

Reflexiones sobre desarrollo y segmentación internacional de la producción

*Germán Pinazo*¹

Resumen

Este artículo pretende aportar al debate sobre el lugar de la periferia en lo que se denomina la nueva división internacional del trabajo. Para ello, se comienza realizando un breve repaso por el lugar del debate en el campo de estudio sobre la problemática del desarrollo económico, para luego aportar con lo que se entiende son una serie de datos novedosos sobre la cuestión, fundamentalmente vinculados a matrices de insumo-producto. Finalmente, y a la luz de lo discutido, el artículo arriesga una serie de hipótesis para pensar el estado actual de una parte del pensamiento latinoamericano sobre la problemática del desarrollo.

Introducción

El pensamiento latinoamericano sobre la problemática del desarrollo económico ha sufrido profundas transformaciones en las últimas décadas. Estas están asociadas con una gran variedad de factores que incluyen desde los golpes militares y la inestabilidad democrática en la región hasta transformaciones vinculadas con la vida en las universidades, las formas de producción académica, etcétera. En este trabajo trataremos un problema que entendemos ocupa un lugar destacado² y que podemos denominar preliminarmente como nueva división internacional del trabajo o nuevas formas espaciales de producción de bienes y servicios.

¹ Doctor en Ciencias Sociales. Investigador-docente del área de Economía Política del Instituto de Industria de la Universidad Nacional de General Sarmiento.

² En palabras de Isaac Minian también: “Las estrategias de industrialización y de crecimiento económico en países emergentes deben tener en cuenta los importantes cambios ocurridos en la economía mundial” (2009: 18). Desde otro espacio ideológico, Bresser-Pereira sostiene que “las diferencias entre el desarrollismo de los cincuenta y el nuevo desarrollismo se explican, en primer lugar, por los cambios ocurridos en el contexto capitalista mundial, que pasó de los ‘años dorados’ a la actual fase de globalización” (2007: 117).

La importancia de estas nuevas formas productivas tienen que ver, entre otras cuestiones pero centralmente, con que modifican sustantivamente el objeto de estudio del campo. Básicamente, las empresas con capacidad de operar a escala transnacional (las cuales, vale aclarar, han aumentado significativamente su peso en la economía mundial) han ampliado geográficamente las escalas desde las que piensan, fabrican y gestionan la producción de bienes y servicios, y esto ha tenido consecuencias sustantivas tanto sobre el perfil productivo de los países como sobre los márgenes de maniobra de los Estados nacionales y los sindicatos, y sobre el lugar de los países en lo que se conoce como división internacional del trabajo.

Ahora bien, mientras podemos sostener que existe un consenso (a veces explícito, otras implícito) en términos del reconocimiento de estas novedades en materia de globalización productiva, dicho consenso no se extiende a la hora de pensar cuál es el lugar de la periferia (en general y latinoamericana en particular) en la nueva división internacional del trabajo. Más específicamente, no parece claro en qué medida (o hasta qué punto) es posible replicar viejas estrategias industriales y, si no lo es, en qué medida es posible para los países periféricos ocupar lugares en este nuevo escenario productivo global, que sean compatibles con algunos de los viejos objetivos del campo del desarrollo.³

Probablemente debido a la escasa información disponible hasta hace pocos años, no existen muchos trabajos que presenten un análisis sistemático de la evolución de la participación de la periferia en los procesos globales de producción.⁴ El objetivo de este trabajo es contribuir justamente al debate sobre el lugar de la periferia en la nueva división internacional del trabajo a partir de un análisis de las principales fuentes de información vinculadas con el problema de la segmentación internacional de la producción.

Dicho muy esquemáticamente, entendemos que existe un consenso *en una parte importante*⁵ de la literatura en cuanto a que el desarrollo (el “cambio estructural” o el camino hacia el desarrollo⁶) consiste en aprovechar las dinámicas que abre la nueva división internacional del trabajo, para ocupar espacios cada vez más relevantes en la nueva producción globalmente fragmentada. En palabras de Gereffi (2001: 27-28).

Esta dispersión global de las cadenas productivas aumenta las oportunidades de los países en desarrollo de participar y ganar a partir del comercio, ya que este les proporciona un espacio mayor para especializarse en las etapas de trabajo intensivo del proceso de fabricación de un artículo [...] el ascenso industrial implica cambiar las cadenas productivas

³ Este es justamente uno de los puntos a discutir en el trabajo sobre el cual volveremos al final. Alcanza con decir aquí que estamos pensando, centralmente, en cuestiones como la generación de empleo y la distribución del ingreso.

⁴ Existen algunos trabajos, por ejemplo, que confunden participación en el comercio internacional con participación en las cadenas. Sobre esto volveremos más adelante.

⁵ Es importante ser enfático en que esta es una visión de una parte (aunque importante) del campo.

⁶ Entendemos que la proliferación terminológica y el carácter difuso con el que muchas veces aparecen formulados los términos no es casual. Sobre esta cuestión volveremos al final del trabajo.

de actividades intensivas en mano de obra a actividades económicas intensivas en capital y habilidades, que conlleven aprendizaje organizativo para mejorar la posición de las empresas o las naciones en el comercio internacional y en las redes de producción.

Ahora bien, ¿qué dice la evidencia en relación con los países que efectivamente han logrado procesos de ascenso industrial? ¿Cuáles son? ¿Qué relación puede observarse entre ascenso industrial y empleo? ¿Sus experiencias son repetibles al punto de ser consideradas modelos generalizables para la periferia? Estos son los interrogantes a cuya respuesta este trabajo intenta contribuir.

Las transformaciones en el objeto de estudio y el problema de la periferia

Cuando hablamos de transformaciones en el objeto de estudio hablamos, como dijimos, de una novedosa estrategia de las empresas con capacidad de operar a escala transnacional. Lo que la terminología señala es que hoy en día las distintas instancias o segmentos que componen la fabricación de un bien industrial pueden realizarse en distintos países en función de distintas estrategias o incentivos. Estos incluyen la cercanía con ciertos mercados, el tamaño interno de las locaciones, el acceso a recursos naturales, la calificación o el menor costo de la mano de obra.

Los cambios en los indicadores vinculados con la división internacional del trabajo son varios. Quizás lo más destacado sea el hecho de que en los últimos veinte años parece haberse roto el perfil de especialización “tradicional” entre países periféricos exportadores de materias primas y países centrales exportadores de industria. El caso más destacado aunque no el único es el de China. La posibilidad de trasladar partes de las cadenas de producción a países de bajos costos laborales ha hecho que este país, que en 1980 era prácticamente una economía rural dedicada a la autosuficiencia, se transforme en 2010 en el primer exportador de manufacturas calificadas como de alta tecnología del mundo, exportando casi tres veces el equivalente a la economía estadounidense. Algo parecido, aunque derivado de otras trayectorias, ha pasado con los denominados países del sudeste asiático de industrialización tardía como Singapur, Taiwán, Malasia y, en mayor medida, Corea del Sur, que para ese año exportaban, en conjunto, el equivalente a 1,2 veces lo exportado por Estados Unidos en dicha materia.

En términos de empleo, esto se tradujo, entre otras cosas, en una reducción significativa del empleo industrial en el centro. Mientras Estados Unidos perdió casi 14 millones de puestos de trabajo en las manufacturas entre 1980 y 2010, China alcanzaba en este último año la impactante suma de 100 millones de trabajadores, es decir, más de un 50% por encima de los aproximadamente 60 millones de puestos que suman Estados Unidos, Francia, Alemania, Japón, Corea del Sur, México y Reino Unido.

Ahora bien, si, como señalamos en la introducción, podemos sostener que existe cierto consenso en cuanto a reconocer estos cambios en la división internacional del trabajo, dicho consenso no parece extenderse a la hora de pensar en lo que estos cambios representan

para la periferia del sistema. En un artículo bastante revisado por la literatura especializada (citado también en el apartado anterior), Gary Gereffi, referente en el campo de estudio sobre el problema de la nueva división internacional del trabajo, señalaba:

Hay una aguda división entre los teóricos que consideran la globalización como una restricción de las perspectivas de desarrollo de las naciones no centrales y los que ven los vínculos que implica la globalización, la cual no solo representa restricciones sino también oportunidades para el avance de los países en desarrollo. Estas diferencias se dan en forma paralela a la controversia que estuvo en boga en la década de los años setenta en la teoría del desarrollo entre las perspectivas de la modernización y las de la dependencia (2001: 3).

La cita es útil, no solo porque Gereffi es una referencia en el campo, sino porque formula de manera clara y elocuente su estado de situación en lo relativo al problema de cuál era el lugar de la periferia en la nueva división internacional del trabajo. Más específicamente, cuáles eran sus oportunidades de desarrollo en ese marco.

A nuestro modo de ver, una parte de la explicación de esa falta de consenso debe buscarse en lo novedoso del fenómeno y en las dificultades (en parte derivadas de esta novedad) de contar con información sistemática sobre los temas relevantes de la cuestión. Como señalaba Isaac Minian hace algunos años (2009: 17): “la relación entre segmentación y empleo cuenta con evidencia empírica aún extremadamente limitada y parcial [...] La información sobre del impacto de la segmentación sobre el mercado laboral es casi inexistente para países emergentes”.

Efectivamente, hasta hace pocos años no existía información oficial elaborada por ningún organismo estadístico nacional o internacional que sistematizara datos de comercio internacional o matrices de insumo-producto a partir de los cuales analizar el problema de las cadenas globales de valor. Recientemente, en 2013, tanto la Unión Europea (UE) como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) han publicado los primeros datos sobre matrices de insumo-producto que conectan la producción, el comercio y los usos de bienes y servicios para una importante cantidad de países, a partir de los cuales se ha comenzado a elaborar una importante serie de indicadores sobre el problema.

Nuestra idea aquí es trabajar justamente con los datos de matriz insumo-producto mundial elaborada por la Unión Europea y con los datos e indicadores de valor en el comercio exterior elaborados por la OCDE, para reflexionar sobre dos cuestiones vinculadas. En primer lugar, trataremos de mostrar qué dice la evidencia disponible sobre cuál es el lugar de la periferia (y cómo ha evolucionado en los últimos veinte años) en las cadenas globales de valor, en el comercio internacional y qué consecuencias tiene lo anterior en materia de generación de empleo. En segundo lugar, intentaremos reflexionar sobre qué tipo de generalizaciones es posible realizar en relación con el problema del desarrollo a partir de la evidencia particular sobre los países que efectivamente han logrado procesos de ascenso industrial o “mejoras” en los espacios globales de valor.

El problema del ascenso industrial y la evidencia disponible

Comenzaremos este apartado analizando algunos datos que surgen de las matrices de insumo-producto mundial que han sido recientemente publicadas por la Unión Europea. Lo interesante de dicha matriz es que no solo nos brinda información de transacciones entre países, sino que nos permite conocer el origen y el destino de esas transacciones, tanto en términos de rama de actividad (producción de automóviles, servicios de programación, u otras) como en términos de si dicha transacción tiene como finalidad el consumo intermedio (y a qué rama va dirigida) o el consumo final en el país de destino.

En este sentido, la información provista por la UE (lanzada en 2013 y actualizada en 2016) es la primera fuente de información más o menos exhaustiva sobre el problema de la producción globalmente fragmentada. A diferencia de lo anterior, la información de la OCDE (que veremos más adelante), que produce una serie de indicadores vinculados con la participación de los países en el valor agregado comercializado internacionalmente, al estar basada solo en el comercio exterior, no refleja la parte de valor agregado vinculada con cadenas globales de producción que un país agrega cuando actúa como último eslabón para la venta en su propio mercado interno (y cuenta, además, el valor de exportaciones que son totalmente fabricadas en un país y que por tanto no forman parte de procesos fragmentados de producción).

Habiendo dicho lo anterior, entonces, lo primero que haremos será presentar información de 43 países referida a la evolución (entre 1995 y 2014) del valor agregado en todos ellos, vinculado con procesos globales de producción, distinguiendo, en primer lugar, si el valor agregado tiene como destino el consumo intermedio o final. Solo con objetivos de simplificar la lectura de un modo consistente con la terminología que utiliza una parte importante de la literatura sobre dichos procesos, hablaremos de aquí en más de Cadenas Globales de Valor (CGV).

Definimos el valor agregado vinculado con procesos globales de producción como toda “agregación de valor” que forma parte de un bien o servicio que es elaborado en al menos dos o más países. Para estimar dicha porción le restamos al valor agregado total de un país dos partes: la parte que tiene como destino final el propio país y no utiliza ningún insumo importado, y la parte que, teniendo como destino final otro país, tampoco utiliza ningún insumo importado.

Hay varias cuestiones de la tabla 1 que vale la pena destacar. En primer lugar, cuando observamos la participación de los países en el valor agregado total vinculado con CGV, se observa una importante caída del grupo de países desarrollados,⁷ que tiene lógicamente como contrapartida un aumento en el peso de los países no desarrollados y el resto del mundo. La caída es de 28 puntos porcentuales (pp.) en términos del valor agregado total vinculado con CGV, de 37,1 pp. en aquella parte del valor agregado que va dirigida al

⁷ La clasificación de países desarrollados o no surge de la lista publicada por Naciones Unidas en 2014. No incluimos como “desarrollados” a los que allí se denominan como “nuevos países de la UE” (Estonia, Lituania, Malta, etcétera).

consumo intermedio y de casi 8,5 pp. en aquella parte que tiene como destino directo el consumo final.

Tabla 1. Participación de los países en el valor agregado vinculado con *COV*, 1995-2014

	Consumo intermedio			Consumo final			Total		
	1995	2014	Dif.	1995	2014	Dif.	1995	2014	Dif.
Australia	1,4	1,2	-0,2	1,2	1,3	0,1	1,4	1,0	-0,4
Austria	5,1	0,7	-4,4	1,5	1,0	-0,4	2,7	0,8	-1,9
Bélgica	5,6	1,2	-4,4	2,3	1,8	-0,5	4,1	1,3	-2,8
Canadá	3,4	2,1	-1,4	3,3	3,0	-0,3	2,9	2,3	-0,6
Alemania	9,6	5,0	-4,6	10,2	7,0	-3,2	9,5	6,2	-3,2
Dinamarca	0,9	0,5	-0,4	1,1	1,0	-0,1	0,9	0,7	-0,2
España	1,7	1,2	-0,5	2,3	2,2	-0,1	2,3	1,6	-0,7
Finlandia	0,8	0,4	-0,4	0,7	0,5	-0,1	0,8	0,4	-0,4
Francia	5,5	2,5	-2,9	6,0	4,8	-1,2	6,0	3,3	-2,7
Reino Unido	5,0	2,7	-2,3	5,3	4,1	-1,1	5,3	3,2	-2,1
Grecia	0,2	0,2	0,0	0,6	0,4	-0,2	0,3	0,3	0,0
Irlanda	0,5	0,7	0,1	0,6	1,3	0,6	0,6	0,8	0,2
Italia	3,9	1,8	-2,2	4,7	2,8	-1,9	5,1	2,3	-2,8
Japón	7,7	3,0	-4,7	5,8	5,7	-0,2	8,5	3,7	-4,7
Luxemburgo	0,3	0,2	-0,1	0,2	0,3	0,1	0,1	0,2	0,1
Holanda	3,3	2,0	-1,3	3,1	2,2	-0,9	3,0	2,0	-1,0
Portugal	0,4	0,3	-0,2	0,7	0,5	-0,2	0,6	0,3	-0,3
Suecia	1,5	0,8	-0,7	1,4	1,1	-0,4	1,5	0,9	-0,6
Estados Unidos	14,3	7,8	-6,5	13,3	14,8	1,5	13,6	9,5	-4,1
Total desarrollados	71,1	34,0	-37,1	64,3	55,8	-8,5	69,1	40,9	-28,1
Bulgaria	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0
Brasil	1,5	1,2	-0,3	2,5	2,2	-0,3	1,5	1,4	-0,1
China	1,9	5,2	3,3	1,5	5,0	3,5	4,0	6,4	2,4
Chipre	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
República Checa	0,4	0,4	0,1	0,3	0,6	0,3	0,5	0,5	0,0
Estonia	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0
Hungría	0,3	0,3	0,1	0,3	0,6	0,3	0,3	0,4	0,1
Indonesia	1,0	0,8	-0,2	1,0	1,3	0,3	0,9	0,9	0,0
India	0,8	1,4	0,5	1,2	3,0	1,8	1,1	1,8	0,7

Corea del Sur	2,4	2,0	-0,4	2,5	2,4	0,0	3,2	2,2	-0,9
Lituania	0,0	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,0	0,1	0,1
Latvia	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0
México	1,4	1,2	-0,2	1,8	3,0	1,2	1,2	1,8	0,5
Malta	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Polonia	0,5	0,8	0,2	0,5	1,1	0,5	0,7	0,9	0,2
Rumania	0,2	0,3	0,1	0,2	0,4	0,2	0,2	0,3	0,1
Rusia	1,6	2,0	0,5	0,8	1,1	0,4	1,3	1,7	0,4
Eslovaquia	0,2	0,2	0,1	0,1	0,3	0,2	0,2	0,3	0,1
Eslovenia	0,1	0,1	0,0	0,2	0,1	0,0	0,2	0,1	0,0
Turquía	0,5	0,8	0,3	1,1	1,4	0,3	0,6	1,0	0,4
Taiwán	2,2	1,2	-1,0	3,3	1,3	-2,0	1,8	1,2	-0,6
Total no desarrollados	15,1	18,3	3,1	17,5	24,5	6,9	17,9	21,2	3,3
Resto del mundo	13,7	47,7	34,0	18,2	19,8	1,6	13,0	37,9	24,9

Fuente: elaboración propia sobre la base de la *World Input-Output Database* (UE).

Es decir, los datos parecen mostrarnos que el grueso de la pérdida de valor agregado en países desarrollados se produce por un “desprendimiento” de aquellas actividades productivas más vinculadas con los eslabones finales de las cadenas. Por otra parte, es un desprendimiento que no parece concentrarse en algunos países puntuales; efectivamente, la categoría “resto del mundo” aumenta su participación en 24 pp. Este es, a nuestro modo de ver, un indicador de un aumento en el grado de fragmentación de las CGV. En línea con lo anterior, ninguno de los países de la muestra explica más del 5% del valor agregado generado en CGV para consumo final.

Es interesante observar también que cuando ordenamos de mayor a menor los países según su participación en las CGV, del primero al quinto puesto no hay ningún cambio. Y, si comparamos los primeros diez lugares, hay tres cambios (entran en 2014 México, Canadá e India y salen Brasil, Corea del Sur y España). Por último, pese a los cambios mencionados, los primeros 20 países explican en 2014 alrededor del 70% del valor agregado en CGV.

En el anexo también hay una tabla en la que hacemos el mismo ejercicio, pero en lugar de calcular el valor agregado vinculado con CGV, calculamos el valor agregado vinculado con las exportaciones totales. Hay dos cuestiones que queremos destacar de la comparación entre ambas tablas. En primer lugar, la pérdida en la participación de los países desarrollados en el valor agregado total exportado es de 42 pp., en vez de 16 pp. En segundo lugar, la pérdida parece darse sobre todo en las exportaciones que tienen como destino el consumo intermedio de otros países y no el consumo final, al contrario de lo que sucede cuando vemos el valor agregado vinculado con CGV. Es interesante que esto se dé en un contexto donde el peso del valor agregado vinculado con CGV que tiene como destino el

consumo intermedio de otros países pasó del 1,7% del total del valor agregado para dicho fin en 1995 al 7% en 2014.

Por último, en relación con los datos de matriz insumo-producto, presentamos una pequeña tabla que muestra la evolución del peso de los insumos importados dentro del total de compras intermedias para todos los países. Para simplificar el análisis, hemos agrupado a los países por grupos geográficos (más los BRIC).

Tabla 2. Peso de los insumos importados dentro del total de compras intermedias. 1995-2014

Países	2014	1995
Estados Unidos y Canadá	16,0	17,6
Alemania, Francia, Reino Unido	21,0	19,7
Europa desarrollados	34,4	31,7
BRIC	10,9	12,7
Taiwán, Corea del Sur e Indonesia	24,5	30,8
Resto desarrollados (Japón, Australia)	13,4	10,1
Resto no desarrollados	35,3	31,7
Resto del mundo	20,5	24,2

Fuente: elaboración propia sobre la base de la *World Input-Output Database* (UE).

De la tabla anterior nos interesa destacar dos cosas. En primer lugar, que los países BRIC son los países donde el peso de los insumos importados dentro de las compras intermedias es menor en relación con el resto. Esto, a nuestro modo de ver, es muy importante a la hora de pensar si efectivamente el ascenso industrial es una posibilidad para toda la periferia (sobre esta cuestión volveremos al final del trabajo). En segundo lugar, que salvo para Estados Unidos y Canadá, donde los valores se mantienen prácticamente constantes, en el resto de las áreas desarrolladas los insumos importados crecen como proporción a las compras totales, mientras que en el sudeste asiático y en el “resto del mundo” descienden. Pasando ahora a otro conjunto de datos, como decíamos anteriormente la OCDE produce una serie de indicadores vinculados con la participación de los países en el valor agregado comercializado internacionalmente. A diferencia de los datos tradicionales sobre comercio internacional, estos datos discriminan la parte de las exportaciones de un país que a su vez ha sido previamente importado desde otro. De este modo, se puede estimar una especie de valor agregado “neto” asociado al comercio internacional, el cual es un indicador importante para el análisis de esta nueva división internacional del trabajo. Es importante aclarar que es un indicador distinto al de CGV, en la medida en que no refleja la parte de valor agregado vinculada con CGV que un país agrega cuando actúa como último eslabón para la venta en su propio mercado interno, y “agrega” el valor vinculado con exportaciones que son fabricadas enteramente en un país. No obstante

lo anterior, es interesante observar algunas cuestiones relacionadas con este indicador, entre otros motivos, porque a diferencia de las matrices de insumo-producto antes mencionadas, la OCDE ofrece información para alrededor de 60 países, incluidos muchos países “no desarrollados” o periféricos. Esto, en un contexto donde, como vimos, el grado de fragmentación de las cadenas ha incrementado la participación de la categoría “resto del mundo” en el comercio internacional, se vuelve especialmente útil.

Mostraremos dos conjuntos de datos ligados a este indicador. En primer lugar, presentaremos a los países ordenados según la posición que ocupan como exportadores, directos o indirectos, de valor agregado en el comercio internacional para 1995 y 2014. En segundo lugar, presentaremos, para 1995 y 2011, los países ordenados según el “balance de valor agregado” vinculado con el comercio internacional (esto es, la diferencia entre el valor agregado exportado, directa o indirectamente, y el valor agregado importado, ya sea para consumo intermedio o final). Esta última cuestión, entendemos, sirve como una forma de aproximarnos a los cambios en lo que podríamos denominar la “posición” de los países en el comercio internacional.

Con respecto al primer conjunto de datos, en la tabla 3 hemos agrupado a los 59 países según si pertenecían a los primeros veinte exportadores mundiales de valor agregado o no, tanto para uno como para otro año. Lo que se observa es que solo 6 países modificaron su posición en estos grandes grupos. Salieron de los primeros 20 Austria, Bélgica y Suecia, y entraron Brasil, India y Arabia Saudita. De los primeros 5 en 1995 (Estados Unidos, Alemania, Francia, Japón y Reino Unido), hay solo uno que sale, Reino Unido, para dejar su lugar a China. En términos de la concentración del valor agregado exportado, en 1995 los primeros 5 y 10 países explicaban el 48% y el 65% respectivamente de todo lo exportado, y en 2014, el 40% y el 57,4%. Si dividimos a los países según si son “desarrollados” o no, vemos que los “no desarrollados” pasaron de explicar el 23,9% de todo lo exportado en 1995 al 40% en 2014, aunque aquí tenemos que recordar que, a diferencia de las tablas anteriores, en las que trabajamos con matrices de insumo-producto, el total no refleja todo lo exportado mundialmente, sino solo el total de la muestra de países seleccionados.

Tabla 3. Participación de los países en el valor agregado en el comercio internacional. 1995-2014⁸

País	2014	1995	Orden 2014	Orden 1995	País	2014	1995	Orden 2014	Orden 1995
Estados Unidos	12,3	14,8	1	1	China	8,9	2,1	2	13
Alemania	8,8	10,3	3	3	Corea del Sur	3,4	2,7	8	9
Japón	5,1	10,6	4	2	India	3,0	0,8	10	31
Francia	4,6	6,5	5	4	Rusia	2,9	1,7	12	15

⁸ La participación de los países está expresada como porcentaje del total del conjunto de los países de la selección y no del total exportado mundialmente.

Italia	4,1	5,5	6	6	Brasil	1,8	1,1	15	21
Reino Unido	4,0	5,9	7	5	México	1,8	1,4	16	18
Canadá	3,1	3,3	9	7	Arabia Saudita	1,7	0,8	17	29
España	2,9	2,5	11	10	Taiwán	1,7	2,0	18	14
Holanda	2,2	2,9	13	8	Singapur	1,5	1,2	20	20
Suiza	2,1	2,2	14	11	Tailandia	1,3	1,1	22	22
Australia	1,6	1,4	19	19	Turquía	1,3	0,8	23	28
Suecia	1,4	1,7	21	16	Polonia	1,1	0,6	25	34
Bélgica	1,2	2,1	24	12	Hong Kong	1,1	1,1	26	24
Austria	1,1	1,4	28	17	Malasia	1,1	1,0	27	26
Irlanda	1,0	0,6	29	32	Indonesia	0,9	1,0	31	25
Noruega	1,0	0,9	30	27	República Checa	0,7	0,4	33	39
Portugal	0,5	0,5	39	35	Sudáfrica	0,6	0,6	34	33
Grecia	0,4	0,4	42	38	Israel	0,6	0,5	35	37
Finlandia	0,4	0,8	44	30	Vietnam	0,5	0,1	36	52
Luxemburgo	0,4	0,3	45	44	Filipinas	0,5	0,4	37	40
Nueva Zelanda	0,4	0,3	46	42	Hungría	0,5	0,3	38	43
Islandia	0,0	0,0	59	56	Argentina	0,4	0,5	40	36
Dinamarca	0,7	1,1	32	23	Rumania	0,4	0,1	41	48
Total Desarrollados	59,5	76,1			Chile	0,4	0,4	43	41
					Colombia	0,4	0,2	47	45
					Eslovaquia	0,3	0,2	48	47
					Perú	0,3	0,1	49	51
					Marruecos	0,2	0,1	50	49
					Bulgaria	0,2	0,1	51	54
					Eslovenia	0,2	0,2	52	46
					Croacia	0,1	0,1	53	53
					Lituania	0,1	0,0	54	57
					Túnez	0,1	0,1	55	50
					Túnez	0,1	0,1	55	50
					Costa Rica	0,1	0,1	56	55
					Estonia	0,1	0,0	57	58
					Camboya	0,0	0,0	58	59
					Total no desarrollados	40,5	23,9		

Fuente: elaboración propia sobre la base de la OCDE.

Con respecto al segundo conjunto de datos, en la tabla que sigue presentamos información sobre el saldo comercial de valor para un amplio conjunto de países entre 1995 y 2011. La tabla ordena a los países según el saldo para 1995 y para 2011 y presenta información sobre población, reservas de petróleo y gas.

Tabla 4. Lugar en el comercio de valor intracadenas globales, 1995-2011

	País	Orden de balance 2011	Orden Balance 1995	Población 2011 (miles de personas)	Orden reservas de gas (dentro de los primeros 50 países)	Orden reservas de petróleo (dentro de los primeros 50 países)	Desarrollados
Primeros 20 en ambos años	China	1	4	1.350.000	10	13	
	Alemania	2	9	81.644	49		Sí
	Arabia Saudita	3	10	25.732	6	2	
	Rusia	4	13	142.527	1	8	
	Singapur	5	8	5.140			
	Holanda	6	3	16.558	23		Sí
	Suiza	7	11	7.762			Sí
	Noruega	8	15	4.891	15	21	Sí
	Irlanda	9	17	4.623			Sí
	Suecia	12	7	9.386			Sí
	Luxemburgo	14	20	509			Sí
	Dinamarca	15	18	5.516		44	Sí
Top 20 en 2011 pero no en 1995	Malasia	10	51	27.682	14	23	
	Taiwán	11	21	23.053			
	Corea del Sur	13	49	48.636			
	Indonesia	16	23	240.023	13	30	
	Austria	17	50	8.448			Sí
	Argentina	18	43	41.344	33	37	
	República Checa	19	48	10.551			
Hong Kong	20	53	7.160				

Resto	Brunei	21	30		42	34	
	Hungría	22	32	9.992			
	Chile	23	24	16.916			
	Tailandia	24	59	65.650	37	50	
	Bélgica	25	12	10.866			Sí
	Nueva Zelanda	26	25	4.253			
	Islandia	27	29	318			
	Sudáfrica	28	26	51.087			
	Estonia	29	34	1.303			
	Eslovenia	30	37	2.003			
	Eslovaquia	31	27	5.426			
	Malta	32	38	407			
	Bulgaria	33	28	7.391			
	Camboya	34	36	14.418			
	Croacia	35	47	4.487			
	Chipre	36	31	1.008			
	Lituania	37	39	3.098			
	Latvia	38	33	2.115			
	Israel	39	56	7.399	47		
	Costa Rica	40	35	4.522			
	Finlandia	41	14	5.355			Sí
	Colombia	42	55	43.952			
	Túnez	43	41	10.530			
	Australia	44	44	21.515	29	12	Sí
	Vietnam	45	45	89.604			
	Polonia	46	22	38.616			
	Filipinas	47	54	98.601			
	Rumania	48	46	21.959		46	
	Portugal	49	57	10.736			Sí
	México	50	16	114.438	36	27	
	España	51	40	46.506			Sí
	Brasil	52	60	198.142	35	15	
Canadá	53	6	33.760			Sí	
Grecia	54	58	10.750			Sí	
Italia	55	2	60.781			Sí	
Reino Unido	56	19	62.438			Sí	
Japón	57	1	127.579			Sí	
Turquía	58	42	74.708				
Francia	59	5	64.843			Sí	
India	60	52	1.180.750	25	24		
Estados Unidos	62	61	309.978	5	11	Sí	

Fuente: elaboración propia sobre la base de la OCDE.

Lo que la tabla muestra básicamente es que no hay ningún país que esté entre los 20 primeros en 1995 y 2011 que no sea o bien desarrollado o enorme en términos poblacionales o top en materia de reservas naturales. También muestra que los que lograron entrar en el top 20 en 2011 y no cumplen esos requisitos son pocos (Singapur, Malasia, Corea del Sur, Tailandia y Argentina).

A modo de síntesis, la lectura que hacemos de toda la información que hemos presentado (y que el gráfico ayuda a ilustrar) es que los países que efectivamente ocupan los principales lugares en la nueva producción globalmente fragmentada son: o bien los viejos países ya desarrollados o países ricos en recursos naturales o países (los del sudeste asiático) que comparten una historia muy particular, que los ubicó en un lugar ventajoso a inicios de la nueva división internacional del trabajo.⁹ Es decir, se trata de trayectorias que difícilmente puedan servir como modelo replicable de estrategia de desarrollo para la periferia en su conjunto. En otras palabras, no todos los países son ricos en recursos naturales o mano de obra barata (o ambas, como China), ni menos aún es posible pensar en que toda la periferia pueda replicar, treinta años después y en contextos y estructuras económico-productivas sustancialmente diferentes, las trayectorias del sudeste asiático.

Algunos comentarios sobre la cuestión del empleo

Otra de las cuestiones que, como decíamos, ocupan un lugar importante en los debates sobre el tema de la segmentación internacional de la producción y la nueva división del trabajo es el problema del empleo. Más específicamente, el interrogante de cuáles han sido las consecuencias de la segmentación en materia de empleo para la periferia. Como decíamos con palabras de Isaac Minian, hasta hace no mucho tiempo “la relación entre segmentación y empleo cuenta (o contaba) con evidencia empírica aún extremadamente limitada y parcial”.

En un trabajo reciente, que utiliza como insumo las mismas matrices de insumo-producto que utilizamos anteriormente, los autores Timmer, Los, Stehrer y De Vries estiman cómo ha evolucionado el empleo asociado con CGV entre 1995 y el año 2009. En el cuadro 4, utilizando parte de dichas estimaciones, presentamos la evolución del empleo absoluto asociado con CGV para ambos años, así como el peso de dicho empleo tanto en el empleo total de cada uno de los países como en la población.

Uno de los datos salientes que muestra el cuadro es que el número total de trabajadores involucrados, pese los cambios que hemos observado en los apartados anteriores en

⁹ La cercanía geográfica con Japón en momentos donde este comenzó un temprano proceso de descentralización de su producción, la escasez de recursos naturales y un lugar geopolítico. En palabras de Arceo (2006: 45): “La escasez de recursos naturales determinó, junto con las funciones que cumplió la región en las anteriores fases del desarrollo capitalista, que tuviera uno de los menores ingresos per cápita (y retribuciones al trabajo). Esto le permitió encarar un crecimiento basado en las exportaciones de manufacturas [...] y el aprovechamiento de esta posibilidad fue facilitado por la estrechez del mercado interno, que generaba escasas posibilidades para la sustitución de importaciones y la ausencia de un flujo significativo de exportaciones primarias susceptible de sostener un proceso de industrialización centrado en el mercado interno”. Al respecto también puede consultarse Pinazo y Piqué (2011).

términos de participación de los países en el valor agregado, solo se habría incrementado poco más de un 8% entre puntas, afectando, en 2009, a aproximadamente 560 millones de trabajadores. Los cambios más significativos se habrían registrado en China, India, Brasil, México y Estados Unidos. En este último país, el empleo vinculado con cadenas globales se habría reducido en alrededor de 5 millones de personas, proceso que sería explicado, casi de manera excluyente, por una reducción en el sector de servicios.

Tabla 5. Empleo total vinculado con CGV, como porcentaje del empleo total de cada país y como porcentaje de la población, 1995-2009

	Empleo total asociado a CGV (miles)		Porcentaje del empleo total asociado a CGV			Porcentaje de la población empleada en CGV		
	1995	2009	1995	2009	Diferencia	1995	2009	Diferencia
Australia	1.511	1.607	18,2	13,4	-4,8	8,4	7,6	-0,8
Austria	920	889	24,8	21,1	-3,7	11,4	10,6	-0,9
Bélgica	965	868	25,0	19,5	-5,4	9,5	8,1	-1,5
Bulgaria	1.079	1.115	30,7	29,9	-0,7	13,0	15,0	2,0
Brasil	21.796	26.353	29,6	27,3	-2,4	13,3	13,4	0,1
Canadá	2.822	2.539	20,8	14,9	-5,9	9,5	7,6	-1,9
China	215.942	250.053	31,7	32,1	0,3	17,9	18,8	0,9
Chipre	55	42	18,5	10,7	-7,8	7,1	4,3	-2,8
República Checa	1.585	1.551	30,8	29,7	-1,1	15,4	14,7	-0,6
Alemania	10.086	9.934	26,8	24,7	-2,2	12,4	12,1	-0,2
Dinamarca	610	509	23,9	18,0	-5,9	11,7	9,2	-2,4
España	3.151	3.245	23,2	16,9	-6,3	7,9	7,0	-0,9
Estonia	201	130	31,7	21,9	-9,8	13,9	9,9	-4,0
Finlandia	484	443	23,6	18,1	-5,5	9,5	8,3	-1,2
Francia	5.004	4.891	22,0	19,1	-2,9	8,4	7,6	-0,8
Reino Unido	5.616	3.704	20,1	12,0	-8,2	9,6	6,0	-3,7
Grecia	868	648	21,0	13,6	-7,4	8,3	6,0	-2,3
Hungría	1.273	1.099	31,6	27,5	-4,1	12,4	11,0	-1,4
Indonesia	28.017	27.312	32,1	25,2	-6,9	14,4	11,5	-2,9
India	106.304	127.442	27,9	27,4	-0,6	11,6	10,9	-0,6
Irlanda	405	361	31,5	18,7	-12,8	11,2	7,9	-3,3
Italia	6.353	6.022	29,1	24,2	-4,8	11,1	10,0	-1,1
Japón	15.078	10.032	22,6	17,3	-5,3	12,0	7,9	-4,2
Corea del Sur	6.056	5.303	29,7	22,6	-7,1	13,4	10,9	-2,5
Lituania	397	295	26,8	20,8	-6,0	11,3	9,3	-2,0
Luxemburgo	44	58	20,3	16,5	-3,9	10,7	11,6	0,9
Latvia	227	165	23,4	16,9	-6,5	9,2	7,7	-1,5
México	10.026	12.001	30,3	24,5	-5,8	10,8	10,6	-0,2

Malta	33	28	24,0	17,0	-6,9	8,8	6,9	-1,9
Holanda	1.632	1.535	22,8	17,8	-5,0	10,6	9,3	-1,2
Polonia	4.561	4.336	31,0	27,4	-3,5	11,8	11,2	-0,6
Portugal	1.311	1.105	28,9	21,7	-7,2	13,0	10,3	-2,7
Rumania	3.234	2.563	34,0	27,8	-6,2	14,3	11,6	-2,6
Rusia	18.562	15.194	24,7	20,1	-4,7	12,5	10,7	-1,8
Eslovaquia	594	609	28,2	27,9	-0,3	11,1	11,2	0,1
Eslovenia	312	244	34,0	25,2	-8,8	15,6	12,2	-3,4
Suecia	936	862	22,7	19,3	-3,4	10,6	9,3	-1,3
Turquía	5.583	6.013	27,1	28,3	1,1	9,1	8,1	-1,0
Taiwán	2.899	2.851	30,9	27,7	-3,2	13,7	12,4	-1,3
Estados Unidos	21.484	15.139	16,0	10,4	-5,6	8,1	4,9	-3,1

Fuente: elaboración propia sobre la base de Timmer, Los, Stehrer y De Vries (2013) y OCDE.

Una segunda cuestión llamativa, quizás más que lo anterior, se encuentra en la evolución del peso del empleo en actividades vinculadas a CGV como porcentaje del empleo total en cada país. En promedio simple, el empleo en CGV como porcentaje del empleo total habría disminuido alrededor de un 5% tomando todos los países de la muestra. Valor que asciende al 19% en el caso de los países desarrollados, y llega al 13% en el caso del resto. De hecho, no habría países donde el empleo vinculado con cadenas haya aumentado en el total de la muestra.

Antes de finalizar, tal vez haya que hacer algunas comparaciones adicionales por tratarse, el año 2009, de un momento sumamente particular en términos de comercio internacional y CGV, luego de la recesión de 2008. En el trabajo anteriormente citado, el año donde mayor es el número de empleos vinculados a CGV es el 2008. No obstante, para dicho año sólo en China, Eslovaquia y Turquía el empleo vinculado a cadenas globales habría crecido más que el empleo total entre puntas, y el empleo total vinculado a CGV era apenas un 10% superior al de 1995. De hecho, en países como México o Corea del Sur (que, como vimos anteriormente se encuentran dentro de los primeros 20 lugares en términos de valor agregado en CGV), para ese mismo año también y con respecto a 1995, el empleo vinculado a CGV como porcentaje del empleo total se había reducido en 6,9 pp. y 5,8 pp., respectivamente.

En otras palabras, es muy difícil sostener, con la evidencia disponible, que los cambios en materia de segmentación internacional de la producción hayan tenido un impacto positivo en materia de empleo en casi ninguno de los países sobre los cuales se cuenta con información.

Palabras a modo de cierre: una vuelta al problema del desarrollo

Durante muchos años, el pensamiento latinoamericano sobre la problemática del desarrollo estructuró sus planteos en torno a una serie de premisas que, de manera más o menos explícita, suponían que era posible (o deseable) construir en la periferia lo que de un modo esquemático podríamos denominar sistemas industriales nacionalmente integrados. La fórmula de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) durante mucho tiempo se transformó en una síntesis que daba respuesta tanto a una serie de planteos teóricos vinculados con las características y los problemas derivados de la inserción periférica en el sistema mundial, como a un conjunto de problemas políticos relacionados con la distribución del ingreso. En otras palabras, la ISI pasó a ser la base económica de un proyecto político mucho más amplio en la medida en que suponía no solo la posibilidad de romper el condicionamiento externo derivado de una particular inserción en la división internacional del trabajo, sino la posibilidad de conciliar una particular estructura de intereses de diversas fracciones de clase.

Efectivamente, si la inserción primario-exportadora beneficiaba casi exclusivamente a un reducido grupo de grandes terratenientes, la sustitución de importaciones no solo permitiría el desarrollo de una burguesía industrial autónoma, sino fundamentalmente de una clase trabajadora cuyo salario era condición de posibilidad de la ganancia de esta. Más importante aún, con el desarrollo de la discusión teórica estructuralista se llegó a plantear que la distribución progresiva del ingreso no solo era una consecuencia necesaria del proceso sustitutivo, sino que debía ser uno de los objetivos centrales de la política económica. El problema de la demanda no era solo un problema de cantidad, la distribución progresiva del ingreso debía redundar en proceso de diversificación de la demanda, que estimulara (o generara mercados para) la producción diversificada y en escala de artículos industriales.

En resumidas cuentas, e independientemente de las limitaciones de distinta índole que tuvo la estrategia industrializadora, la potencia de la ISI como núcleo ordenador de las discusiones estratégicas sobre el desarrollo estribaba no solo en sus aspectos “técnicos” o teóricos, sino también en sus derivaciones en materia de generación de empleo y distribución del ingreso.

Ahora bien, a nuestro modo de ver, los cambios operados en los modos de pensar la producción, el diseño y la comercialización de bienes y servicios a los que hicimos mención en los apartados anteriores, han redefinido el escenario sobre el cual fue formulada aquella estrategia de desarrollo. En términos lógicos, a diferencia de lo ocurrido a mediados del siglo pasado, el capital dedicado a la actividad industrial (independientemente de cuál sea su origen geográfico) que localiza alguna de sus actividades productivas en un país no industrializado, no tiene la necesidad ni de desarrollar allí toda su estructura de proveedores, ni de vender el grueso de sus productos en el mercado interno. Es más, en un escenario donde es posible pensar en estructuras de proveedores que funcionen a escala regional (y en algunos casos global), el desarrollo de sistemas industriales integrados en países periféricos de pequeña escala se convierte en una irracionalidad económica.

En otras palabras, parecen haber entrado en crisis las condiciones técnicas y/o productivas que hacían del desarrollo algo más que un problema técnico; es decir, las condiciones que hacían del desarrollo un término que podía operar en algunos casos como sinónimo de pleno empleo, distribución de la riqueza o bienestar. Básicamente, si se acepta el fenómeno de la nueva división del trabajo, difícilmente se puede aceptar que la sustitución de importaciones (o el ascenso industrial o la capacidad de pasar de etapas de bajo valor agregado a etapas de mayor valor en las cadenas globales de valor) sea una posibilidad lógica de desarrollo para todos los países. Y aun suponiendo que sea posible pensar *a priori* en la posibilidad de que las empresas ubicadas en países periféricos desarrollen procesos de ascenso industrial a partir de dinámicas de aprendizaje e innovación, *esto no quiere decir que pueda constituir una estrategia para todos los países periféricos, ni que pueda generar mejoras sustantivas en las condiciones de vida del conjunto de la población*. De hecho, lo que los datos basados en técnicas de insumo-producto que presentamos en este trabajo parecen mostrar es que, pese al aumento en el grado de fragmentación de los procesos productivos (que se verifica en la “desconcentración” productiva que es posible observar), salvo China y en mucho menor medida India, el grueso de los países no desarrollados no parece haber exhibido modificaciones significativas en términos de su participación en el valor agregado generado, tanto en el destinado al consumo intermedio como en el destinado al consumo final.

Más aún, entendemos aquí que podría decirse que existe una especie de “complementariedad negativa” entre las estrategias de ascenso industrial de ciertas zonas o países periféricos y el resto. Es posible pensar que las empresas con capacidad de operar a escala transnacional eligen ciertas locaciones periféricas (por cuestiones de tamaño, costos o acceso a recursos naturales) como centros de fabricación, mientras otras locaciones quedan reducidas a centros de ensamble. En este sentido es que decimos que, de existir, es muy difícil que el ascenso industrial sea una posibilidad para toda la periferia.

En línea con lo anterior, en el gráfico 1 hemos mostrado que cuando observamos cómo ha evolucionado el lugar de los países en términos del saldo comercial de “valor” derivado de su participación en las cadenas globales, vemos que en los primeros lugares encontramos o bien los viejos países ya desarrollados, o países ricos en recursos naturales, o países “ricos” en mano de obra barata. Las excepciones son los ya tantas veces revisados países “de nueva industrialización” del sudeste asiático (Singapur, Malasia, Corea del Sur y Tailandia), de lo cual difícilmente pueda derivarse que el ascenso industrial sea una posibilidad para la periferia de conjunto.

Esta última cuestión es medular, a nuestro modo de ver, para pensar la situación actual en la que se encuentra el campo de estudio sobre el desarrollo económico (proliferación terminológica, falta de consenso en torno a las definiciones de ciertas categorías básicas). Desde el (en algún sentido fundacional) “Manifiesto no comunista” de Rostow hasta los planteos más sofisticados de Fajnzylver y Hirschman, los autores del campo suponían que desde allí se podría dar respuesta a los problemas de atraso y de pobreza que experimentaba gran parte de la periferia del sistema dentro de sus propios límites.

Hirschman afirmaba de un modo contundente: “la economía del desarrollo nació como la avanzada de un esfuerzo que habría de generar una emancipación total del atraso” (1980: 1076). Claro que para 1980, cuando Hirschman escribe su revisado texto “Auge y ocaso de la teoría económica del desarrollo”, la crisis por la que atravesaba el campo no estaba tanto vinculada con sus resultados económicos como con los problemas políticos que tenían muchos países periféricos.

Pero había una razón más poderosa para que la economía del desarrollo no pudiera experimentar una recuperación decisiva ante los ataques de sus críticos: la serie de desastres políticos que afectaron a varios países del Tercer Mundo a partir de los años sesenta y que estaban claramente conectados de algún modo con las tensiones que acompañan al desarrollo y la “modernización” (Hirschman, 1980: 1073).

Hirschman hace referencia aquí a lo mismo que mencionan muchos otros científicos sociales de la época. Por ejemplo, a lo que Perry Anderson llama la “correlación invertida” del Cono Sur americano aludiendo al problema del desarrollo y la democracia.¹⁰

Nos parece interesante la mención al famoso texto de Hirschman porque ayuda a poner en perspectiva histórica algunas de las problemáticas actuales del campo. Las críticas que recibía la economía del desarrollo, cuya misión era nada más y nada menos que la de generar las condiciones para la emancipación total del atraso, parecían estar más ligadas a las consecuencias políticas de las tensiones generadas por la “modernización” y el desarrollo, que a los propios resultados generados en materia de industrialización y bienestar.

Ahora bien, actualmente parece que nos enfrentamos a una situación en la que los vínculos entre desarrollo económico (en cualquiera de los sentidos en los que pueda pensarse el término) y bienestar o bien están rotos o al menos se encuentran en una situación bastante difusa. En términos muy esquemáticos, y a nuestro modo de ver, los estudios que reconocen el problema de las nuevas escalas productivas de las empresas con capacidad de operar a escala transnacional no consiguen abordar de un modo satisfactorio cuáles serían las conexiones entre procesos virtuosos de ascenso industrial, generación de empleo y distribución del ingreso. En este trabajo intentamos contribuir a argumentar que quizás ellos ya no existan. En este sentido, quizás también tengan que ver con eso la proliferación terminológica y la falta de consensos sobre algunas de las definiciones básicas de los términos que articulan la discusión en el campo.

¹⁰ “En América del Sur, entre 1973 y 1982, esta correlación aparece invertida. En esta región, las dictaduras más sangrientas y represivas se encontraron en las sociedades social y económicamente más desarrolladas del continente, esto es en Chile, Argentina, Uruguay y Brasil, mientras que las democracias más o menos precarias que se podrían encontrar se localizaban en sociedades menos avanzadas en su parque industrial” (Anderson, 1987: 2). Al respecto puede consultarse también Rouquié, 1981, por ejemplo.

Anexo

Tabla 1. Participación de los países en el valor agregado mundialmente en concepto de exportaciones

	Consumo intermedio (exportaciones)			Consumo final (exportaciones)			Total		
	1995	2014	Diferencia	1995	2014	Diferencia	1995	2014	Diferencia
Australia	1,6	1,0	-0,5	0,9	0,6	-0,3	1,3	0,9	-0,4
Austria	5,9	0,5	-5,4	1,0	0,9	-0,1	4,2	0,6	-3,6
Bélgica	7,1	0,9	-6,2	3,0	1,5	-1,5	5,6	1,0	-4,6
Canadá	3,5	1,6	-1,9	3,5	2,3	-1,2	3,5	1,8	-1,7
Alemania	8,2	3,9	-4,3	10,2	9,6	-0,6	8,9	5,2	-3,7
Dinamarca	0,8	0,4	-0,4	1,5	1,0	-0,5	1,0	0,5	-0,5
España	1,6	0,9	-0,7	2,7	2,4	-0,3	2,0	1,2	-0,8
Finlandia	0,8	0,3	-0,5	0,7	0,4	-0,2	0,8	0,3	-0,5
Francia	5,3	1,8	-3,5	6,8	4,4	-2,4	5,8	2,4	-3,4
Reino Unido	5,2	2,0	-3,2	5,9	3,7	-2,2	5,4	2,4	-3,0
Grecia	0,1	0,2	0,0	0,2	0,2	0,0	0,2	0,2	0,0
Irlanda	0,6	0,5	-0,1	1,1	1,1	0,0	0,8	0,6	-0,2
Italia	3,9	1,3	-2,6	6,6	3,7	-3,0	4,9	1,9	-3,0
Japón	8,1	2,1	-6,0	9,2	4,6	-4,6	8,5	2,7	-5,8
Luxemburgo	0,3	0,2	-0,1	0,1	0,3	0,2	0,2	0,2	0,0
Holanda	3,8	1,5	-2,2	4,4	2,0	-2,4	4,0	1,6	-2,3
Portugal	0,4	0,2	-0,2	0,7	0,4	-0,3	0,5	0,2	-0,2
Suecia	1,6	0,6	-1,0	1,8	1,1	-0,6	1,7	0,7	-0,9
Estados Unidos	14,4	5,5	-9,0	12,4	9,7	-2,7	13,7	6,4	-7,3
Total desarrollados	73,0	25,2	-47,8	72,7	50,1	-22,6	72,9	30,9	-42,0
Bulgaria	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0
Brasil	1,2	0,9	-0,3	0,7	1,0	0,3	1,0	0,9	-0,1
China	2,4	5,3	2,8	5,3	17,6	12,4	3,4	8,1	4,7
Chipre	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
República Checa	0,5	0,4	-0,2	0,4	0,7	0,3	0,5	0,4	-0,1
Estonia	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Hungría	0,3	0,2	-0,1	0,3	0,5	0,2	0,3	0,3	0,0
Indonesia	1,0	0,6	-0,4	0,8	0,8	0,0	1,0	0,7	-0,3
India	0,7	0,9	0,2	0,8	2,2	1,3	0,7	1,2	0,5
Corea del Sur	2,6	1,7	-0,9	2,7	3,5	0,7	2,6	2,1	-0,5
Lituania	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,1	0,0

Latvia	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
México	0,9	0,8	-0,1	1,1	2,4	1,3	1,0	1,1	0,2
Malta	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Polonia	0,4	0,6	0,1	0,5	1,3	0,8	0,5	0,8	0,3
Rumania	0,2	0,2	0,0	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,1
Rusia	1,8	1,9	0,1	0,6	0,6	0,0	1,4	1,6	0,3
Eslovaquia	0,2	0,2	-0,1	0,1	0,4	0,3	0,2	0,2	0,0
Eslovenia	0,1	0,3	0,2	0,2	0,6	0,4	0,2	0,3	0,2
Turquía	0,3	0,5	0,3	0,7	1,6	0,9	0,4	0,8	0,4
Taiwán	1,6	1,1	-0,5	2,2	1,0	-1,2	1,8	1,0	-0,8
Total no desarrollados	14,6	15,8	1,2	17,0	35,0	18,0	15,4	20,2	4,8
Resto del mundo	12,4	59,0	46,6	10,3	14,9	4,6	11,7	48,9	37,2

Fuente: elaboración propia sobre la base de la *World Input-Output Database* (UE).

Bibliografía

- Anderson, P. (1987). "Democracia y dictadura en América Latina en la época del setenta". Conferencia de Política Latinoamericana dictada en la Carrera de Sociología de la Universidad de Buenos Aires. Consultado en <http://politicalatinoamericana.sociales.uba.ar/files/2011/05/anderson.pdf>
- Bresser-Pereira, L. C. (2006). "De la CEPAL y el ISEB a la Teoría de la Dependencia". *Desarrollo Económico*, vol. 46, n° 183.
- Gereffi, G. (2001). "Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización". *Problemas del Desarrollo*, vol. 32, n° 125, pp. 9-37.
- Hirschman, A. (1980). "Auge y ocaso de la teoría económica del desarrollo". *El Trimestre Económico*, vol. 47, n° 188, pp. 1055-1077.
- Minian, I. (2009). "Nuevamente sobre la segmentación internacional de la producción". *Revista Economía*, vol. 6, n°. 17, pp. 46-68.
- Rouquié, A. (1981). "Poder militar y sociedad política en la Argentina". Buenos Aires: Emecé.
- Timmer, M. P.; Los, B.; Stehrer, R. y De Vries, G. J. (2013). "Fragmentation, Incomes and Jobs: an Analysis of European Competitiveness". *Economic Policy*, vol. 28, n° 76, pp. 613-661.