



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA



**Trayectorias de Transformación Económica
en la India, Brasil y Sudáfrica desde la Economía del Desarrollo**

TRABAJO FIN DE GRADO

Autor: Lola Delgado

Director: Covadonga Meseguer Yebra

Madrid, Junio 2026

Declaración de uso de herramientas de IA generativa

Nombre Grado/Máster:	RRIICOM
Nombre Alumno:	Lola Delgado
Coordinador/a TFG/TFM:	Belén García-Noblejas y Javier Gil Pérez
Nombre Director/a de TFG/TFGM:	Covadonga Meseguer Yebra

Declaro que para la elaboración del presente Trabajo Fin de Grado / Trabajo Fin de Máster se ha utilizado inteligencia artificial generativa como herramienta de apoyo.	SÍ	NO
	X	

1) Uso de la IA Generativo

Si tu respuesta ha sido SÍ, contesta a las siguientes preguntas.

Si has contestado NO, pasa al apartado 2.

2) Uso ético

	SÍ	NO
¿A la hora de usar la herramienta IA, en los <i>prompts</i> utilizados has incluido datos de carácter sensible o de carácter personal (fotos de personas reales, datos personales, etc.)? <i>Si tu respuesta es afirmativa especifica cuáles.</i>		X
¿Has orientado tu uso a suplantar tu trabajo personal sin hacer una revisión crítica de la extraído en la herramienta IA? <i>Si tu respuesta es afirmativa especifica cuáles.</i>		X
¿Has tenido en cuenta las recomendaciones académicas que te han hecho específicamente en el Grado/Máster sobre lo que está permitido o no con la IA?	X	

Uso técnico realizado:

¿Qué herramientas has utilizado (ChatGPT, Copilot, Claude, Nano Banana...)? Especifica la versión o tipo de licencia.

Chat GPT: versión GPT 5.5, acceso mediante ChatGPT., NotebookLM: versión estándar, acceso gratuito vía notebooklm.google.com, Claude (Anthropic): versión estándar gratuita, acceso gratuito vía claude.ai.

Marcar lo que corresponda:

- Reformulación; Chat GPT
- Corrección Chat GPT
- Sugerencia de estructura Claude
- Apoyo metodológico Notebook LM
- Buscar o citar bibliografía Notebook LM

Confirmando que el contenido final ha sido revisado, corregido y validado íntegramente por mí como autor/a y asumo la plena responsabilidad académica del mismo.

La utilización de la IA no ha sustituido el análisis crítico, la reflexión personal ni el trabajo intelectual propio exigido en un TFG/TFM.

Firma: Lola Delgado Cayuelas

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Lola Delgado Cayuelas', is written over a horizontal line. The signature is stylized and cursive, with a long, sweeping stroke that extends downwards and to the right.

Declaración de la IA	
1. Resumen	3
2. Metodología	4
3. Introducción y Objetivos	5
<i>¿Por qué estudiar el desarrollo económico?</i>	5
4. Fundamentos Teóricos	7
4.1. La distinción conceptual entre crecimiento económico y desarrollo.....	7
4.2. La crítica de Amartya Sen al crecimiento económico como fin.....	8
4.3. El Premio Nobel de Economía de 2025: innovación, conocimiento y desarrollo en las aportaciones de Mokyr, Aghion y Howitt.....	9
4.4. El Papel del Estado por Peter Evans.....	10
4.5. La maldición de la volatilidad por Danielle Campello y Cesar Zucco, y la Enfermedad Holandesa.....	11
5. Las Características Estructurales de los Estados Periféricos	12
5.1. El Subdesarrollo: Configuración y Características de la Estructura Interna.....	13
5.2. La Dependencia: Patrones de Inserción Externa.....	15
6. Los Obstáculos al Desarrollo	19
6.1. Externos.....	19
6.2. Internos.....	21
7. El Estado Intermedio por Peter Evans y la asociación entre heterogeneidad estructural y corrupción por Cypher y Dietz.....	24
7.2. La India	28
7.2.1. Características y Obstáculos Paradigmáticos.....	31
7.2.2. Políticas Extraíbles al Caso de la India: China y Corea del Sur.....	33
8.3 Sudáfrica	35
8.3.1. Características y Obstáculos Paradigmáticos.....	38
8.3.2. Políticas Extraíbles al Caso de Sudáfrica: Estados Unidos y Noruega.....	39
9.4. Brasil	41
9.4.1. Características y Obstáculos Paradigmáticos.....	44
9.4.2. Políticas Extraíbles al Caso de Brasil: Chile y Canadá.....	45
10. Conclusiones	47
11. Bibliografía	49

1. Resumen

Esta tesis analiza las trayectorias de desarrollo de India, Brasil y Sudáfrica desde la perspectiva de la Economía del Desarrollo. Partiendo de la distinción entre crecimiento económico y desarrollo, se sostiene que el crecimiento constituye una condición necesaria, pero insuficiente, para garantizar el desarrollo positivo en el bienestar de la población. Para tratar de definir el subdesarrollo, el trabajo identifica características estructurales en las economías periféricas. Asimismo, se examinan los principales obstáculos al desarrollo, diferenciando entre factores externos, vinculados a la inserción internacional de las economías, e internos, relacionados con las capacidades institucionales, educativas, productivas y sociales de cada país. A partir de este marco analítico, se estudian las trayectorias históricas y económicas de los casos. Los tres países, han experimentado importantes procesos de crecimiento económico y se han consolidado como potencias regionales dentro del Sur Global, sin embargo, continúan enfrentando limitaciones estructurales que dificultan la transformación de dicho crecimiento en desarrollo inclusivo y sostenible. La principal conclusión del trabajo es que el desarrollo no depende exclusivamente de la disponibilidad de recursos naturales, del crecimiento económico o de la apertura internacional, sino de la capacidad de los Estados para promover procesos de transformación estructural, diversificación productiva, acumulación de conocimiento y fortalecimiento institucional.

Palabras clave: Economía del Desarrollo, Estados intermedios, transformación estructural, dependencia, heterogeneidad estructural, India, Brasil, Sudáfrica, desarrollo económico, políticas de desarrollo.

2. Metodología

El presente trabajo se desarrolla mediante una metodología cualitativa de carácter comparado, enmarcada dentro de la Economía del Desarrollo. El objetivo principal de la investigación no es medir de forma cuantitativa el impacto de variables específicas sobre el crecimiento económico, sino comprender cómo determinados factores históricos, institucionales, productivos y geopolíticos han condicionado las trayectorias de desarrollo de India, Brasil y Sudáfrica, así como identificar experiencias internacionales que puedan aportar enseñanzas útiles para afrontar los principales obstáculos estructurales que presentan en la actualidad.

Desde el punto de vista teórico, el trabajo se fundamenta en las aportaciones de diversos autores de referencia dentro de la Economía del Desarrollo. Amartya Sen (1999), Celso Furtado (1961, 1970), Peter Evans (1995), Joel Mokyr (1990, 2002, 2016), Philippe Aghion y Peter Howitt (1992), Daniela Campello y César Zucco (2020), Corden y Neary (1982) o Cypher y Dietz (2009, 2014) entre otros.

Una vez establecido el marco teórico sobre el que pensamos, la investigación se desarrolla mediante el análisis comparado de tres estudios de caso. La investigación parte de la idea de que la comparación entre casos que comparten determinados rasgos estructurales, pero presentan resultados distintos, permite identificar aquellos factores que pueden resultar más relevantes para explicar las diferentes trayectorias de desarrollo. En consecuencia, el análisis se centra en variables históricas, institucionales, productivas y tecnológicas, prestando especial atención al papel del Estado, la estructura productiva, la inserción internacional y la capacidad de generar conocimiento e innovación.

La selección de la India, Brasil y Sudáfrica responde a que los tres países comparten una serie de características que los convierten en casos especialmente relevantes para el estudio del desarrollo económico. Todos son grandes economías del Sur Global y miembros fundadores del bloque BRICS, con una importante influencia regional y una creciente proyección internacional. Asimismo, presentan trayectorias históricas marcadas por experiencias de dominación colonial, elevados niveles de desigualdad y una inserción internacional tradicionalmente vinculada a distintas formas de dependencia económica. Al mismo tiempo, estos países muestran diferencias significativas en sus trayectorias de desarrollo. Para explicar estas diferencias se analizan una serie de variables independientes identificadas por la literatura como determinantes del desarrollo. Entre ellas destacan el legado colonial, la estructura productiva, el papel del Estado, la capacidad institucional, el nivel educativo, la dependencia tecnológica, la inserción en la economía internacional y la especialización productiva.

Por tanto, el método comparado no se utiliza únicamente con fines descriptivos, sino como una herramienta para identificar factores comunes y, sobre todo, factores diferenciadores entre países relativamente semejantes. En términos analíticos, las características compartidas actúan como elementos de control, mientras que las diferencias observadas en variables como la estructura productiva, la capacidad estatal, la política educativa o la estrategia de inserción internacional permiten explorar posibles explicaciones de las distintas trayectorias de desarrollo.

Finalmente, el trabajo incorpora la comparación con experiencias internacionales de referencia, como las de Corea del Sur, China, Estados Unidos, Noruega, Chile y Canadá. Estos casos no se utilizan como modelos perfectamente replicables, sino como ejemplos que permiten identificar políticas e instituciones que han contribuido a superar obstáculos estructurales similares a los observados.

3. Introducción y Objetivos

¿Por qué estudiar el desarrollo económico?

Estudiar el desarrollo económico es, en última instancia, estudiar las condiciones que permiten a las personas vivir una vida más larga, segura y digna. Durante la mayor parte de la historia de la humanidad, la pobreza, el hambre, las enfermedades y la incertidumbre formaron parte de la experiencia cotidiana de la mayoría de la población. Esta disciplina busca reducir los elementos azarosos que inciden entre la vida y la muerte, organizando la cooperación humana para superar la precariedad. En "*Leviatán*", Hobbes (2005) plantea que, en ausencia de instituciones capaces de garantizar el orden y la cooperación, los individuos quedarían inmersos en un estado de naturaleza caracterizado por la inseguridad y el conflicto permanente. El desarrollo puede entenderse, en este sentido, como el esfuerzo colectivo por superar esa condición mediante la organización social, la producción, la innovación y la construcción de instituciones que permitan mejorar las condiciones de vida de la población.

Sin embargo, estos avances no se han producido de manera uniforme. Mientras algunos países han logrado impulsar procesos sostenidos de transformación económica y mejora del bienestar, otros continúan enfrentándose a importantes obstáculos estructurales que limitan su desarrollo. Comprender por qué algunos países consiguen desarrollarse y otros encuentran mayores dificultades constituye una de las cuestiones centrales de la Economía del Desarrollo y la principal motivación de este trabajo.

En este contexto, el presente trabajo tiene como objetivo general analizar las trayectorias de desarrollo de India, Brasil y Sudáfrica desde la perspectiva de la Economía del Desarrollo, identificando los principales factores que han condicionado su evolución económica y social, así como los obstáculos estructurales que continúan limitando sus procesos de transformación productiva.

Para alcanzar este objetivo general se plantean los siguientes objetivos específicos:

1. Definir y diferenciar los conceptos de crecimiento económico y desarrollo a partir de las principales aportaciones de la Economía del Desarrollo.
2. Identificar las características estructurales y los obstáculos al desarrollo que la literatura especializada asocia con las economías periféricas y semiperiféricas.
3. Analizar las trayectorias históricas, institucionales, productivas y económicas de India, Brasil y Sudáfrica, prestando especial atención a los factores que han condicionado sus resultados de desarrollo.
4. Comparar los tres casos para identificar elementos comunes y diferencias significativas que permitan comprender mejor sus distintas trayectorias de desarrollo.
5. Examinar experiencias internacionales que hayan logrado afrontar obstáculos similares con el fin de extraer posibles enseñanzas y recomendaciones de política pública aplicables a los países analizados.

A través de estos objetivos, el trabajo busca contribuir a la comprensión del desarrollo económico como un proceso complejo en el que interactúan factores históricos, institucionales, tecnológicos, productivos y sociales, alejándose de explicaciones basadas exclusivamente en el crecimiento del producto o la acumulación de capital.

4. Fundamentos Teóricos

4.1. La distinción conceptual entre crecimiento económico y desarrollo

Para comenzar la base teórica de este trabajo es imprescindible entender una distinción de conceptos, el crecimiento no es lo mismo que el desarrollo. Esta diferencia no es meramente semántica, tiene consecuencias directas sobre qué políticas se diseñan, qué se mide, y en última instancia, qué tipo de sociedad se construye. La diferencia radical está en la naturaleza de ambos conceptos. Por un lado, la naturaleza del crecimiento económico es estrictamente cuantitativa ya que su progreso está basado en la acumulación. Su indicador por excelencia, la tasa de variación del Producto Interior Bruto (PIB), mide el aumento del tamaño de una economía a través de la acumulación de capital, la inversión neta y la expansión de la producción. Sin embargo, la expansión del producto puede ocurrir incluso sin alterar la base técnica existente. Es decir, una economía puede crecer sin que cambie la estructura de sus sectores productivos, sin que mejore la productividad del trabajo, y sin que el excedente generado se distribuya hacia las necesidades sociales (Mancini, 2017). En este sentido, el crecimiento es condición necesaria pero no suficiente para el desarrollo.

Esta distinción no siempre estuvo presente en el pensamiento económico. Durante el siglo XIX, autores clásicos como Adam Smith o John Stuart Mill analizaban principalmente los procesos de crecimiento, acumulación y expansión de la riqueza. Las diferencias entre países tendían a interpretarse como distintos grados de avance dentro de una trayectoria histórica común, por lo que el atraso económico era entendido como una fase transitoria que podía superarse mediante la acumulación de capital y la expansión de los mercados. Sin embargo, a lo largo del siglo XX esta visión comenzó a ser cuestionada. La persistencia de amplias diferencias de renta, productividad y bienestar entre países llevó a numerosos autores a concluir que el subdesarrollo no podía explicarse únicamente como una etapa temporal de retraso. Desde la Economía del Desarrollo surgió una nueva perspectiva que entendía el subdesarrollo como el resultado de estructuras económicas, productivas e institucionales específicas que limitaban la capacidad de transformación de determinadas economías. En consecuencia, el desarrollo dejó de concebirse exclusivamente como un proceso de crecimiento cuantitativo para pasar a entenderse como una transformación estructural capaz de modificar la composición de la producción, aumentar la productividad, fortalecer las instituciones y mejorar las condiciones de vida de la población.

El desarrollo, entonces, es un proceso de naturaleza cualitativa. El proceso del desarrollo tiene carácter multidimensional y está basado en la transformación. Durante un proceso de desarrollo es imperativo la transformación de la estructura productiva de una economía, la modificación de la composición y distribución del producto, y el aumento sostenido de la productividad del factor trabajo. El desarrollo no pregunta cuánto se crece, sino cómo se crece. Si se genera empleo productivo o subempleo, si el excedente se reinvierte en capacidades o se acumula en pocas manos, si las políticas económicas avanzan hacia estructuras más seguras, justas y sostenibles. Estas transformaciones son, además, de largo plazo, ya que afectan a la estructura de los sectores económicos en profundidad. (Mancini, 2017). Esta visión estructural quedó consolidada con la aparición de nuevos indicadores económicos incluyendo dimensiones sociales que superan las limitaciones del PIB. El Índice de Desarrollo Humano (IDH), por ejemplo, incorpora esperanza de vida, educación e ingresos. Esta reorientación consolida que para medir el desarrollo no podemos limitarnos a meros indicadores de crecimiento como el PIB. El bienestar, una de las dimensiones fundamentales del desarrollo, no puede medirse únicamente por la riqueza agregada, sino por la capacidad de esa riqueza para traducirse en oportunidades reales para las personas.

4.2. La crítica de Amartya Sen al crecimiento económico como fin

Amartya Sen, economista indio galardonado con el Premio Nobel de Economía en 1998, aporta una de las contribuciones más influyentes a la Economía del Desarrollo al situar a las personas, y no a la producción o la renta, en el centro del análisis. En *Development as Freedom* (1999), el autor sostiene que el crecimiento económico debe entenderse como un medio para ampliar las capacidades y libertades de los individuos, y no como un fin en sí mismo. Desde esta perspectiva, el desarrollo se define por las oportunidades reales que poseen las personas para construir la vida que valoran.

Estas capacidades incluyen, entre otras, la posibilidad de disfrutar de una vida larga y saludable, acceder a la educación, participar en la vida política, obtener un empleo digno o evitar situaciones de pobreza y exclusión. En consecuencia, variables como el crecimiento del PIB, la industrialización o el progreso tecnológico adquieren relevancia en la medida en que contribuyen a expandir dichas capacidades. La principal aportación de Sen consiste, por tanto, en desplazar el foco del desarrollo desde la acumulación de riqueza hacia el bienestar efectivo de las personas, influyendo decisivamente en la aparición de indicadores como el Índice de Desarrollo Humano (IDH) y en la consolidación de una visión multidimensional del desarrollo (Sen, 1999; Martín Faus, 2015).

4.3. El Premio Nobel de Economía de 2025: innovación, conocimiento y desarrollo en las aportaciones de Mokyr, Aghion y Howitt

Si bien el crecimiento económico constituye una condición necesaria para el desarrollo, la literatura contemporánea ha puesto de manifiesto que la prosperidad sostenida depende de la capacidad de las economías para generar, difundir y aplicar conocimiento de forma continua. Esta cuestión ha adquirido una renovada relevancia tras la concesión del Premio Nobel de Economía de 2025 a Joel Mokyr, Philippe Aghion y Peter Howitt. Según señala Morales Arce (2025), el reconocimiento otorgado a estos autores pone de manifiesto la importancia de la innovación tecnológica y de la creación constante de conocimiento como motores fundamentales del crecimiento económico a largo plazo.

Las aportaciones reconocidas por este premio se inscriben en una tradición iniciada por Schumpeter (1942), quien describió el progreso económico mediante el concepto de destrucción creativa, según el cual nuevas tecnologías, productos y formas de organización sustituyen continuamente a las anteriores. Desde esta perspectiva, el reto de las sociedades no consiste en evitar el cambio tecnológico, sino en gestionarlo mediante instituciones capaces de facilitar la adaptación, la formación de los trabajadores y la reasignación de recursos hacia actividades más productivas. El conocimiento, la innovación y el progreso tecnológico constituyen elementos centrales para explicar las diferencias de desarrollo entre países. Las economías más prósperas no son necesariamente aquellas que acumulan más recursos, sino aquellas capaces de generar nuevas ideas, transformarlas en tecnologías útiles y difundirlas al conjunto del sistema productivo. No obstante, la innovación no surge de forma aislada. Su impacto depende de la existencia de instituciones eficaces, sistemas educativos capaces de formar capital humano, entornos favorables a la inversión y mecanismos que permitan difundir el conocimiento al conjunto de la economía. En ausencia de estas condiciones, las innovaciones pueden aparecer de forma puntual sin llegar a transformar de manera significativa la estructura productiva ni las condiciones de vida de la población.

Estas aportaciones resultan especialmente relevantes para el presente trabajo porque permiten incorporar una dimensión fundamental del desarrollo económico, la capacidad de transformar el conocimiento en productividad, diversificación productiva y bienestar social. Desde esta perspectiva, el desarrollo no depende exclusivamente de la acumulación de recursos o del crecimiento del producto, sino también de la capacidad institucional y tecnológica para generar procesos sostenidos de innovación y adaptación al cambio (Morales Arce, 2025).

4.4. El Papel del Estado por Peter Evans

La importancia de las instituciones para transformar el crecimiento económico en desarrollo sostenible ha sido analizada en profundidad por Peter Evans (1995) en su obra “*The State as Problem and Solution: Predation, Embedded Autonomy, and Structural Change*”. Frente a las corrientes que consideran al Estado como un obstáculo para el funcionamiento eficiente de los mercados, Evans sostiene que el desarrollo económico exitoso requiere estados capaces de intervenir estratégicamente en la economía, orientar la transformación productiva y promover procesos de aprendizaje e innovación.

Evans distingue entre dos tipos ideales de Estado. Por un lado, los Estados depredadores o rentistas, caracterizados por instituciones débiles, corrupción y utilización de las rentas y recursos públicos para fines particulares. En estos casos, el aparato estatal extrae recursos de la economía sin generar capacidades productivas, dificultando la inversión, la innovación y el desarrollo. Por otro lado, Evans identifica los llamados Estados desarrollistas, capaces de impulsar procesos de industrialización, innovación y cambio estructural.

Sin embargo, Evans destaca que el éxito de estas experiencias no se explica por una intervención estatal indiscriminada, sino por una característica institucional específica que denomina “*embedded autonomy*”. La “*Embedded Autonomy*” hace referencia a la capacidad del Estado para mantener suficiente independencia respecto a intereses particulares, al tiempo que conserva una estrecha conexión con los actores económicos y sociales. Esta combinación permite que las políticas públicas respondan a objetivos de desarrollo de largo plazo sin quedar capturadas por grupos de interés. Según Evans, los Estados más exitosos son aquellos que logran equilibrar autonomía y cooperación, desarrollando una burocracia profesional, competente y relativamente aislada de presiones clientelares, pero al mismo tiempo conectada con las necesidades reales del sector productivo. Es, por tanto, imprescindible que el Estado asuma un papel activo en la economía, ya que es el único actor dentro de este ecosistema cuyo objetivo principal debería ser la promoción del bienestar colectivo. A diferencia de las empresas privadas, cuya finalidad responde legítimamente a intereses económicos y a la generación de beneficios, el Estado tiene la responsabilidad de velar por el interés del pueblo y mejorar las condiciones de vida de sus ciudadanos. El estado debe ser Promotor, Supervisor, Financiador, Productor, Coordinador, Planificador Estratégico, Facilitador o Acompañante y Constructor Institucional (Evans, P. B, 1995).

4.5. La maldición de la volatilidad por Danielle Campello y Cesar Zucco, y la Enfermedad Holandesa

La denominada *volatility curse* o "maldición de la volatilidad" permite comprender por qué algunos países ricos en recursos naturales experimentan episodios de crecimiento económico sin lograr procesos sostenidos de desarrollo. Esta teoría resulta especialmente relevante para la pregunta central de este trabajo: ¿por qué algunos países consiguen desarrollarse mientras otros permanecen atrapados en situaciones de dependencia y vulnerabilidad económica pese a disponer de abundantes recursos?

Campello y Zucco (2020) sostienen que la elevada dependencia de las exportaciones de materias primas genera una fragilidad estructural que expone a estas economías a las fluctuaciones de los precios internacionales y de las condiciones financieras globales. Durante los períodos de expansión económica, el aumento de los ingresos provenientes de las exportaciones puede impulsar el crecimiento y mejorar temporalmente los indicadores macroeconómicos. Sin embargo, cuando los precios internacionales caen o las condiciones financieras se endurecen, estas economías suelen experimentar fuertes desaceleraciones, crisis fiscales y dificultades para mantener sus niveles de inversión. La consecuencia más relevante desde la perspectiva del desarrollo es que la volatilidad desalienta la inversión productiva de largo plazo. Cuando los ingresos nacionales dependen excesivamente de variables externas difíciles de controlar, las empresas tienden a priorizar actividades de rentabilidad inmediata en lugar de inversiones orientadas a la transformación productiva. Se genera así crecimiento económico sin favorecer la acumulación de capacidades tecnológicas ni la diversificación de la estructura económica. Además, esta dependencia puede generar efectos institucionales adversos. Cuando una parte significativa de los ingresos públicos procede de las rentas derivadas de los recursos naturales, los gobiernos pueden reducir sus incentivos para desarrollar sistemas fiscales sólidos, fortalecer la rendición de cuentas o promover reformas orientadas a aumentar la productividad, llevando en muchos casos, a la corrupción o captura del Estado. Creando una trampa que se retroalimenta entre sí.

Esta problemática se encuentra estrechamente relacionada con otro fenómeno ampliamente estudiado en la literatura del desarrollo, la denominada enfermedad holandesa o *Dutch Disease*. El término fue popularizado por *The Economist* en 1977 para describir las dificultades experimentadas por los Países Bajos tras el descubrimiento de importantes reservas de gas natural en el Mar del Norte. Posteriormente, Corden y Neary (1982) desarrollaron el modelo teórico que explica este mecanismo.

Según estos autores, la entrada masiva de divisas derivada de la exportación de recursos naturales provoca una apreciación del tipo de cambio real. Como consecuencia, los productos nacionales se encarecen en los mercados internacionales, mientras que las importaciones se vuelven relativamente más baratas. Este proceso reduce la competitividad de los sectores manufactureros y agrícolas

orientados a la exportación, favoreciendo una creciente concentración de la actividad económica en torno al sector extractivo.

Existen entonces dos mecanismos principales. El primero es el denominado efecto gasto, mediante el cual el aumento de la renta nacional incrementa la demanda de bienes y servicios internos, elevando sus precios. El segundo es el efecto desplazamiento de recursos, que se produce cuando el capital y la mano de obra se trasladan hacia el sector en auge atraídos por mayores rentabilidades y salarios. Ambos procesos contribuyen a debilitar los sectores productivos más diversificados de la economía y a consolidar una estructura económica dependiente de los recursos naturales.

Las aportaciones de Van der Ploeg (2011), Campello y Zucco (2020), así como el modelo de Corden y Neary (1982), complementan las teorías analizadas anteriormente sobre innovación y desarrollo. Mientras Mokyr, Aghion y Howitt destacan la importancia del conocimiento y del progreso tecnológico como motores del crecimiento sostenido, estos autores muestran que la capacidad de innovar depende también de la estabilidad económica, de la calidad institucional y de la estructura productiva existente. En consecuencia, comprender el desarrollo económico exige analizar no solo cómo se genera el conocimiento, sino también qué factores pueden impedir que dicho conocimiento se transforme en diversificación productiva, innovación y bienestar. Precisamente estas limitaciones estructurales constituyen el objeto de análisis de los siguientes apartados.

5. Las Características Estructurales de los Estados Periféricos

Las teorías analizadas en el apartado anterior coinciden en que el desarrollo no depende únicamente del crecimiento económico, sino también de la capacidad de una economía para transformar su estructura productiva, generar conocimiento, fortalecer sus instituciones y mejorar las condiciones de vida de la población. Sin embargo, numerosos países continúan enfrentándose a obstáculos que dificultan estos procesos de transformación. El objetivo de esta sección es identificar aquellas características estructurales que la literatura especializada considera más relevantes para comprender el funcionamiento de las economías periféricas.

5.1. El Subdesarrollo: Configuración y Características de la Estructura Interna

Una de las características históricamente más frecuentes de las economías periféricas ha sido la orientación de su estructura productiva hacia la satisfacción de la demanda externa por encima de las necesidades del mercado interno. Como consecuencia de su inserción en la economía mundial, estos países han destinado una parte significativa de sus recursos naturales, infraestructuras y fuerza de trabajo a la exportación de materias primas o productos de bajo valor añadido, limitando el desarrollo de sectores productivos orientados a abastecer las necesidades de su propia población. El caso africano resulta especialmente ilustrativo.

Tal y como muestra el documental *África, el granero del mundo* (Fernández, 2013), el continente concentra aproximadamente el 60 % de las tierras cultivables disponibles del planeta y, sin embargo, más de 300 millones de personas continúan sufriendo inseguridad alimentaria. Esta aparente contradicción refleja cómo una parte importante de la producción agrícola se encuentra orientada a los mercados internacionales, evidenciando la desconexión existente entre la estructura productiva y las necesidades internas de la población.

Otra de las características representativas de las economías subdesarrolladas es la desarticulación de su tejido productivo, entendida como la ausencia de vínculos sólidos entre los distintos sectores de la economía. A diferencia de las economías desarrolladas, en las que la producción de un bien genera demanda de insumos nacionales, estimula la industria auxiliar y promueve la difusión tecnológica hacia el resto del aparato productivo, las economías periféricas presentan una estructura fragmentada, en la que los sectores dinámicos operan como enclaves desvinculados del resto de la economía nacional. Si no se genera un proceso de acumulación endógena, se crea una economía de enclave donde los ingresos se transfieren al exterior mediante la repatriación de beneficios, la importación de insumos y bienes de consumo de lujo destinados a una élite reducida, y la escasa reinversión local. Esta desarticulación puede analizarse también en términos de integración vertical. Las economías desarrolladas tienden a controlar toda la cadena de valor de sus principales productos, desde la extracción o producción de materias primas hasta la transformación industrial y la comercialización final. Las economías periféricas, por el contrario, participan únicamente en los eslabones iniciales de esa cadena, cediendo el mayor valor añadido a las empresas transnacionales o a los países importadores que realizan la transformación y comercialización del producto.

La República Democrática del Congo es un ejemplo paradigmático. Este país posee las mayores reservas mundiales de coltán, mineral indispensable para la fabricación de dispositivos electrónicos, baterías y tecnología de comunicaciones. Sin embargo, el coltán se extrae en condiciones precarias y se exporta sin apenas transformación, mientras que los beneficios de su procesamiento, fabricación de componentes y comercialización final se concentran en empresas ubicadas en países del centro. La RDC permanece atrapada en el eslabón de menor valor añadido de una cadena productiva global de la que sería, en principio, el actor más estratégico.

También, la especialización productiva en sectores y actividades de bajo valor añadido es una característica común en las economías subdesarrolladas. Las economías periféricas tienden a concentrar su estructura productiva en actividades intensivas en recursos naturales o en mano de obra de baja cualificación, que generan escaso valor añadido y ofrecen limitadas posibilidades de difusión tecnológica, aprendizaje productivo y mejora de la productividad a largo plazo. Esta especialización no es fruto de una ventaja natural competitiva, sino del papel que estos países han ocupado históricamente en la economía mundial, lo que ha dificultado su desarrollo productivo. La teoría clásica de las ventajas comparativas asumió que todos los países se benefician del comercio según aquello que producen mejor, pero no tuvo en cuenta las diferencias existentes entre las economías industrializadas y las exportadoras de materias primas. Mientras que los países industrializados suelen aprovechar el progreso tecnológico para aumentar salarios, beneficios y capacidad productiva, los países especializados en productos primarios obtienen menos beneficios de esas mejoras. Como consecuencia, mantienen actividades de bajo valor añadido, empleos poco productivos y una limitada capacidad de innovación. Esto genera un círculo vicioso en el que la baja productividad dificulta la inversión y el desarrollo tecnológico, perpetuando el atraso económico.

Madagascar, cuya economía depende en una proporción significativa de la exportación de vainilla, un cultivo que representa entre el 50% y el 80% de sus ingresos por exportaciones agrícolas en determinados años, ilustra los riesgos de esta especialización. Los productores malgaches son tomadores de precios en un mercado internacional dominado por grandes empresas agroalimentarias y distribuidoras, y su renta está sujeta a las fluctuaciones climáticas y a los ciclos de precios internacionales. La ausencia de transformación industrial de la vainilla en el propio país implica que el mayor valor añadido del producto en la elaboración de extractos, aromas y productos de confitería se transfiere íntegramente al exterior.

La característica protagonista de nuestros casos de estudio es la heterogeneidad estructural y sectorial. Describe la persistencia de una estructura económica dual y heterogénea. Las economías periféricas presentan una estructura productiva en la que coexisten sectores modernos de elevada productividad, generalmente vinculados a la exportación o al capital transnacional, con amplios sectores tradicionales caracterizados por una productividad muy baja, relaciones laborales informales y escasa integración en los circuitos del mercado formal. Esta dualidad no es simplemente una fase transitoria del desarrollo, sino una característica estructural que tiende a reproducirse y profundizar en el marco de un modelo de crecimiento dependiente. A diferencia de las economías desarrolladas, en las que el progreso técnico tiende a difundirse de manera relativamente homogénea por el conjunto del aparato productivo, en las economías periféricas el cambio tecnológico se concentra en los sectores vinculados al comercio exterior, sin que sus efectos dinamizadores se propaguen hacia los sectores orientados al mercado interno. Esta situación contribuye a profundizar las desigualdades económicas y sociales, ya que los aumentos de productividad y renta se concentran en determinados sectores o grupos de población sin extenderse al conjunto de la economía. La brecha de productividad entre sectores no genera, por sí sola, mecanismos de convergencia, ya que los sectores modernos tienen escasos incentivos para integrar a los trabajadores del sector tradicional mientras dispongan de una oferta abundante de mano de obra barata.

Entre los ejemplos más paradigmáticos se encuentran algunas de las principales potencias regionales del mundo en desarrollo, como Brasil, Sudáfrica e India, cuyos casos serán analizados con mayor profundidad en los apartados posteriores de este trabajo.

5.2. La Dependencia: Patrones de Inserción Externa

Una de las características más representativas de dependencia exterior es la concentración de las relaciones comerciales y financieras. Las economías periféricas mantienen relaciones comerciales y financieras fuertemente concentradas con un número reducido de socios, generalmente países o bloques del centro del sistema mundial. Esta concentración genera una dependencia estructural que limita el margen de negociación de los países periféricos, los hace vulnerables a las decisiones de política económica de sus principales socios comerciales y reduce su capacidad para diversificar sus fuentes de financiamiento y de demanda exterior. La concentración de las relaciones comerciales en pocos socios refleja y refuerza esta asimetría, ya que los países centrales poseen una capacidad de negociación muy superior a la de los países periféricos y pueden imponer condiciones de intercambio favorables a sus propios intereses. En el ámbito financiero, la concentración de los flujos de inversión

extranjera directa y de crédito internacional en pocas fuentes crea una dependencia crítica, donde muchos países se ven obligados a aceptar condiciones no tan favorables.

El control externo de sectores estratégicos por Empresas Transnacionales Extranjeras (ETNs) también es muy característico. En las economías periféricas, los sectores más dinámicos y de mayor rentabilidad generalmente los vinculados a la explotación de recursos naturales, la agroindustria de exportación o la manufactura de enclaves, están frecuentemente controlados por empresas transnacionales o por capitales extranjeros que toman sus decisiones de inversión, producción y comercialización en función de su estrategia global, y no necesariamente en consonancia con las prioridades del desarrollo nacional del país anfitrión. No solo antepone las decisiones económicas de estas a los intereses externos, sino que además genera alianzas con fracciones de las burguesías locales que se beneficiaban de esta inserción dependiente, dificultando así la construcción de bloques sociales favorables a estrategias nacionales de desarrollo autónomo. La dependencia, en este análisis, no es simplemente una condición externa impuesta desde fuera, sino una estructura social y política interna que se reproduce activamente. En este sentido, esta característica está altamente relacionada a la alta volatilidad a la que se ajustan los países periféricos. Los precios de los commodities son altamente volátiles y se deciden en las bolsas de Londres y de Nueva York. A todo ello se deben ajustar sin margen de negociación. Todo ello contribuye a la poca capacidad de desarrollo propio. Además, el control externo de sectores estratégicos tiene consecuencias directas sobre la distribución de los beneficios del crecimiento. Los beneficios generados en los sectores controlados por el capital transnacional son en gran medida repatriados hacia las matrices de las empresas en los países centrales, en lugar de reinvertirse localmente. Esta transferencia de valor no solo limita la acumulación de capital en los países periféricos, sino que genera una presión estructural sobre la balanza de pagos que contribuye al endeudamiento externo y a la restricción de la capacidad de inversión pública.

Las economías periféricas no controlan los procesos de generación, adaptación y difusión de las tecnologías que utilizan en su aparato productivo. Por ello la dependencia tecnológica de los países centrales es otra de las características que representan estos patrones de inserción externa. La tecnología es importada desde los países centrales, generalmente bajo condiciones que implican el pago de royalties, la cesión de patentes o la transferencia de rentas hacia las empresas transnacionales propietarias del conocimiento tecnológico. Esta situación crea una asimetría estructural de largo plazo que limita la autonomía de los países periféricos para decidir su propio modelo de desarrollo.

Frecuentemente, las tecnologías transferidas son intensivas en capital y no en trabajo, lo que limita su capacidad para generar empleo en países con excedentes estructurales de mano de obra, y consolida la dependencia al hacer necesaria la importación continua de maquinaria, repuestos e insumos tecnológicos que no se producen localmente. La dependencia tecnológica tiene además implicaciones sobre la balanza de pagos: el pago de royalties, licencias y servicios tecnológicos representa una salida constante de divisas que contribuye a la restricción externa. Y tiene consecuencias sobre la capacidad de aprendizaje tecnológico endógeno: si la tecnología se importa ya desarrollada y los países periféricos carecen de sistemas nacionales de innovación sólidos, la brecha tecnológica con los países centrales tiende a ampliarse en lugar de reducirse. El contraste con China resulta en este punto especialmente ilustrativo. A diferencia de la mayoría de las economías periféricas, China articuló desde los años noventa una estrategia deliberada de absorción tecnológica, exigiendo a las empresas transnacionales que operaban en su territorio la transferencia de conocimiento tecnológico como condición de acceso al mercado, y construyendo paralelamente un sistema nacional de ciencia, tecnología e innovación que le permitió, en pocas décadas, pasar de ser un receptor pasivo de tecnología a convertirse en un actor relevante en sectores tecnológicos de frontera. Esta trayectoria muestra que la dependencia tecnológica no es un destino inevitable, sino el resultado de opciones políticas e institucionales concretas.

La expresión más sistemática de una vulnerabilidad extrema frente a los shocks de los mercados internacionales es el deterioro de los términos de intercambio. Los precios de las materias primas suelen crecer más lentamente que los de los bienes manufacturados y, además, fluctúan mucho más. Los países especializados en exportar productos primarios ven reducirse progresivamente su capacidad para comprar bienes industriales en los mercados internacionales. Esta vulnerabilidad también afecta al ámbito financiero. Los países periféricos suelen endeudarse en peores condiciones que los países desarrollados, pagando tipos de interés y créditos más elevados. Como consecuencia, muchos gobiernos se ven obligados a reducir el gasto público precisamente en los momentos de mayor dificultad económica, agravando la recesión y limitando sus posibilidades de desarrollo.

El caso de Costa de Marfil es muy ilustrativo de esta dinámica, ya que, produce aproximadamente el 40% del cacao mundial, pero obtiene una parte muy reducida del valor generado por la industria del chocolate. El cacao se exporta como materia prima a bajo precio y posteriormente se transforma y comercializa en los países desarrollados con un valor muy superior. Los marfileños, pese a ser quienes producen y venden la materia prima necesaria para fabricar chocolate, paradójicamente, muchos de los productores de cacao no disponen de ingresos suficientes para acceder al producto final elaborado a partir de la materia prima que generan. (Mistrati & Romano, 2010, Documental)

Por último, el desequilibrio crónico y endeudamiento externo. Las economías periféricas suelen enfrentarse a una restricción estructural de divisas que limita su capacidad para importar los bienes de capital, la tecnología y los insumos necesarios para impulsar su desarrollo. Esta situación se deriva de una estructura productiva incapaz de generar suficientes exportaciones para financiar las importaciones requeridas por el crecimiento económico. Como consecuencia, muchos países se ven obligados a recurrir de manera recurrente al endeudamiento externo. A medida que la deuda aumenta, una parte creciente de los ingresos obtenidos por las exportaciones debe destinarse al pago de intereses y amortizaciones, reduciendo los recursos disponibles para la inversión productiva, las infraestructuras o las políticas sociales. Haití es uno de los ejemplos más paradigmáticos de esta situación ya que refleja cómo los ciclos recurrentes de endeudamiento pueden perpetuar la dependencia y dificultar la construcción de un modelo de desarrollo autónomo. Hundida en una deuda impuesta por su independencia colonial ejemplifica una de las características de dependencia más difíciles de superar.

Las características descritas en este apartado no se presentan de forma aislada en las economías periféricas, sino que se articulan entre sí constituyendo un patrón sistémico de reproducción de la dependencia. Además, no son categorías mutuamente excluyentes, sino fenómenos estrechamente relacionados que suelen manifestarse simultáneamente y reforzarse unos a otros. La orientación exportadora hacia bienes primarios genera la restricción externa que impulsa el endeudamiento; la desarticulación productiva impide que el crecimiento se difunda hacia el mercado interno; la dependencia tecnológica consolida la subordinación a los países centrales; la heterogeneidad estructural fragmenta la sociedad y limita la cohesión necesaria para construir proyectos nacionales de desarrollo; y el crecimiento excluyente reproduce las condiciones de pobreza y vulnerabilidad que hacen a estas economías dependientes de la ayuda y el capital externos.

Las características descritas no constituyen obstáculos al desarrollo en sí mismas, sino que configuran el contexto estructural en el que operan numerosas economías periféricas. Sin embargo, estas estructuras condicionan la capacidad de los países para generar crecimiento sostenido, diversificar su producción e incorporar progreso tecnológico. Precisamente por ello, la Economía del Desarrollo ha prestado especial atención a los mecanismos que transforman estas características en obstáculos concretos para el desarrollo, cuestión que se aborda en el siguiente apartado.

6. Los Obstáculos al Desarrollo.

Las características estructurales analizadas anteriormente describen la configuración de muchas economías periféricas. No obstante, para comprender por qué estas estructuras tienden a persistir resulta necesario examinar los obstáculos que dificultan su transformación. El siguiente apartado analiza aquellos mecanismos que bloquean el desarrollo. Cypher (2009) propone organizar estos factores en dos grandes categorías: externos e internos. Esta distinción es de naturaleza analítica y no implica ninguna jerarquía de importancia entre ambos grupos. Como señala el propio Cypher, el peso relativo de cada tipo de obstáculo depende del país y del momento histórico concreto que se analice.

6.1. Externos

Los obstáculos de origen externo son aquellos que se derivan de la posición que ocupa el país en el sistema económico internacional y de las relaciones de poder que estructuran dicho sistema.

En numerosos países en desarrollo, la extracción, el procesamiento y la comercialización de los recursos naturales se encuentran bajo el control de empresas transnacionales (ETN), lo que provoca que una parte importante de los beneficios generados fluya hacia el exterior. Al mismo tiempo, los encadenamientos productivos locales suelen ser limitados y la capacidad del Estado para capturar rentas mediante impuestos se ve restringida. El resultado es una integración en la economía mundial que genera divisas, pero contribuye poco a la diversificación productiva, la creación de empleo de calidad y la acumulación de capacidades tecnológicas.

A ello se suma el patrón de especialización de las economías periféricas como exportadoras de materias primas y productos de bajo valor añadido, generalmente vinculado a una inserción histórica configurada durante el periodo colonial. Denominado la posición en la división internacional del trabajo (DIT). Esta especialización tiende a perpetuarse porque genera incentivos económicos y políticos favorables al mantenimiento del statu quo.

El funcionamiento de las instituciones financieras internacionales también ha sido objeto de debate. Aunque el FMI y el Banco Mundial han aportado financiación en momentos de crisis, los programas de ajuste estructural impulsados desde los años ochenta bajo el denominado Consenso de Washington promovieron políticas de austeridad, liberalización y apertura comercial que en muchos casos agravaron las dificultades de las economías receptoras. La principal crítica se centra en la aplicación de recetas uniformes a países con estructuras productivas e institucionales muy diferentes. En esta línea, Dambisa Moyo (2009) sostiene que la dependencia de la ayuda externa y de soluciones estandarizadas ha limitado la capacidad de muchos países para construir bases productivas e instituciones capaces de sostener un desarrollo autónomo.

Por otra parte, aunque las economías avanzadas han promovido históricamente la liberalización comercial, continúan manteniendo mecanismos de protección en sectores estratégicos mediante subsidios, aranceles y barreras técnicas. Estas medidas pueden limitar el acceso de los productos procedentes de países en desarrollo a los mercados internacionales, reduciendo sus oportunidades de expansión exportadora y de generación de divisas. Por ello, las estrategias comerciales de las economías desarrolladas en ocasiones suponen un obstáculo para el desarrollo de economías periféricas.

La deuda externa constituye otro obstáculo relevante. Aunque puede ser un instrumento legítimo de financiación cuando se destina a inversión productiva, con frecuencia se ha convertido en un mecanismo de drenaje de recursos. El pago de intereses reduce el margen disponible para la inversión pública y condiciona las opciones de política económica de los gobiernos, funcionando como una restricción externa que limita su autonomía.

Finalmente, la posición de los países en desarrollo también se ve condicionada por factores geopolíticos. Las grandes potencias han intervenido históricamente en regiones consideradas estratégicas mediante alianzas políticas, asistencia económica, cooperación militar o condicionamientos asociados a la ayuda internacional. Desde una perspectiva neomarxista, estas relaciones se desarrollan en un contexto de asimetrías de poder económico, tecnológico y político que pueden influir en las oportunidades de desarrollo y en los márgenes de actuación de los países con menor capacidad de negociación (Cypher, 2009).

6.2. Internos

Los obstáculos de origen interno son aquellos que derivan de las condiciones estructurales, institucionales y sociales propias de cada país. Su análisis no pretende ignorar la influencia de los factores externos, muchos de los cuales han contribuido históricamente a configurar esas mismas condiciones internas, sino señalar que la transformación estructural requiere también actuar sobre las dinámicas que operan dentro de las fronteras nacionales.

Una de las caracterizaciones más conocidas de los obstáculos al desarrollo es la del círculo vicioso de la pobreza. El bajo nivel de ingresos reduce la capacidad de ahorro, la baja tasa de ahorro limita la inversión, la insuficiencia de inversión restringe el crecimiento de la productividad y la baja productividad mantiene los ingresos en niveles reducidos, reiniciando el ciclo. Este mecanismo se reproduce simultáneamente en múltiples dimensiones, como la nutrición, la salud, la educación o la infraestructura, lo que explica por qué la pobreza puede persistir durante generaciones.

Las elevadas desigualdades que caracterizan a muchos países en desarrollo, y que son especialmente marcadas en los tres casos estudiados en este trabajo, tienen efectos negativos sobre el desarrollo por múltiples vías. Limitan el tamaño del mercado interno, restringen el acceso a la educación, la salud y los servicios financieros, y favorecen la transmisión intergeneracional de la pobreza. Además, pueden dar lugar a élites económicas con incentivos para bloquear reformas redistributivas que, aunque beneficiosas para el conjunto de la sociedad, amenazaría su posición de privilegio.

A ello se suma que una proporción muy elevada de la fuerza de trabajo suele estar empleada en actividades de baja productividad, como la agricultura de subsistencia, el sector informal urbano o pequeñas unidades productivas con acceso limitado al capital y la tecnología. Esta estructura dificulta la acumulación de capacidades técnicas y organizativas necesarias para la industrialización y la diversificación productiva. Además, los avances recientes en ámbitos como la inteligencia artificial y la automatización elevan las exigencias de cualificación, aumentando la importancia de la inversión en capital humano.

Los déficits de infraestructura constituyen otro obstáculo relevante. La ausencia o deficiencia de carreteras, electricidad, agua potable, puertos o telecomunicaciones eleva los costes de producción y distribución, reduce la rentabilidad de la inversión privada y limita la integración de amplias regiones en los circuitos económicos nacionales. Estos costes afectan especialmente a las pequeñas y medianas empresas, que disponen de menos recursos para compensar dichas carencias.

La acumulación de capital humano es igualmente una condición necesaria para el desarrollo sostenido. Sin embargo, muchos países presentan sistemas educativos con problemas de cobertura y calidad, caracterizados por bajos niveles de aprendizaje efectivo, formación docente insuficiente y una desconexión entre los contenidos educativos y las necesidades del mercado laboral. El analfabetismo, el abandono escolar temprano y la desigual distribución de los recursos educativos limitan la capacidad de la economía para absorber innovaciones y nuevos conocimientos.

Por otra parte, los mercados financieros, de seguros y de crédito suelen funcionar de forma imperfecta o resultar inaccesibles para amplios sectores de la población. La falta de acceso al crédito formal impide a pequeños productores, pymes y trabajadores por cuenta propia invertir, adoptar nuevas tecnologías o afrontar perturbaciones inesperadas. Como consecuencia, se limita la capacidad de canalizar el ahorro hacia actividades productivas y de aumentar la productividad.

La corrupción y la captura del Estado representan asimismo obstáculos significativos. Cuando las instituciones públicas son capturadas por grupos de interés, los recursos se desvían de la inversión productiva y de la provisión de bienes públicos hacia la extracción de rentas. Esto reduce la eficiencia económica, desincentiva la inversión, debilita la confianza institucional y limita la capacidad del Estado para implementar políticas de desarrollo de largo plazo.

Finalmente, determinados factores geográficos, como la condición de país sin salida al mar, los climas extremos o la prevalencia de determinadas enfermedades, pueden dificultar el desarrollo al elevar los costes de transporte o reducir la productividad. No obstante, siguiendo a Cypher, estos factores no determinan el destino de los países. La calidad institucional y las decisiones de política económica poseen una capacidad explicativa mucho mayor, como demuestra la experiencia de numerosos países que han logrado desarrollarse pese a condiciones geográficas inicialmente desfavorables. (Cypher, 2009).

7. El Estado Intermedio por Peter Evans y la asociación entre heterogeneidad estructural y corrupción por Cypher y Dietz

El concepto de estado intermedio, desarrollado por Peter Evans, describe países que poseen un gran dualismo estructural. "Focos de eficiencia" administrativa y capacidades institucionales y productivas relativamente avanzadas, pero que conviven con una fragmentación burocrática y social que les impide funcionar plenamente como Estados desarrollistas (Evans, 1995, citado en Mancini, 2017). No son ni los Estados depredadores incapaces de guiar la economía ni los Estados desarrollistas que lograron transformar sus estructuras productivas de manera sostenida; se sitúan en una posición intermedia, con potencial de desarrollo pero también con bloqueos estructurales profundos. Brasil, Sudáfrica y la India ilustran con particular claridad esta dualidad.



Vieira, T. (2004). *Paraisópolis y Morumbí, São Paulo* [Fotografía]. São Paulo, Brasil.



OpenAI. (2026). Desigualdad urbana en Ciudad del Cabo y Johannesburgo [Imagen generada por inteligencia artificial]. Sudáfrica.



Rani. (2021). La ciudad emergente: Dharavi, Mumbai, India [Fotografía]. Laboratorio Urbanismo Sostenible.

La premisa central del concepto de heterogeneidad estructural es que las economías periféricas no son economías homogéneas en proceso de modernización, sino economías internamente fragmentadas en las que coexisten, de forma estable y no transitoria, sectores con niveles radicalmente distintos de productividad, tecnología e integración al mercado global. Esta heterogeneidad se manifiesta de forma "visceral", mientras que en las economías desarrolladas las capas medias vertebran la estructura productiva y permiten que el dinamismo de los sectores modernos se difunda hacia el conjunto de la economía, en las periferias los dos extremos conviven sin articulación real entre sí. El enclave moderno puede ser competitivo a escala global, pero sus efectos de arrastre sobre el resto de la economía son débiles o inexistentes. El resultado es un crecimiento concentrado donde la riqueza generada no se distribuye hacia la mayoría de la población ni se reinvierte en la transformación de los sectores atrasados. (Pinto, 1965, citado en Mancini, 2017).

Esta fragmentación productiva también se refleja en las condiciones de vida de la población. Como muestran las imágenes citadas, en un mismo espacio urbano pueden coexistir zonas con altos niveles de riqueza, infraestructuras modernas y acceso a servicios de calidad junto a áreas caracterizadas por viviendas precarias, informalidad laboral y carencias básicas. La heterogeneidad estructural no solo implica diferencias económicas entre sectores productivos, sino que se traduce en una marcada dualidad social, donde los beneficios del crecimiento y la modernización quedan concentrados en determinados grupos mientras amplias capas de la población permanecen excluidas de sus efectos.

Esta dinámica se convierte en un bloqueo en muchas ocasiones y se reproduce en lugar de corregirse a través del propio proceso de crecimiento. El subdesarrollo en estos estados intermedios es un proceso que se retroalimenta, la falta de articulación productiva interna impide que el éxito de los sectores modernos arrastre al resto de la economía, los enclaves modernos tienden a importar su tecnología, a repatriar sus beneficios y a absorber mano de obra cualificada sin generar los encadenamientos que caracterizaron las industrializaciones exitosas del siglo XX. El resultado es una trampa estructural, sin transformación productiva no hay reducción de la heterogeneidad y sin reducción de la heterogeneidad no se generan los mercados internos ni la demanda agregada necesarios para sostener la transformación productiva. Romper este círculo requiere, como se argumentó en secciones anteriores, una acción deliberada del Estado que vaya más allá de la estabilización macroeconómica y apunte directamente a la modificación de las estructuras que reproducen la desigualdad. Este es, precisamente, el desafío que enfrentan Brasil, India y Sudáfrica como estados intermedios, tienen las capacidades institucionales para intentarlo, pero también los bloqueos estructurales que lo dificultan. (Furtado, 1961, citado en Mancini, 2017; Pinto, 1965, citado en Mancini, 2017).

La corrupción suele aparecer en el debate sobre el desarrollo económico como una de las posibles explicaciones del subdesarrollo. Sin embargo, la relación entre ambos fenómenos es más compleja de lo que habitualmente se plantea. Según el Índice de Percepción de la Corrupción (CPI) elaborado por Transparency International, en 2025 India obtuvo una puntuación de 39 sobre 100, Sudáfrica de 41 sobre 100 y Brasil de 35 sobre 100. Estos resultados evidencian que la corrupción constituye una característica común de los tres Estados intermedios analizados (Transparency International, 2025). Se podría entender si uno de los grandes problemas de los estados intermedios es no tener un Estado como actor intervencionista, protector, promotor y supervisor, sino que la mala actuación de éste será una condición exclusiva y determinante. Sin embargo, resulta difícil sostener una relación causal directa entre corrupción y subdesarrollo, cuando también ha estado presente en numerosos países que han alcanzado elevados niveles de prosperidad. La inexistencia del imperio de la ley en Estados, es un lastre que disminuye las posibilidades de desarrollo pero como señalan Cypher y Dietz, no constituye una característica exclusiva de las economías menos desarrolladas.

Desde la perspectiva neoliberal, la corrupción se interpreta como una consecuencia del excesivo intervencionismo estatal. Porque entienden que la existencia de amplios aparatos burocráticos favorece la búsqueda de rentas y el uso ineficiente de los recursos públicos. Entonces, defienden como solución la reducción del papel del Estado mediante procesos de liberalización y privatización. Sin embargo, Cypher y Dietz cuestionan esta interpretación argumentando que la evidencia histórica muestra que numerosos países han logrado importantes procesos de crecimiento económico a pesar de convivir con elevados niveles de corrupción como Italia o Japón. También, otro ejemplo es la experiencia de países como Indonesia, ya que demuestra que un elevado grado de corrupción puede coexistir con largos periodos de crecimiento económico sostenido. Asimismo, las economías desarrolladas suelen contar con sectores públicos más amplios que los países en desarrollo, lo que contradice la idea de que un mayor peso del Estado conduzca inevitablemente a mayores niveles de corrupción y menor crecimiento. Desde esta perspectiva, la corrupción debe entenderse más como un factor que reduce la eficiencia institucional y limita la capacidad del Estado para implementar políticas de desarrollo que como una causa única o suficiente del subdesarrollo. De hecho, Cypher y Dietz sostienen que la causalidad suele operar en sentido inverso, a medida que aumenta la renta per cápita y se fortalecen las capacidades estatales, los gobiernos disponen de más recursos para profesionalizar la administración pública y mejorar los sistemas de control y reducir las prácticas corruptas.

Esta reflexión resulta especialmente relevante para el análisis de India, Brasil y Sudáfrica ya que presentan problemas persistentes de corrupción que afectan a la calidad de sus instituciones. En India, la corrupción se manifiesta especialmente en los niveles subnacionales de la administración y en determinados procesos de contratación pública, coexistiendo con sectores altamente competitivos

como las tecnologías de la información y los servicios avanzados. En Brasil, diversos escándalos políticos y empresariales, como la operación Lava Jato, han puesto de manifiesto la existencia de redes de corrupción vinculadas a empresas públicas y privadas, aunque ello no ha impedido la consolidación de una de las mayores economías de América Latina. Por su parte, Sudáfrica ha enfrentado importantes problemas de captura del Estado y corrupción política desde el fin del apartheid, particularmente durante la presidencia de Jacob Zuma, lo que ha contribuido al deterioro de algunas instituciones públicas y empresas estatales. Sin embargo, ninguno de estos casos puede explicarse exclusivamente a través de este fenómeno. Los tres países han experimentado periodos de crecimiento económico significativo, procesos de industrialización y una creciente integración en la economía mundial pese a mantener importantes desafíos en materia de gobernanza. En consecuencia, la experiencia de estos tres Estados intermedios confirma que la corrupción constituye un obstáculo relevante para el desarrollo al debilitar la capacidad institucional y reducir la eficacia de las políticas públicas. Su impacto depende del contexto institucional, de la capacidad del Estado para mantener políticas de desarrollo efectivas y de la interacción de este fenómeno con otros factores estructurales internos y externos (Cypher y Dietz, 2009).

7.2. La India

La India posee una larga historia colonial que ha condicionado profundamente su trayectoria de desarrollo económico. Antes de la llegada de los europeos, era un territorio extenso, con abundantes recursos naturales, una población creciente y una economía basada en la agricultura junto a una destacada producción manufacturera y artesanal de algodón, seda, metales y piedras preciosas. Sin embargo, la colonización británica, liderada principalmente por la Compañía Británica de las Indias Orientales y posteriormente por el Raj Británico, transformó profundamente esta estructura económica. Los intereses coloniales estuvieron orientados a garantizar el monopolio comercial y la transferencia de riqueza hacia el Reino Unido, configurando una balanza de pagos altamente desigual. Como consecuencia, gran parte del tejido industrial local fue destruido para favorecer las exportaciones manufactureras británicas, acelerando un proceso de desindustrialización que condicionaría el desarrollo posterior del país. En el ámbito agrario, la introducción de nuevos sistemas impositivos sobre la propiedad y determinadas innovaciones tecnológicas benefició principalmente a una élite reducida, incrementando las desigualdades regionales y sociales.

La administración colonial también utilizó la educación como instrumento político, restringiendo su acceso a una minoría selecta y formando una burguesía india aliada que adoptó la lengua inglesa, valores occidentales y métodos administrativos británicos. Esta estrategia contribuyó a reforzar divisiones sociales preexistentes, especialmente las vinculadas al sistema de castas. Tradicionalmente, este sistema se estructuraba en Brahmanes, Kshatriyas, Vaishyas y Shudras, además de los Dalits o “intocables”, situados fuera de la jerarquía formal. Durante siglos determinó las ocupaciones, relaciones sociales y oportunidades vitales de millones de personas. Aunque la Constitución india prohibió posteriormente la discriminación por castas, su influencia continúa siendo significativa y sigue limitando la movilidad social y el aprovechamiento pleno del capital humano.

Tras décadas de nacionalismo, movilizaciones sociales y oposición a la pobreza y las hambrunas, India alcanzó la independencia en 1947 y se constituyó como una democracia. Sin embargo, el nuevo Estado heredó importantes desafíos derivados del colonialismo y del contexto geopolítico. La partición impulsada por los británicos dio lugar a la creación de Pakistán y dejó un legado de conflictos territoriales y religiosos, especialmente en Cachemira. En el ámbito económico, el primer ministro Jawaharlal Nehru impulsó un modelo de planificación estatal inspirado parcialmente en la experiencia soviética, caracterizado por una estrategia de industrialización por sustitución de importaciones, un fuerte control estatal sobre los sectores estratégicos y una amplia intervención pública en la economía. En política exterior, India adoptó una posición de no alineamiento basada en la cooperación internacional, la defensa de la paz, la autonomía estratégica y el multilateralismo, apoyando instituciones como Naciones Unidas para evitar la concentración del poder internacional en una única potencia.

Entre las características estructurales más relevantes de la India contemporánea destaca su dimensión demográfica. Con aproximadamente 1.440 millones de habitantes en 2023, se ha convertido en el país más poblado del mundo, superando a China. Esta realidad constituye simultáneamente una de sus mayores fortalezas y uno de sus principales desafíos. La existencia de una población predominantemente joven ofrece importantes ventajas en términos de disponibilidad de mano de obra, expansión del mercado interno y potencial de crecimiento económico, configurando lo que numerosos autores denominan “dividendo demográfico”. No obstante, este potencial convive con importantes limitaciones estructurales. Persisten elevados niveles de pobreza y desigualdad, así como déficits significativos en educación y capital humano, reflejados, entre otros indicadores, en la existencia de aproximadamente 287 millones de personas analfabetas, cerca del 21 % de la población total. Asimismo, el desempleo juvenil, la insuficiente creación de empleo cualificado y la presión demográfica sobre infraestructuras, vivienda, transporte y servicios públicos dificultan la plena materialización de este bono poblacional (BBC News Mundo, s.f.).

A estas dificultades se suman importantes desigualdades sociales y de género. Las mujeres continúan enfrentando barreras significativas en el acceso al empleo y a la educación, mientras que las diferencias derivadas del sistema de castas siguen condicionando las oportunidades económicas de amplios sectores de la población. Del mismo modo, la cobertura sanitaria y la calidad educativa permanecen por debajo de las observadas en otras economías emergentes, limitando la acumulación de capital humano y la productividad a largo plazo.

El año 1991 marcó un punto de inflexión en la trayectoria económica india. Una grave crisis de balanza de pagos, agravada por el elevado endeudamiento, la caída del bloque soviético y la crisis del Golfo, redujo las reservas internacionales a apenas tres semanas de importaciones. Como parte del programa de rescate, el gobierno tuvo que entregar 67 toneladas de oro al FMI como garantía para un préstamo de emergencia. A cambio, se implementó un amplio programa de liberalización económica que redujo los controles estatales, permitió una mayor entrada de inversión extranjera y facilitó la integración del país en la economía global. Estas reformas supusieron la transición desde un modelo fuertemente intervencionista hacia una estrategia basada en la liberalización, la privatización y la globalización, impulsando elevadas tasas de crecimiento durante las décadas posteriores.

Desde entonces, India ha escalado posiciones hasta convertirse en una de las principales economías del mundo, superando al Reino Unido en tamaño económico en 2023 y consolidándose como una de las grandes potencias emergentes. Su transformación ha estado estrechamente vinculada al desarrollo del sector servicios y, especialmente, de las tecnologías de la información. India se ha convertido en el principal exportador mundial de software y ciudades como Bangalore se han consolidado como centros globales de innovación tecnológica, concentrando más empleados del sector que Silicon Valley. Sin embargo, este éxito no responde exclusivamente a una capacidad innovadora superior, sino también a la disponibilidad de una enorme masa de trabajadores cualificados y a la especialización en servicios digitales fácilmente externalizables y escalables.

El sector servicios representa actualmente cerca del 50 % del PIB y constituye el principal motor de crecimiento del país. Junto al software destacan también la industria farmacéutica, que se ha convertido en una de las mayores productoras mundiales de medicamentos genéricos; el sector espacial, liderado por la Indian Space Research Organisation mediante misiones de bajo coste y elevada eficiencia; y la industria automotriz, impulsada por la expansión del mercado interno y la inversión extranjera. Paralelamente, bajo el liderazgo de Narendra Modi se ha promovido una estrategia orientada a la estabilidad macroeconómica, la digitalización y la ampliación de infraestructuras. La expansión de la banca digital, la cobertura 4G y el crecimiento del ecosistema de start ups han mejorado el acceso a servicios financieros y tecnológicos en amplias zonas rurales. No obstante, uno de los principales obstáculos sigue siendo la elevada informalidad laboral, que afecta aproximadamente al 90 % de los trabajadores del país.

En el ámbito político y geopolítico, India ha reforzado su protagonismo internacional como miembro de los BRICS, el G20 y uno de los actores centrales del Indo Pacífico. Su política exterior mantiene la búsqueda de autonomía estratégica y cooperación Sur Sur, participando en iniciativas como el Nuevo Banco de Desarrollo y promoviendo una mayor utilización de monedas alternativas al dólar en los intercambios internacionales. Al mismo tiempo, programas como Make in India buscan fortalecer la capacidad manufacturera nacional e integrar al país en las cadenas globales de valor para competir con China. Sin embargo, el sector manufacturero continúa representando únicamente alrededor del 15 % del PIB, reflejando una particularidad del desarrollo indio: el paso relativamente directo desde una economía agraria hacia una economía de servicios sin haber completado plenamente una fase de industrialización manufacturera intensiva. A ello se añaden desafíos sociales y políticos persistentes, entre ellos el auge del nacionalismo hindú, las tensiones con la minoría musulmana y las desigualdades estructurales todavía presentes, factores que continúan condicionando las posibilidades de desarrollo inclusivo y sostenible del país (Valbuena Vigo, 2019).

7.2.1. Características y Obstáculos Paradigmáticos

Pese a que todas las características y obstáculos analizados en los apartados anteriores están estrechamente relacionados entre sí y se reflejan claramente en este caso, no son fenómenos excluyentes ni independientes. Por el contrario, tienden a reforzarse mutuamente y a manifestarse de forma simultánea y se retroalimentan mutuamente. En estos apartados, que podremos ver también en los casos restantes, se examinarán algunos elementos más concretos y fácilmente identificables que permiten ilustrar estas dinámicas, aunque siguen siendo evidentes las señales de los problemas estructurales previamente analizados.

Además de la característica que representa estos estados intermedios que estamos estudiando, heterogeneidad estructural y sectorial, la característica más representativa del subdesarrollo, es decir, de la estructura interna de la India, es la especialización productiva extremadamente colindante con la característica de prevalencia del mercado exterior frente al interior. La India ha logrado convertirse en una potencia mundial en software, servicios digitales, centros de atención telefónica, farmacéutica genérica y determinados servicios empresariales. Sin embargo, una de las principales críticas a su modelo de desarrollo es que ha realizado una especie de "*salto*" desde la agricultura hacia los

servicios sin haber completado plenamente una industrialización manufacturera masiva como la que experimentaron China, Corea del Sur o Japón. Además, dados sus problemas de desigualdad y déficit en el estado de bienestar es evidente que además de una extrema especificación productiva, la economía del país se ha centrado más en satisfacer las demandas de un mercado exterior y a los beneficios short-term de las corporaciones privadas. El sector servicios representa cerca del 50% del PIB, y como analizaremos en profundidad más adelante no puede absorber la inmensa cantidad de población activa india ya que requiere de cualificación que la gran mayoría no tiene y no puede acceder. Es el mayor exportador mundial de software, siendo Bangalore un centro tecnológico global.

Y en cuestiones de dependencia, su inserción externa, es la dependencia tecnológica de los países centrales. Porque, aunque India ha avanzado enormemente, gran parte de su éxito se basa en servicios tecnológicos externalizados, y labores repetitivas y fácilmente replicables. Su crecimiento tecnológico no implica liderazgo innovador propio. Sigue necesitando inversión extranjera, tecnología y cadenas globales de valor para impulsar sectores estratégicos y precisamente por ello, impulsa iniciativas como “*Make in India*” para reducir esa dependencia.

Por otro lado, el obstáculo externo al desarrollo más representativo para la India es la posición en la DIT. Desde el colonialismo británico, India fue integrada en la economía mundial como proveedora de materias primas y mercado para manufacturas británicas. Se destruyó parte del tejido manufacturero local para favorecer las exportaciones británicas. Existía una balanza comercial profundamente desigual. El sector manufacturero representa apenas un 15% del PIB, lo que muestra que la transformación estructural sigue incompleta. En el artículo de El País publicado en 2026, “*La UE se anticipa al despertar de la India.*” Uno de los principales argumentos es precisamente que India está intentando pasar de una posición periférica en la DIT a una posición más avanzada dentro de las cadenas globales de valor. A partir de las reformas de 1991, como hemos mencionado anteriormente, se produjo una creciente inserción en la economía global mediante la liberalización comercial y la apertura a la inversión extranjera impulsadas por el FMI tras una grave crisis de balanza de pagos.

Sin embargo, a diferencia de la trayectoria seguida por muchas economías asiáticas, la India experimentó una transformación estructural atípica al pasar de una economía agraria a una economía orientada a los servicios sin desarrollar plenamente una base manufacturera de gran escala. Este proceso fue posible gracias a su enorme dividendo demográfico, caracterizado por una abundante oferta de mano de obra joven y cualificada, y al papel continuado del Estado en la promoción de sectores estratégicos como las tecnologías de la información mediante inversiones en educación superior, infraestructuras tecnológicas y apoyo a las exportaciones. Como resultado, la India logró

convertirse en una potencia mundial en servicios digitales y tecnológicos, aunque esta especialización también ha generado limitaciones, ya que el sector manufacturero continúa representando una proporción relativamente reducida de la economía y una gran parte de la población sigue empleada en actividades informales y de baja productividad. En consecuencia, la trayectoria india muestra una inserción más favorable en la economía internacional que la de muchas economías periféricas, pero todavía condicionada por desafíos estructurales asociados a la transformación productiva y a la dependencia de cadenas globales de valor y tecnologías desarrolladas en el exterior. (Mas, M. 2026)

El obstáculo interno a su desarrollo más representativo es entonces, el sistema educativo deficiente. Porque aunque existen varios problemas internos colindantes, el elemento más transversal es el déficit de capital humano. Los británicos restringieron el acceso a la educación y a día de hoy persisten aproximadamente 287 millones de analfabetos. Existen muchos problemas de calidad educativa, el porcentaje de mujeres abandonando su proceso de educación sigue estando muy marcado. Como hemos explicado antes, dadas las características demográficas del país, esta es la limitación más difícil de superar en términos de desarrollo del tejido industrial manufacturero. La baja cualificación dificulta absorber la enorme población joven ya que la mayoría del mercado laboral está enfocado a sectores terciarios o más productivos donde se requiere de más cualificación. La informalidad laboral alcanza casi el 90%. Todo ello explica después otros problemas como, baja productividad laboral, informalidad, desigualdad y dificultades para industrializarse. Por tanto, mientras el sector manufacturero sigue representando solo alrededor del 15% del PIB, gran parte de la población continúa empleada en actividades agrícolas o informales de baja productividad. Por tanto, el crecimiento se concentra en determinados sectores modernos mientras que una gran parte de la fuerza laboral permanece fuera de actividades de alta productividad.

7.2.2. Políticas Extraíbles al Caso de la India: China y Corea del Sur

En el caso de la India, hablamos de un sistema educativo deficitario, una posición subordinada en la División Internacional del Trabajo (DIT), una demografía desbordante, grandes diferencias entre Estados, la dependencia tecnológica de los países centrales y una especialización productiva estrechamente relacionada con la prevalencia del mercado exterior sobre el mercado interior. En este apartado se expondrán dos experiencias de desarrollo especialmente relevantes para la India, las políticas aplicadas por China para integrar su amplia población en el proceso productivo y ascender en la DIT, y la estrategia educativa impulsada por Corea del Sur para explicar la construcción del capital humano y la reducción de la dependencia tecnológica.

China en 1978 seguía siendo una economía predominantemente rural cuando comenzaron las reformas de Deng Xiaoping. Más del 80% de la población vivía en el campo y la productividad agrícola era muy baja. El gran desafío era cómo transformar una enorme masa de trabajadores rurales en una fuerza laboral productiva capaz de impulsar el crecimiento económico. De forma gradual, se llevaron a cabo reformas agrarias que demandaban un aumento de productividad. Impulsando medidas como el “*Household Responsibility System*” donde se asignaron parcelas a cada familia mediante contratos de largo plazo. Cada familia debía entregar al Estado una cantidad determinada de producción (cuota obligatoria) y, todo lo que produjera por encima de esa cuota podía venderlo libremente en el mercado y quedarse con los beneficios. Permitir beneficio individual provocó un fuerte aumento de la productividad agrícola. Entonces, menos trabajadores eran necesarios para producir alimentos, liberando millones de personas para otras actividades económicas. Lo que China aprovechó para desarrollar industrias manufactureras orientadas a la exportación. Pero, China no se limitó a exportar, invirtió masivamente en carreteras, puertos, ferrocarriles, energía, y telecomunicaciones. Esto permitió integrar regiones interiores al mercado nacional. La lógica que usaron fue conectar físicamente a la población para poder crear un gran mercado interno. Desde este punto, en sus pequeños enclaves manufactureros comenzaron a incluir elementos para transformarse en sectores de mayor valor añadido. La movilización de trabajadores de sectores de poca productividad hacia otros que provoquen efecto arrastre y la inversión en infraestructuras que permitan un mercado interno es una gran lección para la India. Ya que, al construir la base de un mercado interno se posibilita el comienzo de enclaves manufactureros y aumentar la integración económica nacional que absorbe trabajadores de otros sectores. (Naughton, B,2007)

Para poder abordar las demandas del gran sector servicios de la India que requiere alta cualificación, las políticas sobre educación, tecnología y autonomía productiva de Corea del Sur pueden ser útiles. Tras la Guerra de Corea en 1953, Corea era uno de los países más pobres del mundo. Y, desde los años sesenta, el Estado coreano consideró la educación como una prioridad nacional y una herramienta de desarrollo económico. Gradualmente, se universalizó la educación primaria. El objetivo era eliminar el analfabetismo y garantizar una base común de competencias. También, se expandió la educación secundaria y desarrollaron universidades técnicas e ingenierías, sectores estratégicos para el país. La educación no se desarrolló de forma aislada y se coordinó directamente con la estrategia industrial, se promovieron graduados acorde a la demanda laboral. El Estado identificaba sectores prioritarios y ajustaba la formación a las necesidades productivas, construcción naval, automoción, electrónica y química avanzada. La educación estaba orientada a resolver necesidades concretas del desarrollo nacional. Al mismo tiempo, esta estrategia en el sector educativo, se implementa junto al de reducir su dependencia tecnológica. El gobierno permitió inicialmente, importación de tecnología, licencias y “*joint ventures*”. Pero su estrategia fue aprender, siguiendo un proceso de varias etapas donde primero imitaban, luego adaptan los conocimientos observados

mejorando procesos hasta llegar a la innovación propia. Empresas como Samsung, Hyundai o LG desarrollaron capacidades tecnológicas autónomas gracias al fomento del sistema educativo y de políticas extractivas de conocimiento. El gobierno condicionó ayudas, créditos y protección a resultados concretos para no subvencionar empresas sin contar con aprendizaje tecnológico. (Kim, L, 1997).

La principal conclusión para India sería que ni China ni Corea basaron su desarrollo únicamente en exportar. Ambos utilizaron las exportaciones como instrumento para acumular capacidades productivas, tecnológicas y humanas que posteriormente fortalecieron el mercado interno y redujeron su dependencia respecto a las economías centrales.

8.3 Sudáfrica

La configuración histórica de Sudáfrica estuvo marcada por la disputa entre dos potencias coloniales, los holandeses o bóers, establecidos desde el siglo XVII, y los británicos, atraídos por la posición estratégica del Cabo y las riquezas minerales del territorio. La colonización estuvo acompañada de conflictos constantes tanto contra las poblaciones nativas, especialmente el pueblo zulú, como entre las propias potencias europeas, culminando con la victoria británica a comienzos del siglo XX. El descubrimiento de oro y diamantes a finales del siglo XIX transformó profundamente la estructura económica del país, que pasó de una base agraria a convertirse en uno de los principales polos extractivos del mundo. La minería del oro llegó a representar alrededor del 30 % del comercio exterior, consolidando una élite económica blanca que concentró la propiedad de la tierra, los recursos naturales y el poder político.

En 1948, la llegada al poder del Partido Nacional institucionalizó el sistema de apartheid o “desarrollo separado”. Mediante leyes como la Group Areas Act de 1950 se impuso la segregación territorial y racial entre blancos, bantúes, asiáticos y mestizos, mientras que millones de personas negras fueron desplazadas a los denominados bantustanes o homelands. El sistema se sustentó en la explotación de mano de obra negra barata y en un estricto control de la movilidad mediante las llamadas leyes de pases. Este modelo permitió mantener una economía moderna y relativamente industrializada para la minoría blanca, mientras excluía a la mayoría de la población de los beneficios económicos y sociales. Al mismo tiempo, el creciente aislamiento internacional y las sanciones económicas obligaron al país a operar durante décadas bajo una situación de aislamiento político y económico.

La resistencia al régimen fue creciendo progresivamente, liderada principalmente por el Congreso Nacional Africano (ANC) y figuras como Nelson Mandela. Tras pasar 27 años en prisión por su lucha contra el apartheid, Mandela fue liberado en 1990 por el presidente F. W. de Klerk. Ambos iniciaron un proceso de negociación que condujo al desmantelamiento gradual de las leyes segregacionistas y a la construcción de un nuevo marco político. Finalmente, en 1994 se celebraron las primeras elecciones democráticas multirraciales, en las que Mandela fue elegido como el primer presidente negro del país. Paralelamente se creó la Comisión de la Verdad y la Reconciliación (TRC), cuyo objetivo era sanar las heridas del pasado y evitar una guerra civil mediante la promoción de la denominada “nación arcoíris”.

La transición democrática abrió una nueva etapa en la que los gobiernos del ANC tuvieron que afrontar el desafío de transformar una economía marcada por el aislamiento, la segregación y la concentración de la riqueza. Se implementaron políticas como el Growth, Employment and Redistribution Programme (GEAR), orientado a la estabilidad macroeconómica y la apertura de mercado, y el Black Economic Empowerment (BEE), destinado a ampliar la participación económica de la población negra. Sin embargo, aunque estas reformas contribuyeron a la integración internacional del país y a la aparición de una nueva élite empresarial negra, no lograron eliminar el denominado “apartheid económico”. La reconciliación política no siempre fue acompañada de una redistribución efectiva de la riqueza, por lo que la desigualdad continúa siendo uno de los principales obstáculos estructurales al desarrollo.

La etapa posterior a Mandela estuvo marcada por un progresivo deterioro institucional. Durante la presidencia de Jacob Zuma surgieron numerosas denuncias de corrupción y captura del Estado que erosionaron la confianza en las instituciones públicas y en el propio ANC. Episodios como la represión de la huelga minera de Marikana en 2012, que provocó la muerte de 34 trabajadores, evidenciaron que muchas de las tensiones sociales, laborales y territoriales heredadas del pasado seguían presentes en la Sudáfrica democrática.

En la actualidad, bajo el liderazgo de Cyril Ramaphosa, el país busca recuperar la estabilidad económica e institucional y reforzar su papel como potencia regional. Sudáfrica continúa siendo el principal polo económico del África Subsahariana, desempeñando un papel central en organizaciones como la Unión Aduanera del África Austral (SACU) y la Comunidad para el Desarrollo del África Austral (SADC). Asimismo, como miembro de los BRICS y del G20, actúa como uno de los principales representantes del Sur Global, tratando de equilibrar sus relaciones con China, Estados Unidos y la Unión Europea.

Pese a ser la economía más desarrollada e industrializada del continente africano, Sudáfrica presenta profundas contradicciones estructurales. Mantiene posiciones de liderazgo regional en sectores como

la minería, la industria manufacturera, los servicios financieros y el turismo. Sin embargo, aproximadamente la mitad de la población vive en condiciones de pobreza, reflejando una de las mayores desigualdades del mundo. Al igual que ocurre en Brasil e India, el crecimiento económico no se ha traducido automáticamente en un desarrollo social inclusivo. Mientras en Brasil predominan las desigualdades regionales y en India las derivadas de las castas y las diferencias educativas, en Sudáfrica la desigualdad sigue teniendo una fuerte dimensión racial y territorial.

A estas limitaciones se añaden importantes problemas de infraestructura y gobernanza. Uno de los principales desafíos es la crisis energética asociada a Eskom, la empresa pública responsable de la mayor parte de la generación eléctrica del país. Décadas de insuficiente inversión, problemas de gestión, endeudamiento y episodios de corrupción han provocado recurrentes cortes programados de electricidad o load shedding, afectando negativamente a la producción industrial, la inversión y el crecimiento económico. De forma paralela, el deterioro de la red ferroviaria y logística dificulta el transporte de minerales y mercancías desde el interior hacia los puertos, debido a la falta de mantenimiento, el robo de infraestructuras y las deficiencias de gestión en las empresas públicas. Esto incrementa los costes de exportación y reduce la competitividad internacional del país.

La congestión portuaria constituye otro importante cuello de botella. Infraestructuras estratégicas como el puerto de Durban presentan retrasos derivados de problemas de gestión, limitaciones tecnológicas y deficientes conexiones ferroviarias. Como resultado, las exportaciones e importaciones se realizan de forma más lenta y costosa, afectando especialmente a sectores clave como la minería y la industria manufacturera.

En consecuencia, Sudáfrica representa uno de los ejemplos más claros de cómo un país puede alcanzar importantes niveles de desarrollo económico e industrial sin resolver plenamente sus problemas de inclusión social. El legado combinado del colonialismo y el apartheid continúa explicando gran parte de las desigualdades territoriales, raciales y económicas actuales. No obstante, muchos de los obstáculos contemporáneos, especialmente la crisis energética, logística e institucional, responden también a problemas recientes de gobernanza, inversión y gestión pública. Su futuro dependerá en gran medida de su capacidad para reducir la desigualdad, fortalecer las instituciones y aprovechar ventajas estratégicas como su desarrollado sistema financiero y su posición geográfica privilegiada en las rutas marítimas que conectan el océano Índico con el Atlántico Sur

(Dupuy, H. A., Morgante, M. A., & Margueliche, J. C, 2021).

8.3.1. Características y Obstáculos Paradigmáticos

La característica de configuración interna además de la heterogeneidad estructural y sectorial, la más ilustrativa en el caso de Sudáfrica es la desarticulación del tejido productivo. Sudáfrica posee sectores altamente desarrollados, especialmente la minería, pero estos no siempre generan suficientes encadenamientos productivos hacia el resto de la economía. Históricamente, gran parte de la actividad económica se ha concentrado en la extracción de recursos naturales destinados a la exportación, mientras amplias zonas del país han permanecido desconectadas de los beneficios del crecimiento. Además, la actual crisis logística, ferroviaria y energética dificulta todavía más la integración eficiente entre sectores productivos, reduciendo la capacidad de la economía para transformar sus recursos naturales en procesos industriales de mayor valor añadido. Por ello, la característica de dependencia, es decir, su inserción exterior, es correspondientemente el control externo de sectores estratégicos por ETNs extranjeras. La economía sudafricana se construyó históricamente alrededor de sectores extractivos como oro, diamantes y minerales, muy vinculados al capital extranjero y a cadenas globales de valor. Esto conecta con la dependencia de los precios internacionales de commodities y con la limitada capacidad de controlar plenamente los beneficios generados por sus recursos estratégicos.

El obstáculo externo más representativo son los intereses geopolíticos de las grandes potencias durante el régimen del apartheid. En la Guerra Fría, las potencias occidentales mantuvieron una relación ambigua con el régimen debido a la importancia estratégica del país y de sus minerales. Al poseer recursos estratégicos de gran valor internacional, como oro, platino, manganeso, cromo y tierras raras y contar con una posición geográfica muy favorable en la ruta marítima entre el Atlántico y el Índico le otorga una relevancia geoestratégica considerable. Además, actualmente se encuentra en una posición compleja entre Occidente, China y Rusia a través de los BRICS, lo que condiciona parte de su política exterior y económica.

Como obstáculo interno, una dinámica menos común que podemos analizar es el círculo vicioso de la pobreza. El bajo nivel de ingresos reduce la capacidad de ahorro, la baja tasa de ahorro limita la inversión, la insuficiencia de inversión restringe el crecimiento de la productividad y la baja productividad mantiene los ingresos en niveles reducidos, reiniciando el ciclo. Este mecanismo se reproduce simultáneamente en múltiples dimensiones, como la nutrición, la salud, la educación o las infraestructuras, dificultando la salida de la pobreza. En el caso de Sudáfrica, aunque el país dispone de una economía relativamente desarrollada para los estándares africanos, amplios sectores de la población continúan atrapados en dinámicas

similares debido a la persistencia de la desigualdad estructural heredada del apartheid, el desempleo masivo y la limitada movilidad social. Desde una perspectiva crítica, autores como Dambisa Moyo sostienen que la ayuda internacional prolongada no siempre contribuye a romper estos círculos viciosos. Por el contrario, cuando genera dependencia financiera, reduce los incentivos para fortalecer las instituciones nacionales, atraer inversión productiva o desarrollar capacidades propias de crecimiento. En este sentido, el desafío sudafricano no radica únicamente en recibir más recursos externos, sino en crear las condiciones para que estos se traduzcan en inversión productiva, empleo y acumulación de capital humano, evitando así la reproducción de mecanismos de dependencia y exclusión social.

8.3.2. Políticas Extraíbles al Caso de Sudáfrica: Estados Unidos y Noruega

Los países internacionales utilizados como referencia en este apartado no son plenamente comparables al caso sudafricano, ya que cada uno responde a contextos históricos, geográficos, institucionales y económicos diferentes. Sin embargo, el análisis comparado en Economía del Desarrollo no busca encontrar casos idénticos, sino identificar políticas concretas que hayan permitido superar obstáculos estructurales parcialmente similares y que puedan ofrecer lecciones útiles para otros países. En este sentido, Sudáfrica presenta dos desafíos especialmente relevantes. Por un lado, la persistencia de profundas divisiones sociales y económicas heredadas del apartheid, que continúan reproduciendo desigualdades raciales en el acceso a la educación, el empleo, la vivienda y la riqueza que será abordado por el caso de Estados Unidos que muestra cómo las reformas institucionales, la expansión educativa y las políticas de acción afirmativa pueden contribuir a reducir la segregación y favorecer la integración social de grupos históricamente excluidos. Por otro lado, la fuerte presencia de intereses internacionales en sectores estratégicos, junto con una inserción internacional que históricamente ha favorecido actividades extractivas con escasos efectos de arrastre sobre el conjunto de la economía abordado con el caso de Noruega, cuya gestión de los recursos petroleros demuestra cómo un Estado puede relacionarse con el capital y la tecnología extranjeros sin quedar subordinado a ellos, utilizando dicha relación para impulsar la industrialización nacional, la transferencia tecnológica y la acumulación de capacidades productivas propias.

La transición democrática de 1994 permitió dismantelar el apartheid jurídico, pero gran parte de las desigualdades económicas y sociales heredadas continúan presentes. En este sentido, la experiencia de

Estados Unidos tras el movimiento por los derechos civiles resulta relevante. En Sudáfrica ya se han implementado medidas de cohesión social pero la diferencia reside en que en Estados Unidos, además de eliminar la segregación legal, se impulsaron múltiples políticas de acción afirmativa destinadas a facilitar el acceso de las minorías históricamente discriminadas a la educación superior, la administración pública y el empleo cualificado. Paralelamente, la expansión educativa contribuyó a la formación de una amplia clase media afroamericana. Aplicado a Sudáfrica, este precedente sugiere la necesidad de reforzar la calidad educativa en las zonas históricamente marginadas, ampliar el acceso a la educación superior y orientar programas como el Black Economic Empowerment hacia la creación de capacidades productivas y oportunidades reales de movilidad social para la población negra. Además de medidas de supervisión y corrección de las medidas de cohesión social.

Por otro lado, la experiencia de Noruega ofrece una referencia útil en el aprovechamiento de los recursos nacionales. Tras el descubrimiento de petróleo en el Mar del Norte, el país permitió la participación de empresas extranjeras, pero mantuvo el control estatal sobre los recursos y estableció condiciones que favorecen el desarrollo nacional. Entre ellas destacaron la creación de una empresa pública nacional, la exigencia de transferencia tecnológica, la contratación de proveedores locales y la formación de trabajadores nacionales. Estas políticas permitieron desarrollar capacidades industriales propias y generar encadenamientos productivos más allá del sector extractivo. Además, una parte importante de las rentas petroleras se destinó a educación, innovación, infraestructuras y al fondo soberano noruego, transformando los recursos naturales en una herramienta de desarrollo a largo plazo. Para Sudáfrica, la principal lección no es replicar el modelo noruego, sino aplicar sus principios fundamentales, aumentar la participación nacional en la cadena de valor minera, fomentar el procesamiento local de minerales, exigir transferencia tecnológica a las empresas extranjeras y utilizar una parte de las rentas mineras para financiar educación técnica, innovación e industrialización. La experiencia noruega demuestra que el problema no es la presencia de capital extranjero, sino la capacidad del Estado para convertirlo en una fuente de aprendizaje, desarrollo productivo y mayor autonomía económica, una idea que conecta directamente con el concepto de Estado desarrollista de Peter Evans.

9.4. Brasil

La trayectoria económica de Brasil ha estado profundamente condicionada por su legado colonial. Desde el siglo XVI hasta comienzos del XIX, la colonización portuguesa estuvo orientada fundamentalmente a la explotación de recursos naturales bajo un modelo marcadamente extractivista y monopolístico. La economía colonial se articuló en torno a distintos ciclos productivos. El primero fue el del palo brasil (1500-1534), cuya madera era utilizada en Europa para la obtención de tintes. Posteriormente predominó el ciclo azucarero (1534-1647), basado en grandes latifundios, monocultivo y trabajo esclavo africano. Finalmente, durante el siglo XVIII, el descubrimiento de oro y diamantes convirtió a Brasil en uno de los principales productores mundiales de estos recursos. A lo largo de estos ciclos se consolidó una estructura social altamente jerarquizada sustentada en la esclavitud, primero indígena y posteriormente africana, favoreciendo la formación de una poderosa élite terrateniente que concentró la riqueza y el poder político.

La independencia de 1822 puso fin a los vínculos formales con Portugal, pero no modificó sustancialmente la estructura económica agroexportadora ni la concentración de la propiedad. Durante el Imperio y la Primera República (1889-1930), el poder permaneció en manos de las oligarquías agrarias. La denominada República del Café com Leite simbolizó el dominio político de las élites cafetaleras de São Paulo y ganaderas de Minas Gerais, que alternaban su influencia sobre la presidencia y las principales decisiones económicas del país. Aunque a finales del siglo XIX comenzaron a surgir actividades industriales y se abolió oficialmente la esclavitud en 1888, las profundas desigualdades sociales heredadas del periodo colonial permanecieron prácticamente intactas.

La llegada de Getúlio Vargas al poder en 1930 marcó una transformación decisiva en el modelo de desarrollo brasileño. El Estado asumió un papel central en la economía mediante una estrategia de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), impulsada inicialmente por la crisis de 1929, que redujo drásticamente las exportaciones de café y dificultó la importación de bienes manufacturados. A partir de entonces, el objetivo fue desarrollar una base industrial nacional capaz de sustituir productos anteriormente importados. Este proceso se profundizó durante el gobierno de Juscelino Kubitschek con el programa “50 años de progreso en 5”, que promovió inversiones en automoción, siderurgia, energía, infraestructuras y la construcción de Brasilia. Asimismo, se crearon instituciones fundamentales para el desarrollo económico brasileño, como Petrobras, Eletrobras y el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES).

La estrategia de ISI permitió construir uno de los tejidos industriales más complejos de América Latina. Brasil desarrolló sectores competitivos en siderurgia, petroquímica, agroindustria, aeronáutica y posteriormente servicios tecnológicos. Destaca especialmente el caso de Embraer, que se convirtió en el tercer fabricante mundial de aeronaves. Sin embargo, los resultados no fueron homogéneos. La industria automotriz, por ejemplo, se desarrolló mediante una combinación de proteccionismo y apertura selectiva al capital extranjero. Empresas como Volkswagen, Ford, General Motors y Fiat establecieron plantas productivas en Brasil incentivadas por elevadas barreras comerciales y programas de financiación pública. Este modelo permitió crear una extensa red de proveedores nacionales y consolidar una importante capacidad manufacturera, pero la transferencia tecnológica fue limitada. Mientras que sectores como la aeronáutica desarrollaron capacidades nacionales de innovación, la industria automotriz mantuvo una fuerte dependencia tecnológica y estratégica de las matrices extranjeras. Además, este proceso contribuyó a reforzar la concentración industrial en la región centro sur del país, especialmente en torno a São Paulo.

Durante la dictadura militar instaurada en 1964, Brasil experimentó un intenso crecimiento económico conocido como el “Milagro Brasileño”, impulsado por la expansión industrial, la inversión en infraestructuras y una fuerte intervención estatal. Sin embargo, gran parte de este crecimiento se financió mediante endeudamiento externo. Cuando las condiciones financieras internacionales se deterioraron durante los años ochenta, el modelo comenzó a mostrar importantes limitaciones, dando lugar a una crisis caracterizada por elevada inflación, aumento de la deuda externa y estancamiento económico.

La estabilización llegó con el Plan Real de 1994, impulsado por Fernando Henrique Cardoso. La introducción de una nueva moneda, el real, y la reforma del sistema financiero permitieron controlar la hiperinflación y restaurar la estabilidad macroeconómica. Sin embargo, la apertura comercial y financiera también expuso a la industria nacional a una competencia internacional para la que muchos sectores no estaban preparados. Como consecuencia, comenzó un proceso de desindustrialización relativa y una creciente especialización en la exportación de productos primarios y recursos naturales. Aunque Brasil conservó una base industrial importante, las exportaciones de soja, mineral de hierro, petróleo, carne y otros productos básicos adquirieron un peso cada vez mayor en la estructura económica.

Durante los gobiernos de Luiz Inácio Lula da Silva en la primera década del siglo XXI, Brasil vivió un periodo de fuerte crecimiento impulsado por tres factores principales. En primer lugar, el auge internacional de las materias primas, favorecido por la creciente demanda china, permitió alcanzar niveles récord de exportación. En segundo lugar, políticas sociales como Bolsa Família y la revalorización del salario mínimo contribuyeron a reducir significativamente la pobreza y ampliar la

clase media. Finalmente, Brasil reforzó su proyección internacional consolidándose como potencia regional y actor relevante dentro de los BRICS, el G20 y otros foros multilaterales.

No obstante, a partir de 2014 comenzaron a manifestarse importantes desequilibrios económicos y políticos. La desaceleración del ciclo de materias primas coincidió con los escándalos de corrupción asociados a la operación Lava Jato, que implicaron a grandes empresas como Petrobras y Odebrecht y afectaron profundamente a las élites políticas y empresariales. La crisis desembocó en el impeachment de Dilma Rousseff en 2016, el encarcelamiento posterior de Lula da Silva —más tarde anulado— y una profunda pérdida de confianza por parte de los inversores durante una de las recesiones más severas de la historia reciente del país.

En la actualidad, Brasil atraviesa una etapa marcada por la polarización política tras la presidencia de Jair Bolsonaro y el regreso de Lula da Silva al poder en 2023. Aunque en 2024 se registraron avances en la reducción de la pobreza, que afecta al 27,4 % de la población, persisten importantes desafíos estructurales. Entre ellos destacan la incertidumbre fiscal, con un déficit cercano al 9,5 % del PIB (Dutour, P., 2025), las fuertes desigualdades regionales entre estados del norte y nordeste frente a los más desarrollados del sur y sudeste, y los retos medioambientales asociados a la gestión de la Amazonía y el cambio climático.

Brasil constituye uno de los ejemplos más representativos de las contradicciones presentes en muchas economías intermedias. A pesar de ser una de las mayores economías del mundo, mantiene niveles de desigualdad muy elevados, reflejados en un coeficiente de Gini cercano a 0,53. Su crecimiento económico ha estado históricamente apoyado en una combinación de abundantes recursos naturales, industrialización impulsada por el Estado y estabilidad macroeconómica. Sin embargo, el creciente peso de la agroindustria y de las exportaciones de materias primas ha reforzado una dependencia significativa de las commodities y ha limitado la diversificación productiva. A diferencia de India, que ha logrado desarrollar una potente especialización en servicios tecnológicos y software, Brasil continúa dependiendo en gran medida de sectores de menor complejidad tecnológica y menor valor añadido.

A estos desafíos se suman diversos obstáculos estructurales. El coste de financiación sigue siendo uno de los más elevados entre las grandes economías emergentes, limitando la inversión privada. La complejidad tributaria representa otra importante barrera para la competitividad empresarial, mientras que la baja productividad, la persistencia de amplios sectores informales y los problemas recurrentes de corrupción continúan condicionando la capacidad del país para sostener un crecimiento inclusivo y de largo plazo (Matías Solano, P., 2022). No obstante, Brasil conserva importantes fortalezas asociadas a su potencial en energías renovables, su amplio mercado interno y su posición estratégica

dentro de los procesos de reconfiguración del comercio internacional y del denominado “*friendshoring*” (Alianzas estratégicamente pensadas con países fronterizos)

9.4.1. Características y Obstáculos Paradigmáticos

La característica de subdesarrollo de la economía brasileña más representativa es la especialización productiva en actividades de bajo valor añadido. Esta configuración interna acompañada de múltiples factores políticos y sociales ha configurado una economía débil para su potencial. Brasil desarrolló una industria importante mediante un extenso modelo de sustitución de importaciones, donde mediante fuertes políticas proteccionistas decidieron producir no solo los productos sino también las maquinarias para debilitar su dependencia del exterior. Sin embargo, desde los años noventa ha experimentado un proceso de desindustrialización relativa y una creciente dependencia de las exportaciones de soja, mineral de hierro, petróleo, azúcar, café y carne. Buena parte de su crecimiento reciente ha estado impulsado por el boom de las commodities, especialmente por la demanda china. Esto hace que una parte relevante de sus exportaciones siga concentrándose en productos con menor valor añadido que los bienes manufacturados avanzados o los servicios tecnológicos.

La característica que más representa la inserción externa y dependencia que tiene la economía brasileña es el deterioro de los términos de intercambio. Brasil es uno de los mayores exportadores mundiales de soja y mineral de hierro, productos que constituyen una parte fundamental de sus exportaciones hacia China. Sin embargo, gran parte de estos bienes se exportan con escasa transformación industrial, mientras que los mayores beneficios se generan en las etapas posteriores de la cadena de valor, vinculadas a la producción de maquinaria, componentes electrónicos, productos químicos o bienes manufacturados de alta tecnología. Durante el superciclo de las materias primas de la década de 2000, Brasil experimentó un fuerte crecimiento impulsado por el aumento de los precios internacionales de estos productos. No obstante, cuando la demanda china se desaceleró y los precios de las commodities comenzaron a descender a partir de 2011, la economía brasileña sufrió una notable pérdida de dinamismo, una reducción de los ingresos fiscales y un deterioro de sus cuentas externas. Este episodio puso de manifiesto la vulnerabilidad asociada a una inserción internacional basada en la exportación de productos primarios, cuyos precios son altamente volátiles y cuyo valor añadido es significativamente inferior al de los bienes industriales y tecnológicos importados. (Bresser-Pereira, L. C., 2010)

De los obstáculos externos más representativos de la economía brasileña podemos diferenciar el control corporativo de los recursos naturales. Brasil posee enormes recursos naturales (petróleo, mineral de hierro, agricultura de exportación), pero una parte importante de las cadenas de valor asociadas a estos sectores está controlada o influida por grandes corporaciones transnacionales. Y aunque sí logró nacionalizar parte de la producción, no siempre nacionalizó la tecnología, y la investigación. Pese a tener éxitos como Embraer, y haber puesto en marcha un exitoso modelo de desarrollo por sustitución de importaciones donde empresas como Volkswagen, Ford, GM y Fiat montaron fábricas en Brasil, en la actualidad no se ha conservado del todo ese desarrollo industrial. Los brasileños aprendieron, producción, logística y gestión industrial. Pero, los diseños seguían haciéndose en Alemania o EEUU, las patentes seguían siendo extranjeras, la I+D seguía fuera y las decisiones estratégicas seguían fuera. Aunque el control no esté directamente controlado por las corporaciones extranjeras, estas mismas han mantenido políticas estrictas de control. En sectores como la automoción, que tú mismo desarrollas, las decisiones estratégicas siguen dependiendo en gran medida de multinacionales extranjeras. Esto limita la internalización completa de tecnología, conocimiento y beneficios. (Shapiro, H, 1994).

Probablemente el obstáculo interno más relevante para explicar el estancamiento brasileño sea la baja productividad laboral. A pesar de contar con empresas muy competitivas, una gran parte de la economía opera con niveles de productividad reducidos. Existen enormes diferencias entre los sectores modernos y el resto del tejido productivo. Además, la elevada informalidad y los problemas educativos limitan la capacidad de aumentar la productividad agregada. Existe una gran complejidad burocrática y tributaria, tipos de interés elevados, una desindustrialización relativa, diferencias regionales y una escasa competitividad de parte de la industria tras la apertura de los años noventa.

9.4.2. Políticas Extraíbles al Caso de Brasil: Chile y Canadá

Los países internacionales utilizados como referencia en este apartado no son plenamente comparables al caso brasileño, ya que cada uno responde a contextos históricos, geográficos, institucionales y económicos diferentes. Sin embargo, el análisis comparado en Economía del Desarrollo no busca encontrar casos idénticos, sino identificar políticas concretas que hayan permitido superar obstáculos estructurales parcialmente similares y que puedan ofrecer lecciones útiles para otros países.

En este sentido, Brasil presenta dos desafíos especialmente relevantes. Por un lado, la persistente dependencia de productos primarios y commodities, junto con la vulnerabilidad que ello genera frente a las fluctuaciones de los mercados internacionales, fenómeno estrechamente relacionado con el deterioro de los términos de intercambio y el control corporativo extranjero. Esta problemática será abordada mediante el caso de Chile, cuya gestión de las rentas derivadas de la exportación de cobre demuestra cómo un Estado puede reducir parcialmente su dependencia de los ciclos internacionales de las materias primas mediante mecanismos de estabilización fiscal y planificación de largo plazo. Desde finales del siglo XX, Chile desarrolló una regla fiscal estructural que permite desacoplar parcialmente el gasto público de las fluctuaciones coyunturales del precio del cobre. Durante los periodos de altos precios internacionales, una parte significativa de los ingresos extraordinarios se ahorra a través de fondos de estabilización, mientras que durante las fases de desaceleración estos recursos pueden utilizarse para sostener la inversión pública y amortiguar los efectos de las crisis externas, parecido al ejemplo Noruego. Aplicado a Brasil, este precedente sugiere la conveniencia de fortalecer mecanismos de estabilización vinculados a las rentas extraordinarias generadas por el petróleo, la minería y las exportaciones agroindustriales. La principal lección para Brasil no es únicamente gestionar mejor las rentas derivadas de los recursos naturales, sino emplearlas como instrumento para impulsar actividades de mayor complejidad tecnológica y menor dependencia de los ciclos internacionales. (Solimano, A., & Calderón Guajardo, D., 2017).

Por otro lado, los problemas de Brasil de baja productividad agregada, heterogeneidad estructural y especialización en actividades de escaso valor añadido serán abordadas mediante el caso de Canadá, cuya experiencia muestra cómo los recursos naturales pueden convertirse en una plataforma para el desarrollo tecnológico, la innovación, la formación de capital humano y la creación de sistemas productivos regionales más complejos y diversificados. Al igual que Brasil, Canadá es una economía de grandes dimensiones territoriales, estructura federal y abundancia de recursos naturales. Sin embargo, a diferencia de muchas economías exportadoras de materias primas, ha logrado integrar sectores como la minería, la energía, la explotación forestal y la agricultura dentro de sistemas productivos más complejos basados en innovación, investigación y servicios avanzados. La estrategia canadiense no consistió en abandonar los recursos naturales, sino en utilizarlos como base para desarrollar nuevas capacidades tecnológicas. A través de la cooperación entre universidades, centros de investigación, gobiernos provinciales y empresas privadas, Canadá promovió la creación de clusters regionales especializados y fomentó la incorporación de conocimiento, digitalización e innovación a sectores vinculados con sus ventajas comparativas. De esta manera, actividades tradicionalmente asociadas a la exportación de materias primas pasaron a generar encadenamientos productivos que incluyen ingeniería, software, logística avanzada, servicios profesionales y

tecnologías industriales. Para Brasil, la principal lección no consiste en replicar el modelo canadiense, sino en aplicar sus principios fundamentales. La Amazonía podría convertirse en un polo de bioeconomía y biotecnología, el Nordeste en un centro de energías renovables e hidrógeno verde, el Sudeste en un núcleo de industria avanzada y el Centro Oeste en un referente de agricultura de precisión y agroindustria tecnológica. La experiencia canadiense demuestra que el problema no reside en la existencia de recursos naturales, sino en la capacidad del Estado y de las instituciones para transformarlos en una fuente de aprendizaje tecnológico, innovación y aumento sostenido de la productividad. Esta visión conecta directamente con la idea de Peter Evans sobre la necesidad de construir capacidades estatales capaces de articular las relaciones entre el sector público, las empresas y la generación de conocimiento para impulsar procesos de desarrollo de largo plazo. (OECD, 2023a, 2023b).

10. Conclusiones

El análisis realizado a lo largo de este trabajo permite concluir que el desarrollo económico no puede entenderse únicamente como un proceso de crecimiento del producto o de acumulación de riqueza. Tal y como muestran las aportaciones teóricas de Sen, Evans, Mokyr, Aghion y Howitt, el desarrollo implica una transformación estructural capaz de ampliar las capacidades humanas, aumentar la productividad, diversificar la estructura económica y fortalecer las instituciones encargadas de orientar el cambio económico.

Los casos de India, Brasil y Sudáfrica muestran que, pese a sus diferencias históricas y regionales, comparten una serie de obstáculos estructurales característicos de muchas economías del Sur Global. Entre ellos destacan la desarticulación del tejido productivo, la dependencia tecnológica, la especialización en actividades de bajo valor añadido, la elevada heterogeneidad estructural, la vulnerabilidad frente a los ciclos internacionales y la persistencia de desigualdades sociales profundamente arraigadas. Estos problemas no operan de forma aislada, sino que se retroalimentan mutuamente generando círculos viciosos que dificultan la transformación económica.

El análisis comparado realizado demuestra igualmente que ninguno de estos obstáculos es inevitable. Las experiencias internacionales estudiadas ponen de manifiesto que el desarrollo es posible cuando

existen instituciones capaces de orientar estratégicamente los recursos disponibles hacia objetivos de largo plazo. En este sentido, China muestra la importancia de integrar grandes masas de población dentro de procesos productivos capaces de generar aumentos sostenidos de productividad y construir mercados internos dinámicos. Corea del Sur evidencia cómo la inversión sistemática en educación, formación técnica y aprendizaje tecnológico puede reducir la dependencia exterior y favorecer la creación de capacidades nacionales de innovación.

Del mismo modo, el caso de Estados Unidos ilustra que las desigualdades históricas pueden mitigarse mediante políticas educativas, institucionales y de inclusión social sostenidas en el tiempo, mientras que Noruega demuestra que la presencia de capital extranjero y la abundancia de recursos naturales no constituyen un obstáculo para el desarrollo siempre que el Estado conserve capacidad para regular, exigir transferencia tecnológica y canalizar las rentas obtenidas hacia objetivos de transformación productiva. Por su parte, Chile evidencia la importancia de estabilizar los ingresos derivados de las materias primas para reducir la vulnerabilidad frente a la volatilidad internacional, y Canadá muestra cómo los recursos naturales pueden convertirse en una plataforma para la innovación, la investigación y la construcción de sectores productivos más complejos.

Más allá de las diferencias entre países, existe un conjunto de elementos que se repiten de forma constante en las experiencias de desarrollo más exitosas. En primer lugar, la inversión sostenida en educación y capital humano aparece como la base fundamental para aumentar la productividad, absorber tecnología y generar innovación propia. En segundo lugar, los casos analizados muestran la importancia de contar con instituciones capaces de supervisar, evaluar y reajustar continuamente las políticas económicas, adaptándolas a las transformaciones del entorno nacional e internacional. Finalmente, todos los países que lograron avanzar de forma significativa fueron capaces de reinvertir una parte sustancial del excedente generado por sus exportaciones, recursos naturales o inversiones extranjeras dentro de sus propias economías, evitando que las rentas se tradujeran únicamente en consumo o fuga de capitales. La construcción de infraestructuras, sistemas educativos, capacidades tecnológicas e instituciones sólidas constituyó el principal destino de esos recursos.

La principal enseñanza que emerge de todos estos casos es que el éxito no depende exclusivamente de la dotación inicial de recursos, del tamaño del mercado o de la posición geográfica de un país. Lo que diferencia a las trayectorias de desarrollo exitosas es la capacidad institucional para transformar ventajas potenciales en capacidades productivas reales. Los países que lograron avanzar en sus procesos de desarrollo utilizaron las exportaciones, los recursos naturales, la inversión extranjera y la integración internacional como instrumentos para acumular conocimiento, tecnología, capital humano e instituciones sólidas. Ninguno de ellos basó su estrategia únicamente en la explotación de ventajas comparativas estáticas.

En consecuencia, la evidencia analizada respalda la idea de que el desarrollo económico sostenible requiere combinar crecimiento, innovación, educación, estabilidad institucional y transformación estructural. El papel del Estado resulta fundamental para coordinar estos procesos, corregir fallos de mercado, supervisar y reajustar las políticas cuando sea necesario, promover sectores estratégicos y garantizar que los beneficios del crecimiento se traduzcan en mejoras efectivas del bienestar de la población. En última instancia, el desarrollo no consiste únicamente en producir más, sino en construir economías más complejas, resilientes, inclusivas y capaces de ofrecer mayores oportunidades a sus ciudadanos.

11. Bibliografía

Amsden, A. H. (1989). *Asia's next giant: South Korea and late industrialization*. Oxford University Press.

BBC News Mundo. (s.f.). *Por qué India, el país más poblado del mundo, busca que sus habitantes tengan más hijos*. BBC Mundo. <https://www.bbc.com/mundo/articles/c20nrpxznpko>

Bresser-Pereira, L. C. (2010). *Globalization and competition: Why some emergent countries succeed while others fall behind*. Cambridge University Press.

Cypher, J. M. (2014). *The process of economic development* (4th ed.). Routledge.

Cypher, J. M., & Dietz, J. L. (2009). *The process of economic development* (3rd ed.). Routledge.

Dupuy, H. A., Morgante, M. A., & Margueliche, J. C. (2021). Sudáfrica y la problemática del desarrollo africano: Un abordaje de escalas. En S. M. Shmite & M. C. Nin (Comps.), *África en la actual geografía transnacional: Territorialidades múltiples y actores emergentes* (pp. 291–306). Casa África.

Dutour, P. (2025, 15 de enero). *El crecimiento de Brasil, ante el viejo dilema: gasto social vs. austeridad*. Aceprensa.

Evans, P. B. (1995). *Embedded autonomy: States and industrial transformation*. Princeton University Press.

Fernández, J. (Director). (2013). *África, el granero del mundo* [Documental]. RTVE.

Kim, L. (1997). *Imitation to innovation: The dynamics of Korea's technological learning*. Harvard Business School Press.

Mancini, L. (2017). *Recursos naturales, tecnología y desarrollo económico: Estudio de caso del sector petrolero de Brasil (1998–2015)* [Tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid].

Mas, M. (2026, 12 de abril). *La UE se anticipa al despertar de la India*. *El País*. <https://elpais.com>

Matías Solano, P. (2022). *Análisis de la economía brasileña a través de la metodología del "Growth Diagnostics"* [Trabajo de Fin de Grado, Universidad Pontificia Comillas].

Mistrati, M. (Director). (2010). *The dark side of chocolate* [Documental]. Bastard Film.

Morales Arce Macías, R. (2025). La influencia de la innovación en el crecimiento económico reconocida en el Premio Nobel de Economía 2025. *Anales de la Real Academia de Doctores de España*, 10(4), 797–808.

Moyo, D. (2009). *Dead aid: Why aid is not working and how there is a better way for Africa*. Farrar, Straus and Giroux.

Naughton, B. (2007). *The Chinese economy: Transitions and growth*. MIT Press.

Organisation for Economic Co-operation and Development. (2023). *Enhancing rural innovation in Canada*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/a9919c66-en>

Organisation for Economic Co-operation and Development. (2023). *Science, technology and innovation policy case studies: Next Generation Manufacturing Canada*. OECD Publishing.

Pinheiro de Matos, L., & Marta Miranda, A. (2025, 11 de mayo). *India: La rueda del dharma en el camino del desarrollo*. CaixaBank Research.

Ramírez-Cendrero, J. M. (s.f.). *El desarrollo más allá del crecimiento* [Presentación de diapositivas]. Universidad Complutense de Madrid.

Royal Swedish Academy of Sciences. (2025). *The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2025: Popular information*. Nobel Prize Outreach. <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2025/popular-information/>

Shapiro, H. (1994). *Engines of growth: The state and transnational auto companies in Brazil*. Cambridge University Press.

Solimano, A., & Calderón Guajardo, D. (2017). *The copper sector, fiscal rules, and stabilization funds in Chile: Scope and limits* (UNU-WIDER Working Paper 2017/53). UNU-WIDER.

United Nations Development Programme. (2025). *Human development report 2025: A matter of choice, people and possibilities in the age of AI*. United Nations Development Programme. <https://hdr.undp.org>

Valbuena Vigo, M. d. C. (2019). *El desarrollo económico en India y su problemática* [Trabajo de Fin de Grado, Universidad Pontificia Comillas].