



# Del estructuralismo al neoestructuralismo

La travesía intelectual  
de Osvaldo Sunkel

ALICIA BÁRCENA  
MIGUEL TORRES  
Editores



NACIONES UNIDAS

CEPAL



# Gracias por su interés en esta publicación de la CEPAL



Si desea recibir información oportuna sobre nuestros productos editoriales y actividades, le invitamos a registrarse. Podrá definir sus áreas de interés y acceder a nuestros productos en otros formatos.

**Deseo registrarme**



[www.cepal.org/es/publications](http://www.cepal.org/es/publications)



[facebook.com/publicacionesdelacepal](https://facebook.com/publicacionesdelacepal)



[www.cepal.org/apps](http://www.cepal.org/apps)

# Del estructuralismo al neoestructuralismo

La travesía intelectual  
de Osvaldo Sunkel

Alicia Bárcena  
Miguel Torres

Editores

---

Ricardo Bielschowsky  
Mauro Boianovsky  
Carlos de Miguel  
Ricardo Ffrench-Davis  
Ricardo Infante  
Carlos Mallorquín  
Jorge Máttar  
José Antonio Ocampo  
Esteban Pérez Caldentey  
Joseluis Samaniego



**Alicia Bárcena**  
Secretaria Ejecutiva

**Mario Cimoli**  
Secretario Ejecutivo Adjunto

**Raúl García-Buchaca**  
Secretario Ejecutivo Adjunto  
para Administración y Análisis de Programas

**Ricardo Pérez**  
Director de la División de Publicaciones y Servicios Web

Este libro, surgido como una iniciativa de la Secretaría Ejecutiva de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), fue editado por Alicia Bárcena, Secretaria Ejecutiva de la CEPAL, y Miguel Torres, Editor de la *Revista CEPAL*. Los editores agradecen las valiosas contribuciones de los autores José Antonio Ocampo, Ricardo Ffrench-Davis, Mauro Boianovsky, Ricardo Bielschowsky, Esteban Pérez Caldentey, Joseluis Samaniego, Carlos De Miguel, Ricardo Infante, Jorge Máttar y Carlos Mallorquín.

Las opiniones expresadas en este documento son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas  
LC/PUB.2019/9  
Distribución: G  
Copyright © Naciones Unidas, 2019  
Todos los derechos reservados  
Impreso en Naciones Unidas, Santiago  
S.17-01115

Esta publicación debe citarse como: A. Bárcena y M. Torres (eds.), *Del estructuralismo al neoestructuralismo: la travesía intelectual de Osvaldo Sunkel* (LC/PUB.2019/9), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2019.

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), División de Publicaciones y Servicios Web, publicaciones.cepal@un.org. Los Estados Miembros de las Naciones Unidas y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Solo se les solicita que mencionen la fuente e informen a la CEPAL de tal reproducción.

# Índice

Prólogo.....	11
<i>Alicia Bárcena</i>	
Capítulo I	
Oswaldo Sunkel: una semblanza intelectual .....	15
<i>Alicia Bárcena, Miguel Torres</i>	
A. Infancia y formación académica.....	16
1. Infancia sureña .....	16
2. Sunkel y su llegada a Santiago .....	16
3. Estudios universitarios y el descubrimiento del desarrollo .....	17
4. Estudios en la London School of Economics (LSE) y lo que Robbins comprendía por desarrollo .....	20
B. La etapa estructuralista de Sunkel.....	22
1. La primera vinculación con la CEPAL.....	22
2. La década de 1960.....	23
3. Sobre las influencias y método de Sunkel.....	25
C. La etapa dependientista.....	27
1. Sunkel y los complejos años setenta .....	27
2. Septiembre de 1973: una nueva realidad irrumpe “de golpe” ....	28
3. Un paréntesis para polemizar con Pinto .....	29
D. La dimensión ambiental del desarrollo.....	31
1. El retorno a Chile y a la CEPAL.....	31
2. El Proyecto CEPAL/PNUMA.....	31
E. Sunkel y el neoestructuralismo .....	33
1. La década de 1990.....	33
2. Las bases del neoestructuralismo en la CEPAL.....	34
3. Los aportes de Sunkel al neoestructuralismo .....	34

F. Sunkel en el siglo XXI .....	38
1. Los últimos 20 años .....	38
2. El paradigma sociocéntrico .....	39
3. La heterogeneidad estructural reexaminada .....	40
4. Últimas reflexiones .....	41
Bibliografía.....	43
 Capítulo II	
Oswaldo Sunkel, el estructuralismo y el neoestructuralismo .....	47
<i>José Antonio Ocampo</i>	
Introducción .....	47
A. Sunkel y el estructuralismo latinoamericano .....	48
B. El “desarrollo desde dentro” .....	51
C. La agenda neoestructuralista.....	53
Bibliografía.....	57
 Capítulo III	
Oswaldo Sunkel y el desarrollo o crecimiento incluyente.....	59
<i>Ricardo Ffrench-Davis</i>	
Introducción .....	59
A. Los encuentros con Oswaldo Sunkel.....	60
B. Planteamientos de Sunkel sobre el desarrollo en contextos de heterogeneidad estructural y algunas extensiones estimuladas o inspiradas por ellos.....	62
C. Macroeconomía real, heterogeneidad estructural y asimetrías ante la globalización de la volatilidad financiera .....	68
1. Una macroeconomía para el desarrollo.....	69
2. Heterogeneidad estructural y asimetrías depresivas del crecimiento .....	70
3. Para una inclusión laboral y empresarial.....	73
Bibliografía.....	75
 Capítulo IV	
Macroeconomía a la latinoamericana: Sunkel y la búsqueda de un modelo estructuralista.....	77
<i>Mauro Boianovsky</i>	
A. Esquemas y modelos de explicación .....	78
B. Los límites de la macroeconomía keynesiana .....	81
C. Lewis y un camino que no se tomó .....	83
D. Crecimiento e historia.....	85
E. Teoría y política.....	88
Bibliografía.....	91

## Capítulo V

El método histórico-estructural en el pensamiento de Osvaldo Sunkel ..... 95

*Ricardo Bielschowsky*

- A. Observaciones iniciales..... 95
- B. El enfoque histórico-estructural en los textos de Sunkel ..... 99
  - 1. Inflación por causas estructurales ..... 99
  - 2. Subdesarrollo y dependencia..... 100
  - 3. Análisis del método en el libro *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo* ..... 101
  - 4. Estilo de desarrollo y deterioro ambiental ..... 103
  - 5. Del estructuralismo al neoestructuralismo: el desarrollo desde dentro ..... 104
  - 6. La resiliencia de la heterogeneidad estructural en América Latina ..... 106
- C. A modo de conclusión ..... 107
- Bibliografía..... 108

## Capítulo VI

Por qué importa el enfoque estructural de la inflación ..... 111

*Esteban Pérez Caldentey*

- Introducción ..... 111
- A. El significado del enfoque estructural de la inflación..... 112
- B. Breve reseña del origen y formación del modelo canónico estructural ..... 114
- C. La inflación, un motivo para enfocarse en los problemas del desarrollo de América Latina ..... 118
- D. La heterogeneidad y sus implicaciones ..... 122
- E. La crítica a la teoría monetaria del paradigma dominante..... 124
- F. Fundamentos analíticos del enfoque monetario..... 126
- G. Variedades del enfoque monetario ..... 128
- H. Conclusiones ..... 132
- Bibliografía..... 133

## Capítulo VII

Globalización, capitalismo transnacional y dependencia:

el itinerario de una “visión” ..... 137

*Miguel Torres*

- Introducción ..... 137
- A. Contexto histórico ..... 138
  - 1. Origen, auge y ocaso de la industrialización sustitutiva de importaciones..... 139
  - 2. La etapa “fácil” de la industrialización y su agotamiento ..... 143
  - 3. Surgimiento, evolución y problemática de la transnacionalización en América Latina ..... 145

B.	Nuevos debates: estancamiento, heterogeneidad estructural y dependencia .....	149
1.	La insuficiencia dinámica de Prebisch y la tendencia al estancamiento de Furtado .....	150
2.	La heterogeneidad estructural de Pinto .....	151
3.	¿De qué hablamos cuando hablamos de dependencia?.....	151
C.	El capitalismo transnacional: la visión de Sunkel sobre la teoría de la dependencia.....	157
1.	Del estructuralismo al enfoque de la dependencia.....	158
2.	Cinco conceptos para un enfoque totalizante de la condición periférica .....	160
3.	El concepto schumpeteriano de “visión” en Sunkel.....	160
4.	Un modelo dual de capitalismo: el enfoque centro-periferia transnacionalizado .....	164
D.	¿Cómo se ponen de manifiesto la integración transnacional y la desintegración nacional en el siglo XXI?.....	173
1.	Mayor control y presencia del sector transnacional .....	173
2.	El fortalecimiento de la gran empresa privada nacional: ¿una estrategia de reintegración?.....	175
3.	Evolución de los tejidos productivos nacionales .....	176
4.	Fiscalidad, mercados laborales y aspectos distributivos.....	177
5.	Dependencia financiera y tecnológica: las aristas permanentes del capitalismo transnacional .....	184
E.	Síntesis y reflexiones finales.....	189
	Bibliografía.....	195

## Capítulo VIII

Oswaldo Sunkel: un antes y un después para la dimensión ambiental del desarrollo en el pensamiento estructuralista de la CEPAL .....	201
<i>Alicia Bárcena, Joseluis Samaniego, Carlos de Miguel</i>	

Introducción y antecedentes .....	201
A. Síntesis del pensamiento ambiental de Sunkel en sus propias palabras .....	203
B. La crítica al modelo económico existente y el desarrollo del pensamiento ambiental.....	205
1. El contexto internacional y en la CEPAL.....	205
2. La crítica al capitalismo transnacional.....	207
3. Incorporación de la dimensión ambiental en el estilo de desarrollo .....	211
C. El papel de la planificación en la internalización de la dimensión ambiental del desarrollo.....	213
D. Las fuerzas sociales y su papel político.....	216
E. El neoestructuralismo y la transdisciplinariedad para un desarrollo alternativo .....	218
F. Las crisis como oportunidad para el cambio.....	218
G. Hacia un desarrollo sostenible: evolución del ideario de instrumentos para la acción.....	223



H. Conclusiones: el legado de Sunkel en el presente de la CEPAL.....	233
Bibliografía.....	236

## Capítulo IX

Heterogeneidad estructural, dependencia y desarrollo .....	241
--	-----

*Ricardo Infante*

Introducción .....	241
A. El concepto de heterogeneidad estructural .....	242
1. La estructura productiva .....	243
2. Las relaciones sociales.....	245
3. La estructura de poder.....	246
B. Capitalismo transnacional y desintegración nacional .....	247
C. La dependencia y la heterogeneidad estructural.....	252
1. Estructura de la producción.....	254
2. Generación y distribución del ingreso.....	256
3. Composición de la demanda final.....	256
D. Hacia un desarrollo inclusivo: el caso de Chile .....	257
1. El patrón de crecimiento .....	258
2. La estructura económica .....	259
3. La estrategia de desarrollo inclusivo .....	262
Bibliografía.....	264

## Capítulo X

Reflexiones sobre la planificación en el siglo XXI y la visión  
desarrollista del pensamiento de Osvaldo Sunkel: hacia

los Objetivos de Desarrollo Sostenible.....	267
---	-----

*Jorge Máttar*

Introducción .....	267
A. Evolución del papel de la planificación para el desarrollo: breve recorrido histórico .....	271
1. La planificación de los años cincuenta a la actualidad.....	272
2. Una perspectiva internacional de la planificación.....	276
B. La planificación para el desarrollo en el siglo XXI .....	280
1. La recuperación de la planificación .....	281
2. La planificación y la encrucijada del desarrollo regional.....	285
3. La planificación en el siglo XXI.....	287
C. Perspectivas de la práctica de la planificación: sus retos y su papel en la implementación de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible .....	296
1. El mundo y América Latina y el Caribe: transformaciones hacia 2030.....	296
2. La planificación en la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible.....	297
3. El futuro que todos queremos.....	300
D. Epílogo: la dimensión política de la planificación.....	301
Bibliografía.....	304

## Capítulo XI

Desencuentros decoloniales: Osvaldo Sunkel y el pensamiento económico .....	307
<i>Carlos Mallorquín</i>	
Introducción .....	307
A. Conquistarás el desarrollo con el sudor del “subdesarrollo” .....	311
B. Notas finales: hacia la superación del modelo “centro-periferia” .....	322
Bibliografía.....	325
Anexo fotográfico.....	329

## Cuadros

I.1 Diferencias fundamentales de enfoque .....	36
VII.1 América Latina (14 países): grado de sindicalización, 2000-2016 ....	182
X.1 Ayer y hoy de la práctica de la planificación en América Latina ....	281
X.2 Intertemporalidad de la acción pública: ¿dilemas reales o falsos dilemas? .....	286
X.3 Fases y componentes de los procesos de planificación para el desarrollo .....	288
X.4 América Latina y el Caribe: ejercicios de prospectiva y planificación del desarrollo.....	294

## Gráficos

VI.1 Chile y Brasil: tasas de inflación, 1939-1970.....	115
VII.1 América Latina (18 países) y mundo: crecimiento económico, períodos seleccionados .....	140
VII.2 América Latina (agrupaciones de países): fuentes de crecimiento económico, seis períodos seleccionados.....	142
VII.3 América Latina: coeficiente entre IED y PIB, 1950-2016.....	147
VII.4 Corrientes mundiales de IED y participación de bloques de economías, 1990-2017 .....	174
VII.5 Fusiones y adquisiciones transfronterizas netas, 2005-2017.....	174
VII.6 América Latina: participación en las ventas totales según tipo de propiedad empresarial, 1990-2015 .....	175
VII.7 América Latina: ocupados urbanos en sectores de baja productividad (sector informal) del mercado del trabajo, 2001-2017 .....	180
VII.8 América Latina: composición del empleo informal según categorías ocupacionales, 2001-2017 .....	180
VII.9 América Latina y OCDE: evolución de la participación de la masa salarial, 1950-2014 .....	183
VII.10 América Latina (17 países): coeficientes de Gini antes y después de impuestos y contribuciones a la seguridad social, alrededor de 2011 .....	184
VII.11 Profundización financiera mundial, 1980-2014 .....	185

**Recuadros**

VIII.1 Principales tesis en el pensamiento ambiental de Sunkel.....	222
VIII.2 Una breve cronología .....	232
X.1 Planificación en la República de Corea.....	279
X.2 Planificación de largo plazo en la República Dominicana.....	284
X.3 La participación ciudadana como fuente de legitimidad para la planificación a largo plazo y su articulación con el mediano plazo: la experiencia de Nuestra Guatemala 2032 .....	291
X.4 La Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible: de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) .....	299
X.5 El escenario “apuesta” o el futuro que todos queremos: los Objetivos de Desarrollo Sostenible se cumplen en América Latina y el Caribe a 2030.....	300

**Diagramas**

VII.1 El modelo dual de Sunkel.....	169
IX.1 Representación de insumo-producto de una economía dependiente estructuralmente heterogénea .....	254

**Mapas**

VII.1 Distribución geográfica de los gastos en investigación y desarrollo (I+D), 2007 y 2016 .....	187
VII.2 Distribución geográfica de los recursos humanos especializados en ciencia y tecnología, 2007 y 2016.....	188



## Capítulo IX

# Heterogeneidad estructural, dependencia y desarrollo

*Ricardo Infante<sup>1</sup>*

### Introducción

Este texto responde a la iniciativa de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) de publicar un libro en homenaje a Osvaldo Sunkel por su sólida y amplia contribución al pensamiento económico de América Latina. El propósito es relevar los aportes de este economista al debate sobre la importancia que tiene la estructura productiva en el desarrollo de los países de la región. Con esta finalidad, se comienza exponiendo el concepto de heterogeneidad estructural, para posteriormente analizar bajo dicha óptica un conjunto de trabajos seleccionados del autor. Estos se refieren al área de investigación sobre la dependencia de los países latinoamericanos, en la que se inscribe tanto el artículo sobre capitalismo transnacional y desintegración nacional (Sunkel, 1970 y 1972a), como el de dependencia y heterogeneidad estructural (Sunkel, 1974 y 1978). Del mismo modo, se destaca su aporte en materia de estrategias de desarrollo (Sunkel e Infante, 2009), al proponer un modelo renovado de crecimiento económico inclusivo para lograr una mayor igualdad, en el caso de Chile.

---

<sup>1</sup> Consultor de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y Coordinador del proyecto “Desarrollo inclusivo” de la CEPAL y la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

## A. El concepto de heterogeneidad estructural

La heterogeneidad estructural es un concepto clave y fundacional del pensamiento de la CEPAL, y se refiere a una estructura económica en la que existen estratos claramente diferenciados desde el punto de vista de la productividad<sup>2</sup>.

De acuerdo con esta visión, las economías latinoamericanas se caracterizan por la coexistencia de estructuras productivas sumamente diferenciadas en términos de niveles de productividad, lo que reflejaría los distintos grados y velocidades con que absorben el progreso técnico proveniente de los países industrializados (Pinto, 1965). Al respecto, se destaca que la incorporación del progreso técnico en la mayoría de las economías de la región no ha sido un proceso generalizado, que se haya difundido con intensidad variable pero importante en todos los sectores y ramas de la actividad económica. Por el contrario, la asimilación técnica ha tendido a concentrarse en determinados estratos y ciertos segmentos relevantes de la economía han quedado al margen del proceso de tecnificación.

Se ha generado así una estructura económica muy heterogénea, con estratos productivos bien diferenciados desde el punto de vista de la productividad. Estas diferencias son lo suficientemente marcadas como para segmentar con claridad el sistema productivo y el mercado de trabajo en capas diversas, con condiciones tecnológicas, de trabajo y de remuneración muy asimétricas. En este contexto, la permanencia de un amplio segmento de la fuerza de trabajo en actividades con muy bajos niveles de productividad e ingresos constituye una fuente muy importante de inequidad en los países de la región (Pinto, 1965, 1970 y 1976).

El tipo de desarrollo que supone esta estructura económica influye sobre la distribución del ingreso y los problemas de empleo<sup>3</sup>. En la medida en que buena parte del crecimiento económico mundial tiende a concentrarse en el sector moderno, la aptitud del sistema para absorber una población activa que crece con relativa rapidez queda condicionada a que se alcancen ritmos muy altos de crecimiento del producto total y, por lo tanto, a que se sostengan tasas de formación de capital también relativamente elevadas. Pinto (1965) planteó que los frutos del progreso técnico tendían a concentrarse, tanto respecto de la distribución del ingreso entre las clases, como entre sectores (estratos) y regiones de un mismo país. En otros términos, la concentración sectorial y espacial tenía su contrapartida lógica en el plano social, esto es, en la distribución de las ganancias de la mayor productividad.

---

<sup>2</sup> Véanse Prebisch (1949), CEPAL (1951), Mallorquín (2013), y Nohlen y Sturm (1982).

<sup>3</sup> Para obtener más información sobre estos temas es importante considerar los antecedentes aportados por CEPAL (1964) y Slavinsky (1964).

En esta línea de pensamiento, Pinto y Di Filippo (1974 y 1982) señalan que, al ser la heterogeneidad estructural el principal factor original de la desigualdad distributiva en América Latina, es preciso analizar tres dimensiones diferentes para proceder a su modificación: la estructura productiva, las relaciones sociales y la estructura de poder.

## 1. La estructura productiva

La primera dimensión está relacionada con el concepto de heterogeneidad productiva, que se refiere a una estructura económica en la que coexisten estratos claramente diferenciados desde el punto de vista de la productividad.

En CEPAL (1964) y Pinto (1965) se postula que las economías de la región contienen segmentos productivos muy heterogéneos y se distinguen tres estratos: moderno, intermedio y primitivo. Los marcados desniveles de productividad asociados a estos diferentes estratos constituyen un condicionante estructural de las desigualdades en el reparto de los frutos.

En una versión actualizada del contenido y la dimensión de estos estratos (Infante, 2011) se establece que la estructura económica de la región está formada por tres estratos de productividad asociados al tamaño de los establecimientos, con diverso acceso a la tecnología y a los mercados, y con las características que se mencionan a continuación.

El estrato tradicional (primitivo) registra niveles ínfimos de productividad e ingreso. Este estrato de baja productividad corresponde al sector informal y está formado por empresas de hasta cinco trabajadores, ocupados por cuenta propia no calificados, ayudantes familiares y personas que se desempeñan en el servicio doméstico. Incluye a unidades económicas que trabajan casi sin utilizar ningún tipo de mecanización, con una muy baja densidad de capital, y en las que se utilizan tecnologías extraordinariamente atrasadas. Las actividades informales tienen libre entrada y salida de trabajadores, pues cualquiera puede incorporarse o dejar de trabajar en ellas; de allí que las relaciones laborales en este estrato sean poco estructuradas<sup>4</sup>. En el caso de las microempresas familiares, los papeles de trabajador y empresario incluso se suelen confundir en la práctica. Los integrantes del sector informal reciben menos ingresos y tienen niveles más bajos de protección social y escolaridad que los trabajadores pertenecientes a los otros estratos productivos, y son parte importante de los grupos más vulnerables de la sociedad.

De acuerdo con cifras actuales, este estrato abarca un 50,2% del empleo y aporta solo un 10,6% al producto (Infante, 2011).

---

<sup>4</sup> Véase Infante (1981).

El estrato moderno está compuesto por actividades de exportación y empresas de gran escala operativa (con más de 200 trabajadores) que captan una fracción determinante del mercado local y cuya productividad por ocupado tiene un nivel semejante al promedio de las economías desarrolladas. Las actividades modernas se expanden dinámicamente, muy por encima del promedio, pero con escasa creación de empleos y articulación con el resto de los estratos productivos.

Este estrato se caracteriza por presentar una mayor intensidad en el uso del capital y la tecnología, lo que le permite lograr una productividad significativamente más alta que el resto, y por tener relaciones laborales más formalizadas en las que suele existir, por ejemplo, un contrato de trabajo y una mayor protección de los trabajadores.

Entre los ocupados del estrato moderno es posible distinguir a los trabajadores y empleadores de las grandes empresas de los sectores público y privado, y también a los profesionales y técnicos que trabajan por cuenta propia. Este estrato genera un 66,9% del producto y solo representa un 19,8% del empleo total.

El estrato mediano o intermedio se sitúa entre ambos extremos en cuanto a adelantos técnicos y de productividad. Los segmentos de mediana productividad corresponden a actividades de lento crecimiento, que tienen escasos vínculos con los sectores de alta productividad y solo participan en forma tangencial en el crecimiento global. Por lo tanto, por más elevado que sea este crecimiento, no genera los resultados esperados en materia de producción y empleo para el segmento de las pequeñas y medianas empresas (pymes).

Este segmento comprende a las pymes y la productividad de los ocupados es semejante a la del promedio de la economía. Incluye a los trabajadores y empleadores de empresas pequeñas (6 a 49 ocupados) y medianas (50 a 199 ocupados), genera un 22,5% del producto y su ocupación representa un 30% del total.

La información disponible permite verificar que en la actualidad la economía de América Latina funciona con una elevada heterogeneidad estructural de la producción y el empleo (Infante, 2011). Los datos muestran que el producto por ocupado del estrato alto es 16,3 veces superior al del estrato bajo, 4,5 veces superior al del estrato intermedio y 3,4 veces superior al promedio. Además, el producto por ocupado del estrato intermedio es 3,7 veces mayor que el de productividad baja y su nivel equivale a 0,8 veces el promedio.



## 2. Las relaciones sociales

La segunda dimensión se refiere a la naturaleza de las relaciones sociales características de los diversos estratos productivos. En esta dimensión se distinguen tres aspectos básicos, que son reflejo de la heterogeneidad estructural: las relaciones de trabajo, las relaciones de propiedad y el poder de negociación de los distintos segmentos sociales. Las modalidades contenidas en estas tres esferas interdependientes se reflejan claramente en el esquema distributivo correspondiente.

En torno a las relaciones de trabajo se verifica la existencia de variadas formas, que van desde los grupos de trabajadores por cuenta propia, que no están sujetos a vínculos laborales estables y que, consecuentemente, actúan en actividades del sector informal urbano, hasta los trabajadores con contratos de trabajo formales del sector “moderno” de las economías.

En la esfera de la propiedad se señala que su influencia se proyecta sobre la distribución del producto social en varios planos. En primer lugar, el ejercicio de la propiedad permite apropiarse de parte del ingreso generado por la gestión económica. En segundo término, interesa tener en cuenta los efectos indirectos de la concentración de la propiedad. Ella confiere un conjunto de ventajas tanto en la propia esfera económica (mayor solvencia para la obtención de créditos y garantías, valorizaciones derivadas de los procesos inflacionarios y demás) como en la órbita sociopolítica (prestigio social y eventual poder político).

Por último, en materia de capacidad organizativa y poder de negociación se perfilan aspectos asociados, en parte, a los dos aspectos precedentes, pero que también dependen de otros factores conexos.

En lo que atañe a los perceptores de sueldos y salarios del sector moderno, su mayor “cuota de poder” para negociar mejores condiciones de vida se fundamenta tanto en una mayor capacidad de organización en la defensa de sus intereses básicos, derivada de la concentración de obreros y empleados, como en la mayor cantidad de conocimiento e información a que tienen acceso. Asimismo, destaca la consolidación de una burocracia sindical, altamente “profesionalizada”, en permanente contacto con las instituciones del poder público.

En el polo opuesto, la fuerza laboral presenta escasa capacidad de organización debido a la fragmentación en una multiplicidad de pequeñas unidades, a la exigua solvencia económica de sus organizaciones y al reducido acceso a la información y el asesoramiento adecuado, sobre todo en las áreas rurales. De aquí se deriva una escasa capacidad de presión y, por ende, un exiguo poder negociador.

### 3. La estructura de poder

La tercera dimensión se refiere a la estructura de poder y se relaciona básicamente con el nivel político.

El ordenamiento institucional que garantiza el funcionamiento del sistema de poder ha favorecido al segmento de los propietarios, profesionales y burócratas, así como a los grupos organizados del mundo del trabajo. Por oposición, quienes quedan por lo general fuera del juego político y pesan menos en el aparato y las orientaciones del Estado son precisamente los segmentos de menor productividad y organización, entre los que cabe incluir a buena parte de los campesinos y de la “periferia” urbana. Por otra parte, la influencia de una mayor concentración o desconcentración de poder se manifestará en los perfiles distributivos y en el diseño y sentido de las políticas económicas y generales.

Estos conceptos se mantienen vigentes hasta el día de hoy. En la visión más reciente de la CEPAL, plasmada en la “trilogía de la igualdad”, la heterogeneidad estructural juega un papel clave en la explicación tanto de la productividad de la estructura productiva, como de la desigualdad en América Latina y el Caribe (CEPAL, 2010 y 2012)<sup>5</sup>.

En materia de productividad, se destacan dos características distintivas de las economías de la región. La primera es la brecha externa, vale decir, el rezago relativo de los países latinoamericanos en materia de capacidades tecnológicas respecto de la frontera internacional. Esto significa que las economías desarrolladas innovan y difunden tecnología en su tejido productivo a una velocidad muy superior a la que los países de América Latina y el Caribe son capaces de absorber e innovar a partir de las mejores prácticas internacionales.

La segunda característica distintiva es la brecha interna, definida por la heterogeneidad estructural, esto es, por las grandes diferencias de productividad que existen a nivel intrasectorial e intersectorial entre empresas y regiones en los países de la región, que son muy superiores a las que se registran en los países desarrollados.

Al mismo tiempo, la mayor brecha interna refuerza la brecha externa y se alimenta parcialmente de ella. Dado que los sectores de baja productividad tienen enormes dificultades para innovar, adoptar tecnología e impulsar procesos de aprendizaje, la heterogeneidad interna agudiza los problemas de competitividad sistémica. De esta forma, se generan círculos viciosos no solo de pobreza y bajo crecimiento, sino también de lento aprendizaje y débil cambio estructural.

---

<sup>5</sup> Véase también Cimoli, Correa y Primi (2004).

En esta visión, la aguda desigualdad social de la región se debe a la heterogeneidad estructural, ya que las brechas de productividad reflejan —y muchas veces refuerzan— los diferenciales de capacidades, la incorporación del progreso técnico, el poder de negociación, el acceso a las redes de protección social y las opciones de movilidad ocupacional ascendente durante la vida laboral de las personas.

La vinculación entre heterogeneidad estructural y desigualdad del ingreso se produce específicamente en el mercado laboral, y los salarios de los trabajadores son el eslabón fundamental que vincula estos fenómenos. Las desigualdades en materia de ingresos salariales se generan no solo por diferencias de productividad entre distintos sectores de actividad o estratos productivos, sino también dentro de esos estratos y sectores, donde conviven trabajadores con productividades muy diferentes, asociadas, en gran medida, a diversos tipos de asimetrías (entre ellas, las diferencias de los niveles educativos).

Además de la influencia de la productividad sobre la formación de los ingresos laborales, también operan las instituciones del mercado de trabajo, tales como la negociación salarial y los salarios mínimos. Estos factores inciden sobre la capacidad de los trabajadores de apropiarse de lo generado en el proceso productivo, así como sobre la distribución entre las remuneraciones al capital y al trabajo por su participación en dicho proceso.

## **B. Capitalismo transnacional y desintegración nacional**

En su trabajo sobre capitalismo transnacional y desintegración nacional, Sunkel (1970 y 1972a) parte de la premisa de que en el mundo hay un solo sistema capitalista global en el que interaccionan países con estructuras heterogéneas compuestas por actividades desarrolladas y subdesarrolladas<sup>6</sup>. Además, considera la penetración —por la vía de la economía internacional— de los países desarrollados en los países subdesarrollados, por medio del conglomerado transnacional. De acuerdo con esta visión, hay un conjunto de actividades y grupos sociales que, si bien pertenecen a diferentes Estados o países, estrechamente ligados entre sí, forman parte del segmento desarrollado del sistema global. Al mismo tiempo, a nivel nacional habrá un conjunto de actividades excluidas del segmento desarrollado del sistema global y sin conexión alguna con los otros países.

Por tanto, para el análisis del subdesarrollo se aplica un enfoque global del sistema económico mundial, entendiéndolo como un sistema jerarquizado que se manifiesta en relaciones de dependencia entre países hegemónicos

---

<sup>6</sup> Sobre este tema véase también Mancini y Lavarello (2013).

y países subordinados, y también en una polarización dentro de los países de la periferia, entre las actividades modernas y aquellas marginadas y dependientes. En este contexto, el problema del subdesarrollo reside en el hecho de que mientras en el “centro” la mayoría de los trabajadores se halla integrada al mundo moderno, en la “periferia” esto ocurre solamente con una pequeña parte de la población.

El autor plantea que los cambios en el sistema económico mundial fueron impulsados por la conformación de empresas transnacionales cuyas estrategias de expansión hacia países subdesarrollados implicaron modificaciones en las estructuras internas de estos países. Así, analiza la configuración de nuevas formas de interacción entre las economías del centro y la periferia. En este ámbito, muestra cómo las estrategias del conglomerado transnacional agudizan la heterogeneidad estructural en los países de la periferia a partir de la articulación de un núcleo transnacionalizado y un conjunto amplio de actividades que se encuentran fuera del sector moderno. El grado de heterogeneidad productiva aumenta como resultado de la actividad de las empresas transnacionales, que crean escasos encadenamientos con el resto de los sectores, con lo que se dificulta la creación de complejos integrados de actividades, ejercen posiciones dominantes en las industrias y centralizan el desarrollo tecnológico en las casas matrices situadas en los países centrales.

En estas condiciones, postula que el avance del modelo mundial de acumulación tuvo efectos sociales disgregadores, ya que tendía a marginalizar incluso a los agentes económicos con mayores potencialidades productivas de los países periféricos. Por ello, se argumenta que los cambios en las estrategias del capital internacional generaban simultáneamente un proceso de integración internacional y un proceso de desintegración nacional en la periferia.

En los siguientes párrafos se intentará mostrar que en el citado trabajo de Osvaldo Sunkel, el enfoque de la heterogeneidad estructural de carácter multidimensional está en el centro del análisis sobre las nuevas formas de la dependencia económica, al tratar los aspectos vinculados a la estructura productiva, las relaciones sociales y la estructura de poder.

En cuanto a la dimensión productiva de la heterogeneidad estructural, las economías de la región presentan dos características distintivas, como se indicó en la sección IX.A. La primera es la “brecha externa”: el rezago relativo de los países latinoamericanos respecto de la frontera internacional. La segunda característica distintiva es la “brecha interna”, determinada por la heterogeneidad estructural, esto es, por las grandes diferencias de productividad entre las actividades que se realizan en los países y que son muy superiores a las que existen en los países desarrollados.

A continuación se analiza, primero, la brecha interna en economías subdesarrolladas y dependientes caracterizadas por una heterogeneidad de los niveles de desarrollo y la integración internacional de distintos segmentos de dichas economías. En las economías periféricas, la dinámica del sistema está dada fundamentalmente por la expansión de las actividades primarias de exportación y por la industrialización sustitutiva.

Para el análisis de la brecha interna de los países periféricos el autor adopta el enfoque de los niveles tecnológicos diferenciados (moderno y primitivo) que contendría cada uno de los sectores económicos tradicionales (agricultura, industria, servicios y otros). Supone, por una parte, que el estrato moderno es muy intensivo en capital, en tanto que el estrato primitivo es muy intensivo en mano de obra, y, por la otra, que la capacidad productiva del sector moderno crece con más rapidez que la del sector primitivo. Asimismo, argumenta que la naturaleza tecnológicamente heterogénea de estas economías se manifiesta en que las nuevas tecnologías son absorbidas sobre todo por el nivel moderno, sustituyendo los procesos tecnológicos que se abandonan en el nivel primitivo.

La concentración económica que produce la dinámica del sistema del sector moderno es destacada al analizar el peso relativo de las empresas involucradas según su tamaño. Al respecto, se señala que la expansión de este sector por lo general implica la creación de grandes empresas, lo que aumentará el número de grandes empresarios modernos. A su vez, y dadas las condiciones oligopólicas del mercado, esto limitará las posibilidades de expansión de los empresarios pequeños y artesanales. Asimismo, se afirma que con frecuencia la expansión de las grandes empresas se realiza sobre la base de inversiones privadas extranjeras, lo que puede llevar a la limitación o exclusión de pequeños y medianos empresarios nacionales.

La rápida expansión del segmento tecnológico moderno en comparación con el segmento primitivo tiene efectos diferenciados sobre el mercado de trabajo, pues aumenta con rapidez la demanda de recursos humanos calificados y disminuye la intensidad de la demanda de personal sin calificación, lo que tiende a deprimir el nivel del salario real de los trabajadores no calificados y a limitar sus oportunidades de empleo.

En estas condiciones, el ingreso generado en el sector moderno en expansión incrementa sobre todo los ingresos de los sectores medianos y altos, cuya demanda tiende a reforzar la dinámica del propio sector. Esto es así porque la demanda de estos sectores crece en forma más dinámica en las líneas de bienes duraderos, que se caracterizan por utilizar tecnologías muy intensivas en capital y por tener un elevado componente importado que implica una filtración hacia el exterior de sus potenciales efectos estimulantes sobre la inversión y el empleo.

Además, los desequilibrios del mercado de trabajo y la concentración de la propiedad tenderán a resaltar la desigual distribución del ingreso, con la consiguiente acentuación de una estructura de la demanda que dinamiza primordialmente las actividades de mayor densidad de capital.

En cuanto a la brecha externa, se considera que la creciente diferencia entre países ricos y pobres, resultante de la comparación de los ingresos medios por habitante de unos y otros, es inadecuada. Esto se debe a la gran dispersión que tiene el ingreso promedio en los países subdesarrollados, derivada de una estructura productiva heterogénea y acentuada por la integración internacional de sus segmentos. En este contexto, se debe considerar que el ingreso per cápita de los grupos de altos ingresos de los países periféricos se encuentra en niveles absolutos similares y crece con una velocidad semejante a la de los grupos medios de los países desarrollados. Al mismo tiempo, la diferenciación productiva interna está generando una brecha creciente entre ricos y pobres en los países subdesarrollados.

La dimensión de las relaciones sociales de la heterogeneidad estructural se refiere al dinamismo de la estructura social derivado de la influencia del conglomerado transnacional en el plano tecnológico, cultural y civilizatorio en los países subdesarrollados.

De acuerdo con esta visión, se distingue entre grupos sociales integrados y no integrados, lo que se superpone a la estructura de clases. Por tanto, existen grupos integrados y no integrados en todas las clases sociales: la clase empresarial, la clase media, los sectores obreros y los sectores marginados.

En relación con la dinámica social, se argumenta que el proceso de modernización implica dos movimientos opuestos: por una parte, incorpora a las nuevas estructuras productivas a algunos individuos y grupos especialmente aptos para desenvolverse con las nuevas tecnologías, y, por la otra, rechaza a los individuos y grupos sociales que no tienen cabida en las nuevas formas de producción.

Este proceso tiende entonces a impedir la formación no solo de un empresariado nacional (al incorporar únicamente a una parte de los empresarios), sino también de la clase media e incluso de la clase obrera de los países (al incorporar solo una fracción de los trabajadores calificados).

Este efecto desintegrador también tiene consecuencias sobre la movilidad social entre los grupos y clases sociales descritas. Así, una fracción de los empresarios marginados tenderá a desplazarse hacia la pequeña industria y el artesanado, y la mayoría se convertirán en empleados de clase media. En los sectores de clase media marginados tenderá a acumularse, en cambio, un creciente grupo de personas frustradas por no poder integrarse al grupo internacionalizado y con temor a la proletarianización. Por su parte,

los sectores obreros marginados tenderán a aumentar el volumen de la marginalidad absoluta en donde, al igual que en la clase media, se acumulará la frustración.

En el sentido opuesto, también habrá una movilidad social ascendente, selectiva y discriminatoria que permitirá la incorporación de parte de los marginados a la clase obrera y de algunos obreros a los tramos inferiores de la clase media. Asimismo, se incorporarán al pequeño empresariado algunos sectores de la clase media.

Por último, se señala que es muy probable que esta movilidad social interna vaya acompañada de una movilidad social externa referida, por una parte, al segmento de altos ingresos de los países periféricos y su integración al mercado internacional de trabajo, lo que se aplica a los recursos humanos de elevados niveles de calificación demandados por los países centrales, que componen el núcleo del sistema transnacional. Por otra parte, también se visualiza un flujo inverso de expertos y administradores para orientar y organizar el proceso de modernización y desarrollo de los países dependientes.

La dimensión espacial de la heterogeneidad estructural está estrechamente vinculada al proceso de polarización interna de los países, que se manifiesta en una aguda división entre actividades modernas y primitivas en cuanto al uso del espacio y a los grupos sociales que las componen.

En este contexto, se postula que el auge de los polos geográficos, económicos, sociales, políticos y culturales de lo moderno y desarrollado se encuentra estrechamente asociado a las actividades económicas vinculadas directa o indirectamente con los países desarrollados. Tal es el caso de las ciudades y puertos que reciben las inversiones y la expansión de las actividades exportadoras, así como de los centros administrativos de los países que captan parte de los ingresos del sector exportador.

Por otra parte, en la fase de la industrialización sustitutiva, las inversiones se concentran en el sector industrial y las actividades conexas que crecen, por tanto, con mayor velocidad que el resto. Dada la orientación de la actividad de la industria hacia la producción de bienes finales de consumo, esta tiende a centralizarse en los espacios de mayor densidad poblacional, lo que contribuye a acentuar la tendencia hacia la concentración urbana. Esta tendencia se refuerza con el estancamiento o modernización del sector exportador, lo que acelera el proceso de migración interna desde el área rural y los centros productores de exportaciones y provoca una agudización de los desequilibrios regionales.

La gran concentración poblacional en las dos o tres principales ciudades de cada país, que reúnen prácticamente toda la infraestructura económica, social, administrativa y cultural de los países periféricos, da lugar a marcados desequilibrios interurbanos e intraurbanos.

Por último, el proceso de polarización interna se manifiesta con más fuerza en las grandes ciudades que concentran el excedente poblacional, lo que se traduce en el fenómeno de la marginalidad. Es en las grandes ciudades donde se manifiestan con mayor nitidez los efectos de la segregación urbana, asociados a la concentración de la distribución del ingreso y la estructura del gasto, la estratificación social y la distribución del poder.

Finalmente, se destaca la dimensión política de la heterogeneidad estructural, asociada a la institucionalidad que sustenta a las modalidades y el funcionamiento del sistema de poder en los países periféricos.

Como se señaló, en los procesos de integración internacional y de desintegración nacional de la periferia, el factor externo juega un papel clave en el desencadenamiento y la aceleración de cambios estructurales en los países subdesarrollados. Estos cambios se manifiestan en transformaciones significativas de la estructura interna, que inciden en la estructura productiva, en las estructuras de poder (las instituciones predominantes y particularmente el Estado), en las clases y grupos socioeconómicos y políticos, en las ideologías y en las propias políticas, así como también en las formas de vinculación externa.

En este contexto, se plantea que el dinamismo de la estructura social está influido por el comportamiento del segmento internacionalizado de los países subdesarrollados. Dicha influencia se manifiesta no solo en el plano de la estructura productiva y tecnológico, sino también a nivel cultural e ideológico a través de una difusión sistemática del modelo de civilización del capital internacional. Más aún, se expresa al nivel concreto de las políticas y estrategias de desarrollo, por la presión de los intereses privados y públicos nacionales, extranjeros e internacionales asociados al segmento internacionalizado, en favor de políticas que fomenten un desarrollo de esta naturaleza.

La desintegración social que conlleva este proceso también afecta a las instituciones en que se articulan y expresan los diversos grupos y sectores. Tendencias similares a las descritas para el conjunto de la sociedad deberán encontrarse, por consiguiente, en el Estado, la Iglesia, las fuerzas armadas y los partidos políticos de base relativamente amplia. Por ello, el funcionamiento de cada una de estas instituciones se verá afectado en virtud de los grupos sociales que las componen y de su grado de articulación con los procesos de integración transnacional y de desintegración nacional.

### **C. La dependencia y la heterogeneidad estructural**

En el artículo de Sunkel sobre la dependencia y la heterogeneidad estructural (1974 y 1978), que podría considerarse como una extensión del trabajo analizado en la sección IX.B, se señala que un enfoque adecuado para interpretar el



proceso de desarrollo-subdesarrollo de América Latina debe ser capaz de incorporar los fenómenos simultáneos de la integración transnacional y la desintegración nacional.

Al respecto, destaca que la característica esencial de los países subdesarrollados es la heterogeneidad estructural, que atraviesa tanto las esferas económica y tecnológica, como lo social, político y cultural<sup>7</sup>. Por ello, se sugiere que cualquier esquema analítico diseñado para abordar la naturaleza de los problemas del desarrollo y el subdesarrollo debe ser capaz de captar la heterogeneidad estructural de las economías latinoamericanas y los elementos que las integran, así como de establecer las relaciones funcionales entre ellos.

Se considera que la estructura económica de estos países contiene, en un extremo, a algunos sectores denominados “modernos”, que, por su nivel de capitalización, tecnología, productividad y organización, son semejantes a los sectores más avanzados de los países desarrollados. En el extremo opuesto se ubican las actividades “primitivas”, de muy baja productividad y escasa capitalización, y de carácter familiar o individual.

Asimismo, se plantea que la heterogeneidad estructural está en la base de las desigualdades tanto en materia de distribución del ingreso y el consumo, como de los niveles de vida. Al mismo tiempo, se enfatiza que las diferencias en los niveles de vida de la población obedecen no solo a los diferenciales de productividad de las actividades económicas, sino también a otros factores vinculados a las diferencias de poder que se manifiestan entre clases y grupos sociales, sectores económicos y regiones.

En virtud de estas premisas, y con la finalidad de incorporar una visión alternativa de las características más concretas de la dependencia y la heterogeneidad estructural de los países subdesarrollados, en el texto se presenta una propuesta para elaborar un “enfoque operativo de la heterogeneidad estructural”. Para esto, se plantea un esquema analítico similar al de la matriz de insumo-producto de Wassily Leontieff, que incluye el origen y el destino de la producción del conjunto de las ramas de actividad, distinguiéndose entre las transacciones intermedias, la demanda final y el valor agregado generado (salarios, excedente y tributación).

En el esquema operativo propuesto, sin embargo, se considera que en los países periféricos la heterogeneidad estructural es la característica básica del funcionamiento de estas actividades. Por tanto, se diferencia del modelo de Leontieff, que supone la existencia de una homogeneidad tecnológica en cada una de las actividades económicas.

---

<sup>7</sup> Véase Sunkel (1972b).

Así, en la propuesta se distinguen cuatro grupos o sectores, advirtiéndose que el criterio para su definición es más de carácter sociopolítico que tecnológico. Estos grupos son: el sector del capital extranjero (no necesariamente idéntico al de la propiedad extranjera), el sector público, el sector nacional-moderno y el sector primitivo tradicional. En la matriz que ilustra las relaciones entre estos grupos o sectores (véase el diagrama IX.1) se distinguen tres cuadrantes que son representativos de los aspectos básicos del funcionamiento del sistema económico<sup>8</sup>.

**Diagrama IX.1**  
**Representación de insumo-producto de una economía dependiente**  
**estructuralmente heterogénea**

Grupos del sistema económico	Control extranjero	Sector público	Nacional moderno	Primitivo tradicional	Consumo por grupos sociales	Gasto público	Inversión	Exportaciones
Control extranjero	A11	A12	A13	A14				
Sector público	A21	A22	A23	A24				
<b>A</b>				<b>C</b>				
Nacional moderno	A31	A32	A33	A34				
Primitivo tradicional	A41	A42	A43	A44				

Ingresos pagados por grupos sociales	<b>B</b>
Empleo por grupos sociales	
Ingreso per cápita promedio por grupos sociales	

**Fuente:** O. Sunkel, "La dependencia y la heterogeneidad estructural", *El Trimestre Económico*, vol. 45, N° 177, Ciudad de México, Fondo de Cultura Económica, 1978.

## 1. Estructura de la producción

Para comprender el funcionamiento y la dinámica del sistema económico con el esquema propuesto, se plantea que es importante conocer, en primer lugar, la estructura productiva y los grupos sociales que la conforman (cuadrante A).

El sector de control extranjero constituye la fuerza principal de la economía. La expansión de este sector, no obstante, tiene varias consecuencias, no necesariamente positivas, sobre el comportamiento de las actividades

<sup>8</sup> El diagrama IX.1 es copia fiel del cuadro 2 incluido en Sunkel (1978). El cuadrante A corresponde a la estructura de la producción y refleja las transacciones entre los sectores; el cuadrante B se refiere a la distribución del ingreso e incluye los ingresos generados, el empleo y el ingreso per cápita promedio por grupos sociales; y el cuadrante C contiene la composición del gasto: consumo por grupos sociales, gasto público, inversión y exportaciones.

internas. Por una parte, implica la instalación de empresas de cierta envergadura, lo que aumenta el número de grandes empresarios modernos. A su vez, dadas las condiciones oligopólicas que generalmente prevalecen, esto limita las posibilidades de desarrollo de los empresarios pequeños y artesanales. Por otra parte, puede limitar o excluir al empresariado nacional debido al origen extranjero de las inversiones privadas.

El sector de control extranjero está conformado por pocas empresas de gran tamaño y un número relativamente grande de pequeños y medianos compradores. También se debe considerar que es un comprador importante de la producción de otros sectores. La estructura social de este sector, constituida por una burocracia administrativa y técnica, parcialmente extranjera, y por trabajadores calificados, no incluiría una clase empresarial ni un proletariado propiamente dichos.

El sector público, cuya actividad está orientada sobre todo a la producción de bienes y servicios, crece considerablemente en función de la expansión del sector externo y el sector nacional moderno. La estructura social correspondiente estaría constituida por una gran burocracia tradicional y por trabajadores calificados organizados, ocupados en los segmentos más modernos del sector.

El sector nacional moderno se desarrolló durante los 30 años de industrialización con sustitución de importaciones. No obstante, la expansión del núcleo transnacional ha significado la penetración en gran escala de subsidiarias extranjeras en todas las ramas de actividad económica de los países latinoamericanos y, por ende, la absorción o el desplazamiento de las empresas nacionales locales por parte de corporaciones multinacionales o subsidiarias extranjeras.

Este desplazamiento del sector nacional moderno por parte del sector transnacionalizado provoca cambios que diferencian aún más la estructura ocupacional. Solo ciertos profesionales calificados del sector nacional moderno se incorporan a las empresas transnacionalizadas, mientras que el resto de los trabajadores buscan refugio en el sector público o en el sector primitivo. En cuanto a la estructura social del sector, se señala que esta corresponde a la de una sociedad capitalista convencional, con clases empresarial, media y proletaria.

El sector primitivo tradicional experimenta fuertes presiones al ser la única alternativa de absorción de los vastos contingentes de mano de obra desplazada como resultado del avance del sector del capital transnacional. La estructura social de este sector incluye a ciertos grupos oligárquicos tradicionales, una gran masa de pequeños propietarios y trabajadores por cuenta propia, sobre todo en la agricultura, pero también en el comercio, el transporte y los servicios.

## 2. Generación y distribución del ingreso

En segundo término, se argumenta que el proceso simultáneo de integración transnacional y desintegración de la estructura productiva también incide en la generación de ingresos y empleo en las economías subdesarrolladas. Estas características (cuadrante B) son representadas por tres submatrices en las que se distinguen los pagos efectuados a los grupos sociales por los sectores, el empleo creado por estos y el ingreso medio percibido por los grupos sociales en el sistema económico.

En el extremo superior de la estructura distributiva se ubica el sector del capital extranjero que genera la mayor parte del ingreso, con elevados salarios y una reducida creación de empleo. La contribución del sector público al ingreso también es elevada, aunque con grandes desniveles salariales en función del grado de modernidad de las actividades del sector.

En un nivel intermedio se encuentra el sector nacional moderno que, a pesar de su estancamiento, genera la mayor parte del ingreso. Presenta la desigualdad más alta por sus bajos niveles salariales debido, por una parte, a la presión de los trabajadores desempleados, subempleados o mal remunerados del sector primitivo, y, por la otra, a la necesidad de mantener la competitividad frente a las actividades del sector de capital extranjero.

Por último, en la base de la distribución se ubica el sector primitivo, que genera una fracción muy reducida del ingreso y debe absorber a la mayoría de los ocupados, los que perciben remuneraciones muy bajas, semejantes al nivel de subsistencia.

En suma, al relacionar la estructura productiva y la estructura social con el enfoque propuesto, se observa el carácter extremadamente desigual que asume la distribución del ingreso en las economías subdesarrolladas.

## 3. Composición de la demanda final

En tercer lugar, se indica que conociendo la distribución del ingreso es posible explicar mejor la estructura de la demanda final de un sistema económico como el analizado (cuadrante C). Al descomponer el consumo privado, que representa la mayor proporción de la demanda final, por grupos sociales y sectores económicos (nacional y extranjero), es esperable que la mayor parte del gasto de los grupos de altos ingresos se destine a bienes y servicios producidos por el sector de capital extranjero, lo que evidentemente contribuirá al mayor dinamismo del sector.

En este proceso, caracterizado por un gran desarrollo del núcleo moderno de la economía, es previsible que la inversión pública —esto es, la creación de infraestructura económica y social— esté orientada a la promoción del sector transnacional. De igual modo, la inversión privada

estará destinada a la producción de bienes y servicios del mismo sector, lo que contribuirá al desplazamiento del empresariado nacional. En este contexto, las consecuencias sobre la balanza de pagos son evidentes, sobre todo si se considera la estructura de las exportaciones y el creciente dinamismo de las importaciones basado en la ampliación del capital transnacional.

En suma, se destaca que el esquema operativo presentado permite tener una visión alternativa con la cual analizar adecuadamente las características de los países subdesarrollados. En este enfoque, que contiene una mirada multidimensional de la heterogeneidad estructural, se asume que la naturaleza heterogénea de la estructura económica de América Latina es el fundamento de la estructura social, que, a su vez, constituye la base del contexto político y de poder de estos países.

Al analizar la dinámica del sistema se descubre que el proceso de desarrollo, en vez de conducir a la homogeneización productiva de las economías nacionales, crea una evolución diferenciada en su interior. Esto es así pues hay un segmento de la economía que se desarrolla con un alto ingreso per cápita, expansión de la producción y modernización, en tanto que el otro segmento queda estancado, sin articulación con el resto de la economía y sin capacidad social ni política para generar alternativas de desarrollo.

Por último, se concluye que la concentración del sistema económico en el capital transnacional, junto con el abandono del sector nacional moderno y el sector primitivo, condujo a la desintegración de la economía nacional. Vale decir, la profundización de la dependencia aumenta el grado de heterogeneidad estructural en los países subdesarrollados.

## **D. Hacia un desarrollo inclusivo: el caso de Chile**

En el libro sobre el desarrollo inclusivo en el caso de Chile, cuya coordinación me correspondió compartir con el autor (Sunkel e Infante, 2009), se argumenta que ese país tuvo un notable crecimiento económico por casi dos décadas (1990-2007), con el resultado de una sustancial reducción de la pobreza y la indigencia. Sin embargo, también se observa que persiste una mala distribución del ingreso, lo que sustenta la percepción de que existe exclusión social y una inaceptable desigualdad en los niveles y la calidad de vida.

La base analítica del trabajo está estrechamente vinculada con el concepto original de heterogeneidad estructural elaborado por la CEPAL<sup>9</sup>. De acuerdo con esta visión, la razón de la elevada desigualdad se encuentra en la persistencia de la asimetría y la falta de vínculos estrechos entre los diferentes estratos de la economía. De allí que la superación de la heterogeneidad estructural sea un requisito básico para lograr un crecimiento sostenido con igualdad.

---

<sup>9</sup> Véase la sección IX.A.

Para enfrentar ese desafío, en el texto se propone diseñar una estrategia renovada de desarrollo a largo plazo, orientada hacia la convergencia productiva con equidad creciente, cuya implementación sea gradual y que considere explícitamente la situación diferenciada de los estratos productivos y sociales, en un proceso de crecimiento con mayor integración social. A continuación se reseñan tres aspectos básicos de la temática enunciada, relacionados con el patrón de crecimiento, la estructura económica y las principales áreas de la estrategia propuesta.

## 1. El patrón de crecimiento

Hay consenso respecto de que Chile experimentó un período de desarrollo sin precedentes a partir de la recuperación de la democracia, como lo reflejan los siguientes indicadores seleccionados del desempeño económico y social.

El elevado crecimiento económico hizo que el ingreso per cápita del país prácticamente se duplicara entre 1990 y 2007<sup>10</sup>. Junto con la acción de las políticas sociales, esto contribuyó a que en ese período la pobreza absoluta se redujera a casi la tercera parte<sup>11</sup>. Además, entre otros avances, se logró una inserción dinámica en el proceso de globalización y una extraordinaria expansión en materia de infraestructura y servicios públicos, así como en cobertura educacional, vivienda, salud y seguridad social.

Estos antecedentes muestran que el modelo de economía social de mercado prevaleciente, modificado por la estrategia de “crecimiento con equidad” adoptada a partir de 1990, ha funcionado muy bien para la mayoría de los chilenos, pero no consigue reducir la desigualdad ni impide la persistencia de altos niveles de pobreza.

Al respecto, se plantea que el notable crecimiento logrado y el gran esfuerzo realizado durante este período en materia de gasto social han sido insuficientes para construir en esos años una sociedad con menores índices significativos de desigualdad. En consecuencia, el Estado, con su acción compensatoria, consiguió disminuir mucho la pobreza, pero aún queda un remanente considerable que se ha mostrado irreductible.

Por tanto, se sostiene que el crecimiento económico constituye un prerrequisito insoslayable, pero no suficiente, para la construcción de una sociedad con mayor igualdad de oportunidades, y que las políticas sociales compensatorias permiten reducir la pobreza, pero no necesariamente las distancias que separan a los diferentes grupos sociales en materia de ingresos, niveles y calidad de vida.

<sup>10</sup> El producto creció un 5,5% por año y el ingreso per cápita aumentó un 96% entre 1990 y 2007.

<sup>11</sup> La pobreza se redujo del 38,6% al 13,7% entre 1990 y 2007 (Sunkel e Infante, 2009).

De acuerdo con la visión económica convencional, esta deficiencia en el modo de funcionamiento del actual modelo se superaría aumentando la tasa de crecimiento económico y mejorando las políticas sociales.

Aunque algo se puede lograr por esa vía, en este trabajo se sostiene que es necesario diseñar una estrategia de desarrollo diferente. El problema de fondo no es tanto la velocidad del crecimiento como su composición, o sea, las profundas diferencias de productividad y calidad de la estructura productiva, tanto de los sectores productores de bienes como de los servicios.

En suma, se concluye que a la combinación de políticas de crecimiento exportadoras con políticas sociales compensatorias desde el Estado es necesario agregar un componente adicional todavía pendiente: la vinculación con el aparato productivo dedicado al mercado interno.

## **2. La estructura económica**

Para examinar las características y el funcionamiento de la economía chilena se utiliza el concepto de “estructura empresarial”, que se refiere a la coexistencia de empresas de distinto tamaño en cada actividad económica. Específicamente, se considera que la economía está conformada por tres grandes sectores o estratos con notorias diferencias de productividad entre las empresas grandes, líderes del proceso de modernización, y el amplio y variado espectro de unidades rezagadas, en las que se concentra la mayor parte del empleo.

El estrato de grandes empresas (establecimientos con más de 200 trabajadores) se caracteriza por una mayor intensidad en el uso del capital y la tecnología, lo que le permite lograr una productividad significativamente más alta que otros segmentos. Este estrato genera la mayor parte del producto (80%) con una fracción reducida del empleo (23,6%), lo que significa que el producto por ocupado de las empresas grandes es alrededor de 3,5 veces superior al promedio de la economía<sup>12</sup>.

Por el contrario, el estrato de pequeñas empresas, constituido por el denominado “sector informal” (empresas de hasta cinco trabajadores, ocupados por cuenta propia no calificados y ayudantes familiares), explica un 47,6% del empleo, pero aporta solo un 10,5% al producto. Esto significa que la productividad del estrato es apenas un quinto del promedio nacional.

El estrato de empresas medianas, que se ubica entre los dos estratos señalados, incluye a los trabajadores y empleadores de pymes (de 6 a 200 ocupados). En general, este segmento de mediana productividad corresponde a actividades de lento crecimiento, con escasos vínculos con

---

<sup>12</sup> Las cifras utilizadas en esta sección provienen de Sunkel e Infante (2009), capítulo 2, cuadros 3, 3a y 3b.

los sectores de alta productividad. Al generar un 9,5% del producto y tener una ocupación que representa el 28,8% del total, su productividad es cercana a un tercio del promedio.

La heterogeneidad productiva se manifiesta en que el producto por ocupado del estrato de grandes empresas es 3 veces superior al promedio, 15 veces superior al del estrato de las empresas pequeñas y aproximadamente 10 veces superior al de las empresas de tamaño mediano. Como se indica más adelante, estas diferencias de productividad se trasladan a las remuneraciones de los ocupados, por lo que constituyen un factor determinante de la mala distribución del ingreso.

Para mostrar la importancia que tienen estos estratos en el funcionamiento del sistema económico, se dispone de la información de una “matriz estructural” de la economía chilena para 2003 que permite establecer las relaciones entre los tres estratos definidos en función del tamaño de las empresas en el ámbito de la producción, la demanda final y la generación de ingresos.

En primer término, las grandes empresas dominan la producción (80% del total) y el aporte de las pymes es residual.

Al examinar las relaciones intersectoriales se verifica que, por una parte, el tejido productivo presenta una escasa densidad, la que se manifiesta en una articulación incompleta de la producción intermedia. Casi la totalidad de la producción intermedia es generada por las grandes empresas (83,3%), con una participación muy reducida de las pymes. Por otra parte, el consumo intermedio nacional de las empresas de menor tamaño proviene mayoritariamente (entre un 70% y un 80%) de las empresas grandes, y solo una parte menor es suministrada por ellas mismas. Estos datos revelan la falta de integración de la economía, que afecta especialmente a las pymes.

En segundo lugar, la demanda agregada es provista por las grandes empresas, que producen la mayoría de los bienes y servicios de consumo, la inversión y las exportaciones.

Una proporción elevada del consumo de los hogares (73,4%) corresponde a bienes producidos por las empresas de gran tamaño (la participación de las pymes es reducida).

El consumo del Gobierno es aún más concentrado que el de los hogares, dado que prácticamente todos (98,7%) los bienes y servicios consumidos por las entidades públicas son producidos por el segmento de empresas grandes.

En materia de inversiones, la heterogeneidad productiva también es elevada. El 86,4% de la producción de bienes de capital corresponde a las empresas grandes, en tanto que las medianas tienen una participación limitada.

Las empresas grandes producen casi la totalidad (95%) de las exportaciones totales. Esta cifra alcanza al 1,5% en el caso de las empresas



pequeñas y al 3,5% en el de las medianas, lo que ayuda a comprender por qué la apertura comercial que ha logrado el país no se ha traducido en beneficios directos para las empresas de menor tamaño.

En tercer término, la generación de ingresos (capital y trabajo) es clave para entender el origen tanto de la distribución del ingreso de las personas, como de la reproducción de una economía de esta naturaleza.

Como se mostró, la heterogeneidad del aparato productivo se manifiesta en amplias brechas de productividad de los trabajadores de los distintos estratos, diferencias que están en la base de la desigualdad salarial.

Las cifras muestran que en las empresas grandes el salario medio es alrededor de tres veces mayor que el promedio, en tanto que en el caso de las pymes este salario alcanza a cerca de la mitad de la media nacional<sup>13</sup>. Esto significa que el salario promedio pagado por las grandes empresas es seis veces superior al de las empresas de menor tamaño. Esto explica por qué una parte significativa de los ocupados en las empresas de gran tamaño tiene un empleo de “alta calidad”, con un alto nivel de remuneraciones, contrato de trabajo y cotización simultánea en la seguridad social.

Por otra parte, dado que una elevada proporción del excedente (86,3%) es generado por el estrato de grandes empresas, es previsible que la mayoría de esos recursos se destine a aumentar la capacidad de producción de dichas empresas. Con esto se agudizaría el carácter heterogéneo de la economía y se refuerzan las bases del actual patrón de crecimiento con desigualdad.

En suma, la diversidad de la estructura económica que caracteriza al país continúa teniendo plena vigencia para describir una realidad muy desigual en términos de tamaño de las empresas, localización geográfica, grado de desarrollo tecnológico, nivel de capitalización, mercados a los que se dirigen y empleo que generan. Todo esto tiene importantes consecuencias en la sociedad.

En cuanto a la dinámica de la estructura productiva, se concluye que el crecimiento de las empresas grandes, insertas en el proceso de globalización, carece de la capacidad para constituirse en un núcleo dinámico que arrastre al resto de los estratos de la economía nacional.

Asimismo, se destaca que los segmentos de empresas medianas y pequeñas de baja productividad que incluyen el grueso del empleo informal y precario, corresponden a actividades de crecimiento lento que

<sup>13</sup> De acuerdo con Sunkel e Infante (2009), en las empresas grandes, el empleo generado alcanza solo al 23,6% del total, en tanto que las remuneraciones al trabajo representan un 64,1% del total de salarios de la economía. Por su parte, las empresas pequeñas y medianas de baja productividad generan un 47,6% y un 28,8% del empleo total de la economía, respectivamente. En estos estratos, sin embargo, las remuneraciones representan solo un 20,7% y un 15,3%, respectivamente, del total de los salarios.

tienen escasos vínculos con los sectores de punta. Participan solo en forma tangencial en el crecimiento y, en consecuencia, por más elevado que este sea, no genera los resultados esperados para las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) ni para los sectores sociales de medianos y menores ingresos correspondientes.

### **3. La estrategia de desarrollo inclusivo**

Con la propuesta de desarrollo inclusivo se busca corregir el modelo actual de crecimiento con desigualdad mediante una estrategia que permita generar una inserción laboral, productiva y social más satisfactoria y equitativa, asegurando de esta manera una mejor distribución primaria del ingreso desde su gestación. En esta estrategia se concibe la dinámica del desarrollo no solo en función de los sectores de exportación modernos, sino también de los sectores de menor productividad.

El éxito de la estrategia de desarrollo inclusivo descansa en la implementación de cuatro áreas de políticas que actúan como pilares para reforzar la cohesión social y mejorar el bienestar de grupos sociales postergados: convergencia productiva, protección social garantizada, cambios institucionales y crecimiento económico sostenido con equidad.

En el área de política de convergencia productiva se requiere concentrar los esfuerzos en el aumento de la productividad de las empresas de menor tamaño, considerando su papel determinante en la generación de empleo. Para cumplir con este objetivo, se plantea diseñar políticas en tres campos de acción. El primero se relaciona con el mejoramiento de las condiciones y los factores que propician el crecimiento de estas empresas, incluido el establecimiento de normas y regulaciones adecuadas para la protección de la competencia. El segundo campo de acción es el fomento de la inversión para el desarrollo de una economía social, donde el énfasis se ponga en la generación de empleo para los trabajadores informales. Un tercer campo de acción se refiere a la creación de condiciones institucionales que faciliten la formación de aglomeraciones productivas (*clusters*) para que los actores locales sean protagonistas de su propio desarrollo.

Los cambios institucionales son necesarios para facilitar la implementación de la estrategia de desarrollo inclusivo en las áreas económica y laboral. En el campo económico se sugiere que el Estado impulse la aplicación de un modelo de negocios en el que las grandes empresas respeten las reglas del juego y se favorezca el desarrollo de las pymes. En el ámbito de la institucionalidad laboral se plantea fortalecer la negociación colectiva —un mecanismo de distribución del ingreso— para que más trabajadores y empresas puedan participar de este proceso, lo que, de paso, fortalece el diálogo y la cohesión social.

La creación de una protección social garantizada para las personas en materia de salud, educación, previsión social y vivienda, según su nivel de ingresos, es otro importante campo de acción de la estrategia. Si bien esta tarea es responsabilidad del Estado, requiere de la colaboración del sector privado. Sobre este tema también se subraya que el nivel de protección debe estar necesariamente de acuerdo con los ingresos del país y, por tanto, debe ser sostenible.

Finalmente, se destaca que la combinación virtuosa del crecimiento con equidad es un área de acción fundamental para construir una sociedad cohesionada. Para ello, el crecimiento económico debe reunir una serie de requisitos a fin de que el desarrollo sea inclusivo.

Una condición primordial es que el aumento del producto sea relativamente elevado y bastante superior al crecimiento de la población para que la sociedad pueda percibirlo con claridad y que se puedan alcanzar niveles adecuados de empleo.

También es importante considerar que la expansión de la capacidad productiva, es decir, la inversión, es una exigencia esencial del crecimiento y que el logro de la convergencia productiva exige invertir masivamente en la modernización y el mejoramiento de la productividad de los segmentos rezagados de la estructura productiva interna.

Otro requisito básico del crecimiento incluyente es promover una acentuada dinámica exportadora que permita financiar la importación de bienes y servicios de capital y consumo, así como otros insumos de avanzado perfeccionamiento tecnológico que la economía nacional no esté en condiciones de producir.

Por último, se plantea que un proceso de crecimiento económico sostenido como el propuesto requiere una visión de largo plazo en el diseño de la política macroeconómica, que integre explícitamente las políticas de estabilización nominal y real con los objetivos del desarrollo. Para ello, es preciso que la nueva política macroeconómica tenga una visión más amplia, de estabilidad integral, cuyo alcance no se limite a la reducción de la inflación y el equilibrio de las finanzas públicas, sino que se extienda a la esfera real de la economía, incluido el ritmo de crecimiento, la convergencia productiva y la generación de empleo<sup>14</sup>.

---

<sup>14</sup> A partir de este trabajo sobre el caso de Chile, se implementa el proyecto CEPAL/OIT "Desarrollo inclusivo", con estudios sobre dicha temática en América Latina y el Caribe, así como en los casos nacionales de la Argentina, el Brasil, el Perú y el Uruguay durante el período 2011-2016.

## Bibliografía

- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2012), *Cambio estructural para la igualdad: una visión integrada del desarrollo* (LC/G.2524(SES.34/3)), Santiago, julio.
- \_\_\_\_\_(2010), *La hora de la igualdad: brechas por cerrar, caminos por abrir* (LC/G.2432(SES.33/3)), Santiago, mayo.
- \_\_\_\_\_(1964), "La mano de obra y el desarrollo económico de América Latina en los últimos años" (E/CN.12/L.1), documento presentado en el Seminario sobre Organización y Planificación de la Formación Profesional, Río de Janeiro, Organización Internacional del Trabajo (OIT), 12 a 24 de octubre.
- \_\_\_\_\_(1951), *Estudio Económico de América Latina, 1949* (E/CN.12/164/Rev.1), Nueva York, enero.
- Cimoli, M., N. Correa y A. Primi (2004), "Crecimiento y estructura productiva en economías abiertas: lecciones de la experiencia de América Latina", Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), inédito.
- Infante R. (2011), "América Latina en el 'umbral del desarrollo': un ejercicio de convergencia productiva", *Documento de Trabajo*, N° 14, Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), junio.
- \_\_\_\_\_(1981), "Heterogeneidad estructural, empleo y distribución del ingreso", *El Trimestre Económico*, vol. 48, N° 190, Ciudad de México, Fondo de Cultura Económica, abril-junio.
- Mallorquín, C. (2013), *Relatos contados desde la periferia: el pensamiento económico latinoamericano*, Ciudad de México, Plaza y Valdés Editores.
- Mancini M. y P. Lavarello (2013), "Heterogeneidad estructural: origen y evolución del concepto frente a los nuevos desafíos en el contexto de la mundialización del capital", *Entrelíneas de la Política Económica*, N° 37, La Plata, Centro de Investigación en Política Económica y Comunicación (CIEPYC), diciembre.
- Nohlen, D. y R. Sturm (1982), "La heterogeneidad estructural como concepto básico en la teoría de desarrollo", *Revista de Estudios Políticos*, N° 82, Madrid, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales (CEPC), julio-agosto.
- Pinto, A. (1976), "Notas sobre los estilos de desarrollo en América Latina", *Revista de la CEPAL*, N° 1, Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- \_\_\_\_\_(1970), "Naturaleza e implicaciones de la 'heterogeneidad estructural' de la América Latina", *El Trimestre Económico*, vol. 37, N° 145, Ciudad de México, Fondo de Cultura Económica, enero-marzo.
- \_\_\_\_\_(1965), "Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano", *El Trimestre Económico*, vol. 37, N° 125, Ciudad de México, Fondo de Cultura Económica, enero-marzo.
- Pinto, A. y A. Di Filippo (1982), "Desarrollo y pobreza en América Latina: un enfoque histórico estructural", *Pobreza, necesidades básicas y desarrollo* (E/ICEF/TACRO/G.1006), R. Franco (coord.), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)/Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES)/Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF), noviembre.
- \_\_\_\_\_(1974), "Notas sobre la estrategia de la distribución y redistribución del ingreso en América Latina", *Distribución del Ingreso*, A. Foxley (comp.), Ciudad de México, Fondo de Cultura Económica.

- Prebisch R. (1949), *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas* (E/CN.12/89), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Rodríguez, O. (1998), Heterogeneidad estructural y empleo, *Revista de la CEPAL* (LC/G.2037-P), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Slavinsky, Z. (1964), "Anexo estadístico", "La mano de obra y el desarrollo económico de América Latina en los últimos años" (E/CN.12/L.1), documento presentado en el Seminario sobre Organización y Planificación de la Formación Profesional, Río de Janeiro, Organización Internacional del Trabajo (OIT), 12 a 24 de octubre.
- Sunkel, O. (1978), "La dependencia y la heterogeneidad estructural", *El Trimestre Económico*, vol. 45, N° 177, Ciudad de México, Fondo de Cultura Económica, enero-marzo.
- \_\_\_\_ (1974), "External economic relationships and the process of development: suggestions for an alternative analytical framework", *Latin American-U.S. Economic Interactions: Conflict, Accommodation, and Policies for the Future*, R. Williamson, W. Glade y K. Schmitt (eds.), Washington, D.C., American Enterprise Institute for Public Policy Research.
- \_\_\_\_ (1972a), *Capitalismo transnacional y desintegración nacional en América Latina*, Buenos Aires, Ediciones Nueva Visión.
- \_\_\_\_ (1972b), "Latin American underdevelopment in the year 2000", *Economics and World Order: from the 1970s to the 1990s*, J. Bhagwati (ed.), Nueva York, Macmillan.
- \_\_\_\_ (1970), "Desarrollo, subdesarrollo, dependencia, marginación y desigualdades espaciales: hacia un enfoque totalizante", *EURE*, vol. 1, N° 1, Santiago, Centro Interdisciplinario de Desarrollo Urbano y Regional (CIDU)/Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO).
- Sunkel, O. y R. Infante (eds.) (2009), *Hacia un desarrollo inclusivo: el caso de Chile* (LC/L.3126), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)/Fundación Chile 21/Organización Internacional del Trabajo (OIT).

