas, quedando muy vulnerable a la coyuntura del mercado mundial.

Gráfica 1. PIB per cápita a valores de PPA (2014)



Fuente: Banco Mundial, 2017.

5. La medida del PIB per cápita a valores de PPA solo indica un promedio. En realidad, esta riqueza está distribuida de manera desigual por su alta concentración en mano de pocos.

Por otro lado, entre los países que se colocan por encima del promedio latinoamericano (y en todos los casos excepto Costa Rica por encima del promedio mundial), se encuentra una gran diversidad geográfica, económica y política. La característica común, como se detallará más adelante, es la diversidad en la composición de sus economías. Panamá y Venezuela son dos excepciones dignas de mencionar: mientras que el primero genera una gran parte de su riqueza a través de servicios relacionados con el canal de Panamá (Gobierno de la República de Panamá, 2015), el segundo depende principalmente de la extracción, el procesamiento y la exportación del petróleo, hecho que explica en buena parte el colapso de la economía venezolana de los últimos años por la disminución de los precios mundiales del petróleo.

En el próximo apartado se estudia la productividad laboral de los países considerados. Tomando como base el PIB por ocupado a valores PPA del año 2014 (expresado en dólares internacionales de 2011), los números estimados por la OIT muestran resultados parecidos al PIB per cápita a valores de PPA analizado anteriormente. El PIB por ocupado mide la relación entre el valor de los bienes y servicios producidos en un país durante un año y el número de ocupados que contribuyeron a su producción, mostrando así el promedio de la productividad laboral de cada ocupado. Es importante notar que esta medida no distingue a los ocupados, por lo que no muestra las diferencias entre la cantidad de trabajo que realiza cada uno. Especialmente en países con un alto porcentaje de empleo informal y actividades profesionales menores, dicha medida puede dar la impresión de que la productividad laboral en los sectores formales está debajo de la productividad real.

Aunque los números del PIB per cápita y los del PIB por ocupado no son directamente comparables —porque toman como base dólares internacionales de años distintos—, se muestra un orden casi idéntico al de la Gráfica 1. En general, las posiciones que cambian son pocas: Argentina desciende de manera significativa, posicionándose dentro del grupo de los “países agrarios” (OIT, 2017). La baja productividad laboral en Argentina se debe a una situación compleja: aunque se puede observar una recuperación del empleo y los intentos del gobierno durante la era Kirchner por cerrar la brecha salarial para reactivar la negociación colectiva y aumentar el salario mínimo, la creciente inflación impidió el crecimiento de la productividad a un mayor ritmo que el crecimiento de los salarios

(Barrera y Fernández, 2017: 325). También hay que interpretar, por supuesto, la alta inflación en el contexto de la crisis de deuda externa que complicó la disponibilidad de divisas en ese país.

El impacto de los sectores en el perfil exportador de los países en América Latina

Después de conocer los rasgos fundamentales de las economías latinoamericanas a partir de la composición de sus sectores económicos, el interés fundamental será, en esta sección, explicar cuáles son las consecuencias que tiene dicha composición en su inserción en el sistema económico mundial. Para ello debemos contemplar que no todos los países dependen de la exportación de bienes y servicios en la misma medida. Por esta razón, en primer lugar se analizará la participación de estas exportaciones en el PIB de los países. Para que las cifras sean más pertinentes es necesario contrastarlas con el PIB per cápita en valores de PPA de cada país, mostrando así la relación entre la estructura exportadora y la generación de riqueza material en los países considerados. Aunque estas cifras darán una primera impresión de la dependencia de cada país de los mercados de exportación, aún no revelan la composición ni los destinos de las exportaciones. Por este motivo la información se debe complementar con datos más profundos. En segundo lugar, una primera desagregación de los datos permitirá diferenciar entre el peso de la exportación de bienes y servicios en el PIB. Con los mismos datos se distinguirá entre la exportación de bienes dentro y fuera de la región (no se cuenta con datos para hacer la misma distinción en la exportación de servicios).

Después de conocer la participación tanto de los bienes como de los servicios en el PIB, se estudiará la composición de la exportación de los bienes para entender mejor la composición del perfil exportador de los países considerados. Con el objetivo de visibilizar una diferencia cualitativa entre las exportaciones hacia dentro y hacia fuera de la región, estas cifras cuantitativas serán complementadas con un análisis de los productos más exportados. Además, el importante papel del desarrollo tecnológico de los productos exportados para la generación de valor agregado se ilustrará a partir de datos cuantitativos. Por último, los términos de intercambio de los países considerados se interpretarán con base en los resultados del análisis con el fin de obtener conclusiones

generales y posibles preguntas de investigación que permitan una desagregación de un alcance mayor que el análisis al nivel macro realizado en la presente investigación.

Para obtener una primera idea de la variada dependencia de los mercados de exportación, es pertinente estudiar la participación del valor de todas las exportaciones de bienes y servicios de un país en su PIB. Estos números se complementan con el PIB per cápita en valores de PPA de cada país, y muestran la relación entre la dependencia de los mercados de exportación y la generación de riqueza material. En el eje de las ordenadas a la izquierda de la Gráfica 2 está proyectado el peso de las exportaciones en el PIB de cada país. En el eje de las ordenadas a la derecha está reproducido el PIB per cápita en valores de PPA. Tomando como base los indicadores del Banco Mundial del año 2014 y ordenando los países por la participación de las exportaciones en su PIB, se presenta el siguiente panorama.

En primer lugar, se puede observar una correlación negativa entre la participación de las exportaciones de bienes y servicios en el PIB y el volumen del PIB per cápita en valores de PPA. Excluyendo el caso de Panamá,⁶ según el coeficiente de correlación de Pearson hay una correlación de $r=-0,55$ con un nivel de significación de $p=0,03$ entre las dos variables que muestra una correlación negativa estadísticamente significativa. Es importante subrayar que la observación anterior no significa una relación causal entre las dos variables, sino solo una correlación estadística que hay que explicar a partir de la composición cualitativa de las exportaciones en los países observados. Partiendo de la observación de que hay una alta varianza y examinando los casos extremos, es posible identificar condiciones que facilitan o dificultan la generación de riqueza material en países con alta dependencia de los mercados de exportación. El estudio de estos casos extremos se complementará con información adicional que permita una interpretación más sólida de los datos.

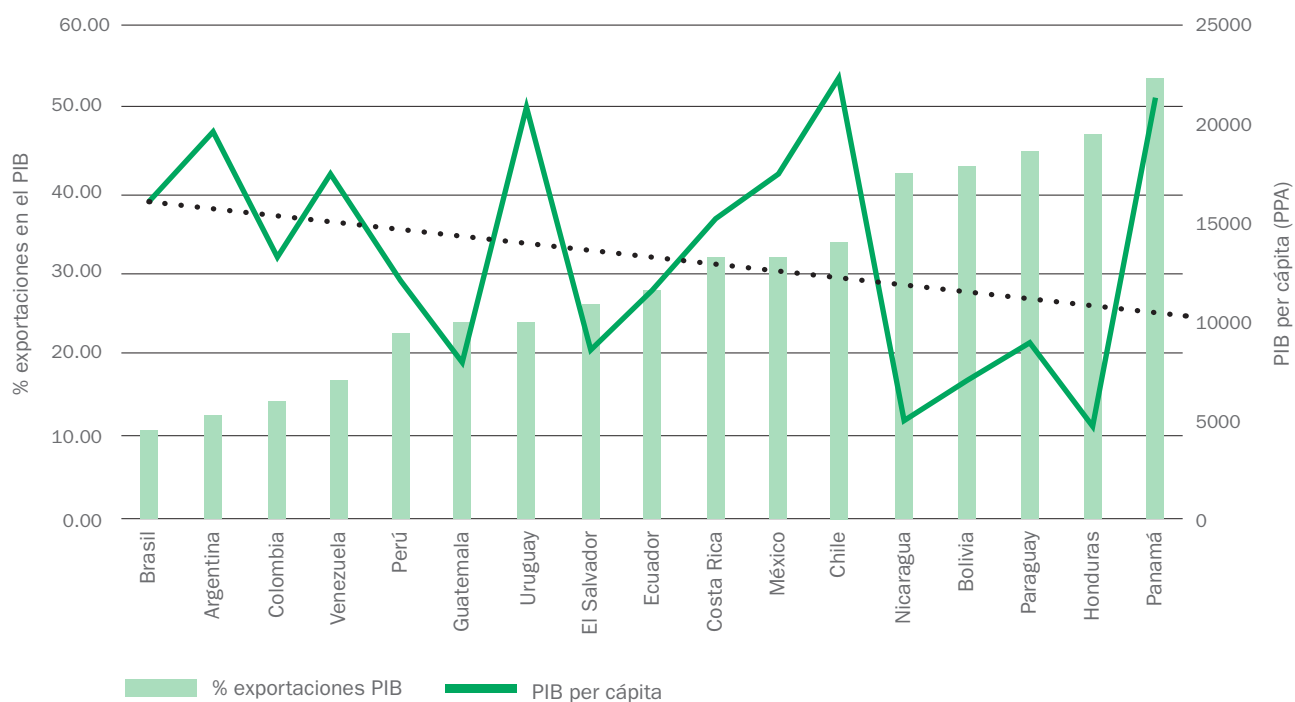
Se puede constatar que los países con la dependencia más alta de los mercados de exportación (> 40%) son, a su vez, aquellos con el PIB per cápita más bajo

(en orden decreciente): Honduras, Paraguay, Bolivia y Nicaragua. Considerando los datos ya estudiados, no es sorprendente que estos países también tengan la participación más alta del sector primario en la composición de su PIB. Esta observación fortalece aun más el argumento que sostiene que la exportación de un número limitado de productos primarios en general provoca una variedad de problemas económicos: contribuye muy poco a la generación de valor agregado por la falta de procesamiento y encadenamiento de estos productos, e incrementa la vulnerabilidad de dichos países ante la coyuntura de los precios en el mercado mundial debido a su estructura exportadora poco diversificada.

Los siguientes tres países en la Gráfica 2 presentan casos contrarios a la correlación negativa: aún tienen una participación de las exportaciones en su PIB por encima del 30% pero, en contraposición con los anteriores, su PIB per cápita supera el promedio latinoamericano. Por esta razón es pertinente analizar estas excepcionalidades de manera más precisa. En el caso de Chile, el país con el PIB per cápita más alto en 2014, este hecho se debe principalmente a su perfil exportador considerablemente diferenciado. Esta interpretación se analizará con más detalle en los próximos párrafos. La excepcionalidad de México y Costa Rica se explica en parte por el importante papel que juegan las exportaciones de productos de alta tecnología en su perfil exportador. Con una participación en las exportaciones de productos manufacturados de 15,9% en el caso mexicano y 36% en el caso costarricense en 2014, ambos tienen el nivel tecnológico más alto en sus exportaciones entre los países considerados (Banco Mundial, 2017). Por el conocimiento que requiere la elaboración de estos productos y la consecuente generación de un elevado valor agregado, la participación de este sector en el perfil exportador asegura la creación estable de riqueza material en un nivel superior que el promedio. Además de estos dos países, solo Brasil tiene una participación de productos de alta tecnología en las exportaciones de productos manufacturados por encima del 10%. Sin embargo, la economía brasileña depende en menor grado de los mercados de exportación.

Los casos del otro lado de la Gráfica 2 no son excepcionales pero refuerzan la correlación entre la participación de las exportaciones de bienes y servicios en el PIB y el volumen del PIB per cápita en valores de PPA. Especialmente Brasil (11%) y Argentina (14,4%) muestran una baja dependencia de los mercados de

6. El caso de Panamá se omite debido a que la alta tasa de exportaciones del país no se explica por la exportación de bienes y servicios de origen doméstico, sino principalmente por servicios de tránsito relacionados con el canal de Panamá.

Gráfica 2. Relación entre el peso de las exportaciones y la generación de riqueza material

Fuente: cálculo propio con base en los indicadores de desarrollo del Banco Mundial.

exportación y a la vez forman parte del grupo de los países con el PIB per cápita más alto. Este hecho se explica por el volumen significativo de los mercados internos de los dos países. Como se analizará con más detalle, las exportaciones de los dos países afuera de la región se basan principalmente en materias primas, mientras que sus mercados internos tienen una participación más alta de productos manufacturados de media y baja tecnología. Es notable que los dos países son sus principales socios comerciales dentro de la región: según los datos del Atlas de Complejidad Económica del MIT, en 2015, 6,6% de las exportaciones brasileñas tenían Argentina como destino y 17% de las exportaciones argentinas se fueron a Brasil, otorgando al país vecino el papel del socio comercial más importante no solo de la región sino al nivel mundial (Simoes e Hidalgo, 2017 [2011]). Aunque la parte cualitativa de las exportaciones se analizará con más profundidad en los próximos párrafos, ya es notable que el comercio entre los dos países consiste, en más de un 40%, en productos elaborados y semielaborados relacionados con la industria del automóvil (Simoes e Hidalgo, 2017 [2011]). Esta relación ejemplifica el papel elevado de los mercados internos y el comercio intrarregional para productos con complejidad tecnológica más alta mientras que

las exportaciones extrarregionales siguen consistiendo principalmente en bienes primarios. En el caso de Brasil, por ejemplo, China es el principal socio comercial fuera de la región y el destino de 18% de sus exportaciones. Cerca de 75% de estas exportaciones, en 2015, se concentró en tres bienes: soja, mineral de hierro y petróleo crudo.

En la próxima sección se estudiará la relación entre la exportación de bienes y servicios, así como el peso de las exportaciones intra- y extrarregionales en el PIB de los países considerados, para luego complementar estos datos con un análisis de la participación de los sectores económicos en los perfiles exportadores.

Por la disponibilidad de datos, las cifras presentadas en la Gráfica 3 son del año 2015 y excluyen el caso de Venezuela cuyo gobierno no informó sobre el estado de sus exportaciones a partir de 2014. En comparación con 2014 se notan algunas diferencias en el orden del peso de las exportaciones en el PIB. Sin embargo, estos cambios no afectan a las observaciones realizadas en relación con la Gráfica 2. La información del PIB corresponde a la base de datos de los indicadores de desarrollo del Banco Mundial, expresada en dólares internacionales corrientes. El volumen de las

exportaciones intra- y extrarregionales, así como de las exportaciones de servicios, se calcula a partir de informaciones de la base de datos UN Comtrade de las Naciones Unidas (también expresadas en dólares internacionales corrientes). En la Gráfica 3, estos datos están ordenados por el peso de exportaciones intrarregionales en el PIB, mostrando así la integración comercial de los países dentro de la región.

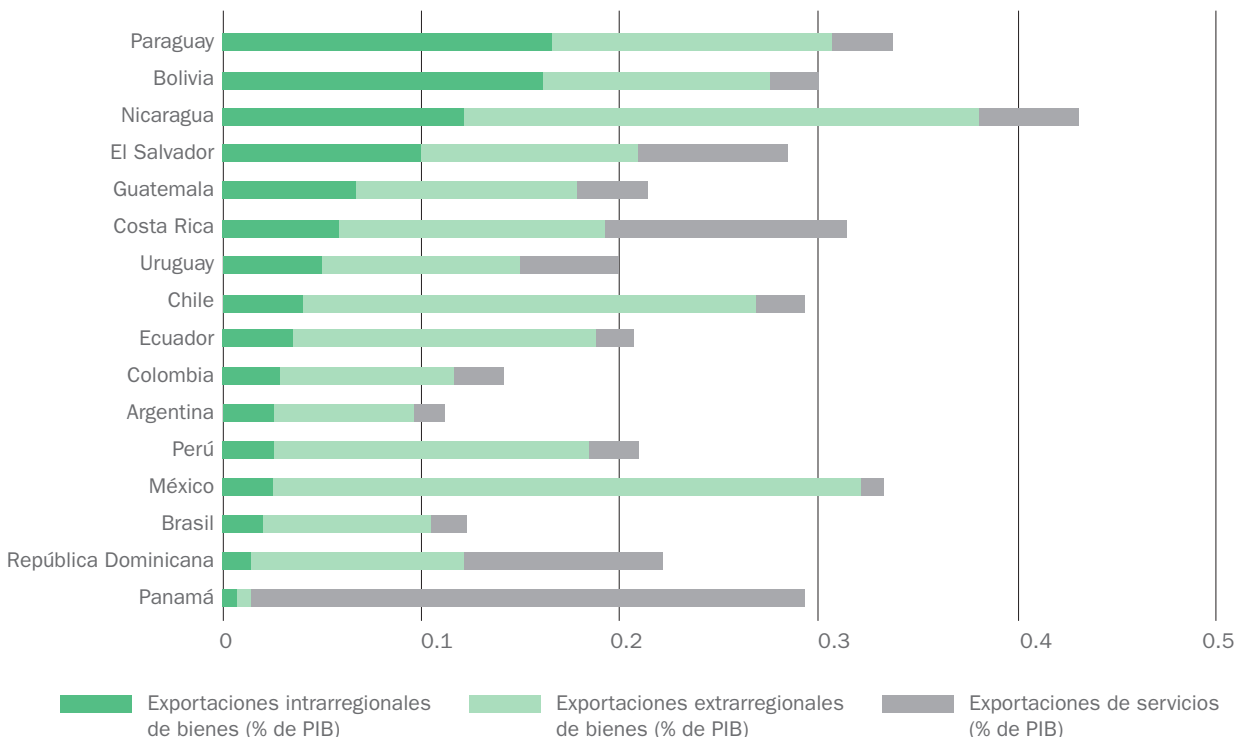
Los datos de la Gráfica 3 revelan dos informaciones relevantes en el contexto de este análisis: en primer lugar, muestran la relación entre el peso de bienes y servicios en el PIB de los países considerados; en segundo lugar, permiten la distinción entre la exportación de bienes dentro y fuera de la región.

A simple vista se puede notar que el peso de las exportaciones de bienes en el PIB de todos los países es mucho más alto que el de los servicios (con la excepción de Panamá). Solo tres de los países considerados tienen una participación de la exportación de servicios en el PIB por encima del 10% (en orden decreciente): Panamá, Costa Rica y la República Dominicana. Mientras que en el caso de Panamá los servicios relacionados con el canal de Panamá explican un alto porcentaje de las exportaciones de servicios, el turismo también forma una parte significativa de las exportaciones de servicios en los tres países (Diario Libre, 2014).

Con el análisis de la relación entre la exportación de bienes dentro y fuera de la región se puede observar que las exportaciones de bienes dentro de la región juegan un papel secundario para la mayoría de los países considerados. Solo en Paraguay y Bolivia las exportaciones a otros países de la región contribuyen más al PIB que sus exportaciones a otras partes del mundo. Como ya se analizó, estos dos países también se encuentran en el grupo de los países más dependientes de los mercados de exportación y de aquellos con la participación más alta del sector primario en el PIB. No obstante, queda por ver si la exportación de bienes primarios también explica el comercio intrarregional de Paraguay y Bolivia. Por otro lado destaca México como un país que casi no exporta bienes a sus vecinos del sur pero tiene una participación de 31% de exportaciones de bienes hacia fuera de la región en la composición de su PIB.

Lo que la Gráfica 3 no muestra es el hecho de que el comercio intrarregional está segmentado por los tratados de libre comercio más importantes de cada subregión como el Mercosur, la Comunidad Andina y el SICA. Aunque en América Central el comercio intrarregional tiene un nivel superior que el sudamericano, el promedio todavía se encuentra debajo de los niveles de Europa, Asia y América del Norte. Por la falta de un país que juegue el papel de socio comercial principal

Gráfica 3. Exportaciones intrarregionales y extrarregionales de bienes y servicios respecto al PIB



Fuente: cálculo propio con base en los indicadores del Banco Mundial y de UN Comtrade.

dentro de la región, las exportaciones de muchos países latinoamericanos se dirigen hacia Estados Unidos, China y Europa (Nolte, 2017: 4).

Para entender mejor la composición del perfil exportador de los países es necesario dar dos pasos: primero, un estudio de la composición de las exportaciones de bienes en general permitirá obtener una visión del perfil exportador de los países considerados. Segundo, estos datos se complementarán con un repaso de las diferencias entre las exportaciones dentro y fuera de la región, que facilitará una diferenciación más elaborada y conclusiones más precisas.

Los datos presentados en el Cuadro 2 son del año 2015 con excepción de Honduras (2014) y Venezuela (2013), de los cuales no había datos más recientes disponibles. Hay que subrayar que se trata de una instantánea de la composición del perfil exportador que no contiene informaciones sobre la exportación de servicios. No obstante, el cuadro permite identificar sectores especialmente fuertes en el perfil exportador de un país y fortalecer así la clusterización establecida en el presente documento. Las cifras en cada categoría que se colocan por encima del promedio están marcadas en negrita.

Cuadro 2. Composición de la exportación de bienes (2015)

País	Alimentos	Materias primas agrícolas	Combustibles	Minerales y metales	Productos químicos	Textiles	Manufacturas	Maquinaria y equipos de transporte
Argentina	50,7	0,7	2,2	2,3	7,8	0,6	24,0	11,8
Bolivia	17,4	0,5	49,4	25,9	1,4	0,5	4,7	0,1
Brasil	30,7	3,9	6,0	9,8	4,8	1,1	30,0	13,8
Chile	22,3	6,4	0,7	49,6	4,4	0,9	12,9	2,9
Colombia	13,7	3,6	46,8	1,1	8,4	2,1	20,8	3,6
Costa Rica	36,0	2,1	0,0	1,0	6,5	1,2	45,3	7,8
República Dominicana	21,1	0,7	0,4	1,8	5,5	11,6	51,4	7,4
Ecuador	45,8	5,6	36,2	1,0	1,4	0,8	7,3	1,9
El Salvador	12,4	0,5	1,2	0,8	4,0	29,5	48,2	3,3
Guatemala	33,0	2,1	3,2	5,7	9,2	12,0	32,9	2,0
Honduras (2014)	44,5	1,0	0,0	3,3	5,8	0,4	32,1	12,9
México	3,9	0,2	6,5	1,7	2,4	1,2	48,1	36,1
Nicaragua	35,4	0,6	0,2	0,6	0,4	21,0	32,4	9,3
Panamá	66,7	6,3	0,1	9,1	3,6	0,7	13,5	0,0
Paraguay	58,7	1,5	24,1	0,6	1,7	1,6	9,5	2,3
Perú	23,6	1,3	7,9	44,0	3,8	4,5	13,5	1,5
Uruguay	53,2	10,2	0,3	0,2	6,2	3,2	22,6	4,1
Venezuela, RB (2013)	0,0	0,0	96,4	0,4	1,1	0,0	1,8	0,2
<i>Promedio</i>	<i>31,6</i>	<i>2,6</i>	<i>15,6</i>	<i>8,8</i>	<i>4,4</i>	<i>5,2</i>	<i>25,1</i>	<i>6,7</i>

Con base en las observaciones anteriores se puede notar que los países con un PIB por debajo del promedio —sobre todo aquellos altamente dependientes de los mercados de exportación— exportan principalmente alimentos, materias primas y productos de baja tecnología. Así, en otros aspectos las cifras reflejan la composición de los sectores analizada anteriormente. Aunque la categoría de los alimentos también incluye alimentos procesados, se muestra claramente una preponderancia de los países con un fuerte sector primario. Del mismo modo se puede identificar a los países con un considerable sector secundario, principalmente debido a la extracción de materias primas no renovables. Mientras que (en orden decreciente) en Venezuela, Bolivia, Colombia, Ecuador y Paraguay los rubros energéticos contribuyen de manera significativa a las exportaciones de los países, se observa una fuerte participación del sector minero en Chile, Perú y otra vez Bolivia. En los países centroamericanos con un PIB debajo del promedio también hay una notable participación de textiles y manufactura en el perfil exportador debido al peso de las maquiladoras textiles en algunos de ellos que, como se sabe, son un factor económico importante pero basado en tecnología atrasada. El panorama es similar en el caso de las manufacturas (y en algunos casos la maquinaria): con la excepción significativa de Costa Rica, estos sectores en América Central y la República Dominicana están basados en el ensamblaje de productos tecnológicos muy poco complejos. La consulta de los indicadores del Banco Mundial de 2015 muestra que la participación de productos de alta tecnología en las exportaciones de productos manufacturados de estos países queda muy debajo del promedio latinoamericano (Banco Mundial, 2017). Estos hallazgos apoyan el argumento de que, además de una alta dependencia de materias primas, la fuerte participación de sectores tecnológicamente atrasados en el perfil exportador impide un desarrollo económico estable y sustentable.

Por otro lado, tres observaciones contribuyen a explicar el éxito económico de los países con un PIB por encima del promedio desde la perspectiva de las exportaciones. En primer lugar, países como Brasil y Argentina disponen de un mercado interno bien desarrollado que contribuye en gran parte a su generación de riqueza y ofrece cierta protección frente a la volatilidad de los precios del mercado mundial. En segundo lugar se encuentran países como Chile y Uruguay, que dependen un poco más de los mercados de exportación. Aunque su perfil exportador tiene

su centro de gravedad en una de las categorías relacionadas con la exportación de materias primas, sus exportaciones están más diferenciadas que en otros países; reduciendo así la dependencia del PIB de unos pocos productos con alta volatilidad de precios. En el caso de Uruguay, además, es notable la participación de productos de alta tecnología de un 13,8% en las exportaciones de productos manufacturados (Banco Mundial, 2017). En tercer lugar se pueden identificar países como Costa Rica y México que tienen una dependencia de los mercados de exportación relativamente alta y cuyo perfil exportador se enfoca en las categorías de manufacturas, maquinaria y equipos de transporte, en combinación con el ya mencionado nivel más alto de la exportación de productos de alta tecnología. Pese al rasgo negativo de generar encadenamientos escasos o nulos con el resto de los rubros y sectores económicos, como ventajas de esta estrategia se pueden rescatar una elevada competitividad y la exportación de productos que generan un valor agregado relativamente alto.

El análisis de la composición de las exportaciones presentado en los párrafos anteriores se puede complementar con una mirada a las exportaciones de los países dirigidas hacia dentro y hacia fuera de la región. Debido a que la enorme complejidad de los perfiles exportadores dificulta la elaboración de gráficas y tablas para visualizar las semejanzas y diferencias entre países del mismo grupo, se plantearán únicamente observaciones generales complementadas con ejemplos ilustrativos. Con base en datos del año 2015 elaborados en el Atlas de Complejidad Económica del MIT se puede identificar el socio comercial principal de un país dentro y fuera de su propia región, así como el grupo de productos más exportado a cada uno de estos dos países. De esta manera será posible obtener las primeras conclusiones sobre las diferencias entre el comercio intra- y extrarregional sin rebasar los límites de este análisis descriptivo.

Estas observaciones iniciales fortalecen algunos de los argumentos presentados: mientras que el valor de las exportaciones al socio comercial principal fuera de la región ocupa en el promedio casi un tercio del valor total de las exportaciones de los países observados aquí⁷ —aunque con una alta variación—, el

7. Se analizaron los países listados en la Gráfica 3. Así los datos se complementan con informaciones sobre el peso del comercio intra- y extrarregional en el PIB.

promedio del valor de las exportaciones al socio comercial principal dentro de la región solo llega a un 10,6% (Simoes e Hidalgo, 2017). Con la excepción de Paraguay y Panamá, los socios comerciales principales fuera de la región en el año 2015 fueron los Estados Unidos y China. Esta observación sustenta que las exportaciones se dirigen más hacia fuera de la región debido a la falta de un socio comercial principal dentro de ella. Brasil sería un país capaz de jugar este papel dentro de la región, pues se presenta como socio comercial principal en siete de los quince países analizados (Simoes e Hidalgo, 2017). Sin embargo, los países de este grupo que más exportan a Brasil son Paraguay, Uruguay y Argentina (que también son miembros del Mercosur) y Bolivia (con el cual Brasil comparte una frontera). Los resultados entonces respaldan el argumento de que el comercio intrarregional está segmentado por los tratados de libre comercio más importantes de cada subregión. Además se puede observar, en el caso de los otros países que tienen a Brasil como socio principal comercial dentro de la región—con menos proximidad geográfica—, que la participación de las exportaciones a Brasil en el total de sus exportaciones es menos acentuada. Esta observación apoya la tesis del “modelo de la gravedad” en la economía, originalmente introducido por el economista y matemático Jan Tinbergen (1962), que propone que el comercio entre dos países depende en gran parte del volumen de sus mercados y la distancia entre ellos.

Así como en el ejemplo de Brasil y Argentina, se puede analizar los países con una participación de las exportaciones intrarregionales en su PIB por encima del 10% con el fin de obtener conclusiones sobre las diferencias cualitativas entre las exportaciones intra- y extrarregionales. Como ya se mencionó, Brasil es el principal socio comercial de Paraguay y Bolivia dentro de la región. Mientras que 64% de las exportaciones de Paraguay a su país vecino consiste en electricidad, en el caso de Bolivia el 95% consiste en gas de petróleo. Al mismo tiempo, 50% de las exportaciones de Paraguay a Rusia —su socio comercial principal fuera de la región— consisten en soja. Bolivia, por otra parte, tiene a los Estados Unidos como principal socio comercial extrarregional y 50% de sus exportaciones a este socio consisten en oro (Simoes e Hidalgo, 2017). Se puede constatar entonces que en el mercado intrarregional ambos países sirven como proveedores de fuentes energéticas a su socio principal y exportan grandes volúmenes de productos primarios no elaborados a sus socios principales fuera de

la región. De igual manera, los principales socios comerciales intrarregionales de Nicaragua y El Salvador son países con proximidad geográfica: en el primer caso es México y en el segundo, Guatemala. Las exportaciones nicaragüenses a México consisten en un 76% de cable aislado mientras que las exportaciones salvadoreñas a Guatemala incluyen un 22% de productos alimenticios elaborados (seguidos por 14% de productos de plástico y caucho, y 14% de productos textiles semielaborados como varios tipos de hilo). Al mismo tiempo, el socio principal extrarregional de ambos países es Estados Unidos y el grupo principal de productos exportados son los textiles con 47% y 77% de las exportaciones de los dos países a EE. UU., respectivamente (Simoes e Hidalgo, 2017). Otra vez se muestra una diferencia entre las exportaciones a los socios principales intra- y extrarregionales: en sus exportaciones extrarregionales ambos países dependen en gran medida de sus maquiladoras textiles, que tienen un bajo nivel tecnológico y una baja competitividad con la industria textil de algunos países asiáticos. En las exportaciones intrarregionales, a su vez, los países exportan a su socio principal tanto productos elaborados con un nivel tecnológico más alto como productos semielaborados; subrayando que estos últimos tienen el potencial de formar parte de la producción en cadenas regionales de valor.

Lo último que queda por analizar son los términos netos de intercambio de los países considerados, los cuales se interpretarán con base en los resultados anteriores para llegar a conclusiones más robustas. Por la alta volatilidad de este indicador, se tomarán en cuenta los años 2013, 2014 y 2015 con base en los datos del Banco Mundial. El indicador de los términos netos de intercambio expresa la evolución relativa de los precios de las exportaciones y las importaciones de un país, es decir: cuántas unidades de un producto puede importar un país por la exportación de una unidad de otro producto. Si los términos netos de intercambio suben, un país puede importar más unidades de un producto por la misma cantidad de exportaciones. Si bajan, el país puede importar menos unidades. El concepto se refiere otra vez a la ya mencionada tesis de Prebisch-Singer: los países que dependen principalmente de la exportación de *commodities* son muy vulnerables a los cambios en los precios de materias primas a nivel mundial. Si bajan los precios de estos productos —Prebisch y Singer también mencionan un empeoramiento secular a largo plazo— y los precios de productos de manufactura quedan estables o suben, entonces se puede importar menos de los

últimos y así se acentúa la necesidad de exportar aun más *commodities*.

En el Cuadro 3 se muestra claramente el empeoramiento de los términos netos de intercambio de los países identificados anteriormente como altamente dependientes de la exportación de combustibles, minerales y metales (con la excepción de Paraguay, cuya dependencia es más baja). Esta evolución coincide con una fuerte disminución en el precio de este tipo de productos durante el mismo periodo al nivel mundial. Simultáneamente, en todos los demás países considerados los términos netos de intercambio se mantienen a un nivel estable o incluso crecen ligeramente. Los resultados señalan una vez más que los países que basan su perfil exportador principalmente en la exportación de materias primas no renovables tienen una base económica especialmente vulnerable a la

volatilidad de los precios al nivel mundial. Además de la baja fiabilidad de esta base económica a mediano plazo, la explotación de las materias primas hace un daño irreversible a los ecosistemas de estos países y es, por ende, insostenible.

Con las demás observaciones hay que tener más cautela porque muchas de ellas se explican mediante una interacción de varios factores. En general, destaca el hecho de que los países con una alta participación del sector agrario en el PIB están entre los países con los términos netos de intercambio más bajos. Cabe mencionar que los países centroamericanos en este periodo importaron muchos productos cuyos precios subieron, mientras que los precios de sus productos más exportados bajaron o se quedaron estables. Eso explica también los bajos números en el caso de Costa Rica (CEPAL, 2017: 20).

Cuadro 3. Términos netos de intercambio (2013-2015)

País	2013	2014	2015
Argentina	156,50	153,37	146,72
Bolivia	144,87	122,51	99,67
Brasil	123,76	119,56	106,41
Chile	196,64	192,73	180,71
Colombia	161,99	147,52	108,29
Costa Rica	77,91	78,62	74,41
República Dominicana	89,24	90,99	98,39
Ecuador	136,67	128,89	96,52
El Salvador	73,06	75,55	84,42
Guatemala	84,85	85,37	89,15
Honduras	74,58	76,11	80,19
México	114,04	108,20	102,71
Nicaragua	80,38	81,71	91,22
Panamá	86,27	88,04	91,44
Perú	180,94	171,13	160,36
Paraguay	107,86	108,41	112,79
Uruguay	110,98	115,30	117,49
Venezuela, RB	254,63		

Resumen, conclusiones y preguntas abiertas

El presente documento partió de un análisis de las características de las economías nacionales en América Latina con base en la composición de los sectores económicos de cada país. En este punto ya se puede distinguir grupos de países con distintos perfiles económicos: países con prioridad en el sector agrario, países con enfoque en el sector petrolero y minero, países con un considerable sector manufacturero y un grupo más diverso de países con un enfoque en el sector terciario. El estudio de los cambios en el peso relativo de los sectores en el PIB nacional entre 1995 y 2014 apoya en algunos casos a la tesis de una “desindustrialización prematura” de las economías. En relación con la distribución de empleo por sector, estos resultados indican una generación de empleo sobre todo en sectores con baja generación de valor agregado, baja seguridad social y un creciente sector informal. Además, muestran el decrecimiento de empleo formal, digno y con un valor agregado más alto en los mismos países. Las cifras del PIB per cápita a valores de PPA y del PIB por ocupado a valores de PPA complementan a estos hallazgos, mostrando que los países agrarios y petroleros/mineros generan menos riqueza material y son más vulnerables a la volatilidad del mercado mundial.

El análisis comparado de la relación entre el volumen del PIB nacional y la participación de las exportaciones de bienes y servicios en su composición, reveló que los países que dependen en gran medida de sus exportaciones son principalmente aquellos con un PIB muy bajo. Entre ellos, los países agrarios destacan como los más pobres y dependientes de la exportación de pocos tipos de productos. Por otro lado, se mostró que los países con un sector manufacturero avanzado y una alta participación de las exportaciones en su PIB lograron una mayor generación de riqueza material basada en el nivel tecnológico más alto de sus exportaciones. El análisis de los términos netos de intercambio confirma esta tendencia y muestra que los países que dependen demasiado de la exportación de materias primas son altamente vulnerables a la gran volatilidad de sus precios. Además, un perfil exportador bien diferenciado y la exportación de productos de alta tecnología ofrecen la perspectiva de un crecimiento económico más estable.

En relación con las diferencias entre el comercio intra- y extrarregional, se observó que el comercio intrarre-

gional en general juega un papel secundario para la gran mayoría de los países latinoamericanos. Además, el comercio intrarregional está fragmentado por los distintos tratados de libre comercio de cada subregión. No obstante, en general se muestra un nivel tecnológico más alto de las exportaciones hacia dentro de la región que hacia fuera. Los núcleos de cadenas regionales de valor ya existentes en las distintas subregiones, entonces, podrían servir como base del desarrollo de un comercio intrarregional que genere más valor agregado y reduzca la dependencia de la exportación de materias primas.

Después de analizar el panorama de las economías latinoamericanas a base de la participación de los sectores económicos en el perfil económico de cada país en general y en los perfiles exportadores en específico, ¿qué conclusiones se pueden sacar del análisis y cuáles preguntas es oportuno investigar con más detalle en el futuro?

Partiendo de las observaciones realizadas en el presente documento, destacan tres conclusiones:

En primer lugar, los resultados subrayan la necesidad de superar el papel de proveedor de materias primas que todavía juegan muchos países latinoamericanos en las cadenas globales de valor. Ya sea petróleo, gas, productos alimenticios o de minería, las desventajas de su alta participación en los perfiles exportadores se expresan en una baja creación de valor agregado, una alta vulnerabilidad a la volatilidad de precios a nivel mundial y en daños ambientales irreversibles causados por el modelo extractivista. Dichas desventajas se expresan también en la dificultad de salir de este modelo de desarrollo debido a que la mencionada volatilidad de precios impide una garantía de ingresos estables, los cuales permitirían inversiones estatales en un modelo económico más sostenible.

En segundo lugar, una diversificación del perfil exportador y un incremento del porcentaje de exportaciones de productos de alta y media tecnología presentan oportunidades para obtener un crecimiento del PIB menos vulnerable a la coyuntura mundial y basado en la creación de un valor agregado más alto. Para alcanzar este potencial, sería necesario invertir una parte más alta del PIB en investigación y desarrollo con el fin de dar un salto cualitativo en la producción de bienes y servicios.

En tercer lugar, las diferencias entre las exportaciones intra- y extrarregionales demuestran la posibilidad de progresar en el desarrollo de cadenas regionales de valor cuyos núcleos ya existen. Éstas ya disponen de un nivel tecnológico más alto que las exportaciones extrarregionales y pueden mostrar el camino hacia una producción que genera más valor agregado y depende menos de la exportación de materias primas.

Además de la mencionada falta de un socio comercial principal dentro de la región, la carencia de una infraestructura adecuada presenta el mayor obstáculo para la integración del comercio intrarregional. El comercio en América Latina no solo está fragmentado por los diversos tratados de libre comercio sino también por las numerosas barreras geográficas que impiden el transporte de bienes y dificultan el desarrollo de cadenas regionales de valor. Por lo tanto, un reto principal para fomentar el desarrollo de cadenas regionales de valor sería la construcción de una infraestructura moderna que conectase los núcleos de cadenas ya existentes (Guerrero, Lucenti, y Galarza, 2010: 32). La inversión en dicha infraestructura de transporte y en los relacionados servicios de calidad no solo tiene el potencial para fomentar un crecimiento sostenible sino también para contribuir a la reducción de los niveles de inequidad (Jaimurzina, Pérez, y Sánchez, 2015: 15).

En el comercio intrarregional, los modos de transporte más importantes de América Latina siguen siendo por mar y por carretera: en 2012, 63% del volumen de bienes fue transportado por buque y 30% por camión (Jaimurzina *et al.*, 2015: 30). Diferentes estudios muestran que los costos de transporte tienen un mayor impacto a nivel del comercio intrarregional que las barreras arancelarias en América Latina (García Rodríguez, 2009: 29). La inversión en una logística portuaria eficaz que dispone de tecnologías de la información y la comunicación (TIC) modernas y servicios de calidad, tiene el potencial de reducir drásticamente los costos de transporte y así fomentar el crecimiento del comercio intrarregional (Guerrero *et al.*, 2010: 18). Varios estudios estiman que en promedio la región necesita una inversión anual de entre 5% y 7% de su PIB para cerrar la brecha de infraestructura (Jaimurzina *et al.*, 2015: 48; Guerrero *et al.*, 2010: 31).

Con respecto a la construcción de dicha infraestructura, el esfuerzo principal en Sudamérica se realizó en el año 2000 con la creación de la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Sura-

mericana (IIRSA) que cuenta con la participación de doce países suramericanos y varios organismos regionales. Con la creación de la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR), la iniciativa fue renombrada y transformada en el Consejo Suramericano de Infraestructura y Planeamiento (COSIPLAN) y es hoy día el órgano principal para la planificación, la financiación y la implementación de una infraestructura integrada con el fin de crear ejes de integración y desarrollo entre los centros productivos de la región. Aunque el COSIPLAN cuenta con un volumen financiero considerable y una multitud de proyectos, muchos de ellos todavía se encuentran en la fase de planificación. Además, las críticas hacia el organismo expresan que muchos de los proyectos tienen un carácter extrarregional y que sirven más al transporte de bienes primarios a los grandes puertos de la región que al fomento de cadenas de valor regionales con elevada creación de valor agregado (Rascovan, 2017).

La tarea de construir una infraestructura adecuada para la integración intrarregional trae consigo otro desafío: la necesidad de asegurar una financiación estable a largo plazo. Como se ha mostrado anteriormente, los países económicamente dependientes de la exportación de materias primas son altamente vulnerables a la volatilidad de los precios de estos bienes a nivel mundial. Durante el último ciclo de altos precios de materias primas entre 2004 y 2013, muchos países apoyaron sus inversiones con impuestos a la explotación de materias primas (Arenas de Mesa, 2015: 29). Por la clara vulnerabilidad de este modelo ante los ciclos económicos y los daños ambientales causados por el modelo neoextractivista, es indispensable pensar en alternativas que permitan una financiación más estable. Las reformas tributarias deberían ser un componente central de estas alternativas para crear una mayor participación de los impuestos directos recaudados de forma progresiva, mejorando así la equidad tributaria y apoyando la solidez de las finanzas públicas (Arenas de Mesa, 2015: 103).

Pese a estas conclusiones, hay muchos aspectos que este análisis descriptivo de los perfiles económicos no puede alumbrar. Especialmente las preguntas de cómo exactamente funcionan las cadenas regionales de valor y qué papel pueden jugar los distintos mecanismos regionales en su fomento, merecen estudios de caso más detallados y podrían ser objeto de investigaciones futuras.

Referencias

ACOSTA, A. (2011). Extractivismo y neoextractivismo: dos caras de la misma maldición. *Más allá del desarrollo* 1(1).

ALVARADO, J., ODDONE, N., GIL, L. (2017). *Fortalecimiento de la cadena de valor de turismo en Pedernales, República Dominicana*. Santiago de Chile: CEPAL.

ARENAS DE MESA, A. (2015). *Sostenibilidad fiscal y reformas tributarias en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL.

BARRERA INSUA, F. Y FERNÁNDEZ MASSI, M. (2017). La dinámica productiva como límite superior de los salarios en la industria argentina. *Perfiles Latinoamericanos* 25(50), pp. 301-329.

CASTAÑO, L. (2012). Petróleo y minería socavan la tranquilidad en América Latina. *UN Periódico Impreso*, 162.

CASTRO-GONZÁLES, S. J. Y MATHEWS, D. T. (2013). Cómo influye la Tasa de Cambio Real en la competitividad de las exportaciones de confecciones textiles entre Asia y Centroamérica. *Estrategias* 11(21), pp. 103-119.

CEPAL (2017). *Centroamérica y la República Dominicana: evolución económica en 2016 y perspectivas para 2017*. Estudio Económico. Ciudad de México: Naciones Unidas.

DIARIO Libre (2014, 6 de agosto). *La República Dominicana, con mayor porcentaje del PIB en turismo*. Recuperado de: <https://www.diariolibre.com/economia/economia-personal/la-republica-dominicana-con-mayor-porcentaje-del-pib-en-turismo-DMDL733671>

FAJNZYLBER, F. (1983). *La industrialización trunca de América Latina*. Recuperado de: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/43130>

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (2017). Cluster Report – Trade Integration in Latin America and the Caribbean. *IMF Country Report* 17/66.

GARCÍA RODRÍGUEZ, E. (2009). Infraestructura e integración en América Latina. *Boletín Económico del ICE* Núm. 2974, pp. 27-42.

GOBIERNO DE LA REPÚBLICA DE PANAMÁ (2015, 27 de abril). *Sector logístico lidera crecimiento de la economía con 18.6%*. Recuperado de: <http://www.mef.gob.pa/es/noticias/Paginas/CADE2015.aspx#WhhCGHmDOM8>

GUERRERO, P., LUCENTI, K. Y GALARZA, S. (2010). Trade Logistics and Regional Integration in Latin America and the Caribbean. *ABDI Working Paper Series* 233.

JAIMURZINA, A., PÉREZ, G. Y SÁNCHEZ, R. J. (2015). *Políticas de logística y movilidad para el desarrollo sostenible y la integración regional*. Santiago de Chile: CEPAL.

LANDER, E. Y ARCONADA RODRÍGUEZ, S. (2017). Venezuela: un barril de pólvora. *Nueva Sociedad* 269, pp. 17-26.

LÓPEZ, A., RAMOS, D., TORRE, I. (2009). *Las exportaciones de servicios de América Latina y su integración en las cadenas globales de valor*. Documento de proyecto Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Santiago de Chile: CEPAL.

NOLTE, D. (2017). Handel in Lateinamerika. Der unterschätzte Motor lateinamerikanischer Integration. *GIGA Focus Lateinamerika* 05/2017.

OIT (2017). Productividad laboral. Estimaciones modeladas de la OIT. Recuperado de: http://www.ilo.org/ilostat/faces/oracle/webcenter/portalapp/pagehierarchy/Page3.jspx?locale=es&_afLoop=366252293806834#!%40%40%3Flocale%3Des%26_afLoop%3D366252293806834%26_adf.ctrl-state%3Dtnw62jk8l_34

PREBISCH, R. (2012 [1950]). *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*. Santiago de Chile: CEPAL.

RASCOVAN, A. (2017, junio). ¿Qué pasa con la infraestructura de transporte en América Latina? *Nueva Sociedad. Democracia y política en América Latina*. Recuperado de: <http://nuso.org/articulo/que-pasa-con-la-infraestructura-de-transporte-en-america-latina/>

RIVEROS, H. Y HEINRICHS, W. (2014). *Valor agregado en los productos de origen agropecuario: aspectos conceptuales y operativos*. San José, C.R.: IICA.

RUBALCABA, L. (2013). Innovation and the New Service Economy in Latin America and the Caribbean. *Inter-American Development Bank*. Discussion Paper No. IDP-DP-291.

SALAMA, P. (2012). Globalización comercial. Desindustrialización prematura en América Latina e industrialización en Asia. *Comercio Exterior* 62(6), pp. 34-44.

SIMOES, A. E HIDALGO, C. (2017 [2011]). The Economic Complexity Observatory. An Analytical Tool for Understanding the Dynamics of Economic Development. Workshops at the *Twenty-Fifth AAAI Conference on Artificial Intelligence*.

TINBERGEN, J. (1962). *Shaping the World Economy. Suggestions for an International Economic Policy*. New York: Twentieth Century Fund.

UNIDO (2016). *What is manufacturing value added?* Recuperado de: <http://stat.unido.org/content/learning-center/what-is-manufacturing-value-added%253f>

URIOSTE F. DE C., M. (2011). *Concentración y extranjerización de la tierra en Bolivia*. La Paz, Bolivia: Fundación TIERRA.

WELLER, J. (2014). Aspectos de la evolución reciente de los mercados laborales de América Latina y el Caribe. *Revista CEPAL* 114, pp. 7-29.

La serie Cuadernos de la Transformación es una iniciativa del Proyecto Regional Transformación Social-Ecológica que divulga propuestas de trayectorias alternativas en las que convergen tanto la sustentabilidad social como la ambiental para enfrentar los desafíos de la actualidad en estos ámbitos. Desde diferentes disciplinas y posturas teóricas, en Cuadernos de la Transformación se difunde el pensamiento de autores que abordan temas de especial relevancia para el cambio estructural en Latinoamérica y el orbe en general.

La Transformación Social-Ecológica es un enfoque en permanente construcción que privilegia el debate y los saberes transdisciplinarios en aras de encontrar respuestas a los retos que impone la actual crisis multidimensional.

LOS AUTORES

Tobias Schmidtke

Maestría en Ciencias Sociales (Universidad de Düsseldorf). Investigador con enfoque en economía política internacional e integración regional.

Henriette Koch

Estudiante de Ciencias Culturales (Universidad de Bremen).

Verónica Camarero García

Estudiante de Estudios Hispano-Alemanes (Universidad Complutense de Madrid y Universidad de Regensburg).