

ENRIQUE ARCEO*

AMÉRICA LATINA

LOS LÍMITES DE UN CRECIMIENTO EXPORTADOR SIN CAMBIO ESTRUCTURAL**

EL PROPÓSITO DEL PRESENTE ARTÍCULO es examinar las transformaciones en la inserción comercial de América Latina en la economía mundial desde la década del noventa del siglo XX.

La región ha tenido un significativo aumento en su grado de apertura. En el marco teórico preponderante, el crecimiento es impulsado por la expansión del comercio, que es el resultado, en gran medida, de la atracción ejercida sobre el capital externo con el objetivo de aumentar la tasa de inversión y acelerar la incorporación de tecnología. La tasa de expansión de las exportaciones es un índice revelador de la corrección del sendero adoptado¹.

Se trata de una posición diametralmente opuesta a la sostenida oportunamente por la escuela estructuralista latinoamericana y por los teóricos de la dependencia. Ambas corrientes, entre otras, demos-

* Abogado (UBA) y Doctor en Economía del Desarrollo (Universidad de París, Facultad de Derecho y Ciencias Económicas). Investigador Asociado del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO. Profesor Asociado en la Facultad de Ciencias Sociales de la UBA. Ha sido consultor de CEPAL e INTAL. Miembro del comité editorial de la revista Realidad Económica. Profesor en cursos de postgrado en la FLACSO, UBA y otras instituciones.

** El autor agradece los comentarios de Daniel Azpiazu y Eduardo Basualdo, así como las observaciones formuladas por Adolfo Gilly y Rhina Roux durante la discusión de la primera parte del artículo en la reunión del grupo en Quito.

1 World Bank, *World Development Report*, 1995 a 2008.

traron que la superación de la situación periférica requiere un proceso de cambio estructural y la neutralización de los diversos mecanismos a través de los cuales la inserción en el mercado mundial reproduce y acentúa las diferencias entre formaciones centrales y periféricas.

Pero la teoría convencional se ha visto remozada y reforzada por una peculiar lectura de las transformaciones recientes en la economía mundial, al punto de que un análisis de las relaciones entre las características y la expansión de las exportaciones y las modalidades y el ritmo del proceso de acumulación requiere un previo examen crítico de la perspectiva teórica dominante.

La primera parte del artículo realizará un examen de la pertinencia de esta lectura, abordando tres aspectos íntimamente relacionados: la transnacionalización del capital y la clase capitalista; los cambios en la naturaleza del Estado y la subsistencia o desaparición en la economía mundial de un centro y una periferia. Las respuestas a estas cuestiones son fundamentales para la perspectiva a adoptar en el estudio del comercio. Si, como se afirma, los estados han perdido totalmente su capacidad para orientar eficazmente la asignación de recursos y el mercado asegura, vía el comercio, la óptima asignación de los factores y la más acelerada convergencia de los niveles de desarrollo e ingresos, solo cabe indagar sobre las trabas aún existentes para su óptimo funcionamiento. Por el contrario, si, en alguna medida, los estados nacionales conservan, aunque de forma altamente asimétrica, una cierta capacidad de regulación del proceso de acumulación en el marco de una estructura de la economía mundial marcadamente jerárquica y polarizada, resulta relevante interrogarse si el crecimiento del comercio latinoamericano y sus cambios estructurales responden a una estrategia susceptible de aumentar la autonomía y revertir el atraso.

La segunda parte del artículo está dedicada al examen de la evolución del comercio de la región. Para ello se utiliza una clasificación de los tipos de productos exportados destinada a posibilitar el análisis de las relaciones de competencia y complementariedad de las distintas regiones periféricas con el centro, su evolución y la actual dinámica del comercio mundial. Tras analizar con ella la estructura exportadora de las distintas subregiones de América Latina y sus modificaciones, se abordan en las conclusiones los efectos de esta estructura y su relación con el tipo de desarrollo impulsado por los sectores dominantes de la región.

GLOBALIZACIÓN Y REGIONALIZACIÓN DEL CAPITAL

LA TESIS DE LA TRANSNACIONALIZACIÓN

Las características manifiestas de la nueva fase por la que atraviesa la economía mundial son: el acelerado crecimiento, en relación al PBI mundial, del comercio y las inversiones directas; la irrestricta movili-

dad del capital financiero y el sometimiento de las grandes empresas a la lógica de expansión impuesta por éste; el peso creciente de las empresas transnacionales; el establecimiento por la OMC (Organización Mundial del Comercio) de un marco normativo que privilegia la liberalización de los intercambios por sobre las políticas internas e incorpora regulaciones referidas no solo a lo internacional sino también a lo intranacional, lo cual se acentúa aún más en los acuerdos de libre comercio entre países centrales y periféricos. Estas características están acompañadas de una acelerada expansión de las relaciones capitalistas de producción en escala mundial, de un cambio sustancial en la relación de fuerzas entre el trabajo y el capital y de un salto de la subsunción en el capital de la ciencia y la naturaleza cuyas consecuencias son adecuadamente analizadas en el artículo de Adolfo Gilly y Rhina Roux incluido en este volumen.

Conforme la visión dominante, estas transformaciones son el resultado de una revolución tecnológica que ha comprimido radicalmente el espacio² y quebrado los límites impuestos por los estados a los desplazamientos del capital y los productos, generando una economía mundial donde el poder de los estados es crecientemente irrelevante y en la cual la unificación del mercado mundial priva de sentido a los conceptos de centro y periferia.

La gran empresa transnacional, se afirma, transfiere a los países menos desarrollados la tecnología más avanzada en el marco de una red global, lo cual elimina el problema de la industria infantil y de las deseconomías externas, o de buena parte de ellas.

Las capacidades tecnológicas se diseminan rápidamente y tienden a conformarse, a través del comercio, un único sistema industrial. El capital local se incorpora como subcontratista en las redes globales y paulatinamente va adquiriendo las competencias necesarias para pasar del armado o la manufactura de productos conforme a las especificaciones técnicas y con los equipos requeridos por el contratista, a la provisión de partes o productos con diseño de producción propio y luego a la concepción, desarrollo y fabricación, bajo marca propia o ajena, de partes o productos para el mercado mundial, iniciando su propio proceso de internacionalización.

Se afirma entonces que la creciente movilidad del capital y la internacionalización de los procesos productivos eliminan, por ende, los factores que hacían necesarios, según la teoría del desarrollo, políticas específicamente orientadas hacia tal fin. Estas, en los hechos, obstacu-

2 “La globalización se puede entender como una tendencia hacia un mercado universal único y en gran parte es el resultado de fuerzas microeconómicas originadas por la revolución tecnológica en curso” (Mortimer, 2001: 11).

lizan el libre funcionamiento de los mercados-estados y favorecen la corrupción. En el nuevo contexto el éxito depende del desempeño en la áspera lucha por atraer la inversión internacional.

Existen, por otra parte, autores que están lejos de tener una visión optimista de los efectos de la acción del mercado pero que subrayan, aun con mucha más fuerza, la existencia de un cambio radical en la posición que ocupan los estados-nación en la economía mundial y la desaparición de la división entre centro y periferia.

William Robinson (2004) alega, desde una óptica marxista, que se está asistiendo al surgimiento de una nueva clase dominante transnacional que reemplaza a las burguesías nacionales, que solo subsisten en algunos países de bajos o medianos ingresos. Esta burguesía transnacional está conformando un nuevo Estado global que ha desarrollado algunos aparatos, como la OMC, el Banco Mundial o el FMI, pero que carece aún de ejecutivo. Los estados no desaparecen al caer bajo el dominio de la nueva clase y continúan desempeñando funciones esenciales de legitimación de la dominación, así como de control y disciplinamiento de la mano de obra, pero son radicalmente remodelados para servir a las exigencias de la reproducción ampliada del capital transnacional. Subsisten, por cierto, diferencias gigantescas en los ingresos per cápita de las distintas regiones, pero no existen ya oposiciones derivadas de los intereses nacionales de las burguesías. Se está en presencia – afirma este autor– de un proceso global de acumulación, sustentado en el dominio de una clase también global, en el cual la pobreza remite, más que a una diferenciación entre centro y periferia, a las características propias del modo de producción capitalista. Las diferencias abismales de ingresos están presentes también en el interior de los países denominados centrales.

La tesis hiperglobalista, como la denomina Dicken (2007) y la del mundo transnacional constituyen posiciones extremas. Pero la primera ha sido ampliamente difundida por el periodismo y ha constituido el sustento ideológico del accionar, por ejemplo, del Banco Mundial³. La segunda coincide, en lo esencial, con las tesis de Negri (Hard et al.,

3 Este organismo ha cambiado recientemente su marco de referencia en cuanto a la teoría del crecimiento, pasando de la utilización del modelo neoclásico convencional, que pronostica la convergencia de los ingresos per cápita de los países, la nueva generación de modelos que incorporan un crecimiento endógeno con economías de escala, competencia oligopólica y distintos niveles de equilibrio. Estos modelos pueden justificar una cierta intervención estatal. Su introducción resultaba inevitable frente a la falta de sustento, en la experiencia reciente, de un proceso de convergencia. Sin embargo, las recomendaciones de política no han cambiado en lo sustancial más allá del reconocimiento de la necesidad de un marco institucional adecuado (Indermit et al., 2007).

2002) y en alguna medida, aunque con variados matices, buena parte de la literatura sobre la globalización recoge estas posiciones, cuyas implicancias para el accionar de los sectores populares en la periferia es difícil exagerar.

Se habría pasado de una economía mundial signada por el imperialismo de los países centrales a un “imperio” del gran capital que constituiría la materialización de las tendencias enunciadas por Marx en el *Manifiesto comunista*. Esto implica que no existen ya tareas de liberación nacional, sino un enfrentamiento directo entre clases en escala mundial. Lo cual condiciona radicalmente (o debería condicionar, ya que la historia concreta transcurre a menudo por otros caminos) la agenda de estos sectores.

Los estados nacionales, salvo una ruptura radical con la economía mundial –que deviene crecientemente impracticable dada la profundización de la articulación entre sus distintas parcelas–, no podrían asegurar, aun con un cambio radical en su naturaleza de clase, la reproducción de sus condiciones materiales y sociales. La toma del poder local deja entonces de tener sentido. Lo importante es sustraerse al capitalismo, provocando su derrumbe en escala global o, según otras vertientes, la construcción, al margen del capital, de una economía popular solidaria, que, según algunos autores, podría incluso estar protegida o subsidiada por el estado nacional transnacionalizado.

La tesis de la sociedad transnacional y de un cambio radical en las características de los sectores dominantes se apoya en elementos significativos. El descenso de la tasa de ganancia que signa el fin de la edad de oro, la desaceleración del crecimiento y el aumento de la capacidad ociosa desató en los países desarrollados una intensa competencia que aceleró la concentración y centralización del capital e impulsó la búsqueda de la reducción de los costos mediante el traslado a los países menos desarrollados de las actividades más intensivas en trabajo, así como la eliminación, en estos, de los obstáculos a los movimientos internacionales de capital y en especial a la inversión directa, que experimenta un muy rápido crecimiento.

LA TRANSNACIONALIZACIÓN DEL CAPITAL Y DE LA CLASE CAPITALISTA

La transnacionalización del capital es resultado de tres procesos: el incremento de la movilidad del capital financiero y el gigantesco aumento de los montos involucrados, bajo diversas formas en sus movimientos; la acelerada centralización a nivel mundial del capital productivo y financiero, que acarrea la fusión de diversas fracciones nacionales del capital; la fragmentación en escala mundial de los procesos productivos por el gran capital, que concentra en sus redes globales una porción creciente de la producción y el comercio.

La magnitud y movilidad de los flujos mundiales de capital financiero tienen, por su impacto macroeconómico un rol central en la expansión y reproducción del modo de acumulación dominante en nivel mundial; condicionan decisivamente el ritmo y las modalidades de los otros dos procesos y suponen una creciente sujeción de la totalidad de las fracciones del gran capital a los avatares del mercado mundial de capitales y al movimiento de la economía mundial en su conjunto. Pero esto, por sí mismo, no implica la fusión de las diversas fracciones nacionales del gran capital en el control de las entidades productivas y financieras.

Sin duda se ha producido un entrelazamiento en el mercado mundial de las distintas fracciones nacionales del capital mediante un proceso de concentración y centralización del capital en escala mundial en el que desempeñan un papel central las fusiones y adquisiciones transfronterizas. Estas se han realizado, en gran parte, durante dos grandes olas (1987-1991 y 1996-2001) motorizadas por los mercados de capitales y superan el 65% del total de la inversión directa⁴ (Cuadro 1), que a su vez presenta tasas excepcionales de crecimiento (Cuadro 3).

Cuadro 1
Adquisiciones y fusiones. Porcentaje de los flujos de entrada de inversión directa

	1987-1991	1992-1995	1996-2001	2002-2004
Mundo	65,7	48,1	72,3	55,5
Economías desarrolladas	77,7	68,8	90,4	77,3
Economías en desarrollo	12,4	12,7	20,7	16,5
Países en transición	11,3	6,2	4,0	13,9

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report*.

A su vez, mientras que la porción de la inversión directa ligada a las fusiones y adquisiciones se concentra en los países más avanzados, el resto de la inversión directa, que crece aún más rápido (Cuadro 3), se dirige en gran medida al grupo de países clasificados como exportadores de manufacturas trabajo intensivas (Cuadro 4) y tiene un crecimiento sustancialmente superior al del PBI mundial y el del comercio,

4 Los montos de las inversiones directas y de las fusiones y adquisiciones transfronterizas no son estrictamente comparables ya que estas últimas pueden no reflejarse en la inversión directa (es el caso, por ejemplo, cuando se realiza mediante un canje de acciones), pero esos montos son una aproximación razonable de su importancia relativa en los distintos períodos.

que crece también más rápido que la producción (Cuadro 5), con la consiguiente apertura de la economía mundial en el marco de una nueva división internacional del trabajo.

Cuadro 2
Adquisiciones y fusiones. Distribución porcentual del monto total según período y tipo de países.

	1987-1991	1992-1995	1996-2001	2002-2004
Mundo	100	100	100	100
Economías desarrolladas	96,3	90,5	92,6	89,6
Economías en desarrollo	3,5	9,3	7,1	9,4
Países en transición	0,0	0,2	0,1	1,0
Sin especificar	0,2	0,0	0,0	0,0
Multinacionales	0,0	0,0	0,2	0,0

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report*.

Cuadro 3
Inversión directa. Promedio de las entradas en cada período.
Miles de millones de dólares corrientes

Promedio entradas	1987-1991	1992-1995	1996-2001	2002-2004
Mundo	170,98	247,31	822,65	628,79
Economías desarrolladas	139,29	156,68	609,38	404,85
Economías en desarrollo	31,62	87,54	203,25	198,38
Economías en transición	0,07	3,09	10,02	25,56

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report*.

Cuadro 4
Distribución de las entradas de inversión directa. Economías en desarrollo y en transición. Estructura porcentual

	1970-1974	1975-1982	1983-1986	1987-1991	1992-1995	1996-2001	2002-2005
Economías en desarrollo y economías en transición	100	100	100	100	100	100	100
Economías en desarrollo	100,0	100,0	100,0	99,8	96,6	95,3	89,4
Economías en transición	0,0	0,0	0,0	0,2	3,4	4,7	10,6

LOS CONDICIONANTES DE LA CRISIS EN AMÉRICA LATINA

	1970-1974	1975-1982	1983-1986	1987-1991	1992-1995	1996-2001	2002-2005
Economías en desarrollo:							
Asia	28,3	47,6	56,9	60,1	65,4	52,1	56,3
Este de Asia, sin China	8,3	7,7	9,1	17,8	9,0	15,3	11,9
China	0,4	0,8	10,0	10,6	30,3	20,3	23,5
Sur de Asia	4,2	2,8	0,6	1,0	1,9	2,1	3,3
Sudeste de Asia	20,5	18,2	17,4	28,8	21,5	12,4	9,9
Asia Occidental	-5,0	18,1	19,8	1,9	2,7	1,9	7,7
Economías en desarrollo:							
Oceania	1,8	0,7	0,8	1,2	0,4	0,2	0,2
Norte de África	5,2	1,6	6,0	3,9	2,0	1,4	2,3
África Sub-Sahariana	18,5	8,5	5,4	6,5	3,8	3,9	5,3
América Latina y el Caribe, sin México	36,4	31,7	18,5	17,9	16,9	30,5	18,3
México	9,8	9,9	12,4	10,2	8,1	7,3	7,0
Principales exportadores de petróleo	11,9	25,1	22,1	8,8	8,5	4,7	10,0
Exportadores de manufacturas trabajo-intensivas*	20,9	17,4	30,6	37,4	47,3	37,3	46,0
Exportadores de manufacturas trabajo-intensivas, sin China	20,6	16,6	20,5	26,8	17,0	16,9	22,5

* Marruecos, Tunes, Costa Rica, México, China, Taiwán, Corea, India, Filipinas, Tailandia.

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report*.

Cuadro 5

Relación porcentual entre el PBI mundial, las exportaciones mundiales de bienes y servicios y los flujos entrantes de inversión directa., PBI = 100%.

	1975-82	1983-86	1987-91	1992-95	1996-01	2002-05
PBI Mundial	100	100	100	100	100	100
Exportaciones mundiales de bienes y servicios	19,91	18,59	19,13	20,26	23,52	26,53
Mundo, flujos entrantes de inversión directa	0,48	0,51	0,86	0,94	2,68	1,82
Países desarrollados	0,34	0,38	0,70	0,60	1,99	1,17
Países en desarrollo	0,14	0,13	0,16	0,33	0,66	0,58
Países en transición				0,01	0,03	0,07

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report*.

En 1974 aún predomina una división internacional del trabajo basada en la exportación de productos primarios por los países en desarrollo y de productos manufactureros por los desarrollados. A comienzos del siglo XXI el 70% de las exportaciones de los países en desarrollo está constituido por manufacturas (estas representaban en 1965 el 7% y en 1985 el 30%) y este porcentaje es solo algo más bajo que la participación de las exportaciones de productos manufactureros en las exportaciones mundiales (75%). Los “saltos” en la participación de las manufacturas coinciden, por otra parte, con las olas de inversiones directas en 1987-1991 y 1995-2001, lo que subraya la estrecha relación entre la internacionalización de los procesos productivos impulsada por las empresas transnacionales y los cambios en la estructura del comercio mundial, uno de cuyos rasgos salientes es el fuerte incremento, sobre todo a partir de 1990, de la participación de los países en desarrollo en el comercio mundial, que pasó del 29% al 35%⁵.

A su vez, el producto bruto de las filiales de empresas transnacionales se incrementó del 30% del producto bruto mundial en 1990 al 48% en 2005 y el stock de inversión extranjera del 8,5% del producto bruto mundial en 1990 al 22,7% en 2005. El crecimiento de las ventas de las filiales extranjeras es más rápido que el de sus exportaciones, puesto que una parte creciente de la inversión externa se concentra en servicios, pero ello no obstante estas crecieron del 25% de las exportaciones mundiales en 1982 al 33% en 2005⁶.

La tesis de una nueva sociedad transnacional tiene, en estos procesos, un serio sustento. Se ha entrado, sin duda, en un nuevo estadio de desarrollo de la economía mundial capitalista. Pero resulta imprescindible precisar el alcance de estos cambios para no imputar a la realidad rasgos a los que tiende la “lógica del capital”, pero que no definen adecuadamente las modalidades actuales de su reproducción en escala mundial

5 Estos porcentajes resultan de sustraer, al “mundo”, las exportaciones de los países de altos ingresos de la OCDE, la fuente de los datos son los *World Development Indicators* del Banco Mundial y contienen los intercambios que se realizan en el interior de la Unión Europea y entre Estados Unidos y Canadá, lo cual reduce significativamente la participación del resto del mundo. Además, los países de altos ingresos de la OCDE incluyen a la República de Corea. Si se excluye a este país y el intercambio dentro de la Unión Europea y entre Canadá y Estados Unidos, la participación de los países menos desarrollados (incluida Corea) en el comercio de mercancías alcanza, en 2004, el 53%.

6 Cálculos propios en base a datos de UNCTAD, *World Investment Report*, 2006.

LOS LÍMITES DE LA TRANSNACIONALIZACIÓN

La consolidación de grandes bloques regionales

La primera verificación es que la economía mundial se encuentra dividida en tres grandes bloques y que la intensidad de las relaciones en el seno de estos se incrementa, mientras desciende la importancia relativa de sus intercambios mutuos, si bien la misma es muy elevada.

La configuración de dos de estos bloques, los liderados por Estados Unidos y la Unión Europea, puede obtenerse simplemente agrupando los países o regiones que dirigen a ellos más de un tercio de sus exportaciones. La delimitación del bloque conformado por los países del Este de Asia presenta, en cambio, problemas complejos.

Japón, por supuesto, es el país más avanzado de la región y desempeño y desempeña, a través de sus inversiones directas, un rol importante (determinante en el caso de algunos países) en la expansión del Este de Asia como ensambladora o procesadora de productos japoneses para su exportación hacia terceros mercados, básicamente Estados Unidos. Sin embargo, el peso de la demanda japonesa de importaciones (7% de las importaciones mundiales, compuestas casi en un 30% por bienes primarios o manufacturas básicas) es demasiado reducido para que los grandes exportadores de la región dirijan a este más de un tercio de sus exportaciones. A su vez, la demanda de importaciones de cada uno de estos (China, 8% de las importaciones mundiales; Tigres, 13%) y sus características tampoco permite absorber una proporción tan elevada de las exportaciones japonesas, centradas en productos industriales de mediana o alta tecnología. Sin embargo, la integración comercial de la región en su conjunto es muy alta y puede considerarse como bloque “Este de Asia” a aquel constituido por aquellos países o regiones que realizan más del 50% de sus exportaciones o importaciones dentro del mismo (Cuadro 6).

El Cuadro 7 presenta los datos referentes a estos bloques, conformados según los criterios indicados, en relación al destino de sus exportaciones. En 2004, año en base a cuyos datos se conforman los bloques, solo cuatro regiones o países, que en conjunto representan el 6% de las exportaciones mundiales y el 4% de las importaciones, quedan excluidos de los bloques: India, Medio Oriente (OPEP), MERCOSUR y Chile. A fin de evitar distorsiones en cuanto al peso de las transacciones interbloques se han sustraído de los intercambios internacionales los realizados entre Estados Unidos y Canadá y entre los integrantes de la Europa de los 15 (los nuevos 10 miembros de la UE se incorporaron a esta recién en mayo de 2004) pues tienen lugar, de hecho, dentro de unidades económicas y no integran, en sentido estricto, el comercio internacional. Esto eleva el peso del bloque Este de Asia, que reviste en su totalidad un claro carácter internacional.

Cuadro 6
 Bloque Este de Asia. Destino de las exportaciones
 y Origen de las importaciones. Año 2004

Destino de las exportaciones en porcentaje de las exportaciones totales del país o región						
	Japón	Tigres	Resto del Este de Asia	China	Australia y Nueva Zelanda	Medio Oriente no OPEP
Japón		7,6	14,2	12,2	20,9	12,2
China	16	23,4	11,9		12,4	31
Tigres	24	16,5	21,1	23,0	15,6	19,8
Resto del Este de Asia	8	22,1	11,9	3,2	6,9	13,4
Australia y Nueva Zelanda	2,5	2	2,9	2,0	8,0	0,4
Medio Oriente no OPEP	0,2	0,3	0,1	0,1	0,3	0,1
Total	50,7	71,9	62,1	40,5	64,2	76,9
Origen de las importaciones en porcentaje de las importaciones totales del país o región						
	Japón	Tigres	Resto del Este de Asia	China	Australia y Nueva Zelanda	Medio Oriente no OPEP
Japón		18,3	19,3	19	12,4	11,4
China	23,4	23,2	22,1		13,0	6,5
Tigres	11,6	14,1	11,7	30,9	11,0	6,1
Resto del Este de Asia	13,7	10,5	9,7	9,3	9,6	4,3
Australia y Nueva Zelanda	5,4	2,1	2,9	2,6	7,1	2,7
Medio Oriente no OPEP	0,4	0,4	0,7	0,9	0,1	0,1
Total	54,6	68,6	66,4	62,7	53,2	31,2

Fuente: Elaboración, por el Área de Economía y Tecnología de la FLACSO en base a datos de la COMTRADE. No considera "comercio internacional" al realizado en el interior de la Unión Europea de los 15, ni el que tiene lugar entre Canadá y Estados Unidos.

En los tres bloques, en 2004, la mayor parte de las exportaciones se realizan dentro de los mismos. Y entre 1994 y 2004 la concentración de estas en el interior del bloque se incrementa tanto en el bloque Estados Unidos (aumenta 38%) como en el de Europa de los 15 (11%) y solo hay una muy ligera caída en el Este de Asia, resultado del creciente peso de China, que dirige a los otros bloques una mayor proporción de sus exportaciones que sus restantes miembros (Cuadro 8).

Cuadro 7

Comercio mundial, destino de las exportaciones (filas) en porcentaje del total de las exportaciones de cada bloque, región o país. Año 2004

2004	Bloque EE.UU.	Bloque Este de Asia	Bloque Europa de los 15	India	Medio Oriente Opep	Mercosur	Chile	Total
Bloque EE.UU.	39,5	27,8	28,8	0,8	0,6	2,0	0,6	100
Bloque Este de Asia	25,3	51,0	21,3	1,1	0,4	0,7	0,2	100
Bloque Europa de los 15	22,7	18,2	55,3	1,5	0,8	1,4	0,2	100
India	26,1	33,3	37,8	0,0	1,5	1,1	0,1	100
Medio Oriente OPEP	22,5	48,2	26,9	1,2	0,0	1,2	0,0	100
Mercosur	30,6	18,1	32,1	0,9	0,5	12,6	5,0	100
Chile	29,5	35,9	27,3	1,0	0,3	5,9	0,0	100
% Importaciones totales	27,0	34,9	34,5	1,2	0,6	1,5	0,4	100

Fuente: Elaboración, por el Área de Economía y Tecnología de la FLACSO en base a datos de la COMTRADE. No considera "comercio internacional" al realizado en el interior de la Unión Europea de los 15, ni el que tiene lugar entre Canadá y Estados Unidos.

Cuadro 8

Variación porcentual de las exportaciones entre bloques entre 1994 y 2004

	Bloque EE.UU.	Bloque Este de Asia	Bloque Europa de los 15
Bloque EE.UU.	38,2	-22,3	-5,5
Bloque Este de Asia	-9,8	-0,4	13,3
Bloque Europa de los 15	2,5	-20,9	10,7

Fuente: Elaboración, por el Área de Economía y Tecnología de la FLACSO en base a datos de la COMTRADE. No se considera "comercio internacional" al realizado en el interior de la Unión Europea de los 15, ni el que tiene lugar entre Canadá y Estados Unidos.

En cuanto al origen de las importaciones (Cuadro 9) el rasgo diferencial más importante es que en el bloque de Estados Unidos, éste solo ocupa el tercer lugar como proveedor de sus integrantes. Se trata de un bloque importante para estos como mercado, pero mucho menos integrado, desde el punto de vista de sus procesos productivos, que los restantes, donde las importaciones provenientes del propio bloque son preponderantes.

Cuadro 9
Origen de las importaciones (columnas), en porcentaje del total
de las importaciones de cada bloque, región o país. Año 2004

2004	Bloque EE.UU.	Bloque Este de Asia	Bloque Europa de los 15	India	Medio Oriente Opep	Mercosur	Chile	% exportaciones totales
Bloque EE.UU.	25,6	14,0	14,6	11,4	18,2	23,4	27,5	17,5
Bloque Este de Asia	40,1	62,6	26,4	40,4	30,6	20,7	19,7	42,8
Bloque Europa de los 15	28,1	17,4	53,6	43,5	44,4	31,1	18,8	33,5
India	1,2	1,2	1,4	0,0	3,2	0,9	0,5	1,2
Medio Oriente OPEP	1,5	2,5	1,4	1,8	0,0	1,5	0,0	1,8
Mercosur	2,7	1,3	2,2	1,9	2,3	20,3	33,5	2,4
Chile	0,6	0,6	0,4	0,5	0,3	2,2	0,0	0,6
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración, por el Área de Economía y Tecnología de la FLACSO en base a datos de la COMTRADE. No se considera "comercio internacional" al realizado en el interior de la Unión Europea de los 15, ni el que tiene lugar entre Canadá y Estados Unidos.

Asimismo, la evolución de la concentración de las importaciones en el interior de los bloques es distinta (Cuadro 10). En el bloque Estados Unidos las importaciones provenientes del bloque crecen en menor medida que en el caso de las exportaciones, indicando que la característica de una mayor integración como mercado de destino de las exportaciones (que como mercado de origen de las importaciones) tiende a acentuarse, sobre todo como efecto del NAFTA. El bloque Este de Asia experimenta un aumento en la integración de sus importaciones que contrasta con su descenso como destino de las exportaciones, lo cual pone de manifiesto el proceso de constitución de una plataforma altamente integrada para el desarrollo de las exportaciones a los restantes bloques. En el bloque Europa de los 15 el crecimiento de las exportaciones e importaciones interbloques es, en cambio, similar.

Una característica relevante de la actual fase es la consolidación dentro del mercado mundial, en un contexto de acelerado crecimiento del comercio y las inversiones internacionales (aunque también de creciente desigualdad entre las naciones y de bajo crecimiento del PBI mundial en relación a la edad de oro), de tres grandes bloques regionales.

Cuadro 10
Variación porcentual, entre 1994 y 2004, de las importaciones
de los bloques provenientes de los bloques

	Bloque EE.UU.	Bloque Este de Asia	Bloque Europa de los 15
Bloque EE.UU.	10,3	-30,4	-27,8
Bloque Este de Asia	-10,8	10,6	7,3
Bloque Europa de los 15	4,5	-9,4	8,0

Fuente: Elaboración, por el Área de Economía y Tecnología de la FLACSO en base a datos de la COMTRADE. No se considera "comercio internacional" al realizado en el interior de la Unión Europea de los 15, ni el que tiene lugar entre Canadá y Estados Unidos.

El carácter regional del gran capital "transnacional"

Podría sostenerse que la fragmentación en bloques del mercado mundial es la consecuencia lógica de los costos aún subsistentes de transporte desde las distintas regiones a los principales centros consumidores y que las empresas transnacionales operan en el conjunto del mercado mundial en el marco de una estrategia global que utiliza este fraccionamiento para la maximización de sus utilidades. Se trataría, en este caso, más que de bloques, de aglomeraciones espaciales de la actividad económica. Pero los datos disponibles no avalan esta hipótesis.

El *World Investment Report* de la UNCTAD ha elaborado una serie con un conjunto de datos referentes a las cien empresas transnacionales no financieras de mayor tamaño. Se trata de una porción reducida de las casi 90.000 transnacionales (45.000 de ellas europeas) que registra la publicación; pero que tiene un peso significativo y constituye la fracción más transnacionalizada del capital productivo.

El peso de las empresas de Estados Unidos, Europa y, en menor medida, de Japón, es abrumador, debiendo subrayarse, sin embargo, la presencia de empresas transnacionales pertenecientes a países que integran el bloque Este de Asia.

Una de las características centrales de la nueva fase de la economía mundial es la virtual igualación de los niveles de productividad horaria entre Estados Unidos, la Europa de los 15 y Japón⁷, que definen, en la actualidad, en las distintas actividades, la frontera tecnológica y asumen un lugar clave dentro de los bloques que integran.

7 Siendo 100 la productividad por hora trabajada, en paridad de poder de compra de 2005, en los Estados Unidos, en la zona Euro la misma es 90,6 (98,6 Alemania, 106 Francia) y 74,3 en Japón. Datos del *Groningen Growth and Development Center* de la Universidad de Groningen.

Cuadro 11

Cien empresas no financieras de mayor tamaño. Número de empresas por país o región. Participación en el total del capital, las ventas, el empleo y el número de filiales. Relación entre el capital, las ventas, el empleo y el número de filiales en el exterior y la magnitud total de estas variables en las empresas de cada país o región

2004	Número de Empresas	Participación en el capital total	Participación en las ventas totales	Participación en el empleo	Participación en el número total de filiales	Relación capital filiales en el extranjero/capital total	Relación ventas filiales en el extranjero/ventas totales	Relación empleo en el extranjero/empleo total	Relación filiales en el extranjero/total filiales
Estados Unidos	25	34,5	36,0	33,0	33,8	48,6	43,6	39,2	60,8
Canadá	3	0,8	0,7	1,0	3,3	83,7	94,6	86,5	94,1
Europa	55	50,7	47,6	51,1	65,1	51,2	66,9	52,0	69,4
Estados Unidos-Europa	2	3,1	4,0	4,0	4,8	28,7	50,0	49,9	53,6
Este de Asia y Oceanía	5	0,9	0,1	0,6	3,0	45,5	62,1	58,8	76,5
Australia	1	0,2	0,4	0,2	0,5	66,1	70,9	74,1	83,3
Japón	9	9,7	11,1	10,0	17,6	46,5	53,1	46,2	56,7
Total	100	100,0	100,0	100,0	100,0	51,0	55,6	46,9	65,5

Fuente: Elaboración propia en base al *World Development Report*.

Pero interesa subrayar además el peso que continúa teniendo en la actividad de estas cien empresas el mercado de su país de origen. Las empresas europeas son las más volcadas al exterior; lo cual se explica porque el cuadro incluye su actividad en otros países europeos. Ello no obstante, pese a la extrema extroversión de las grandes multinacionales de los países relativamente pequeños (Canadá, Australia) y el sobredimensionamiento de la extroversión de las europeas, el empleo en las filiales es menor; tomadas las cien empresas en conjunto, que en el país de origen; el capital de las filiales en el exterior tiene una magnitud similar al de las filiales en el país de origen y las ventas en el exterior son un 56% de las totales⁸.

Aun limitándonos a estos datos, resulta difícil caracterizar como global un capital cuyo país de origen concentra prácticamente la mi-

8 Este 56% incluye las exportaciones de las sociedades madre.

tad de las ventas. Este mercado, frente al fraccionamiento de sus restantes ventas en 20 o 30 mercados diferentes, sigue constituyendo el eje central de su rentabilidad y de su proceso de acumulación. A ello cabe agregar dos observaciones.

En primer lugar la relación entre las ventas externas y las totales tiende a aumentar; pero, contra lo que podría esperarse, este crecimiento no ha sido significativo. En el Cuadro 12 se transcriben los datos referentes a 1995 y 2004, pudiéndose comprobar que el pasaje del 49% al 56% de las ventas de las filiales en el exterior respecto al total es resultado, en lo fundamental, del cambio en el peso relativo de los países o regiones.

Cuadro 12

Número de empresas, participación en las ventas en el exterior y en las totales; relación ventas en el exterior/ventas totales. Cien mayores empresas transnacionales no financieras. Países o regiones. Años 1995 y 2004

	1995				2004			
	Número de empresas	Participación en las ventas al exterior	Participación en las ventas totales	Relación ventas en el exterior/ventas totales (%)	Número de empresas	Participación en las ventas al exterior	Participación en las ventas totales	Relación ventas en el exterior/ventas totales (%)
Estados Unidos	30	27	31	42	25	28	36	44
Europa	43	42	31	68	55	56	48	65
Japón	18	26	35	36	9	11	11	53
Resto	9	4	3	67	11	5	5	57
Total	100	100	100	49	100	100	100	56

Fuente: Elaboración del Área de Economía y tecnología de la FLACSO en base a datos del *World Development Report*.

Si se conserva para cada país o región la relación ventas al exterior/ventas totales de 2004 pero se mantiene su participación en las ventas totales de 1995, la relación ventas al exterior/ventas totales en 1995 es prácticamente igual a la de 2004 (55%). No ha existido, durante la última década, pese al acelerado crecimiento de las inversiones directas en el extranjero, una pérdida de peso del mercado de origen de las más grandes empresas; que conserva para las mismas, en general, una particular relevancia.

La segunda observación es aun más importante. No solo el comercio tiende a articularse en tres grandes bloques y las empresas transnacionales continúan dependiendo en gran medida, en cuanto a sus

ventas, del mercado de su país de origen, sino que además sus ventas en el exterior están fuertemente concentradas en el bloque que integra ese país.

Rugman y Verbeke (2003) han indagado el destino de las ventas de las 500 mayores empresas transnacionales incluidas en la lista que publica anualmente la revista *Fortune*. A tal fin diferencian tres regiones, el NAFTA, es decir, México, Estados Unidos y Canadá, la Unión Europea y Asia y han clasificado las empresas según el porcentaje de las ventas destinado a su región de origen y a las otras dos regiones.

Cuadro 13
Clasificación de las 500 más grandes empresas transnacionales según el destino regional de sus ventas. Año 2001

Tipo de transnacional	Número de transnacionales	% de las 500	% de las 380	Porcentaje ponderado de ventas intra-región
Global (20% o más en cada una las regiones que integran la triada)	10	2	2,6	38,2
Bi-regional (al menos 20% en cada una de dos regiones, pero menos del 50% en una región)	25	5	6,6	42
Orientada hacia una región huésped (más del 50% de sus ventas en una región que no es la de origen)	11	2,2	2,9	30,9
Orientada hacia su región (al menos 50% de sus ventas en la región de origen)	320	64	84,2	80,3
Datos Insuficientes	14	2,8	3,7	40,9
Sin datos	120	24		NA
Total	500	100	100	

Fuente: Rugman (et al., 2003).

El 84% de las empresas de las que se poseen datos suficientes realizan el 80% de sus ventas en el bloque donde se encuentra integrado su país, y ello pese a que la definición de regiones de Rugman y Verbeke es, en el caso de Estados Unidos y la Unión Europea, más restringida que los bloques identificados anteriormente. Solo el 2,6% de las empresas son globales, en el sentido de realizar al menos el 20% de las ventas en cada una de las tres regiones y menos del 7% son bi-regionales.

El gran capital “transnacional” tiene, conforme a estos datos, una esfera de acción esencialmente regional⁹ y esto remite, más que al despliegue de una competencia entre empresas transnacionales en el conjunto del planeta, que sin duda existe, a una competencia oligopólica entre empresas centradas en distintos bloques que enfrentan, para su expansión global, barreras ligadas a protecciones gubernamentales, diferencias de regulaciones, preferencias de los consumidores por los productos locales y, sobre todo, una sólida implantación en los restantes bloques de los grandes productores locales, que tienden a replicar o superar sus innovaciones antes que logren consolidar en ellos un fuerte posicionamiento.

Esto no implica, en economías abiertas al comercio y la inversión externa, una competencia que se desarrolla solo al interior de los bloques. Puesto que la posición de una empresa solo logra afirmarse si saca provecho de su innovación simultáneamente en los tres bloques y desplaza en ellos a sus contrincantes, la lucha es particularmente aguda y genera una acentuada inestabilidad en las posiciones relativas de las empresas, la cual es potenciada por las fusiones y adquisiciones a que da lugar la pugna, así como por los ritmos diferenciales de crecimiento de los bloques en las distintas coyunturas. Solo 42 de las 100 empresas más grandes de 1995 permanecen en la lista del *World Investment Report*¹⁰. El número de empresas norteamericanas entre las 500 más grandes de la revista *Fortune* descendió, con altibajos, de 242 en 1981 a 153 en 2007, las de Japón, pasaron de 62 en 1981 a 64 en 2007, tras haber alcanzado 126 puestos en 1996, las de la Unión Europea cayeron de 155 en 1996 a 149 en 2007, luego de haberse reducido a 141 en el 2000¹¹.

Estado nacional y capital transnacional

Este conjunto de datos torna difícilmente defendible la hipótesis de la constitución de un mercado mundial donde una burguesía transnacional sin anclaje geográfico preciso tiende a consolidar su dominación mediante la constitución de un estado global.

El capital transnacional (tanto el productivo como el financiero, ya que las instituciones financieras, pese a la alta movilidad interna-

9 La dependencia del gran capital transnacional respecto a su bloque es sin embargo menos significativa en materia de importaciones que de ventas. La búsqueda de la reducción de costos determina que su base de aprovisionamiento esté geográficamente más dispersa.

10 World Investment Report, varios años.

11 “The World’s Largest Corporations: Global 500” en *Fortune*, 21 de julio, 2008, N° 14, edición Europea y diversos números anteriores.

cional de este tipo de capital, tienen un fuerte anclaje nacional en cuanto al origen de sus fondos y ganancias) promueve, dentro del bloque de clases dominantes, donde asume una posición hegemónica, una política que identifica, sin duda, el interés general con su propio fortalecimiento. Pero su hegemonía requiere tomar en cuenta, en alguna medida, en sus posiciones, los intereses de las restantes fracciones del capital y la consideración de la relación de fuerzas tanto con éstas como con los sectores dominados. Es decir, que actúe como la fracción hegemónica del bloque de clases dominante en tanto que fracción nacional.

Ello es posible en razón que sus intereses no requieren el desmantelamiento de su estado de origen. Éste continúa revistiendo, para el capital transnacional, una importancia central en cuanto a la creación de un contexto favorable para su competitividad en el mercado mundial; la socialización de los riesgos de la innovación y la conformación de un orden mundial favorable a sus necesidades de expansión. Lo cual no excluye su apoyo a una reestructuración de la economía mundial adecuada a los requerimientos del capital transnacional en su conjunto, pero tampoco su pugna para que se realice conforme a un orden de prioridades y modalidades de instrumentación que favorezcan sus intereses económicos y políticos en tanto que capital nacional.

La reestructuración que ha experimentado la economía mundial ha sido así, más que la consecuencia de una revolución tecnológica que ha desbordado a los estados, el resultado de la relación de fuerzas entre los bloques (y más precisamente entre sus estados-núcleo) y entre las distintas fracciones del capital en estos y en escala mundial. La búsqueda por los sectores dominantes norteamericanos de preservar su hegemonía mundial y la asignación, con ese fin, de un lugar central al capital financiero, ha determinado una desregulación financiera y una liberalización de los movimientos internacionales de capital que condiciona y limita, aunque en forma marcadamente asimétrica, las políticas macroeconómicas de los estados, pero refuerza el rol central de los Estados Unidos en tanto que centro financiero mundial y emisor de la moneda de reserva más importante.

Esta desregulación ha incrementado el peso del capital transnacional en todos los bloques y favorecido, con ello, el predominio de una política de libre cambio que ha acarreado una exacerbación de la competencia en nivel mundial, un debilitamiento de la capacidad de resistencia y organización de los trabajadores, una brutal transferencia de ingresos en su contra, una modificación en la estructura fiscal de los estados (disminución de los gravámenes al capital y de los gastos orientados al bienestar) y cambios en las relaciones entre el estado nacional y el capital transnacional.

Por cierto, buena parte de las disputas entre los capitales individuales en el ámbito internacional tienden a ser zanjadas actualmente, por decisión de estos, ante tribunales privados arbitrales que aplican normas derivadas de las prácticas mercantiles y no del derecho nacional; los estados se ven obligados a reconocer normas técnicas provenientes de entes corporativos o profesionales internacionales y la Organización Mundial del Comercio ha establecido limitaciones a las políticas de los estados en materia de derechos a la propiedad intelectual, la inversión directa extranjera, el acceso a los mercados, etc. y ha implementado un sistema obligatorio de solución de los diferendos (Sassen: 2006, 2007). Pero estos cambios no revisten una entidad tal que permita afirmar, en cuanto a los estados-núcleo, la existencia de un cambio cualitativo en la naturaleza misma de esos estados¹².

Estas transformaciones son la culminación del proceso de constitución, una vez que las productividades han convergido y el gran capital ha adquirido los instrumentos técnicos necesarios para la internacionalización de los procesos productivos, de un espacio ampliado para un despliegue de su lucha competitiva mediante la supresión de buena parte de las barreras impuestas a su accionar por las conquistas de los trabajadores, los países menos desarrollados y las fracciones más débiles del capital. Se trata, por consiguiente, del resultado, más que de una expansión incontrolable de los mercados, de la creación y regulación de un mercado unificado desde el punto de vista de la circulación de mercancías y del capital, en el que las distintas fracciones nacionales de la fuerza de trabajo (cuya movilidad permanece restringida) compiten entre sí y los estados-núcleo conservan instrumentos decisivos para el apoyo a “su capital”.

Esta unificación es, por supuesto, relativa y no excluye ni la formación de bloques ni la existencia de relaciones marcadamente jerárquicas en su interior. Dos de ellos tienen como eje potencias que han articulado el mercado regional a través de estrategias distintas. El Nafta y los tratados de libre comercio con Centroamérica, Colombia, Perú y Chile, en el caso de Estados Unidos y la Unión Europea, con su núcleo franco-alemán a través de su política de incorporación de la periferia europea y de tratados privilegiados con África.

12 Como indica Harvey, “Mientras que sería erróneo insistir, como hacen algunos, en que los estados-nación tradicionales han devenido irrelevantes y sin poder frente al capital global, ellos han devenido, ciertamente, mucho más porosos (particularmente con respecto a los flujos de capital) y han en algunos importantes aspectos cambiado sus funciones (principalmente hacia la meta neoliberal de establecer “un buen clima de inversiones”). En su configuración neoliberal, el estado funciona más claramente como “un comité ejecutivo de los intereses de clase capitalista” que en cualquier otro momento de la historia (Harvey, 2006: 106).

En cambio la situación del bloque Este de Asia es peculiar, puesto que se desarrolla en su seno una fuerte lucha por la hegemonía cuyo resultado condicionará, sin duda, la futura evolución de las relaciones de fuerza en escala mundial. Por una parte, en el marco de la iniciativa Chiang Mai y de la Iniciativa para el Mercado de Bonos Asiáticos, la Asean¹³, más China, Corea y Japón, han creado una red de seguridad frente a potenciales ataques especulativos contra sus monedas mediante un fondo constituido con sus reservas y avanzan en la implementación de mecanismos de financiación del desarrollo regional. Por otra parte, impulsada por Estados Unidos, la Apec¹⁴ procura constituir un Área de Libre Comercio del Asia y del Pacífico que parece contar con escasas posibilidades de concreción. Sin embargo, la firma de un tratado de libre comercio entre Estados Unidos y Corea constituye un triunfo estratégico para Estados Unidos, que favorece la suscripción de un tratado similar entre Corea y Japón y entre Estados Unidos y Japón dentro de una política de contención del predominio chino en la región. Por su parte, tanto Corea como China han suscrito, separadamente, acuerdos de libre comercio con la Asean; y Japón con algunos de los principales integrantes de este agrupamiento, donde se encuentra radicada una porción importante de sus inversiones y avanza aceleradamente la influencia de la economía china.

Los bloques, uno de cuyos rasgos centrales es la asimetría en el poder de los estados, son una construcción política y no el simple resultado de la intensidad de los flujos económicos.

La persistencia de la división entre centro y periferia

Estas precisiones son particularmente relevantes para el análisis del lugar y las funciones de los países menos desarrollados y sus sectores dominantes en la economía mundial.

La visión de un mercado mundial unificado por un capital transnacional carente de anclaje nacional sostiene implícitamente la constitución de un único sistema industrial en escala mundial. En esta perspectiva la diferencia entre países centrales y periféricos no tiene relevancia. Solo existen regiones más a menos ricas en razón de su desarrollo histórico y su dotación de recursos. El problema del de-

13 La Asociación de Naciones del Sureste Asiático se constituyó en 1967 en Bangkok y está integrada en la actualidad por diez países: Brunei Darussalam, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam.

14 Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico constituido en 1970 y del que forman parte 21 países, entre ellos Estados Unidos, Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Japón, China, México, Rusia, Corea, Taiwán y la mayoría de los miembros de la ASEAN.

sarrollo deviene una cuestión de desigualdades regionales cuya superación requiere bajos salarios, capacitación de la mano de obra y un marco institucional y una infraestructura susceptibles de atraer al capital transnacional. A su vez, la naturaleza de la inserción en la división mundial del trabajo es irrelevante. Cada región maximiza su crecimiento aprovechando sus ventajas comparativas estáticas, que van cambiando automáticamente a medida que la exitosa atracción del capital transnacional eleva la productividad por trabajador y sus ingresos en mayor proporción que en otras regiones.

La comprobación de que la economía mundial capitalista constituye una estructura compleja y crecientemente regionalizada donde se articulan formaciones sociales ligadas por relaciones de competencia y subordinación subraya, en cambio, por una parte, que la lucha interoligopólica en escala mundial que libran las fracciones transnacionalizadas de los países- núcleo se sustenta en los sistemas industriales conformados en estos países (una prueba de ello son sus políticas industriales, científicas y tecnológicas, que reflejan los requerimientos estratégicos de esas fracciones) y, por otra parte, que en la economía mundial continúan existiendo formaciones cuya característica esencial es la carencia de un sistema industrial, lo que determina su inserción subordinada en la división internacional del trabajo y el orden político mundial.

El sistema industrial es el soporte material que permite al capital productivo orientar el desarrollo de las fuerzas productivas, es decir, subsumirlas realmente en el capital¹⁵. La burguesía puede, bajo la acción de la competencia, en base a la articulación de los diversos procesos productivos en el seno del sistema industrial, impulsar, ante un incremento de los salarios reales, el desarrollo de innovaciones tendientes a reducir el empleo de mano de obra; adoptar, frente a un avance de la productividad en una determinada rama, tecnologías destinadas a incrementar el empleo de sus productos (o a reducirlo, si esa productividad crece lentamente); aprovechar un aumento de la capacidad de consumo para crear bienes destinados a generar nuevas

15 Marx distingue la subsunción –noción que denota a la vez subordinación e incorporación– formal y real del trabajo en el capital. La subsunción formal supone la transformación de los elementos del proceso laboral en propiedad del capitalista sin transformación del proceso real de producción. La subsunción real implica la creación –en especial a partir del desarrollo de la maquinaria, que asume el manejo del instrumento de trabajo sustituyendo la virtuosidad del obrero– de un modo específicamente capitalista de producción donde la fuerza productiva del trabajo socializado “merced a la cooperación, a la división del trabajo dentro del taller; a la aplicación de la maquinaria y de la ciencia –ese producto *general* del desarrollo social– al proceso inmediato de producción se presenta como *fuerza productiva del capital*” (Marx: 1946: 427).

necesidades o nuevas formas de satisfacción de las existentes; o incorporar nuevas producciones o nuevas formas de producción surgidas en otras formaciones centrales, adecuándolas a las relaciones de valor propias de la formación, a fin de preservar su competitividad en el mercado mundial.

En las formaciones donde la burguesía local no se asienta sobre el control de un sistema industrial, esta ejerce, en cambio, un control esencialmente formal sobre el desarrollo de las fuerzas productivas, lo cual no excluye, en cada una de las actividades, una subsunción real del trabajo en el capital, resultado de la incorporación de tecnologías desarrolladas, en diversas épocas, por los sistemas industriales de los países centrales.

Las exigencias de reproducción ampliada de las relaciones de producción en los países centrales determinan, en ausencia de un sistema industrial, las actividades que resultan redituables desarrollar y las características que reviste el proceso productivo. *Se trata, por ello, de formaciones (y de burguesías) periféricas en la determinación de las formas que adopta el desarrollo del modo capitalista de producción en escala mundial y, en gran medida, en la formación social donde ejercen su dominación.*

La superación de la condición periférica se identifica, por consiguiente –incluso en la actualidad–, con la constitución de un sistema industrial que, mediante un conjunto de políticas, logra neutralizar el bloqueo que impone, en este sentido, la lógica de las ventajas comparativas.

Un reciente trabajo ha verificado (Imbs et al., 2003: 63-86), a través de un análisis estadístico de series en el tiempo y de corte transversal, que a medida que los países pobres devienen más ricos la producción sectorial y el empleo se desconcentran y diversifican; que esa diversificación se produce hasta relativamente tarde en el proceso de desarrollo y tiene lugar no solo a través del desplazamiento de los factores de la agricultura a la manufactura y luego a los servicios, sino también al interior de la industria manufacturera (Rodrik, 2007: 103). Estos datos reflejan un sendero de acumulación orientado a la constitución de un sistema industrial y opuesto a la especialización de acuerdo a las ventajas comparativas que impone la ley del valor en el mercado mundial.

Los márgenes subsistentes para las políticas económicas de las formaciones periféricas

La diferencia cualitativa entre formaciones centrales y periféricas y las asimetrías de poder económico y político que aseguran su reproducción indican que la superación de la dependencia requiere, para ser sustentable, la creación de adecuadas condiciones materiales a través de un sendero que depende de las características del bloque de clase en el poder y de las condiciones concretas en que este ejerce su

dominación. Sendero donde inevitablemente se presentan tensiones entre la satisfacción de las necesidades sociales más inmediatas y las derivadas de la exigencia de incrementar la autonomía y asegurar una creciente satisfacción de las necesidades definidas por la sociedad. Pero que no implica, necesariamente, recorrer el mismo camino que las formaciones centrales, ni recurrir a las mismas formas de acumulación que estas han empleado.

Las transformaciones experimentadas por la economía mundial han creado nuevas condiciones, particularmente difíciles, para los intentos por constituir un sistema industrial. El capital transnacional en su conjunto ha sido exitoso en imponer, a través de la OMC, drásticas limitaciones a las políticas de los países periféricos, si bien aún subsisten ciertos espacios para las mismas (Amsden, 2004; Joon Chang, 2003). Por su parte el proceso de regionalización supone, en el caso de la Unión Europea, una ampliación del espacio nacional mediante la incorporación al mismo de los países más atrasados de la región, pero también, al igual que en los otros bloques, la suscripción con países periféricos de acuerdos de integración al bloque que suponen, en general, renunciadas al ejercicio de políticas nacionales mucho más graves que las resultantes de la OMC y que recrean una situación neocolonial (Arceo, 2001) en el marco de régimen de acumulación donde los países de menor desarrollo tienen como función proveer de recursos naturales y de mano de obra al capital transnacional.

Las posibilidades de los estados de orientar el desarrollo se han debilitado, aunque no han desaparecido. Al mismo tiempo, las ventajas que otorgan a las grandes empresas transnacionales el desarrollo de las distintas partes de un mismo proceso productivo donde sus costos son menores y las limitaciones impuestas a las políticas nacionales han disminuido la capacidad competitiva de las burguesías locales, compelidas a iniciar sus propio proceso de transnacionalización; insertarse en forma subordinada en las redes globales o, simplemente negociar, en las mejores condiciones posibles, la venta de sus activos productivos. Esto ha impulsado, en numerosos países periféricos, un proceso de desindustrialización y extranjerización que ha hecho desaparecer a la burguesía local como actor potencialmente interesado en un mayor grado de autonomía.

La acción del capital transnacional, por su parte, genera un impulso limitado a una diversificación sostenida y creciente de la economía. Estas empresas suelen desarrollar en la periferia solo procesos parciales de trabajo y la difusión de las tecnologías empleadas depende, fundamentalmente, de la existencia de un entramado industrial local capaz de proveerlas de bienes y servicios y de aprovechar adecuadamente la experiencia y la capacitación técnica ganada en

las mismas por el personal más calificado. Y estas empresas optan normalmente, cuando aumentan los costos salariales, por trasladarse a zonas de más bajos ingresos. Sus inversiones se concentran en operaciones difíciles de mecanizar o en la fabricación de bienes que se encuentran en la fase descendente de su ciclo, resultándole más redituable invertir en el desarrollo de nuevos productos que hacerlo en el desarrollo de nuevas técnicas o en una reingeniería del producto (Amsden et al., 2003).

E incluso en casos exitosos, como los de Corea y Taiwán en la electrónica, donde el capital de origen local ha logrado pasar, con fuerte estímulo de las políticas públicas, del armado o la manufactura de productos conforme a las especificaciones técnicas y con los equipos requeridos por el contratista (la empresa transnacional), a la provisión de partes o productos con diseño de producción propio y luego al desarrollo y fabricación, bajo marca propia o ajena, de partes o productos, la concepción básica del producto, los insumos tecnológicos esenciales y los medios de producción son importados¹⁶. El modo de acumulación dominante en nivel mundial se asienta crecientemente en una matriz científico-tecnológica (y su correspondiente sistema industrial) cuyas características separan radicalmente la capacidad de reproducción de los productos de esa matriz en determinadas ramas de actividad –reproducción indicativa, en las fases anteriores, de la incorporación de una tecnología– de la capacidad de reproducción de sus componentes más esenciales y, aun en mayor medida, de la capacidad de concebir y desarrollar nuevos productos.

Este carácter sistémico del desarrollo de las fuerzas productivas determina, en algunos países periféricos, la implementación de una activa política estatal destinada a impulsar el desarrollo científico y tecnológico, desarrollar la capacidad innovativa de las empresas públicas y privadas nacionales y atraer las actividades de investigación y desarrollo de las empresas transnacionales a fin de lograr, por este medio, un rápido incremento de las capacidades locales.

Dieter Ernst, destacado especialista en el desarrollo en Asia de la industria electrónica señala en un reciente trabajo (Dieter, 2006) que esta estrategia “plantea un desafío fundamental al liderazgo tecnológico de los Estados Unidos, el crecimiento económico y la prosperidad” y propone un detallado conjunto de políticas destinadas a remover las causas de la externalización de la actividad de innovación por las empresas norteamericanas, la cual abre nuevas oportunidades, afirma,

16 La tasa de importación de componentes claves alcanza en Taiwán, en las computadoras al 69% y al 78% en los periféricos; en electrónica al 80% en tubos y al 85% en semiconductores (Amsden et al., 2003: 94).

para que Asia vaya más allá de su rol tradicional de “fábrica global” primaria de manufacturas, software y servicios comerciales.

El pasaje a grados más complejos de industrialización no es, como sostiene la teoría convencional, un proceso automático, reflejo del cambio en la proporción de factores. Requiere una muy activa política que enfrenta crecientes exigencias a medida que avanza el proceso de industrialización y, necesariamente, la oposición de los países centrales.

Sin embargo, si bien en la mayoría de los países periféricos la constitución de un sistema industrial ha experimentado un retroceso por la desarticulación de la estructura industrial existente y la destrucción de las actividades tecnológicamente más complejas, algunos países periféricos, han logrado significativos avances pese a este cúmulo de dificultades.

En parte, estas diferencias eran esperables ante un desplazamiento en el eje de la división del trabajo entre centro y periferia. Las condiciones para la inserción en esta nueva división del trabajo no son iguales. Pero si bien las diferencias de salarios y de costo de transporte han jugado su rol, las diferencias de estructura social, de naturaleza de los sectores dominantes (Arceo, 2006a) y de poder de los aparatos de estado han desempeñado un papel central.

En muchos casos esta diferenciación está ligada, como indica Robinson (2003), a la asunción por el capital transnacional de un lugar hegemónico dentro del bloque de clases dominante local. Pero la ausencia de políticas autónomas no es necesariamente consecuencia de este hecho.

La historia de la periferia es, en buena medida, la historia de la pugna de los sectores dominantes locales por insertarse en el modo de acumulación impuesto a nivel mundial por los países centrales y desarrollar, dentro del mismo, actividades complementarias en base a ventajas comparativas estáticas. El desarrollo de políticas alternativas, cuando ello ocurrió, resultó del desplazamiento de estos sectores por complejas alianzas en que intervinieron sectores sociales medios, a menudo ligados al manejo del aparato estatal, una fracción de la burguesía industrial local y sectores dominados que, en el marco de un proceso de reafirmación nacional, pugnaron por la obtención de conquistas democráticas (reforma agraria, reconocimiento de derechos sindicales y políticos, entre otras).

Las nuevas condiciones han determinado el desmantelamiento en muchas regiones de las alianzas desarrollistas y de los movimientos de liberación articulados bajo la lucha anticolonial, transformándose los sectores dominantes locales, sin proyecto estratégico propio, en tenaces promotores de las condiciones sociales susceptibles de con-

vencer al capital transnacional de utilizar los recursos locales para el desarrollo de sus exportaciones. Camino a través del cual el capital transnacional ha adquirido un peso decisivo dentro del bloque de clases dominante.

En otros países, en cambio, el grado de autonomía relativamente elevado del estado y las características del bloque de clases dominante permitieron el aprovechamiento de condiciones favorables para su inserción en la nueva división internacional del trabajo a fin de desarrollar, con énfasis y modalidades distintas y grados de éxito también disímiles, políticas orientadas activamente a la constitución de un sistema industrial (Arceo, 2006b).

Como consecuencia de ello no solo se han profundizado las diferencias de ingreso entre los países periféricos, sino también la disparidad de sus estructuras y las características de las dinámicas en que se encuentran insertos. Y ello en un marco de competencia entre sí y de pugna, por parte de un grupo de éstos, por desarrollar bloques crecientemente complejos de actividades dentro de su sistema industrial en construcción. Lo cual agudiza, a su vez, la competencia de las empresas de estos países con las de los centrales.

La reiterada referencia a un capitalismo global homogéneamente liderado por un capital sin anclaje nacional específico supone una omisión significativa de este fenómeno y distorsiona las características de la actual fase de la economía mundial.

La industria electrónica, por ejemplo, ha sido una de las primeras en transnacionalizarse y en ella, al igual de lo que ocurre crecientemente la industria automotriz, donde tienden a fragmentarse rápidamente muchos de los procesos productivos, se han desarrollado grandes empresas contratistas que ensamblan los productos para las grandes marcas con componentes de producción propia o fabricados por subcontratistas. Los cinco principales contratistas manufactureros eran, en 2001, empresas norteamericanas (Solectron, Flextronics, Sanmina SCI, Celestica y Jabil Circuit) que crecieron entre 1994 y 2001 a una tasa del 36% anual, en gran parte mediante la absorción de unidades productivas de las grandes empresas electrónicas. En 1997 Ericsson vendió dos fábricas a Flextronix y una a Solectron; Nec, en el 2000, vendió dos de sus fábricas de teléfonos celulares a Solectron y luego otras dos a Celestica; Sony transfirió dos fábricas a Solectron; Siemens, en 2007 vendió dos plantas en Italia a Jabil Circuit (Sturgeon et al., 2003).

Sin embargo, pese a este acelerado proceso de centralización del capital, los cinco principales contratistas manufactureros son, en 2007, Hon Hai Precision (Foxconn, Taiwán), Flextronics (Estados Unidos), Asustek (Taiwán), Quanta Computer (Taiwán) y Solectro

tron (Estados Unidos)¹⁷. Hon Hai Precision es una empresa fundada en 1974 y la mayor fabricante de computadoras del mundo, contando entre sus clientes a Apple, Cisco, Dell, Nokia y Sony; Asustek fue fundada en 1989 por cuatro ingenieros de Acer; provee a Apple, entre otros productos, de computadoras portátiles y está desarrollando con Intel una notebook de menos de 200 dólares; Quanta Computer fue creada en 1988, especializándose, en su inicio, también en notebooks; en la actualidad, entre sus muchas otras actividades, fabrica el iPhone de Apple. Las tres compañías venden también productos bajo su propia marca y figuran en la lista de las 500 más grandes empresas globales de la revista *Fortune*, ocupando Hon Hai Precision el puesto 154. Flextronix, por su parte, ha adquirido a Solectron, pero los ingresos conjuntos de ambas firmas no superan los de Hon Hai Precision.

Estos cambios señalan la profundización del desplazamiento de la industria electrónica hacia el Este de Asia. La mayor parte de las instalaciones vendidas a Flextronix, Solectron y Celestica estaban ubicadas en los países centrales, donde estas empresas tienen una sólida implantación y las que más se han expandido poseen, en cambio, una actividad productiva básicamente centrada en Asia. Y este desplazamiento no es resultado exclusivamente de los menores costos de la mano de obra no calificada.

Asustek logró acceder prioritariamente a las nuevas generaciones de microprocesadores de Intel luego de solucionar, antes que los técnicos de esa empresa, problemas técnicos surgidos en el funcionamiento del prototipo del motherboard 486 de Intel; Asustek y Quanta ganan los pedidos de Apple para la fabricación de algunos de los productos electrónicos de consumo más sofisticados no solo por precio, sino porque han podido acreditar el control de las tecnologías necesarias para ello.

Se está, en esta como en algunas otras actividades, frente a un proceso de maduración tecnológica que tiende a modificar la geografía productiva y empresarial de la actividad, pero probablemente se está también, como indica Arrighi, ante una superación de las ventajas de la gestión vertical y burocrática cuyo modelo fueron y son las grandes empresas transnacionales norteamericanas, por las derivadas de una división del trabajo donde este es coordinado informalmente y el trabajo calificado barato sustituye no solo a la maquinaria cara, sino también a directivos y capataces caros (Arrighí, 2007).

Esto no excluye la subsistencia del control de la actividad por las grandes empresas electrónicas de los países centrales, asentado en sus

17 Reed Business Information, publicado en septiembre de 2007 en <<http://edn.com>>.

capacidades científicas y tecnológicas para la concepción de nuevos productos, el prestigio de sus marcas y la posesión de extensas redes de distribución y prestación de servicios post-venta.

Pero resulta claro que referirse a una economía mundial como un espacio único donde los estados han perdido toda relevancia y una clase transnacional controla incontrastablemente el proceso de acumulación a través de las grandes empresas originadas en el centro y sus redes constituye, cuanto menos, un grave error de óptica. Como también lo sería suponer que el único camino alternativo a las recetas neoliberales es el modelo económico y social que, no sin marcadas diferencias, sirve de sustento a la expansión del Este de Asia.

AMÉRICA LATINA EN EL COMERCIO MUNDIAL

Las precisiones precedentes ponen de relieve que el análisis de las características de la inserción exterior de América Latina y de su evolución supone un examen más amplio que el referido al crecimiento de sus exportaciones y la diversificación de los productos exportados y los mercados de destino.

A fin de articular la evolución del comercio exterior con las transformaciones en la estructura productiva se utilizan habitualmente diversas clasificaciones de los productos intercambiados, siendo las más habituales las referidas a su grado de elaboración (productos primarios, manufacturas, etc.) y su complejidad tecnológica.

Esta última es sin duda la más adecuada para ese propósito, pero tiene el inconveniente de estar basada en la tecnología de los productos exportados y no en la tecnología de los procesos que utiliza el país exportador. Así, un país que exporta computadoras es un exportador de productos de alta tecnología aunque en realidad realice un mero proceso de ensamblado de muy escasa complejidad tecnológica.

LA CLASIFICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES SEGÚN CLASE Y LA DINÁMICA COMPETITIVA DE LAS RELACIONES CENTRO PERIFERIA EN LA FASE ACTUAL

A fin de paliar este inconveniente, se ha adoptado una clasificación alternativa¹⁸. Su punto de partida es la diferenciación entre países centrales¹⁹ y periféricos y la identificación, en estos, de cuatro grupos.

18 Esta clasificación está inspirada, muy libremente, en Sanjaya Lall (et al., 2005).

19 Canadá, Estados Unidos, Japón, Alemania, Austria, Bélgica-Luxemburgo, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza, Noruega, Nueva Zelanda.

Cuando un país periférico tiene, en el año 2004, una canasta de exportaciones donde las manufacturas representan más del 50% del total es clasificado como exportador de manufacturas. Este grupo se subdivide a su vez en dos: aquellos cuyo ingreso per cápita es superior al medio del grupo (manuf1) y aquellos donde este es inferior (manuf2). Los restantes países periféricos son clasificados como “mineros” o “agrarios” según predominen entre sus exportaciones productos de la minería o del agro.

A partir de esta agrupación se clasifican los productos según que su exportador mayoritario sean países centrales, manufactureros 1, manufactureros 2, agrícolas o mineros.

Los datos sobre exportaciones de los productos están extraídos de la COMTRADE, incluyendo la clasificación 1019 productos (cuatro dígitos de la CUCI, Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, SITC en la sigla en inglés, revisión 3).

Obviamente, cada país o cada grupo de países exporta productos de diversos tipo y la importancia de la clasificación reside, en primer lugar, en que permite un análisis más realista de la estructura del comercio mundial como consecuencia de identificar en mucha mayor medida las efectivas características del intercambio.

Por ejemplo, los productos electrónicos que exporta mayoritariamente el centro para su utilización como componentes en la periferia son productos centrales, que no se confunden con los productos electrónicos exportados mayoritariamente por la periferia. Conforme a la clasificación de Lall, de los productos según su tecnología (Sanjaya Lall, 2000), que es, con mayores o menores variantes la habitualmente utilizada, en 2004, en electrónica, las exportaciones del centro están compuestas en un 88% por productos de alta tecnología y las de la periferia en un 91%, siendo en ambos casos los restantes productos exportados de tecnología intermedia. En la clasificación por clase de los productos, en cambio, 35% de las exportaciones del centro de electrónica son productos centrales, mientras esta proporción solo alcanza al 16% en la periferia., poniéndose de manifiesto una clara diferencia estructural. Esto indica que a clasificación por clases permite una identificación más precisa de las diferencias de tipo tecnológico o de otra índole que se hallan en la base de la división internacional del trabajo.

Un hecho similar ocurre con la estructura total de las exportaciones mundiales. La clasificación por clases permite captar mucho más claramente las diferencias en la estructura exportadora del centro y la periferia (Cuadro 14).

Cuadro 14
Exportaciones del centro y de la periferia en 2004 clasificadas según
Tecnología y clase (expresadas en %)

Tecnología	Centro	Periferia	Productos	Centro	Periferia
Alta tecnología	25,4	27,5	Países Agrarios	0,3	0,9
Baja Tecnología	11,0	20,3	Países Centrales	80,9	42,2
Tecnología de Procesos	37,9	20,4	Exp. Manuf de altos ingresos	5,3	10,8
Productos primarios	7,6	15,3	Exp. Manuf de bajos ingresos	10,8	35,2
Manufacturas básicas	15,9	15,1	Países Mineros	2,9	11,0
NC	2,3	1,4	NC	0	0
	100,0	100,0		100,0	100,0

Fuente: Elaboración del Área de Economía y tecnología de la FLACSO en base a datos de la COMTRADE.

Pero hay otra razón relevante para utilizar esta clasificación. El precio de los productos que exporta el centro incorpora los salarios de este y, si un país periférico logra exportar alguno de ellos y la diferencia entre sus salarios y los del centro es, en ese producto, mayor que la diferencia de productividad, obtiene una ganancia extraordinaria. La clase de producto que exporta un país es relevante, sobre todo en el caso de las manufacturas, y la clasificación por clase permite comprender aspectos importantes de la evolución de los precios y la dinámica de la competencia en el mercado mundial.

La clasificación por clase de los productos puede realizarse tomando distintos años para determinar la clase a la que pertenece el producto. Manteniendo la agrupación de los países constante, los productos se clasifican según el tipo de país que es su exportador mayoritario en el año que se desea utilizar como base. El Cuadro 15 consigna la estructura de las exportaciones mundiales en 2004 tomando como base para la clasificación de los productos los datos correspondientes a los años 1994 y 2004.

La participación de los productos del centro desciende del 81% con la clasificación correspondiente a 1994 al 60% de las exportaciones totales en 2004. El número de productos de los países centrales cae, entre 1994 y 2004, de 781 a 685 y el de los productos donde son mayoritarios los exportadores de manufacturas se eleva de 196 a 290²⁰.

²⁰ Los países exportadores de manufacturas de más alto nivel de ingreso per cápita ven reducida, con el cambio de clasificación, a la mitad la cantidad de productos en

Cuadro 15

Participación en las exportaciones mundiales de los productos clasificados según el tipo de país exportador. Clasificación de los productos en 1994 y 2004

	Clasificación 1994			Clasificación 2004		
	1994	2004	% variación	1994	2004	% variación
Productos países agrícolas	1,6	1,2	-24,6	0,8	0,6	-25,2
Productos países centrales	78,8	81,3	3,3	61,5	60,3	-1,9
Productos de países exportadores de manufacturas	14,3	10,7	-25,4	31,6	31,9	0,9
Productos países mineros	5,3	6,8	27,7	6,1	7,2	17,5

Fuente: Elaboración del Área de Economía y tecnología de la FLACSO en base a datos de la COMTRADE.

Esta modificación es esperable, dado el aumento de la participación de la periferia en las exportaciones de manufacturas. Pero además surge una importante comprobación si se calcula, utilizando ambas clasificaciones, la relación entre la participación en el comercio de los distintos tipos de países a precios corrientes y a dólares del año 2000.

Esta relación indica los cambios en los precios relativos de las distintas clases de productos, ya que si los precios relativos no se modifican la estructura a precios corrientes y a precios constantes debe ser idéntica. En el Cuadro 16 esta relación es multiplicada por cien. En consecuencia, un valor 100 indica que la estructura a precios corrientes coincide con la estructura a precios constantes y un valor mayor a 100, que los precios de la clase de producto se han elevado, y la inversa en el caso de un valor menor a cien.

que son predominantes, aunque ello no impide que su participación en las exportaciones mundiales se eleve, paralelamente, un 140%. En los de menores ingresos el número de productos en que son predominantes aumenta un 176% y su participación en las exportaciones mundiales 237%. Sin embargo, el dinamismo de los productos en que estos países pasan a ser exportadores mayoritarios no es el mismo. Los productos de mayor dinamismo pasan a ser controlados por los países exportadores de manufacturas de más altos ingresos, lo cual permite que se reduzca el número de productos en que sus exportaciones son mayoritarias y al mismo tiempo aumente fuertemente su participación en el comercio mundial.

Cuadro 16

Cambio en los precios relativos. Relación entre la participación de los productos de cada clase en las exportaciones totales a precios corrientes y constantes del 2000. Clasificación de los Productos para 1994 y 2004

	Clasificación 1994			Clasificación 2004		
	1994	2004	% variación	1994	2004	% variación
Productos países centrales	104	98,3	-5,5	94,4	105,7	11,9
Productos de países exportadores de manufacturas	102,6	97,6	-4,9	110,3	92,3	-16,3
Productos países mineros	59,8	128,3	114,5	61,3	127,7	108,3
Productos países agrícolas	109,6	113,9	4	100,1	122	21,8

Fuente: Elaboración del Área de Economía y tecnología de la FLACSO en base a datos de la COMTRADE.

Con la clasificación de 1994 caen los precios de los productos de los países centrales y de los exportadores de manufacturas. La competencia de estos últimos impone la reducción del precio de los productos centrales, en los que van aumentando su participación. Pero, a su vez, los exportadores de manufacturas de más altos ingresos se ven obligados a reducir sus precios por la intensa competencia de los exportadores manufactureros de más bajos ingresos, que además compiten fuertemente entre sí como consecuencia de la incorporación de nuevos competidores en las actividades que requieren abundante trabajo no calificado y escaso capital.

Con la clasificación de los productos correspondiente a 2004 los productos centrales donde los países exportadores de manufacturas han devenido mayoritarios y cuyo precio estaba cayendo pasan a ser clasificados como manufactureros, lo cual acentúa la caída de sus precios. Por el contrario los precios de los productos centrales experimentan, efectuada esta eliminación, un aumento significativo.

Estos datos ponen de manifiesto un deterioro de los términos del intercambio (y un intercambio desigual) para los países exportadores de manufacturas. Este deterioro constituye un aspecto significativo de la dinámica de transnacionalización del capital y de los procesos productivos.

Las empresas de los países centrales se trasladan a la periferia procurando obtener, sobre sus competidores, una ganancia extraordi-

naria, la que se diluye a medida que estos adoptan idéntica estrategia y el producto pasa paulatinamente a ser preponderantemente producido en la periferia y a obtener la tasa normal de ganancia en nivel mundial. Pero como consecuencia de la reducción en los precios de los productos importados tiene lugar paralelamente, en los países centrales, un aumento del ingreso que, en condiciones de debilitamiento del poder sindical y de estancamiento de los salarios reales, pasa a engrosar las ganancias del capital. En la periferia, en cambio, se reduce la tasa de ganancia, generando presiones al descenso de los salarios. Todo lo cual es acompañado de la búsqueda de nuevas ganancias extraordinarias por el capital transnacional mediante el desplazamiento de los fragmentos externalizados de los procesos productivos a países de salarios aun más bajos y la fragmentación, en escala mundial, de nuevos procesos productivos o segmentos de estos.

A su vez, los países periféricos, a fin de superar los efectos del deterioro de los términos del intercambio y el riesgo de un retiro del capital extranjero, procuran impulsar el ascenso en la gama de los productos exportados y la penetración en nuevos mercados de los países centrales mediante políticas de atracción de las empresas transnacionales y, los más activos, de impulso a los productores de capital local para que aumenten la complejidad de sus procesos productivos y diversifiquen su actividad.

La dinámica de la nueva división mundial del trabajo, al tener su centro en los intercambios en el seno de la industria, impone a los países periféricos insertos en ella incrementar la complejidad de su estructura industrial, bajo pena, en caso contrario, de un escaso incremento en su valor agregado y el sometimiento de su proceso de acumulación a la inestabilidad derivada de la movilidad del capital transnacional en su búsqueda de ganancias extraordinarias. Es ésta, la forma que adopta la dinámica de la acumulación en escala mundial en el marco de la nueva división del trabajo, y que se traduce en un proceso de desarrollo desigual donde el centro pierde participación en la producción y el comercio mundial, mientras que se acentúan las diferencias en el seno de la periferia y entre la mayor parte de los países que la integran y los países centrales.

LA EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE AMÉRICA LATINA SEGÚN CLASE DE PRODUCTO

El desempeño exportador de América Latina debe analizarse, en este marco, teniendo en cuentas que la región tiene una doble inserción en el mercado mundial. Permanece, en mayor o menor medida, según las subregiones, inserta en la anterior división internacional del trabajo, pero interviene también en la competencia resultante de la

nueva división del trabajo. La interacción entre los efectos de estas dos inserciones son un aspecto clave de las modalidades que asume el proceso global de acumulación y de las características y alcances del impacto ocasionado, en los últimos años, por la elevación del precio de sus exportaciones primarias.

Las características de la estructura global

Entre 1994 y 2006 las exportaciones de la periferia crecieron 44% más rápido que las del centro. Las exportaciones de América Latina crecieron más que las del centro y que las del total del mundo, pero menos que las de la periferia en su conjunto.

Cuadro 17
Crecimiento anual de las exportaciones de bienes y servicios en dólares constantes al año 2000. Años 1994-2006

Mundo	7,1%
Países Desarrollados	5,9%
Periferia	8,5%
América Latina	7,4%
Mercosur	7,1%
Pacto Andino	2,2%
Chile	7,1%
Centro América	7,8%
México	10,5%
China	18,2%
Resto Este de Asia	11,1%

Fuente. World Development Indicators, los países desarrollados son los miembros de la OCDE de altos ingresos; el resto del Este de Asia está integrado por Corea, Filipinas, Tailandia y Camboya.

Las exportaciones mexicanas crecieron largamente por encima del promedio de la región y las del Pacto Andino muy por debajo, en razón de los problemas que enfrentó a partir de 2002 la industria petrolera venezolana. El desempeño de conjunto no es desdeñable, aunque tampoco una incontrastable demostración del éxito de las prescripciones de la teoría dominante en una región que ha aplicado con peculiar profundidad de la mayor parte de las recomendaciones del consenso de Washington y ha recurrido masivamente, conforme a lo prescripto, a las inversiones extranjeras directas (Cuadro 18), cuyo stock, en relación al PBI es significativamente mayor que en China, Corea o Taiwán.

La referencia a la región en su conjunto se justifica no solo por sus lazos culturales e históricos, sino también por el predominio de políticas similares en diversas fases de su desarrollo. Sin embargo, las modalidades de la inserción en el mercado mundial de los países que la integran presentan crecientes diferencias. La inclusión de México en el Nafta, la obtención por América Central, Perú, Colombia de un acceso preferencial al mercado norteamericano y la más reciente suscripción, por parte de estos países y Chile de tratados de libre comercio con los Estados Unidos reflejan un tipo de relación con el bloque Estados Unidos distinta a la que mantiene, por ejemplo, el MERCOSUR. Para este, Estados Unidos es un competidor en el terreno de las exportaciones agropecuarias, que constituyen una parte sustancial de su comercio exterior y cuyo destino geográfico está altamente diversificado y, a diferencia de lo que ocurre especialmente en México y América Central, el costo de transporte al mercado norteamericano y un nivel de salarios relativamente elevado respecto a otras localizaciones en la región torna poco probable que un mayor acceso al mercado norteamericano posibilite una inserción masiva de sus empresas en redes transnacionales a fin de ejecutar, con destino a este, fragmentos de procesos productivos más complejos. Los resultados han sido modalidades de crecimiento marcadamente distintas en cuanto a los ejes de expansión del comercio exterior, las que han sido acentuadas por los tratados de libre comercio.

Cuadro 18

Stock de inversión extranjera como porcentaje del PBI. Años 1990, 2000, 2006

	1990	2000	2006
Mundo	8,4	18,3	24,8
Países en desarrollo	9,6	25,6	26,7
América del Sur	8,9	22,8	26
Argentina	6,2	23,8	27,4
Bolivia	21,1	61,8	44,6
Brasil	8,5	17,1	20,8
Chile	30	60,8	55,4
Colombia	7,3	13,1	33,1
Ecuador	14,5	44,4	39,9
Paraguay	8,5	18,7	19,1
Perú	4,5	20,7	20,7
Uruguay	8	10,4	22,6
Venezuela	8,2	30,3	25

	1990	2000	2006
México y América central	9,6	17,7	27,8
México	8,5	16,7	27,2
Costa Rica	18,2	17	31,7
El Salvador	4,4	15	23,6
Guatemala	22,7	17,7	13,7
Honduras	9,6	23,1	32,1
Nicaragua	4	36,2	51,1
Panamá	37,4	58	74,9
África	9,6	25,6	26,7
Asia	9,1	26,5	24,9
China	5,4	17,9	11,1
Corea	2	7,4	8
Taiwán	5,9	5,5	14,2
Malasia	23,4	58,4	36
Tailandia	9,7	24,4	33
India	0,5	3,8	5,7

Fuente: World Investment Report, 2007.

No obstante estas diferencias, la región mantiene rasgos comunes relevantes, ha abierto abrupta y profundamente su economía, apoya su crecimiento en el comercio exterior; recurre en muy escasa medida a políticas industriales y cuenta con una presencia muy relevante del capital extranjero. Resulta por lo tanto importante indagar si sus distintas modalidades de inserción en el mercado mundial se han traducido en resultados diferentes o, por el contrario, han prevalecido los efectos de estos rasgos comunes. Para ello se privilegiará el examen de las transformaciones en la estructura de sus exportaciones desde el punto de vista del dinamismo de sus mercados y la clase de productos exportados. Con tal fin las exportaciones se agrupan según que pertenezcan a actividades donde predominan, en 1994, como exportadores, los países centrales y que: crecen en nivel mundial, durante el período 1994-2004, más que el promedio (productos químicos, mineral de hierro y siderurgia, mecánica, vehículos, material eléctrico y electrónica); o que crecen menos que el promedio (otros, madera y papel). Y actividades donde los mayores exportadores son países periféricos, distinguiendo aquellas que: crecen más que el promedio (energía, minerales y metalurgia no ferrosa); o menos que el promedio (agropecuarias y forestales básicas, agroindustria, textil). Por supuesto, las exportaciones de cada bloque de actividades incluyen indepen-

dientemente del predominio, en cada uno de ellos, de las exportaciones de los países centrales o periféricos, productos de todas las clases, aunque en muy distintas proporciones.

Estos bloques tienen un diferente dinamismo y complejidad tecnológica, un muy distinto peso en las exportaciones mundiales (Cuadro 20) y se encuentran sometidos a formas de competencia marcadamente diferentes según predominen en ellos las exportaciones de los países centrales o de los periféricos y se trate de bienes primarios o industriales. El diferente peso de los bloques y de su evolución en las exportaciones de cada región, subregión o país y de la distinta clase de productos exportados en cada uno de ellos, constituye, por consiguiente, un instrumento particularmente útil para el análisis de las características de la estructura exportadora y su dinámica.

Sin embargo, a fin de concentrar la atención en los rasgos más relevantes de la estructura exportadora de cada subregión y su relación con la dinámica de conjunto de su economía, los datos pertinentes se consignan en el Anexo 1 y las referencias al mismo se realizan en notas al texto.

El rasgo saliente de América del Sur es que alrededor del 65% de sus exportaciones, tanto en 1994 como en 2004 tienen su origen en actividades donde predominan las exportaciones de la periferia²¹, cuya participación en el comercio mundial se ha reducido, durante el período, no obstante una evolución favorable de sus precios (Cuadro 20).

La subregión exporta, sin embargo, en “Agropecuarios y forestales básicos y agroindustria” un porcentaje relativamente elevado de productos centrales²² que ha permitido históricamente al sur de Brasil, Uruguay y Argentina la obtención de una elevada renta internacional ligada a la extensión y calidad de sus recursos naturales en relación a los países centrales que son sus exportadores mayoritarios (Arceo, 2003).

Solo el 23% de las exportaciones de América del Sur tienen su origen, en 2004, en el bloque de las actividades más dinámicas entre aquellas donde predomina el centro como exportador (“Química, Mineral de Hierro y Siderurgia; Vehículos, Material Eléctrico y Electrónica”)²³ y esa participación tiende a decrecer no obstante que se trata del bloque de actividades que más aumenta su peso en el mercado mundial.

21 Anexo 1, columna América del Sur, suma de renglones 15 y 21.

22 Anexo 1, columna América del Sur, renglón 17.

23 Anexo 1, columna América del Sur, renglón 6.

Cuadro 20
 Bloques de actividades, porcentaje de participación en las exportaciones mundiales.
 Años 1994 y 2004

	1994			2004		
	Participación en el total de las exportaciones mundiales (%)	Participación del Centro en las exportaciones (%)	Participación de la Periferia en las exportaciones (%)	Participación en el total las exportaciones mundiales (%)	Participación del Centro en las exportaciones (%)	Participación de la Periferia en las exportaciones (%)
Actividades donde predominan las exportaciones del centro en 1994 y crecen más que el promedio (productos químicos, mineral de hierro y siderurgia, vehículos, material eléctrico, electrónica)	45,6	65,4	34,6	52,0	49,3	50,7
Actividades donde predominan las exportaciones del centro en 1994 y crecen menos que el promedio (otros, madera y papel, mecánica)	24,7	72,2	27,8	22,0	60,9	39,1
Actividades donde predominan las exportaciones de la periferia en 1994 y crecen más que el promedio (energía, minerales y metalurgia no ferrosa)	9,6	32,5	67,5	11,8	27,5	72,5
Actividades donde predominan las exportaciones de la periferia en 1994 y crecen menos que el promedio (agropecuarias y forestales básicas, agroindustria, textil)	20,1	37,2	62,8	14,2	32,9	67,1
Total	100,0	58,3	41,7	100,0	47,0	53,0

Fuente: Elaboración del Área de Economía y tecnología de la FLACSO en base a datos de la COMTRADE.

Sin embargo, casi el 80% de los productos exportados en este bloque de actividades por la subregión pertenecen a la clase central²⁴, proporción mucho más elevada que en la periferia en su conjunto y que es la contrapartida de la escasa relevancia de las clases manuf1 (la más dinámicas en la economía mundial) y manuf2. En el bloque de actividades donde predominan, en 1994 los países centrales y que crecen menos que el promedio (“Otros, madera y papel y mecánica”) que representa a lo largo del período alrededor del 12% de sus exportaciones totales, el predominio de los productos de clase central es aun más pronunciado²⁵.

La estructura exportadora de la subregión, que presenta escasos cambios, se caracteriza por consiguiente, por una parte, por el fuerte peso del bloque de actividades donde predomina la periferia, reflejo de la permanencia de la subregión en el anterior esquema de división del trabajo basado en el intercambio de productos primarios por manufacturas y, por otra parte, por la importancia de los productos de clase central en las actividades donde predomina el centro, de escaso peso en su estructura exportadora.

La importancia en la región de los productos de clase central es resultado de una estructura industrial relativamente compleja y con adecuado nivel tecnológico en algunas actividades desarrolladas durante el proceso de sustitución de importaciones, pero también es consecuencia del hecho que, dado el mayor nivel de salarios de los más importantes exportadores industriales de América del Sur, no compensado por un nivel superior de productividad, esta prácticamente no compite en productos donde son predominantes otros exportadores periféricos. Lo cual implica que la subregión permanece al margen de la expansión de las exportaciones de la clase de productos más dinámica; la correspondiente a las exportaciones de los países exportadores de manufacturas de más altos ingreso (manuf1).

Por supuesto América del Sur es una región marcadamente compleja y habría que distinguir en ella, al menos, el Pacto Andino, el MERCOSUR y Chile, que tienen estructuras exportadoras acentuadamente diferentes. Pero bastan estos trazos gruesos para realizar la comparación con México y América central.

México, a diferencia de América del Sur, tiene un peso muy elevado en su estructura exportadora de las actividades donde predominan las exportaciones de los países centrales (75%, tanto en 1994 como en

24 Anexo 1, columna América del Sur y Periferia, renglón 1 como porcentaje del renglón 6.

25 Anexo 1, columna América del Sur, renglones 7 y 10.

2004). Esta participación es más alta que en la periferia en su conjunto y apenas menor que en el Este de Asia (78%), lo cual indica la fuerte inserción de este país en la nueva división internacional del trabajo²⁶.

Las exportaciones de los productos de clase central tienen en estos bloques de actividades como consecuencia, en buena medida, de la estructura generada durante la sustitución de importaciones y de su reestructuración y reorientación hacia América del Norte en el marco del NAFTA, un lugar más destacado que en la periferia en su conjunto y en el Este de Asia. Pero menor que en América del Sur²⁷, lo cual es consecuencia del peso de las exportaciones mexicanas de los productos predominantemente exportados por países exportadores de manufacturas de bajos ingresos (manuf2).

Estos representan un tercio de las exportaciones en el bloque de las actividades más dinámicas entre las que predominan los países centrales (“Químicos, Mineral de Hierro y Siderurgia; Vehículos, Material Eléctrico y Electrónica”) y su proporción es menor, pero significativa, en las menos dinámicas (“Otros, madera y papel y mecánica”)²⁸. Se trata, en su mayor parte, de productos fabricados bajo el régimen de maquila. En ambos casos esa participación es mayor en el Este de Asia y en las dos regiones esta tiende a disminuir, pero en el Este de Asia la caída relativa es, en el bloque más dinámico, cinco veces más importante y casi enteramente atribuible a un crecimiento mucho más rápido del peso de los productos exportados por países los manufactureros de altos ingreso (manuf1)²⁹.

Estos rasgos son significativos. El elevado peso de los productos de clase central supone la existencia de un conjunto de actividades con un nivel tecnológico elevado. Pero la ausencia de un incremento significativo en la participación de las exportaciones de estos productos y de los productos exportados por los países manufactureros de altos ingresos (manuf1)³⁰ señala la falta de inserción de México en la lógica competitiva predominante en el Este de Asia.

En cuanto a América Central debe señalarse, en primer lugar, la muy ligera elevación de la participación de las actividades más dinámicas, que responde, fundamentalmente, a la expansión de la electró-

26 Anexo 1, columnas México, Periferia y Este de Asia, renglones 5 y 10.

27 Anexo 1, columnas México, Periferia, Este de Asia y América del Sur, renglón 1 como porcentaje del renglón 5 y renglón 7 como porcentaje del renglón 10.

28 Anexo 1, columna México, renglones 4 y 6 y 9 y 10.

29 Anexo 1, columna Este de Asia, renglón 4, como porcentaje del renglón 6; renglón 9 como porcentaje del renglón 10.

30 Anexo 1, columnas Este de Asia y México, renglones 2, 3 y 4.

nica en Costa Rica como consecuencia de la instalación de una planta de Intel, que se traduce en un salto espectacular en sus exportaciones de manuf1 y que ha posibilitado que la participación de la subregión en este bloque de actividades supere a la de América del Sur³¹.

En segundo término, el peso muy fuerte, 60% en 2004 (contra 33% en América del Sur) que tienen las actividades menos dinámicas entre aquellas donde los países periféricos son los principales exportadores (“Agropecuarios y forestales primarios, agroindustria y textil”). Contribuyen a ello las exportaciones agrarias tradicionales del resto de Centro América, las que, a diferencia de lo que ocurre en América del Sur no generan una renta internacional significativa y, sobre todo, las exportaciones textiles desarrolladas bajo el régimen de acceso preferencial al mercado norteamericano, factor determinante de que la clase de productos correspondientes a los exportadores de manufacturas de más bajos ingresos (manufac2) constituyan el 64% del total³².

Cuadro 21

Diferencia entre 1994 y 2004 en las participaciones de las distintas clases de productos en el total de las exportaciones mundiales, del centro, la periferia y las subregiones de América Latina

Clase de productos (predominantemente de países:)	Total	Centro	Periferia	Este Asia	América del Sur	México	América Central
agrarios	-0,2	-0,1	-0,5	-0,3	-0,6	-0,3	-0,7
centrales	-1,2	3,8	2,5	2,8	0,6	2	-6,3
manuf1	2,8	0,3	4,8	7,5	-0,1	0,4	16,3
manuf2	-2,5	-4,7	-6,1	-8,8	-2,7	-1,2	5,6
mineros	1,1	0,7	-0,7	-1,2	2,7	-0,9	-14,8
Total (+/-)	3,9	4,9	7,3	10,3	3,3	2,3	21,8

Fuente: Elaboración del Área de Economía y tecnología de la FLACSO en base a datos de la COMTRADE.

América del Sur y México comparten, pese a las agudas diferencias en la estructura de su sector exportador, un rasgo común: la fuerte cristalización de su estructura exportadora desde el punto de vista de la clase de productos exportados. Característica que también se reencontraría en Centro América si se excluyera Costa Rica.

31 Anexo 1, columnas América Central y América del Sur, renglón 6.

32 Anexo1, columna América Central, renglones 21 y 19.

La diferencia central de América Latina con las regiones periféricas más exitosas no es, fundamentalmente, el ritmo de crecimiento de las exportaciones; las de México incluso aumentaron a un ritmo similar a las del Este de Asia. Lo relevante es el hecho que su crecimiento tiene lugar sin cambios significativos en la clase de productos exportados, es decir, sin la dinámica que presentan las exportaciones de otras regiones como consecuencia de un proceso paralelo de industrialización y diversificación estructural. La participación de la industria manufacturera en América Latina se reduce y es menor al 17% mientras que en el Este de Asia pasa, entre 1994 y 2005, del 29% al 33% del PBI, siendo su motor, sobre todo en Corea, Taiwán y China, la expansión de exportaciones de mayor valor agregado y complejidad tecnológica.

En América Latina la abrupta apertura de la economía y la eliminación de las políticas de sustitución de importaciones, determinó que las empresas transnacionales, que constituían el núcleo de su estructura industrial, redujeran radicalmente el grado de integración local de su producción, eliminando, en especial, las actividades de mayor complejidad tecnológica. Permanecieron en aquellas actividades donde la economía local había adquirido, durante el proceso sustitutivo, ventajas competitivas. Pero sin implantar nuevas ramas productivas, aunque sí, en algunas actividades, los segmentos más intensivos en el uso de mano de obra no calificada. A su vez, el capital local, tecnológicamente débil, no logró, salvo contadas excepciones, complejizar y diversificar su estructura productiva y una parte significativa del mismo fue desplazado por las importaciones o absorbido por el capital extranjero.

El saldo neto de este doble movimiento de contracción de la estructura industrial preexistente y de implantación de nuevos segmentos de actividades, fue, incluso en México, donde las armaduras posibilitaron un muy rápido crecimiento de las exportaciones industriales, la cristalización de la estructura exportadora desde la óptica de la clase de productos exportados y, el valor agregado por la manufactura se mantuvo en torno del 17% del PBI, luego de haber alcanzado en el 2000 el 18,4%.

La cristalización de la estructura exportadora estuvo acompañada de un reducido crecimiento del producto y de una alta relación entre el crecimiento de las exportaciones y el de éste, lo cual indica un bajo impacto de las exportaciones sobre la expansión del producto.

El Cuadro 22 está referido al período 1993-2003, ya que en 1993 comienza un incremento en el precio de los productos primarios cuyo impacto será luego analizado y permite verificar que la relación exportaciones/PBI es significativamente más elevada que en otras regiones. Sin duda influye en esto su menor grado de apertura. Pero

el escaso impacto de las exportaciones no guarda proporción con el menor grado de apertura: los países desarrollados y China tienen una apertura solo algo mayor. La relación exportaciones/PBI depende de las interrelaciones entre el sector exportador y el conjunto de la economía y de las condiciones macroeconómicas en que se desenvuelve. El Este de Asia, con una apertura mucho mayor que China o los países desarrollados tiene una relación exportaciones/PBI significativamente más elevada, en lo cual seguramente ha influido la crisis de 1997, los cambios de políticas ligados al accionar del FMI en ocasión de la misma y el creciente impacto de la competencia China.

Cuadro 22

Crecimiento de las exportaciones y del producto en dólares constantes; relación entre el crecimiento de las exportaciones y del PBI y relación promedio exportaciones/PBI 1993-2003

	Crecimiento de las exportaciones	Crecimiento del PBI	Crecimiento de las exportaciones / Crecimiento del PBI	Promedio de las exportaciones / PBI
Mundo	6,20%	2,80%	2,2	23,1
Países Desarrollados	5,60%	2,50%	2,3	20
Periferia	7,40%	4,10%	1,8	34
América Latina	6,80%	1,80%	3,7	18,6
China	15,90%	9,00%	1,8	20
Resto Este de Asia	10,90%	4,50%	2,4	61,6

Fuente: Elaboración del Área de Economía y tecnología de la FLACSO en base a datos de la COMTRADE.

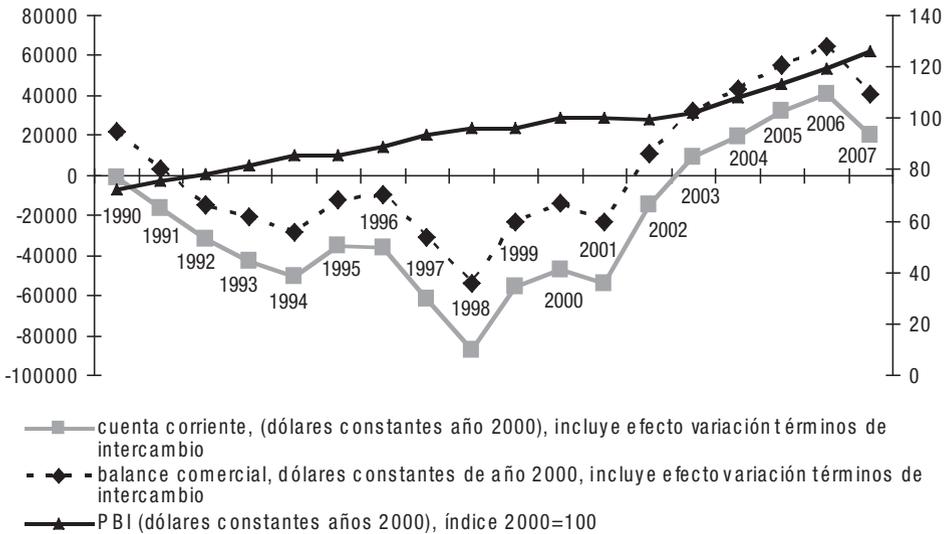
En América Latina el hecho determinante es que el crecimiento del producto está asociado, dado el fuerte componente importado del consumo (individual y productivo) y de la inversión, a un desequilibrio creciente en el balance comercial que es agravado con el incremento de las remesas de utilidades y el pago de intereses asociado al aumento de la deuda pública y privada que requiere la financiación del desequilibrio. La balanza en cuenta corriente refleja por ende, en forma ampliada, este desequilibrio, con diferencias derivadas, según los momentos, entre otras causas, del nivel de endeudamiento y de la tasa internacional de interés (Cuadro 23).

A medida que avanza el desequilibrio y el consiguiente requerimiento de financiamiento externo, aumentan las dificultades para obtenerlo, que pueden manifestarse más o menos rápido según la si-

tuación de los mercados de capitales y la importancia de las inversiones directas netas. Se impone entonces la adopción de medidas que afectan el nivel de actividad y de las importaciones hasta que la reversión de la situación externa posibilita una nueva aceleración en el crecimiento del producto.

Cuadro 23

América Latina. Índice del PBI base 2000=100 (eje derecho) y balanza de cuenta corriente y comercial (eje izquierdo). Dólares constantes al año 2000. Años 1990-2007



Fuente: Elaboración en base a datos de CEPAL.

Se trata de una dinámica marcadamente distinta a la de los países asiáticos más exitosos, cuyo crecimiento está acompañado de excedente en la cuenta corriente y esta dinámica es la expresión de una estructura desequilibrada donde la demanda de importaciones para un cierto nivel de producto tiende a superar las exportaciones que acompañan ese nivel. Esto refleja un desequilibrio productivo en la medida que el efecto multiplicador de las exportaciones sobre el ingreso se traduce en una demanda de importaciones que supera a esas exportaciones como consecuencia del hecho que la oferta local no cubre en suficiente medida la mayor demanda. Pero no es independiente de los desequilibrios sociales ligados a la muy

fuerte concentración del ingreso, el elevado componente importado del consumo de los sectores dominantes y su alta elasticidad en relación al ingreso.

Esta dinámica implica un ciclo de *stop and go* de naturaleza distinta al imperante durante la sustitución de importaciones. En esta el crecimiento del producto inducido por la industrialización genera una demanda de insumos y bienes de capital que excede la capacidad de importación, forzando una reducción del nivel de actividad e induciendo una profundización del proceso sustitutivo, que enfrenta crecientes dificultades. Ahora el motor del crecimiento son las exportaciones; el incremento del producto genera un débil cambio en la estructura de la oferta local y las importaciones crecen, en un contexto de fuerte dependencia de los insumos, de los bienes de capital y de los bienes de consumo provistos por el exterior, más que el producto y las exportaciones.

Las dificultades para desarrollar nuevas actividades en condiciones de libre cambio, la ausencia de política industrial y una lógica de localización de la inversión en escala mundial por parte de las empresas transnacionales centrada en la minimización de los costos absolutos, determina no solo la cristalización de la estructura exportadora sino también, una vez producido el proceso de simplificación derivado de la apertura económica, de la estructura productiva interna, dando lugar a un crecimiento cíclico que reduce el crecimiento del producto en relación al de las exportaciones.

Este mecanismo se ha manifestado en una fase (1990-1997) de crecimiento moderado del producto: 3,3% anual y otra (1998-2002) de virtual estancamiento (0,8% anual), habiéndose iniciado en 2003 una nueva fase expansiva caracterizada, esta vez, por una sustancial mejora en los términos del intercambio, por lo cual conviene analizarla, aunque sea someramente, por separado.

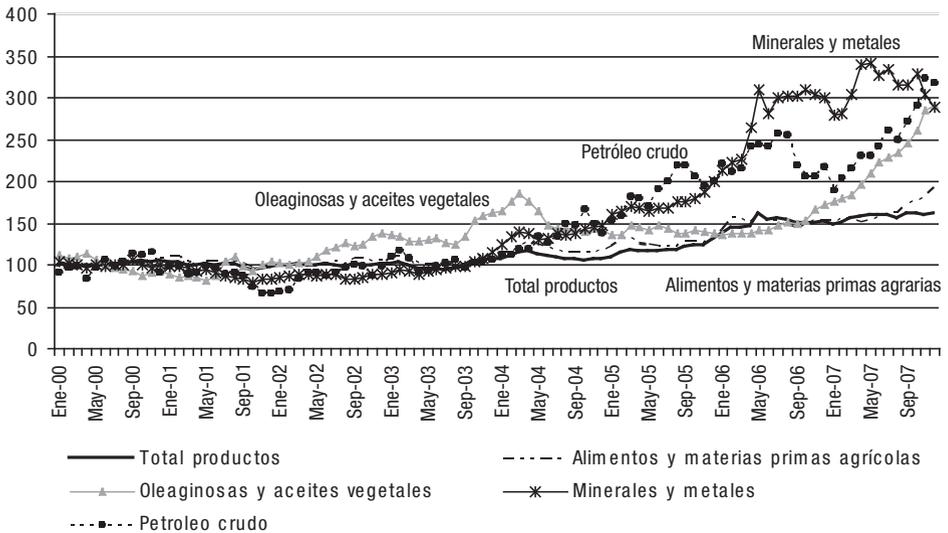
EL IMPACTO DE LA MEJORA DE LOS TÉRMINOS DEL INTERCAMBIO Y SUS LÍMITES

Desde 2003 (antes en algunos productos) se produce una paulatina mejoría en los términos de intercambio de los productos primarios que se profundiza en 2007 y 2008, aunque a mediados de este año la desaceleración de la economía mundial, entre otros factores, determina un retroceso significativo de los precios de la mayoría de los productos, que permanecen, ello no obstante a un nivel histórico elevado.

Este aumento, que en 2006 no superaba aún el promedio de los términos de intercambio 1945-1980, es excepcional por su duración y, sobre todo, por la magnitud alcanzada en 2007-2008. Su origen fun-

damental es el incremento de la demanda del Este de Asia y, en menor medida, la India. La nueva división internacional del trabajo determina un crecimiento desigual del centro y la periferia que es acompañado de un deterioro de los términos de intercambio de los países periféricos exportadores de manufacturas y de una mejoría de los términos del intercambio de los productos primarios, provenientes fundamentalmente de los países periféricos ligados aún a la anterior división del trabajo.

Cuadro 24
Índice evolución de los términos de intercambio, enero 2000= 100.
Productos seleccionados



Fuente: Elaboración en base a datos de UNCTAD.

Los ciclos de aumento de los productos primarios suelen ser de corta duración; en menos de un lustro la oferta tiende a cubrir, con exceso, la mayor demanda. La magnitud, sobre todo, de la economía china y su ritmo excepcional de expansión da al presente ciclo características peculiares, a lo que se suma un factor estructural: el ritmo decreciente de expansión de la producción de petróleo, que incide sobre los costos de producción de los productos agrícolas y ha determinado la adopción de políticas de estímulo a la utilización de algunos de ellos como fuente de energía, contribuyendo a la elevación de su demanda. Pero, sobre todo

en 2008, el ciclo ha sido acompañado de un debilitamiento del dólar, que ha impulsado la elevación del precio de los productos primarios y, junto con la crisis del sistema financiero norteamericano, una participación creciente de capital especulativo en los mercados de futuros. La caída, a mediados de 2008, de más de 30% en el precio de la mayoría de los productos primarios indica la importancia de estos últimos factores, amplificada por el menor ritmo de crecimiento de la economía mundial.

Pero lo que interesa subrayar es, en primer lugar, la marcada disparidad en el incremento de los precios, liderado tempranamente por las oleaginosas y luego por los minerales y metales y el petróleo crudo. Hasta fines de 2007 el precio de los alimentos ha crecido significativamente menos, aunque sin duda, con un gran impacto social, mientras de los productos tropicales no han experimentado modificaciones importantes. Esta disparidad se ha traducido en un impacto diferencial muy acusado en América Latina. La mejoría en los términos de intercambio en 2007 en relación con el promedio de los años noventa fue del 33% para la región en su conjunto; del 52% para América del Sur, pero solo del 13% para el MERCOSUR y el 119% para el resto. El incremento fue, en el caso de México, del 21% y América Central experimentó una caída del 14% (CEPAL, 2007).

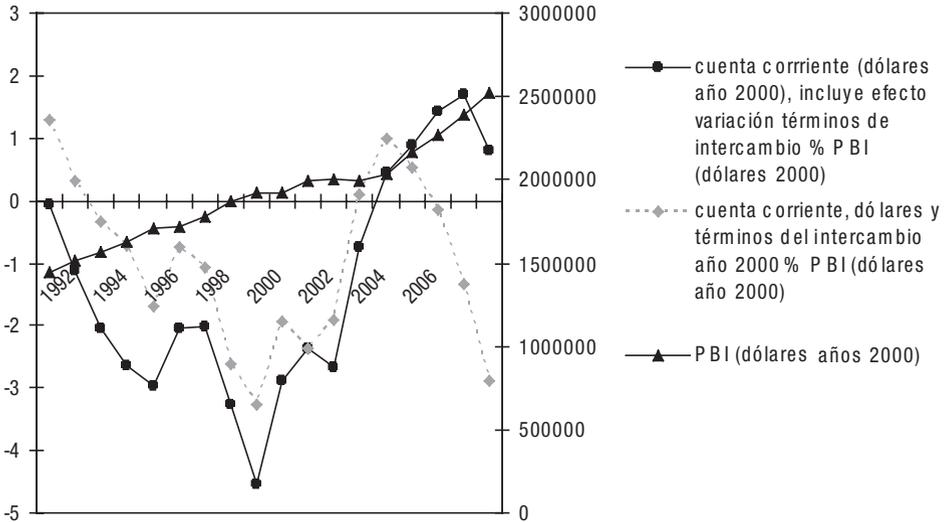
Debe destacarse además que la mejora de los términos de intercambio se ha dado en un contexto excepcional en cuanto al crecimiento de la economía mundial, nivel de la tasa de interés y disponibilidad de fondos internacionales, condiciones que en 2008 tienden a revertirse por el aumento de las presiones inflacionarias en nivel mundial, la desaceleración del crecimiento y el impacto de la crisis financiera en los Estados Unidos sobre la mayor parte de los mercados.

Estas condiciones se han traducido, entre 2003 y 2007 (y todo hace prever que, aunque a menor ritmo ello continuará en 2008) en un crecimiento sostenido y elevado, que ha estado acompañado de una notoria mejoría en los ingresos fiscales, en el nivel de endeudamiento externo y de reservas (aunque estas siguen representando, en Brasil y Colombia, alrededor del 30% de los pasivos de cartera) (Ocampo, 2007), así como en una mejoría de los indicadores sociales que apenas compensa, sin embargo, si se considera la región en su conjunto, el deterioro sufrido en los años noventa.

La cuenta corriente de la región en su conjunto ha pasado a ser positiva. Sin embargo el saldo tiende a reducirse significativamente y con los términos de intercambio del año 2000, es negativa desde 2005 (Cuadro 25). Si se consideran las subregiones solo Chile no ha experimentado una reducción en el saldo; México y Centro América tienen saldos crecientemente negativos y los saldos aún positivos de MERCOSUR, Pacto Andino y Chile dependen enteramente del efecto de los términos del intercambio.

Probablemente si persiste un nivel elevado de términos de intercambio la expansión podrá aún prolongarse, pero cabe realizar dos observaciones.

Cuadro 25
Evolución del PBI y la cuenta corriente con términos de intercambio de 2000 y correspondientes a cada años en porcentaje del PBI. Dólares del 2000. Años 1990-2007



Fuente: Elaboración propia en base a datos de CEPAL.

El crecimiento, pese al cúmulo de condiciones favorables, no ha sido excepcional si se lo compara con el experimentado por el resto de la periferia (Cuadro 27). La tasa de crecimiento de los países en desarrollo en su conjunto ha sido un 35% más elevada y la de los países en transición (ex bloque socialista) un 53% superior.

Pero, además, incluso si la mejora de los términos de intercambio estuviese destinada a permanecer por un lapso todavía considerable y el contexto internacional experimentara un cambio favorable –lo cual resultaría totalmente sorprendente en las actuales condiciones de crisis financieras– la actual tasa promedio de crecimiento, próxima al cinco por ciento anual, no podrá mantenerse, ya que la mejora de los términos de intercambio eleva el techo de crecimiento pero no modifica, por sí misma, el desequilibrio estructural que frena el crecimiento en el largo plazo. Es más, puede terminar por agravarlo vía los efectos de la enfermedad holandesa que comienzan a manifestarse en varios países y la presión de los sectores exportadores por profundizar la inserción primaria de la región.

LOS CONDICIONANTES DE LA CRISIS EN AMÉRICA LATINA

Cuadro 26

Balance comercial, efecto de la relación de precios de intercambio y balanza en cuenta corriente.
Dólares del año 2000. Años 2002- 2007

	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Mercosur						
Balance comercial	31631,5	41345,5	41373,5	42245,1	31992,1	15561,4
Efecto relación precios de intercambio bienes y servicios	-6369,4	-4933,3	-2666,4	-27,7	8801	16566,5
Cuenta corriente	1542,9	12649,5	14003,8	17247	17788,4	9090
México						
Balance comercial	-21796	-22395	-11830	455	21026	-25179
Efecto relación precios de intercambio bienes y servicios	-3124	-2874	1188,4	6234,5	8294,8	9853,1
Cuenta corriente	-14218	-8693	-6164	-4187	-1718	-5833,9
Costa Rica						
Balance comercial	-535,3	-102,7	14,5	-105	-83	457,9
Efecto relación precios de intercambio bienes y servicios	-82,5	-215,8	-554,2	-844,6	-1181	-1326,9
Cuenta corriente	-893,6	-897	-761	-898,4	-1011	-1165,4
Resto de América Central						
Balance comercial	-6767	-7075,6	-7639,2	-8301,6	-9105,6	-10381
Efecto relación precios de intercambio bienes y servicios	-439,2	-900,8	-1214,8	-1389,9	-1764,5	-1619,1
Cuenta corriente	-2773,2	-3008,6	-3000	-2777,4	-3007,8	-3322,6
Pacto Andino						
Balance comercial	12216,9	13931,5	12735,3	5453,5	-7077,7	-24419
Efecto relación precios de intercambio bienes y servicios	-5865,9	-1909,8	6140,4	22562,3	37729,7	44089,5
Cuenta corriente	3377,8	9227,1	13130,8	22749,1	25328,8	16839,8
Chile						
Balance comercial	2853	3102	2735	-1130	-4322	-7734,9
Efecto relación precios de intercambio bienes y servicios	-1044	103,9	5748,4	10251	22642	27694,6
Cuenta corriente	-623,1	-804	1991,1	1179,6	4522,5	6604,9

Fuente: CEPAL.

Cuadro 27

Tasas de crecimiento, dólares del año 2000 (Expresado en %)

	2003	2004	2005	2006	2007
Mundo	2,7	4	3,4	3,9	3,7
Países en desarrollo	5,2	7	6,5	7	6,9
América Latina y el Caribe	2,1	6,2	4,6	5,6	5,6
Países en transición	7,2	7,6	6,6	7,5	8

Fuente: World Development Indicators.

**LA CRISTALIZACIÓN DE LA ESTRUCTURA EXPORTADORA,
LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS SECTORES DOMINANTES
Y LAS PERSPECTIVAS PARA LA REGIÓN**

En América Latina el estado desarrollista, en su intento de crear a través de la sustitución de importaciones un sistema industrial en economías relativamente cerradas, utilizó las barreras protectoras no solo como medio de protección de la industria “infantil” sino también como instrumento para incitar la inversión de las empresas multinacionales, que se vieron estimuladas a saltar las barreras protectoras a fin de controlar el mercado interno. La contrapartida del éxito de esta estrategia fue una burguesía industrial local débil y subordinada, ausente en la mayoría de los sectores estratégicos de la economía y carente, la mayoría de las veces, de una base tecnológica propia.

Esta modalidad de industrialización perdería crecientemente viabilidad como consecuencia de la paulatina reorientación de las filiales del capital transnacional hacia la producción para el mercado regional o mundial en un reducido número de plataformas exportadoras; la consiguiente desaparición o sustancial reducción del grado de integración local de la producción en las restantes filiales y la creciente concentración de la inversión directa en la explotación de recursos naturales, los servicios y ciertos fragmentos de la producción de bienes ligados a la expansión de nuevas formas de consumo o la exportación.

La prolongación y profundización de la industrialización suponía, en estas circunstancias, una paulatina reconfiguración de la estructura industrial apoyada en una estricta selección de prioridades, políticas industriales muy activas en relación al capital local y una fuerte intervención estatal. Se adoptó en cambio una política de abrupta apertura, desregulación y privatización de buena parte de las empresas estatales que posibilitaban un cierto control nacional sobre la apropiación y asignación del excedente.

Coadyuvó para ello la debilidad de la burguesía industrial local; la heterogeneidad del bloque dominante, en el que conservaba un peso relevante el capital que controlaba al complejo exportador primario, el cual mantenía fuertes ligazones con el gran capital financiero y comercial y estaba íntimamente relacionado con el bloque de actividades industriales que gozaba de ventajas derivadas de la localización o del procesamiento de las materias primas locales y no dependía, para su subsistencia, de la protección arancelaria. A esto se sumó la presión ejercida por los organismos internacionales en un contexto de fuerte endeudamiento y también, sobre todo en los casos de liquidación temprana del proceso sustitutivo (Chile, Argentina), la creciente amenaza de los sectores populares activados bajo el liderazgo de la clase obrera, cuyo disciplinamiento procuraba ser consolidado, tras la victoria de la represión, por el libre accionar del mercado.

El resultado en toda la región fue una transformación sustancial en la estructura industrial y en la relación de fuerzas entre los sectores dominantes, donde acentuaron su preeminencia los sectores ligados al viejo (y en algunos casos al nuevo) complejo exportador. Las condiciones sociales experimentaron un profundo deterioro. La desocupación aumentó sustancialmente y la mayor presión competitiva externa coadyuvó al deterioro de los salarios y de las condiciones de trabajo. La sobreexplotación del trabajo pasó a constituirse en una condición de supervivencia para ciertas fracciones de la burguesía y, para el conjunto de esta, en una ventaja competitiva.

La mayor parte de la región, incapaz de insertarse en las nuevas corrientes del comercio mundial, sufrió un proceso de primarización, pérdida de dinamismo del mercado interno y creciente segmentación del mismo. Aquellas subregiones, que lograron articularse en esas corrientes lo hicieron apoyándose básicamente en ventajas de localización e institucionales (NAFTA, acceso preferencial, etc.) respecto al mercado norteamericano (lo cual determina una fuerte inestabilidad en sus posiciones de mercado) y sin experimentar a lo largo del tiempo avances significativos en la complejidad de los procesos y los productos. Lo cual es resultado del hecho que el pasaje a mayores grados de complejidad no es un proceso automático y requiere de fuertes políticas estatales, pero es también consecuencia de las modalidades que reviste la expansión de las grandes empresas norteamericanas.

Gran parte de estas empresas, a diferencia de las japonesas (y de muchas europeas), no han trasladado al interior de su bloque, acompañadas por muchos de sus proveedores, una parte significativa de sus actividades productivas. Conservaron en sus filiales en el exterior, sobre todo en las implantadas en los países industrializados, las actividades con mayor incidencia directa sobre la calidad de los productos y la eficiencia de procesos cuya ejecución permanece en la empresa y transfirieron las actividades más trabajo-intensivas y menos susceptibles de automatización a redes basadas en relaciones contractuales en cuya configuración geográfica fue decisiva la existencia de proveedores eficientes y confiables, los que tendieron progresivamente a asumir una parte creciente del proceso de producción e, incluso, el diseño y el desarrollo tecnológico de las partes y componentes.

Latinoamérica, en proceso de desindustrialización y sin políticas industriales, carecía de elementos para jugar un papel destacado en esas redes³³. Esto explica que el bloque Estados Unidos tenga una con-

33 Berger (2006) señala, en relación al retiro de maquiladoras textiles de México, que ello es imputable no solo a la elevación de los costos sino también a la debilidad de la base de aprovisionamiento "en comparación las empresas han encontrado en

figuración marcadamente distinta a los restantes, con una muy escasa integración productiva. Explica también el fenómeno mexicano de fuerte expansión exportadora sin significativo cambio estructural.

El crecimiento industrial y la diversificación de la estructura productiva y exportadora resulta imprescindible para la región en su conjunto a fin de superar el desequilibrio estructural que frena su crecimiento, aumentar la productividad, el empleo y los salarios, mejorar las prestaciones en salud, educación y seguridad social, enfrentar la agudización de la competencia externa y obtener en el exterior los bienes de producción necesarios para sostener y acelerar el proceso de acumulación. La trayectoria de otras regiones periféricas muestra que no es una meta imposible.

Pero no es este el proyecto de ninguna fracción relevante de las clases dominantes y su realización supone no solo su disciplinamiento, sino también la creación de estructuras, ya sean públicas o de carácter social, capaces de abordar las tareas que no asumen las clases dominantes.

En países como Venezuela, Bolivia y Ecuador el estado, apoyado en los sectores populares, ha incrementado su autonomía relativa respecto al bloque dominante y encarado una activa política de captación de la renta minera y de acrecentamiento de su control sobre los recursos naturales. Esto se inscribe en un movimiento de democratización más amplio que incluye modificaciones importantes en el régimen de tenencia de la tierra y el desarrollo de nuevas formas de participación, así como un direccionamiento prioritario de los acrecentados ingresos fiscales hacia las necesidades sociales más urgentes y la creación de una cierta estructura industrial.

En los países de mayor desarrollo industrial el fuerte control por la fracción más concentrada de los sectores dominantes sobre el conjunto de los sectores de la economía y su consiguiente poder de desestabilización, ha sido hasta el momento un elemento disuasorio suficiente para que los movimientos apoyados en el voto popular que han accedido al gobierno limiten su estrategia a políticas relativamente focalizadas en lo social y que no afectan, en lo sustancial, la lógica de acumulación de los sectores dominantes.

Y en el conjunto de la región estos sectores pugnan por retener el consenso en base a la negación de la existencia de cualquier alternativa y la promesa de un futuro venturoso bajo el impulso de la expansión del mercado mundial.

China proveedores capaces de responder a todos sus requerimientos. Incluso el tejido y el acabado (las etapas más delicadas para dominar) comenzaban a devenir muy accesibles en China”.

Queda por consiguiente en manos de los sectores populares –de su capacidad para incrementar su autonomía y organización y liderar la conformación de un nuevo bloque histórico– la difícil tarea de compatibilizar la reindustrialización de la región y el fortalecimiento de su autonomía con la mejora de las condiciones de existencia de la mayoría de la población y la democratización de las relaciones sociales.

ANEXO I

Los datos referentes a las exportaciones se presentan agrupados en los bloques de actividades mencionados en el texto. El bloque A incluye las ramas en que los mayores exportadores son los países centrales y se subdivide en A.1) ramas cuyas exportaciones crecen en nivel mundial, en el período 1994-2004, más que el promedio y A.2) ramas que crecen menos que el promedio. El bloque B está constituido por las ramas en que los mayores exportadores son los países periféricos y se subdivide, al igual que el anterior en B1) ramas cuyas exportaciones crecen más que el promedio y B2) ramas que crecen menos que el promedio.

Por supuesto, independientemente del predominio, en cada sub-bloque, de las exportaciones de los países centrales o periféricos, las exportaciones comprenden toda clase de productos, aunque en muy distintas proporciones. Por consiguiente, la composición por clase de los productos exportados se incluye también en el cuadro. Este dato es relevante puesto que permite determinar, en cada sub-bloque, las características de los productos exportados por la región desde el punto de vista de su grado de complejidad tecnológica, indicando los cambios que presenta su participación la lógica competitiva a que está sujeta la evolución de las exportaciones.

Las columnas del cuadro contienen los datos para 1994 y 2004 correspondientes a América del Sur, México y América Central y, a efecto de hacer posibles las comparaciones, también los del centro, la periferia y el Este de Asia. Las primeras filas consignan para cada sub-bloque las exportaciones de las distintas clases de productos en porcentaje de las exportaciones totales de la región; el subtotal indica la participación del sub-bloque en el total de esas exportaciones.

Exportaciones de Centro, la Periferia, el Este de Asia, América del Sur, México y América Central, por sub-bloque y clase de productos, en porcentaje de sus exportaciones totales. Años 1994 y 2004

	Centro 1994	Centro 2004	Periferia 1994	Periferia 2004	Este Asia 1994	Este Asia 2004	América del Sur 1994	América del Sur 2004	México 1994	México 2004	América Central 1994	América Central 2004
A1. Química, Mineral de Hierro y Siderurgia, Vehículos, Material Eléctrico, Electrónica, Vehículos, Material Eléctrico, Electrónica												
1	agrarios	0,0	0	0,1	0,1	0	0,9	0,9	0	0	0	0
2	centrales	37	43	17,7	22,2	16,9	18	17	32,5	34,3	9,1	10,3
3	manufac1	4,3	4,9	4,7	10	7,5	0,3	0,6	2,6	3,2	0,1	15,9
4	manufac2	9,8	6,6	15,1	17,2	21,1	3,6	4	20,4	20,8	3,8	4,7
5	mineros	0,1	0,1	0,2	0,2	0	0,2	0,2	0,1	0	0,2	0
6	Subtotal, % exportaciones totales	51,2	54,6	37,8	49,6	45,5	23	22,7	55,6	58,3	13,2	30,9
A.2. otros, madera y papel, mecánica												
7	centrales	28,1	26,6	10	10,3	8,6	8,8	10,2	13,1	13	11,5	6,5
8	manufac1	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0	0	0,2	0	0,1	0,8
9	manufac2	2,3	1,7	6,3	5,6	8,8	7,5	2	1,8	5	2,6	1,7
10	Subtotal, % exportaciones totales	30,6	28,5	16,5	16,2	17,7	12,2	12,5	18,2	17,6	14,2	9,1
B.1. Energía v minerales, metalurgia no ferrosa												
11	centrales	3,5	4,2	5,5	5,7	3,1	3,6	9,1	1,9	1,7	0,9	1,4
13	manufac2	0,1	0,1	0,3	0,4	0,2	0,3	0,3	0,4	0,4	0	0
14	mineros	1,7	2,6	9,7	10,1	2,7	1,7	14,5	11,2	11,1	0,2	0,9
15	Subtotal, % exportaciones totales	5,3	6,9	15,5	16,2	6	5,7	23,9	13,5	13,2	1,1	2,3
B.2. Agropecuarios v forestales primarios, agroindustria, textil												
16	agrarios.	0,4	0,2	1,3	0,8	0,4	0,1	8,2	7,6	0,4	2,4	1,7
17	centrales	8,5	7	6,5	4	5,3	2,3	14	14,6	2,4	9,9	6,8
18	manufac1	0,4	0,3	1,1	0,5	1,5	0,5	0,1	0,2	0,2	0,3	0,1
18	manufac2	3,3	2,3	19,7	12	23,3	13,1	9,2	6,4	8,6	31,3	36,9
20	mineros	0,3	0,2	1,8	0,8	0,4	0,2	8,9	4,2	1,1	27,7	12,4
21	Subtotal, % exportaciones totales	12,9	10	30,4	18,1	30,9	16,3	40,8	33	12,7	71,6	57,8

Fuente: Elaboración del Área de Economía y tecnología de la FLACSO en base a datos de la COMTRADE.

BIBLIOGRAFÍA

- Amsden, Alice 2004 *“La sustitución de importaciones en las industrias de alta tecnología: Prebisch renace en Asia”* en Revista de la CEPAL, abril.
- Amsden, Alice y Wan-wen, Chu 2003 *Beyond late development. Taiwan’s upgrading policies* (Cambridge: Massachussets Institute of Technologie).
- Arceo, Enrique 2001 *ALCA, neoliberalismo y nuevo pacto colonial* (Buenos Aires: Secretaría de Relaciones Internacionales CTA/ Instituto de Estudios y Formación CTA).
- Arceo, Enrique 2003 *Argentina en la periferia próspera. Renta internacional, dominación oligárquica y modo de acumulación* (Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmas/FLACSO/ IDEP).
- Arceo, Enrique 2006a *“El fracaso de la reestructuración neoliberal en América Latina: estrategias de los sectores dominantes y alternativas populares”* en Basualdo, Eduardo y Arceo, Enrique (comps.) *Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales* (Buenos Aires: FLACSO).
- Arceo, Enrique 2006b *“El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de la dependencia en América Latina”* en *Cuadernos del Cendes* (Caracas) N° 22, septiembre-diciembre.
- Arrighí, Giovanni 2007 *Adam Smith en Pekín. Orígenes y fundamentos del siglo XXI* (Madrid: Akal).
- Berger Suzanne 2006 *Made in Monde. Les nouvelles frontières de l’économie mondiale* (Francia : Editions du Seuil).
- CEPAL 2007 *Balance Preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2007* (Santiago de Chile: CEPAL).
- Dieter, Ernst 2006 *“Innovation offshoring. Asia’s emerging role in global innovation networks”* en *East-West Center Special Reports* (Honolulu, Hawai) N° 10, julio.
- “The World’s Largest Corporations: Global 500”* 2008 en *Fortune*, Julio, N° 14.
- Hardt, Michael y Negri, Antonio 2002 *Imperio* (Buenos Aires: Editorial Paidós).
- Harvey, David 2006 *Spaces of global capitalism. Towards a theory of uneven geographical development* (New Cork, London: Verso).
- Imbs, Jean y Romain Wacziarg 2003 *“Stages of diversification”* en *American Economic Review*, Vol. 3, N°1.

- Indermit, S. Gill y Homi Kharas (eds.) 2007 *An East Asian renaissance: ideas for economic growth* (World Bank).
- Joon Chang, Ha 2003 "Trade and industrial policy issues" en Joon, Chang (ed.) *Rethinking development economies* (Londres: Anthem Press).
- Marx, Karl 1946 *El Capital* (México: Fondo de Cultura Económica), Tomo 1.
- Meter, Dicken 2007 *Global Shift. Mapping the changing contours of the world economy*, 5th Edition (New York-London: The Guilford Press).
- Mortimer, Michael, Vergara, Sebastian y Katz, Jorge 2001 *La competitividad internacional y el desarrollo nacional: implicancias para la política de Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina* (Santiago de Chile: CEPAL).
- Ocampo, José Antonio 2007 "La macroeconomía de la bonanza económica latinoamericana" en *Revista de la CEPAL* (Santiago de Chile: CEPAL) N° 93, diciembre.
- Reed Business Information*, publicado en septiembre de 2007 en <<http://edn.com>>.
- Robinson, William 2003 *Transnacional conflicts. Central America, social change, and globalization* (Estados Unidos: Verso).
- Robinson, William 2004 *A theory of global capitalism. Production, class, and state in a transnational world* (Baltimore-London: The Johns Hopkins University Press William).
- Rodrik, Dani 2007 *One economics, many recipes. Globalization, institutions, and economic growth* (Estados Unidos: Princeton University Press).
- Rugman, Alan y Verbeke, Alain 2003 *Regional and global strategies of multinational enterprises* (Kelley School of Business, Universidad de Indiana).
- Sanjaya Lall, John 2000 *Export performance, technological upgrading and foreign direct investment strategies in the Asian newly industrializing countries. With special reference to Singapore* (Santiago de Chile: CEPAL/Investment and Corporate Strategies. Division of Production, Productivity and Management Unit on Investment and Corporate Strategies).
- Sanjaya Lall, John y Jinkang Zhang 2005 *The "sophistication" of exports: a new measure of products characteristics*, QEH Working Paper Series, Working Paper N° 123.
- Sassen, Saskia 2006 *Territory, authority, rights. From medieval to global assemblages* (Princeton-Oxford: Princeton University Press).

Sassen, Saskia 2007 *Una sociología de la globalización* (Buenos Aires: Katz).

Sturgeon; Timothy y Lester Richard 2003 *The new global supply-base: new challenges for local suppliers in East Asia*, Industrial Performance Series, MIT, Special Working Paper Series.