

Análisis

La crisis del modelo neoliberal en la Argentina I*

(y los efectos de la internacionalización
de los procesos productivos
en la semiperiferia y la periferia)

*Enrique Arceo***

Bajo el impacto de la apertura comercial y de la internacionalización de los procesos productivos, la evolución de los países periféricos es bien distinta de la que exaltan los voceros de los organismos multilaterales. Sólo sobresale un pequeño grupo de Estados, que logró crecer mediante la sistemática violación de las prescripciones de política económica de esos organismos. Si se excluye este reducido número de casos, los rasgos fundamentales de ese grupo son la pérdida de peso relativo de los países periféricos de más altos ingresos; el derrumbe de los que habían conseguido industrializarse y el retroceso de los exportadores primarios.

* La parte II de este trabajo será publicada en un próximo número de **RE**.

** Abogado, Doctor en Economía de la Universidad de París. Miembro del Instituto de Estudios y Formación de la CTA. Docente de la UBA.

La crisis del modelo de apertura económica y financiera que intentó estructurar la dictadura militar y consolidó el menemismo se ha traducido, desde la asunción del nuevo gobierno, en un intento de reversión de los rasgos políticos e institucionales más grotescos de la década del noventa. La estrategia a seguir para corregir sus efectos económicos y sociales ha sido, en cambio, objeto de muy limitada discusión. Ello es resultado, en parte, del hecho que, si bien la resistencia de los sectores populares durante 2001 -que culmina con las movilizaciones del 19 y 20 de diciembre- fue decisiva para el derrumbe de la convertibilidad, careció del suficiente grado de organización, cohesión y autonomía para delinear e imponer una alternativa distinta a la planteada en la pugna entre devaluacionistas y dolarizadores. Terminó así operando como palanca para el triunfo de los primeros.

La lucha entre devaluacionistas y dolarizadores era un enfrentamiento entre dos fracciones que habían usufructuado de la apertura económica y financiera y del desmantelamiento del Estado y que, ante la imposibilidad de transferir la totalidad de los costos de la crisis a los sectores populares, procuraban que la otra fracción asumiera los costos remanentes. Los rasgos esenciales del modelo: aguda concentración del ingreso y creciente exclusión social; crecimiento centrado sobre el consumo de altos ingresos y ex-

portaciones de bajo contenido tecnológico, no eran puestos en tela de juicio.

El triunfo de la fracción devaluacionista, frecuentemente asimilado al de los capitales productivos nacionales, ha dado lugar a una nueva articulación del bloque dominante bajo su hegemonía. Esa fracción, sin embargo, está liderada por conglomerados extranjeros y sectores transnacionalizados del capital local ligados a la exportación, que participaron en la década de los '90, mediante la fuga de capitales, en un intenso proceso de transnacionalización financiera.

El desplazamiento de la actividad hacia la producción de bienes se ha sustentado sobre una gigantesca transferencia de ingresos de los asalariados al capital, y de los sectores no transables a los transables. Y, dentro de estos últimos, a los más concentrados, ya que más del 70% de las exportaciones son realizadas por menos de cien empresas (y por muchos menos grupos económicos, en tanto gran parte de las firmas que conforman la cúpula exportadora del país están controladas por los mismos conglomerados empresarios) que ejercen un poderoso control sobre los mercados.

La apuesta es sostener tasas significativas de crecimiento mediante la expansión de las exportaciones primarias, el gasto en obra pública (factible si la renegociación de la deuda resulta exitosa), la paulatina caída de la tasa

de interés y la recuperación del crédito. Esta vez con mayor peso de las ventas al exterior y el añadido de una cierta dosis de sustitución, que permita una menor participación de las importaciones en la oferta global.

La acción reparadora en lo político e institucional, la ruptura de pactos mafiosos entre el Estado y ciertos sectores empresarios y la preservación, frente a los acreedores externos y los organismos multilaterales, de las condiciones mínimas necesarias para preservar un cierto margen para el crecimiento, son el resultado de una acción gubernamental que recoge muchas de las demandas sociales del 20 y 21 de diciembre y que ha ido, sin duda, en estos planos, mucho más allá del horizonte de la fracción hegemónica. Pero esa acción, en lo económico, se mantiene dentro del cauce impuesto por ésta. Los ingresos de los asalariados se mantendrían en niveles próximos a los actuales, puesto que se preconiza un aumento de los salarios similar al de la productividad y las mejoras en la distribución del ingreso provendrán, fundamentalmente, de la disminución de la desocupación, que se mantendrá, ello no obstante, en niveles elevados. El objetivo central, se dice, es bregar para que la Argentina devenga un país "normal" en el mundo globalizado.

El propósito del presente trabajo es abordar, en forma lo más sucinta posible, qué implica esa norma-

lidad a la luz de los efectos que la apertura económica y financiera han generado en la periferia. Lo cual permitirá, a su vez, resituar en un contexto más amplio la crisis argentina, atribuida por unos al desmanejo fiscal y por otros a una inadecuada secuencia en la adopción de las reformas estructurales (prematura liberalización financiera) y a un tipo de cambio excesivo, fruto de la rigidez de la convertibilidad frente a las transformaciones en el contexto internacional. Se utilizarán para ello materiales provenientes de una investigación más amplia, aún en curso, de la cual nos limitaremos, en diversos aspectos, por razones de espacio, a consignar los resultados.

Premisas del modelo que se procura consolidar

La liberalización de los flujos de capitales y mercancías impuesta desde mediados de los años '70 se ha traducido en importantes transformaciones en la periferia y en el predominio de un nuevo paradigma de desarrollo sustentado sobre el crecimiento liderado por las exportaciones. En cierto sentido se trata de una vuelta al modelo de desarrollo hacia afuera dominante hasta los años '30 del siglo XX, y ello no es casual. Ambas fases presentan, en algunos aspectos, fuertes similitudes: la libertad de los movimientos internacionales de capital; la tendencia al predominio del libre comercio en las relaciones centro-periferia y

la ausencia, en buena parte de ésta, de Estados soberanos. Esto último, como consecuencia, en la anterior fase, de la colonización de gran parte de África y Asia y el sometimiento de los restantes países a un estatus cuasi colonial y, en la presente etapa, a las crecientes limitaciones a sus atributos por parte de la Organización Mundial del Comercio y los organismos financieros multilaterales.

Una diferencia fundamental es, sin embargo, que la expansión capitalista del siglo XIX y comienzos del XX se basó sobre flujos complementarios de comercio (productos primarios versus manufacturas), mientras que la actual se sustenta sobre un comercio intrarramas controlado, en gran medida, por las empresas transnacionales. La nueva división del trabajo, al realizarse dentro del sector manufacturero, dejó de lado buena parte de los argumentos que sostuvieron en la periferia las políticas de industrialización orientadas hacia el mercado interno: deterioro de los términos del intercambio, incapacidad del sector exportador para generar empleo suficiente e incorporar tecnología, etc. Es más, este hecho se ha transformado en un poderoso elemento de crítica hacia las políticas mercadointernistas.

La especialización industrial conforme con las ventajas comparativas, según se afirma, exige en general menos capital por obrero que las actividades sustitutivas de importaciones más complejas. A

la vez, permite un mayor crecimiento del empleo, especialmente del no calificado, lo cual posibilita reducir más rápidamente la pobreza y aumenta la igualdad en la distribución del ingreso. Se impone así una visión nuevamente lineal del desarrollo. Los países industrializados, si se deja actuar libremente al mercado, fijan la senda que recorre el resto de los países.

También se sostiene que, a medida que el capital se torna más abundante en un país periférico y la mano de obra no calificada relativamente más escasa, la producción se desplaza espontáneamente hacia actividades más complejas, que exigen mayores niveles de calificación y posibilitan retribuciones más elevadas. En la misma línea, se asegura que la movilidad del capital hacia los países donde es más escaso posibilita que este proceso se realice en lapsos históricos relativamente breves, llevando a la convergencia en los niveles de ingresos entre el centro y la periferia.

Aceptadas estas premisas, las anteriores conceptualizaciones sobre el subdesarrollo pierden vigencia. Éste era caracterizado, en cuanto a su causa estructural, por la ausencia de un sistema industrial integrado, susceptible de incorporar las tecnologías más avanzadas y desarrollar otras nuevas. Tal carencia resultaba de la inserción de la periferia en una división del trabajo asimétrica, donde quedaba limitada a la ex-

portación de alimentos y materias primas, en virtud de la supremacía industrial del centro.

En estas condiciones el centro genera nuevas necesidades y nuevas formas de satisfacerlas a través de su sistema industrial. Y fija, en virtud de su ciclo productivo, la demanda dirigida a la periferia. Su monopolio de la capacidad de innovación le permite, además, sustituir las materias primas o alimentos importados, a medida que su propio sistema industrial adquiere la capacidad de producir sustitutos a un costo menor. Estos factores condicionan la elasticidad ingreso de los distintos tipos de producciones que se intercambian en el mercado mundial y determinan un persistente deterioro de los términos del intercambio de los países periféricos.

La dinámica del sector exportador puede, asimismo, resultar insuficiente para absorber la totalidad de la mano de obra. Y tiende a reducirse a medida que el recurso sobre el que se basa pasa a ser plenamente explotado. Mientras, el desplazamiento a actividades industriales es dificultado por la supremacía industrial del centro, puesto que en la mayoría de las actividades, en sus fases iniciales, los bajos salarios y los costos de transporte no bastan para compensar las diferencias de productividad resultantes de las economías internas y externas generados por el pleno desarrollo del sistema industrial en el centro.

Este diagnóstico implicaba una política precisa: protección de la industria hasta la conformación de un sistema suficientemente desarrollado como para que sus productos accedan al mercado mundial. Esta caracterización es ahora impugnada. El capital transnacional, se dice, está actualmente en condiciones de desarrollar de manera directa, o a través de contratos y subcontratos, las distintas fases del proceso productivo allí donde sus costos son menores, gracias a la caída en el costo del transporte, de las comunicaciones y del procesamiento de datos.

El nivel de esos costos está determinado por el nivel de salarios, así como también por la disponibilidad de infraestructura, el grado de calificación de la mano de obra, el precio del transporte a los grandes mercados de consumo, etc. Pero un conjunto de trabas al crecimiento industrial han desaparecido.

La gran empresa transnacional incorpora la tecnología más avanzada en el marco de una red global, lo cual elimina el problema de la industria infantil y de las desventajas externas, o de buena parte de ellas; las capacidades tecnológicas se diseminan rápidamente y tiende a conformarse, a través del comercio, un único sistema industrial.

Los segmentos menos intensivos en trabajo calificado y capital de cada proceso productivo tienden a desplazarse a la periferia, y

el intercambio tiene lugar crecientemente en el interior de las diversas ramas industriales, cuyos segmentos se hallan radicados en los más diversos tipos de países. Las producciones que se radican en la periferia cambian, por otra parte, rápidamente de localización. La producción se desplaza hacia países de menores salarios y se incorporan actividades más complejas, a medida que los salarios de los países que realizan una determinada producción se elevan como consecuencia del aumento de la productividad posibilitado por el desarrollo de nuevas capacidades industriales por parte de la mano de obra.

Finalmente, dado el rápido crecimiento de las exportaciones y la entrada de capitales, desaparece el estrangulamiento externo que en la época del crecimiento industrial orientado hacia el mercado interno se derivaba de la necesidad de importar bienes intermedios y de capital. También se supera el deterioro de los términos del intercambio, que, en caso de haber existido estaba originado, se afirma, por la escasa elasticidad ingreso característica de los alimentos y las materias primas naturales.

Aceptadas estas premisas el debate sobre las políticas para acelerar el desarrollo de la periferia gira en torno de:

- si los países industrializados aplican honestamente las reglas del juego referidas al libre cambio;

- el tipo de política estatal que puede favorecer una entrada más importante de capitales externos;
- la necesidad o no de aplicar políticas económicas activas para orientar el crecimiento;
- las políticas sociales más adecuadas para la contención de los efectos del aumento de la desocupación y la pobreza, que pueden sobrevenir como consecuencia de que la apertura económica, la desregulación de la economía y el desmantelamiento de las actividades asumidas por el Estado en la anterior fase no sólo crean empleos, sino que también, "en un comienzo", los destruyen.

La nueva fase de desarrollo del capitalismo en la periferia

Este conjunto de premisas debe ser analizado cuidadosamente. Constituye el sustento, a menudo implícito, de la visión dominante. No cabe duda de que, en efecto, se asiste a una nueva fase de expansión del mercado mundial capitalista. Las relaciones capitalistas de producción se han extendido a los países que conformaban el bloque soviético; ganan rápidamente terreno en China; tiene lugar, en la mayoría de la periferia, un rápido proceso de destrucción de las formas de producción precapitalistas en el agro; economías que ejercían un fuerte control estatal sobre los flujos de capital y

mercancías, como la India, se incorporan plenamente al mercado mundial. La significación de esto resulta evidente si se tiene en cuenta que la suma de la población de los ex países socialistas, de China y la India representa el 44 % de la humanidad.

Esta nueva fase de expansión se caracterizaría, conforme con sus panegiristas, por el hecho de que los factores antes descritos han incrementado las desigualdades dentro de cada país y entre países, pero ha producido una mejoría en la distribución internacional del ingreso¹. Ello se comprueba comparando, en distintos momentos del tiempo, la suma del producto bruto interno de los países periféricos a paridad de poder de compra, dividido por la correspondiente población, con el ingreso per cápita del centro, calculado de la misma forma. Las cifras que arroja este procedimiento pueden observarse, para el período 1975-2000, en el cuadro 3 (renglón periferia total).

Hay, por lo tanto, se afirma, “convergencia en los niveles de ingreso” -hecho siempre esperado por la teoría económica convencional y reiteradamente desmentido por la historia-, así como un aumento en la igualdad global. Es esta última una afirmación azarosa. Una

aproximación en los ingresos per cápita del centro y de la periferia no indica necesariamente una mayor igualdad en los ingresos de la población mundial, si se acepta que la desigualdad dentro de los países ha aumentado. Ello dependerá de cómo evolucionó la desigualdad del ingreso en el interior de los países que integran el centro y la periferia. Los escasos datos disponibles indican que hubo, si se considera este factor, un incremento de la desigualdad.

Un estudio que distribuyó la población mundial en deciles de ingresos, sobre la base de datos de las encuestas de hogares, verificó un significativo aumento del GINI entre 1986 y 1993². Pero además, es erróneo analizar aisladamente los distintos aspectos del proceso de cambio estructural por el que atraviesa la economía mundial. El incremento de la desigualdad dentro de los países y el desarrollo desigual en el seno de la periferia (que es el origen de los distintos resultados de la medición de la desigualdad con el centro, según se considere el producto per cápita de la periferia como unidad, o el producto por habitante de los países que la integran), son efectos íntimamente interrelacionados que no pueden ser considerados separadamente, tal como hace la visión dominante.

¹ Ver, por ejemplo, Ghose, Ajit K (2003), *Jobs and Incomes in a Globalizing World*, ILO, International Labour Office, Geneva, paginas 24 y 25.

² Milanovic, Branko (2002), Can we discern the effect of globalization on income distribution? Evidence from household surveys, World Bank Policy Research Working Paper 2876.

La extensión del presente trabajo obliga, sin embargo, a privilegiar determinados aspectos. Una de las características centrales de la actual fase es el lugar dominante asumido por el capital financiero. La consideración de este hecho es esencial para comprender aspectos centrales de las modalidades que asume el proceso de acumulación en escala mundial. Otro aspecto igualmente relevante es el proceso de reconstitución de la tasa de ganancia en los países centrales, los límites que enfrenta y la forma contradictoria que impone a ese proceso la hegemonía estadounidense.

Existe sobre estos temas una amplia bibliografía, por lo cual se ha privilegiado el análisis de los efectos sobre la periferia de la apertura económica y la internacionalización de los procesos productivos. Se trata de aspectos que, junto con los anteriores, definen las características de la actual fase de desarrollo del capitalismo, pero que remiten específicamente a las nuevas modalidades que asume la división social del trabajo en escala mundial y a su impacto sobre los distintos tipos de formaciones económico-sociales. Lo cual resulta importante para precisar el lugar que ocupa en ella la Argentina y evaluar la pertinencia de las premisas sobre las que se sustenta la visión dominante.

Para efectuar este análisis nos apoyamos sobre una base con-

feccionada a partir de datos del Banco Mundial. Todos los países para los cuales se contaban con los datos requeridos para los períodos 1975-2000 o 1990-2000 han sido clasificados en centrales o periféricos. Dentro de la periferia se ha distinguido una semiperiferia, compuesta por el conjunto de países que tenían en 1975, a paridad de poder de compra, un producto per cápita dos veces y medio superior al del conjunto de la periferia. En el período 1990-00 se incorporan a la semiperiferia los países que la integraban en ese año y que no formaban parte de la base en 1975, ya que el objetivo es seguir un grupo estable de países a lo largo del tiempo a fin de observar su trayectoria. Todos los países periféricos han sido distribuidos en cuatro categorías excluyentes entre sí: industrializados, exportadores de manufacturas, exportadores de minerales o petróleo y primarios³.

Se trata de una clasificación que agrupa a los países periféricos básicamente en función de su tipo de inserción en la división mundial del trabajo. La excepción son los países industrializados, entre los que se encuentra la Argentina. Éstos son países con un peso significativo, en 1990, de la industria manufacturera en el PBI, y cuyas exportaciones no están integradas mayoritariamente por manufacturas, sino, en general, por productos primarios. La clasificación

3 Los criterios adoptados se incluyen en el Anexo.

rescata esta discordancia por ser importante a los fines analíticos, como se verá.

Los países exportadores de manufacturas o los de petróleo y minerales pueden en cambio tener una participación de la industria manufacturera en el PBI mayor o menor a la existente en los países industrializados; el supuesto es que su dinámica está básicamente determinada por su tipo de inserción en la economía mundial. Los países exportadores primarios, en cambio, sólo son tales si la participación de la industria manufacturera en el PBI es menor que en los industrializados.

Este agrupamiento de los países no excluye, por supuesto, la existencia de significativas diferencias dentro de cada uno de los grupos. La base de datos consta, para el período 1975-00, de 108 países, y para el período 1990-00 de 147 países. La amplitud de una y otra depende de la disponibilidad de datos del producto a paridad de poder de compra. La ampliación de la base para los años 90 refleja, sin embargo, no sólo un incremento de los datos referidos al PBI calculado en términos de paridad de poder de compra, sino

también, en buena medida, una expansión real del mercado mundial capitalista.

Cuando la exposición separada de los datos no aporte esclarecimientos relevantes, y para ahorrar espacio, se utilizará una fase fusionada en que las referencias a partir de 1990, inclusive, son las correspondientes a la base ampliada.

El análisis de la evolución de los distintos tipos de países periféricos se realiza tomando como indicador los cambios de su participación en el PBI mundial (a estos efectos se considera el mundo como el total de la muestra), y los de su ingreso per cápita en relación con el centro.

Estos cambios se miden: 1) en primer lugar, en volumen. Es decir, en cantidades físicas de bienes y servicios evaluadas a precios idénticos en todos los países y constantes en el tiempo⁴; luego, 2) en términos de los precios de cada país, llevados a una moneda común mediante la aplicación de la tasa de cambio de mercado de cada moneda con el dólar. Esta última medición indica, cuando se expresa en términos per cápita, la capacidad de apropiación de los

⁴ El PBI está tomado a precios nacionales constantes de 1995 y ha sido llevado a dólares constantes utilizando la tasa de cambio de cada moneda con el dólar en ese año. Luego se ha aplicado el coeficiente que lleva esa tasa de cambio a paridad de poder de compra. El PBI de cada país aparece así calculado en dólares de 1995. Y a precios mundiales, pues el mencionado coeficiente define una tasa de cambio que permite comprar en cualquier país, con una determinada cantidad de moneda local, la misma cantidad de bienes que en Nueva York. El conjunto de los datos proviene de los indicadores económicos del Banco Mundial.

recursos económicos mundiales de que disponen los habitantes de cada país⁵, mientras que la primera señala la cantidad de bienes y servicios disponible por habitante en el ámbito nacional.

Ambas mediciones arrojan resultados marcadamente distintos, ya que la tasa de cambio de mercado equipara los precios de los productos transables, es decir, que son objeto de comercio internacio-

nal. Pero el precio de los servicios es más reducido en los países periféricos que en los centrales. Razon por la cual el nivel general de precios, a la tasa de mercado, es más elevado en los países centrales que en los periféricos⁶. Por lo tanto, el producto de estos últimos es mayor cuando se lo calcula a paridad de poder de compra.

⁵ Arrighi, Giovanni (1997), *A ilusao do desenvolvimento*, Editora Vozes, 2da. edición, Petrópolis, página 163.

⁶ Bela Balassa (1964, The purchasing power parity doctrine. A reappraisal, *Journal of Political economy*, december) hizo la demostración de ello bajo supuestos neoclásicos. La tasa de cambio equipara los precios de los productos transables, en cuya producción son más productivos los países desarrollados. La mayor productividad en el sector transable determina salarios más altos. Y como en una economía nacional tiende a prevalecer un único nivel de salarios, esto provoca un aumento en el precio relativo de los servicios, cuya productividad tiende a crecer mucho menos, mientras los salarios crecen más que la productividad. En los países periféricos la productividad y los salarios en el sector transable son menores que en los países desarrollados. Por lo tanto los servicios, que tienen una productividad tan reducida como en los países centrales, tienen un precio relativo menor que en éstos y por consiguiente también es más reducido el nivel general de precios. La tasa de cambio de mercado, que equipara los precios en el sector transable, subvalúa, en consecuencia, la cantidad de bienes y servicios producidos en los países periféricos. Se puede llegar a una conclusión similar partiendo de un modelo de raíz marxista del tipo desarrollado por Shaikh, donde los salarios están determinados no por la productividad del trabajo, sino por el nivel de subsistencia propio de cada país y la evolución que impone a éste la lucha de clases. El supuesto del modelo es la existencia de movilidad internacional del capital y la igualación de la tasa de ganancia. En esas condiciones los términos en que se realiza el intercambio dependen de los costos unitarios relativos en trabajo de los productos transables y la tasa de cambio de largo plazo está fijada por los mismo. En el país desarrollado el nivel de salarios es resultado de las luchas del proletariado en el sector transable, y el rápido aumento de la productividad posibilita la obtención de conquistas económicas. Ese nivel de salarios sirve de referencia para las luchas de los restantes sectores, donde el aumento de la productividad es menor y el éxito de estas luchas determina la elevación del precio relativo de los servicios. En la periferia, en cambio, la presencia de una amplio sector precapitalista en el agro y de numerosos contingentes subocupados en el sector servicios frena o modera notablemente la elevación de los salarios industriales y su traslado al sector no transable. Por lo cual los precios relativos de éste aumentan lentamente y pueden, incluso, mantenerse constantes.

Cuadro N° 1. Tasa anual acumulativa de crecimiento del producto per cápita. Base restringida y base ampliada (en %)

	Base ampliada			Base restringida	
	75/80	80/90	90/00	75/00	90/00
Mundo	1,9	1,6	2,0	1,8	1,6
Centro	2,6	2,3	1,8	2,2	1,8
Total periferia	2,7	2,2	3,8	2,9	2,4

Cambios en la participación en el volumen de la producción mundial

a) Una "convergencia" sustentada sobre la caída en la tasa de crecimiento del centro

Hechas estas observaciones se comprueba que el conjunto de los países periféricos ha experimentado tasas de crecimiento más altas que las del centro (**cuadro N° 1**).

La caída en la participación del centro presenta un ritmo regular hasta 1990; se triplica en el quinquenio 90/95, donde coinciden la recesión en el centro con el auge de los flujos de capital hacia la periferia en su conjunto; y continúa en 1995/00, a una tasa 50% superior a la 1975-90 (**cuadro N° 2**).

Los datos absolutos de "mundo" sobre la base de los cuales se obtienen los porcentajes se calcularon, al igual que el total de cada uno de los agrupamientos, sumando el producto de los países que lo integran. La diferencia en el

crecimiento del producto entre centro y periferia ha sido, por otra parte, más elevada que la diferencia entre las tasas de crecimiento de la población, de manera que ha habido una aproximación en los productos per cápita en volumen. El producto per cápita del total de la periferia era, en 1975, el 10,5% del producto per cápita de los países centrales y en 2000 ascendía al 12,8% (**cuadro N° 3**).

La "convergencia" en los productos per cápita evaluados a paridad de poder de compra resulta, sin embargo, básicamente, de la notoria caída en el crecimiento del centro. La tasa de crecimiento del producto per cápita, a precios de 1995, entre 1960 y 1973, de los países de altos ingreso de la OCDE, fue del 4,2% anual y la de los países de medianos y bajos ingresos del 3,2% anual⁷.

La "convergencia" no se explica, por lo tanto, por una aceleración en el crecimiento de los países periféricos. La tasa de expansión de éstos en la base restringida fue particularmente elevada durante la década de los '90, como conse-

⁷ World Bank, Economic indicators.

Cuadro N° 2. Participación en el PIB mundial, evaluado en dólares constantes de 1995 y coeficiente de conversión a PPP del mismo

	Base restringida				Variación anual en la participa- ción, 1975-00	Base ampliada		Variación anual en la participa- ción 1975-00
	1975	1980	1990	2000		1990	2000	
Mundo	100	100	100	100		100	100	
Centro	72,2	70,7	67,9	61,4	-0,6%	61,6	58,2	-0,6%
Semiperiferia	13,3	13,7	11,7	11,4	-0,6%	17,1	14,2	-1,9%
Industrializada	3,0	2,9	2,1	2,0	-1,6%	7,8	4,9	-4,6%
Exp. de manuf.	7,2	8,1	7,4	7,3	0,0%	7,3	7,2	-0,1%
<i>Excepto Hong Kong y Singapur</i>	7,0	7,7	6,9	6,7	-0,2%	6,8	6,7	-0,2%
<i>Hong Kong y Singapur</i>	0,3	0,4	0,5	0,6	3,5%	0,5	0,6	2,4%
Mineros	2,6	2,3	1,9	1,8	-1,4%	1,8	1,8	0,0%
Primarios	0,5	0,5	0,3	0,3	-1,6%	0,3	0,3	0,9%
Periferia	14,5	15,6	20,3	27,2	2,5%	21,3	27,7	2,6%
Industrializada	2,1	2,2	2,0	2,0	-0,2%	3,5	2,6	-3,2%
Exp. de manuf.	9,7	10,2	14,9	21,8	3,3%	14,3	21,4	4,2%
<i>Exc. China, Corea Malasia y Tailandia</i>	5,0	5,0	6,1	7,1	1,5%	6,3	7,5	1,9%
<i>China, Corea, Malasia y Tailandia</i>	4,7	5,3	8,8	14,7	4,7%	8,0	13,9	5,7%
Mineros	0,8	0,8	0,7	0,6	-0,7%	0,7	0,7	-1,0%
Primarios	2,0	2,3	2,6	2,7	1,2%	2,8	3,0	0,7%
<i>Exc. Indonesia</i>	1,2	1,4	1,3	1,4	0,4%	1,6	1,7	0,3%
<i>Indonesia</i>	0,8	1,0	1,3	1,4	2,3%	1,2	1,3	1,2%
Total periferia	27,8	29,3	32,1	38,6	1,3%	38,4	41,8	0,9%
<i>Total periferia exc. China, Hong Kong Singapur, Corea Malasia, Tailandia e Indonesia</i>	22,0	22,8	21,4	21,9	0,0%	28,8	26,0	-1,0%

cuencia de una excepcional afluencia de flujos de capitales externos, que disminuye radicalmente a partir de la crisis asiática de 1997. Pero a partir de 1990, cuando se incorporan al mercado mundial capitalista los países ex socialistas, así como una cantidad de países periféricos para los cuales se carecía de datos, la tasa de crecimiento cae por debajo de la del quinquenio 1975-80, que ya es un 16% más reducida que la del período 1960-73.

b) La contracción de la semiperiferia

La expansión de la periferia estuvo además acompañada de marcadas transformaciones estructurales, sobre todo en relación con el peso y composición de la semiperiferia, las que interesa analizar con cierto detalle, pues a ella pertenece, al menos hasta 2000, la Argentina. Los datos muestran una acentuada caída de la participación de la semiperiferia dentro

Cuadro N° 3. Peoducto per cápita a paridad de poder de compra y dólares constantes de 1995, del total de la periferia, semiperiferia y periferia y de los distintos tipos de países como porcentaje del producto per cápita de los países centrales

	Base restringida				Variación anual brecha 75-00	Base ampliada		Variación anual brecha 90-00-
	1975	1980	1990	2000		1990	2000	
Mundo	29,6	28,6	26,5	27,1	-0,4%	26,4	26,0	-0,2%
Centro	100	100	100	100		100	100	
Semiperiferia	38,2	36,8	27,7	27,2	-1,3%	31,7	26,5	-1,8%
Industrializada	57,6	52,6	34,1	33,1	-2,2%	40,7	27,7	-3,8%
Exp. de manuf.	31,8	33,5	27,9	27,8	-0,5%	27,9	27,4	-0,2%
<i>Excepto Hong Kong y Singapur</i>	31,6	33,0	26,8	26,3	-0,7%	26,9	26,0	-0,3%
<i>Hong Kong y Singapur</i>	39,2	51,6	66,9	77,3	2,8%	66,9	77,3	1,5%
Mineros	48,9	38,9	25,1	23,4	-2,9%	25,1	23,4	-0,7%
Primarios	30,3	26,3	16,3	16,4	-2,4%	16,0	16,5	0,3%
Periferia	6,3	6,5	7,6	10,2	2,0%	8,1	10,1	2,3%
Industrializada	18,6	18,7	14,8	13,8	-1,2%	18,3	13,2	-3,2%
Exp. de manuf.	5,3	5,4	7,3	10,9	2,9%	7,5	11,1	4,0%
<i>Exc. China, Corea</i>	6,1	5,7	6,2	7,1	0,6%	6,8	7,7	1,2%
<i>Malasia y Tailandia</i>	4,7	5,2	8,2	14,7	4,6%	8,2	14,7	5,9%
<i>China, Corea,</i>	9,0	8,8	6,3	5,0	-2,3%	6,6	5,1	-2,4%
<i>Malasia y Tailandia</i>	6,8	7,3	7,2	7,2	0,2%	6,4	6,2	-0,3%
<i>Mineros</i>	7,4	7,6	6,3	5,9	-0,9%	5,4	5,0	-0,9%
<i>Exc. Indonesia</i>	6,0	6,9	8,5	9,1	1,7%	8,5	9,1	0,7%
<i>Indonesia</i>	14,5	14,0	11,5	11,4	-0,9%	13,7	12,2	-1,2%
Total periferia	10,5	10,5	10,4	12,5	0,7%	12,1	12,8	0,6%
<i>Total periferia exc.</i>								
<i>China, Hong Kong</i>								
<i>Singapur, Corea</i>								
<i>Malasia, Tailandia e</i>								
<i>Indonesia</i>								

de la periferia total. Su participación en el producto total de la periferia desciende del 48% en 1975 al 30% en el año 2000. En la base ampliada pasa del 37 al 28% en apenas diez años.

La caída de la participación de la semiperiferia en la base restringida es particularmente significativa en la década del '80; en este período se suman los efectos de la crisis de la deuda, que afectó so-

bre todo a los países que la integran, con la caída del precio del petróleo desde 1986. Pero el descenso se ha reanudado en la segunda mitad de los años '90. Al incorporarse en 1990 nuevos países a la base, la semiperiferia aumenta su participación respecto de la muestra restringida, en un 22%. Pero a partir de ese año continúa el proceso de contracción relativa.

La magnitud de esta caída (que no se refleja enteramente en la base, pues los ex países socialistas se incorporan recién en 1990, cuando ya su producto ha experimentado una fuerte reducción), queda en evidencia si se observa la diferencia de la participación de la semiperiferia respecto de la muestra restringida: era de 22% en 1990 y desciende a 3,5% en el año 2000.

El producto per cápita de la semiperiferia en relación con el del centro experimenta una constante disminución, si bien la misma ha sido particularmente acentuada durante la primera mitad de los '80 (crisis de la deuda) y de los '90 (desplome de los países ex socialistas). Cayó, entre 1975 y el año 2000, si se fusionan las bases, 31% respecto al centro y 41% respecto al total de la periferia. Las consecuencias de este proceso pueden apreciarse si se cambia la definición de la semiperiferia y se incluye en ella sólo a los países que en cada año tienen un producto per cápita dos veces y media superior al del total de la periferia.

La semiperiferia reduce su participación en el total de la periferia, en la base restringida, del 48 al 124% (**cuadro N° 4**). El número de países que la integran se reduce de 21 a 13 y cae su dimensión media. Respecto de 1975 quedan excluidos 10 países, entre los que se encuentran algunos de dimensiones importantes, como Brasil, México, Sudáfrica, Irán y Turquía. En cambio apenas se incorporan dos, sólo uno de los cuales, Corea, tiene relevancia económica (el otro es la isla de Malta).

Los países de ingreso per cápita intermedio entre el centro y la periferia se reducen en número y relevancia demográfica. Simultáneamente la desigualdad en el seno de la semiperiferia disminuye (el coeficiente de Gini, tomando el producto per cápita de los países de la semiperiferia, baja en la base restringida de 0,32 a 0,24). Pero ocurre lo contrario con la periferia total (el Gini sube de 0,48 en 1975 a 0,52 en 2000), lo cual denota, como se había señalado, un incremento de la desigualdad en los productos per cápita de la periferia cuando se considera a los

Cuadro N° 4. Participación en el PIB mundial del centro, la periferia y la semiperiferia a dólares de 1995 y tasa de conversión a PPP de 1995. Base restringida. Semiperiferia correspondiente a cada uno de los años

	1975	1980	1985	1990	1995	2000
Mundo	100	100	100	100	100	100
Centro	72,20	70,66	69,21	67,94	63,33	61,39
N. Semiperiferia	13,28	11,58	11,38	7,79	6,14	4,64
Periferia	14,51	17,77	19,41	24,28	30,53	33,96

países en vez de la periferia en su conjunto.

En términos de porcentaje de la población mundial la semiperiferia pasa del 10,3 al 2,6. Si se toma la muestra ampliada los resultados son aún más acentuados. La participación de la semiperiferia en la población mundial era en 1990 del 7% (5,6% en la muestra restringida) y cae al 2,5%. Sobrevienen además fuertes cambios en el tipo de países que integran la semiperiferia. En 1975 los países industrializados representaban el 14 % del total de países; los paraísos fiscales o turísticos un porcentaje idéntico; los mineros el 19%; los primarios (sólo uno) el 5%; y los exportadores de manufacturas el 48%.

En 2000, en la muestra restringida, que no presenta al respecto diferencias importantes con la ampliada⁸, los países industrializados son el 7% (Argentina ocupa el último puesto y seguramente desaparecerá de la lista cuando se publiquen los datos correspondientes a 2002) al igual que los países exportadores de petróleo o minerales; desaparecen los países primarios; los paraísos fiscales o turísticos aumentan su participación (aunque no su número) al 23%; y los exportadores de manufacturas suben al 62%.

La tendencia en el seno de la periferia es a la formación de una reducida cúpula conformada por

países exportadores de manufacturas y paraísos fiscales o turísticos. Cabe subrayar sin embargo el hecho de que entre los ocho países exportadores de manufacturas que pertenecen a la semiperiferia, tres forman parte del espacio de integración europeo (Chipre, Malta y Hungría), dos son ciudades estado (Hong Kong y Singapur) y uno, Nueva Caledonia, es una pequeña isla de Oceanía con algo más de 200.000 habitantes, que posee el 25% de las reservas mundiales de níquel y fuertes flujos turísticos. Esto reduce en la práctica la presencia de países exportadores de manufacturas en la cúpula a Corea y probablemente Taiwán, no incluido en la muestra por falta de datos.

c) El crecimiento diferencial de los distintos tipos de países en la semiperiferia y la periferia

El análisis de la evolución de los distintos tipos de países termina de precisar los cambios. En el caso de los países exportadores de manufacturas y de los primarios los cálculos se realizan con todos los países que integran la categoría y luego, excluidos algunos de los países más dinámicos. Estos últimos países representan alrededor del 35% del total de la población de la periferia. Se trata de una proporción considerable, pero el tratamiento diferencial se justifi-

⁸ Ingresa otro paraíso turístico, Antigua y Barbuda y dos exportadores de manufacturas de pequeñas dimensiones, la República Eslovaca y Macao, China.

ca en la medida que son países de un mismo tipo (en el año 2000) y de una misma área geográfica. Además, por su alta tasa de crecimiento ejercen una poderosa influencia sobre los resultados, mientras que interesa aquí rescatar -pues es lo relevante para la evaluación del contexto internacional que enfrenta la Argentina- la situación que experimenta la gran mayoría de los países periféricos.

El primer aspecto a subrayar es que todos los tipos de países de la semiperiferia han experimentado una evolución de su participación en el PBI mundial más desfavorable que el mismo tipo de países en la periferia. La apertura económica y la internacionalización de los procesos productivos ha puesto en competencia a todos los productores de un mismo bien, penalizando a aquellos países con niveles de ingresos y salarios más elevados, los cuales han tenido una menor tasa de crecimiento.

Cabe señalar, sin embargo, que la suerte de la semiperiferia y el centro, afectados ambos por este proceso, no ha sido similar, sobre todo si se tiene en cuenta la evo-

lución durante los 90 de los países que integran la base ampliada. El centro ha experimentado un proceso de desindustrialización, pero retiene el núcleo de las industrias más dinámicas y en otras se ha especializado en la gama de productos más complejos o sofisticados. Mientras, en buena parte de la semiperiferia se ha producido, junto con la reducción de las barreras aduaneras, un doble proceso de erosión industrial. En las actividades más intensivas en trabajo no calificado, por la competencia de nuevos productores de la periferia, y en las más complejas, como resultado del incremento de la competencia de los países centrales y de los nuevos núcleos industriales, que se desarrollan en un grupo muy reducido de países de la misma semiperiferia.

Un segundo aspecto es el derrumbe de los países industrializados, fundamentalmente en la semiperiferia, pero también en la periferia⁹. Este grupo de países era, en uno y otro agrupamiento, el de más elevados ingresos per cápita. Y experimenta no sólo la mayor caída en la participación en el PBI mundial y el mayor aumento de la

⁹ La semiperiferia industrializada está conformada por la Argentina, Costa Rica, Sudáfrica, la Federación Rusa, Georgia, los países bálticos y la República Eslovaca. Entre los periféricos hay cinco países latinoamericanos: Chile, Colombia, Uruguay, Ecuador y El Salvador; un país asiático: Filipinas; cuatro países africanos: Costa de Marfil (uno de los más grandes productores mundiales de café, cocoa y aceite de palma), Zambia (productor de cobre), Zimbawe (pequeño país exportador de caña de azúcar, oro y amianto) y Swaziland (una virtual dependencia de Sudáfrica, con minas de diamantes y cobre y una industria fundamentalmente procesadora de alimentos); un país de Oceanía: Papúa Nueva Guinea; y seis países anteriormente socialistas: Albania, Armenia, Bulgaria, Kazakhsan, Moldova y Ucrania.

brecha de ingreso respecto de los países centrales, sino también, en su porción semiperiférica, una significativa caída en su producto per cápita (en 1975, en la base restringida, era de 10.352 dólares de 1995; en el 2000, en la base ampliada, sólo alcanza a 8.499 dólares).

Son, en general, países con ricos recursos naturales que sirvieron de base para el desarrollo de su sector exportador y donde las ventajas relativas (su mayor productividad y rentabilidad) tendieron a bloquear un desarrollo industrial relativamente complejo. Éste sólo pudo alcanzarse al abrigo de barreras protectoras y estuvo acompañado de un aumento más o menos vigoroso, según las etapas y los países, de la productividad. Tal aumento se reflejó, al menos parcialmente, en mayores ingresos para el conjunto de la población, aunque resultaran particularmente favorecidos los segmentos más calificados de la clase obrera y las nuevas capas medias.

En otros casos son países que se desconectaron en gran medida del mercado mundial, en el marco de economías planificadas que desarrollaron su propio sistema de precios relativos. La apertura de las economías de estos países, que se realiza entre la segunda parte de la década del '70 y comienzos de la de los '90, tiene como efecto fundamental que los salarios y un bloque importante de

actividades -que eran compatibles con el funcionamiento de la ley del valor en nivel nacional- son puestos en crisis por la irrupción de la ley internacional del valor (es decir de los precios de producción dominantes en el mercado mundial).

Las actividades tecnológicamente más complejas y más intensivas en el uso de trabajo calificado, aquellas en las cuales las desventajas de costos respecto de los países centrales son mayores, no pueden, a los precios internacionales y los salarios reales vigentes (o los resultantes de los sucesivos recortes aplicados), obtener la tasa media de ganancia imperante en nivel mundial, y desaparecen.

Otro bloque de industrias es amenazado en su existencia y el descenso en la producción de éste y la desaparición del anterior bajo el avance de las importaciones, no puede ser compensado, en muchos casos, por el crecimiento de las exportaciones tradicionales, ni por el desarrollo de nuevas exportaciones de origen industrial. Éstas ven impedido su crecimiento, con frecuencia, por limitaciones de escala y de diseño, carencia de redes adecuadas de comercialización y financiación y una aguda lucha competitiva en un mercado mundial, donde todos los países pretenden simultáneamente expandir su participación.

Pero el obstáculo fundamental es el mismo proceso de desindus-

trialización experimentado, durante el cual desaparecieron las actividades más complejas, que por ser producidas en los países con mayor avance industrial, habrían admitido salarios relativamente elevados en caso de mejora de la productividad. Las que restan tienden, en gran parte, a competir con productos provenientes de la periferia y dependen en buena medida, para su expansión, de reducciones suplementarias de los costos salariales. El resultado es un incremento de la desocupación, una caída de la producción y, en muchos casos, una reprimarización de la economía. Lo cual da origen a fuertes desequilibrios externos, sucesivas devaluaciones y una significativa fuga de los capitales locales al exterior. No es casual que pertenezcan a este grupo Rusia, Ecuador, la Argentina y, hasta los 80, México, actores de

relevancia en episodios de crisis por la deuda externa.

Los datos utilizados para clasificar a los países como industrializados corresponden, como se ha indicado, a 1990. Diez años después, si se considera el total de los veintisiete países que integran la muestra ampliada en tal carácter, sólo seis (22%) tienen una participación de la industria manufacturera en el valor agregado superior al 20%¹⁰. Trece países han devenido primarios¹¹; nueve se han transformado en exportadores de manufacturas¹²; dos continúan siendo países industrializados¹³; otros dos son países industrializados que no se pueden clasificar adecuadamente por carecerse de datos sobre la composición de sus exportaciones¹⁴; y otro es un país en principio primario, del cual se carece también de datos¹⁵.

¹⁰ Armenia, Lituania, la República Eslovaca, Filipinas, Swazilandia y Ucrania.

¹¹ Argentina, Estonia, Federación Rusa, Chile, Colombia, Costa de Marfil, Ecuador, Kazajistán, Moldavia, Papúa Nueva Guinea, Uruguay, Zambia y Zimbawe.

¹² Belarus, Costa Rica, Latvia, Lituania, República Eslovaca, Sudáfrica, Albania, Bulgaria y Filipinas.

¹³ Armenia y El Salvador.

¹⁴ Swazilandia y Ucrania.

¹⁵ Georgia.

Anexo

Centro comprende la totalidad de los países de Europa, excepto Turquía, Malta y Chipre y los ex países socialistas; Estados Unidos, Canadá, Japón, Australia y Nueva Zelandia. Esta definición incluye entre los países centrales a algunos, como Grecia, Portugal o España, relativamente atrasados. Pero se privilegió que, a través de su integración en la Europa de los 15, han devenido espacios regionales sometidos a una dinámica de conjunto

Semiperiferia abarca a los países que tienen dos veces y media el ingreso per capita, evaluado en poder de compra, del conjunto de los países no centrales que integran la muestra.

Se consideran *industrializados* los países donde, en 1990 o el año más próximo para el cual se dispusiera de datos, el valor agregado por la industria manufacturera supera el 20% del PBI; o en los que, a falta de ese dato, el valor agregado por la industria supera el 30% del PBI; si tampoco se dispone de ese dato se requiere que el empleo en la industria supere el 25% del empleo total.

Exportadores de manufacturas son aquellos en que, en 1990, más del 50% de las exportaciones provienen de la industria manufacturera, cualquiera sea la participación de la industria manufacturera en el PBI.

Exportadores de petróleo o minerales son aquellos donde estos productos representan más del 70% de las exportaciones en 1990, cualquiera sea la participación de la industria manufacturera en el PBI.

Primarios son los países que no entran en las tres categorías previas e incluyen, por lo tanto, a los paraísos fiscales y/o turísticos, que para algunos efectos serán distinguidos de los restantes.

Bibliografía

- Arrighi, Giovanni (1997), *A ilusao do desenvolvimento*, Editora Vozes, 2da. edición, Petrópolis.
- Balassa, B (1964), *The purchasing power parity doctrine. A reappraisal*, Journal of Political economy, December.
- Ghose, Ajit K (2003), *Jobs and incomes in a globalizing world*, ILO, International Labour Office, Geneva.
- Milanovic, Branko (2002), *Can we discern the effect of globalization on income distribution? Evidence from household surveys* - World Bank Policy Research Working Paper 2876.
- Shaikh, Anwar, *Los tipos de cambios reales y los movimientos internacionales de capital*, en Guerrero, Diego (ed) (2000) *Macroeconomía y crisis mundial*, Trotta, Madrid.

La crisis del modelo neoliberal en la Argentina II*

(y los efectos de la internacionalización
de los procesos productivos
en la semiperiferia y la periferia)

*Enrique Arceo***

Las circunstancias excepcionales que permitieron el desarrollo de un reducido grupo de países periféricos son irrepetibles, sobre todo en América latina. En ese marco, la suerte esperable para un país periférico normal es la que padece la mayoría de las naciones de este grupo. O peor si, como en el caso de la Argentina, es un ex integrante de la semiperiferia industrializada devenido país periférico primario.

* La parte I de este trabajo se publicó en el número anterior de RE. La numeración de los cuadros es correlativa con los de la parte I.

** Abogado, Doctor en Economía de la Universidad de París. Miembro del Instituto de Estudios y Formación de la CTA. Docente de la UBA.

Los países exportadores de manufacturas son países con escasos recursos naturales y limitado desarrollo industrial que, en las últimas décadas, basaron su crecimiento sobre las exportaciones industriales¹ o países, a menudo con abundante recursos naturales, donde un proceso de industrialización crecientemente complejo permitió el progresivo aumento de la participación de las exportaciones industriales².

Podría pensarse que el panorama es totalmente distinto en este grupo de países, puesto que la apertura comercial, la internacionalización de los procesos productivos y el crecimiento de las inversiones directas se tradujeron en un rápido incremento de la participación de las exportaciones de productos manufacturados en el comercio mundial.

Esto es, sin embargo, sólo parcialmente cierto. La participación de los países semiperiféricos exportadores de manufacturas en el PIB mundial no varió en la base restringida y cayó ligeramente en la ampliada, mientras aumentó en ambos casos la brecha de ingreso per cápita respecto de los países centrales (**cuadros Nº 2 y 3, primera parte**).

Si se excluyen del grupo a Hong Kong y Singapur, el desempeño negativo se acentúa notoriamente. Se combinan para ello, en distinta medida según los países, un crecimiento de las exportaciones industriales relativamente lento y la contracción de múltiples actividades como consecuencia de la apertura comercial.

La situación es diferente en los países periféricos exportadores de manufacturas. Estos aumentaron su participación en el PIB mundial en más de un 100% en la base restringida, en tanto la tasa anual de incremento en la participación incluso subió en la base ampliada. A su vez, la brecha de ingreso per cápita con los países centrales se redujo en proporciones similares. El cambio en la participación se reduce sin embargo a menos de la mitad si se sustrae a China, Corea, Malasia y Tailandia. Y la reducción de la brecha en el ingreso per cápita respecto de los países centrales disminuye, en la base restringida, del 106% al 17%³.

Los países que se han diferenciado en la semiperiferia y la periferia de los restantes exportadores de manufacturas, están relacionados con dos procesos de

¹ Por ejemplo Bangladesh, Haití o República Dominicana

² Es el caso, en nuestro continente del Brasil o México

³ Esta reducción es escasamente significativa aún teniendo en cuenta que se trata de países que tenían, en 1975, un ingreso per cápita más alto que China, Corea, Malasia y Tailandia tomados en conjunto (**cuadro Nº 3**). Estos últimos países experimentan un crecimiento en la participación un 50% más elevado y una disminución de la brecha respecto del ingreso per cápita de los países centrales casi ocho veces superior entre 1975 y 1990 y cinco veces más alta en el período 1990-2000.

expansión distintos pero interconectados y que, por sus especificidades, son difícilmente extrapolables. El primero de éstos tiene como eje a Corea y Taiwán; el segundo a China.

Corea y Taiwán han condicionado decisivamente el crecimiento del Sudeste asiático, donde Hong Kong y Singapur jugaron tradicionalmente el rol de centros articuladores de los flujos comerciales y financieros. Sólo pueden subrayarse aquí unas pocas de las características de estos dos países, que presentan en la posguerra una marcada similitud, por cierto no casual, con diversos rasgos del estado desarrollista japonés

- a) una gran importancia estratégica en la guerra fría que se tradujo en una ayuda masiva de EUA, la apertura del mercado de éste para sus exportaciones, la aceptación de niveles de protección elevados para ciertas actividades, así como de un severo control de las inversiones extranjeras, incluidas las norteamericanas y la utilización de todos los instrumentos de política industrial prohibidos actualmente por la Organización Mundial del Comercio;
- b) una profunda reforma agraria que permitió el rápido crecimiento de la producción agrícola y eliminó el poder de los terratenientes;
- c) un Estado con una estructura administrativa fuerte y altamente centralizada, fruto en Corea de la dominación colonial japonesa y en Taiwán, además, de la estructura interna de poder que impone el Kuomintang, inspirada, en buena medida, en principios leninistas;
- d) una base económica estatal extendida, resultado de la expropiación de las empresas japonesas y que implica, aún a comienzos de los años noventa, que cerca de la mitad de la producción industrial esté en Taiwán controlada por empresas públicas;
- e) una burocracia estatal altamente eficiente y seleccionada en función de sus méritos;
- f) una elevada autonomía relativa del Estado que no concita reparos en la burguesía puesto que la burocracia comparte con ella una ideología nacionalista, anti-comunista y favorable a la gran empresa y reprime, en un marco de ausencia de democracia, cualquier intento de organización de los sectores populares;
- g) un proyecto hegemónico que ubica el crecimiento económico y la expansión de las exportaciones manufactureras por el capital local como un factor clave, en países carentes de abundantes recursos naturales, para la defensa de la autonomía nacional y la superación de las consecuencias del colonialismo;
- h) la manipulación por el Estado de las condiciones en que ope-

ra el mercado a fin de concretar el proyecto hegemónico de acuerdo con una cuidadosa planificación estratégica y la imposición de estrictas obligaciones y metas al capital.

El caso chino presenta, en muchos aspectos, características no demasiado diferentes. Pero ellas son el resultado de un camino marcadamente distinto, como es el de un régimen comunista que mantiene un firme control político y que evoluciona, según afirman sus dirigentes, hacia un socialismo de mercado. A lo cual se agrega que se trata de un país inmenso que en virtud del camino recorrido dispone de tecnología atómica y espacial.

El Sudeste asiático y China conforman el área de más alto crecimiento de la economía mundial capitalista e integran un bloque, Asia y Oceanía, que ha aumentado su participación en volumen en la economía mundial a una tasa del casi el 2% anual acumulativo. En este bloque Japón, China y el Sudeste asiático están insertos en una red de relaciones crecientemente densas, aunque no siempre directas, que integran un espacio altamente dinámico. En él se desarrolla una división regional del trabajo rápidamente cambiante, a la que se incorporan paulatinamente nuevos países de la región, a medida que la elevación de los costos en los más exitosos obliga a buscar en el exterior nuevas fuentes de mano de obra barata y disciplinada. Así, los muy

bajos salarios industriales chinos no han impedido, por ejemplo, que este país devenga uno de los más importantes inversores en Vietnam.

La evolución de los países mineros y primarios no merece mayores comentarios. En la semiperiferia, si se toma el total del período 1975-2000, su participación disminuye y la brecha de su producto per cápita respecto del centro se incrementa en alrededor del 50%, con caídas en el valor absoluto muy superiores a las de los países industrializados.

En la base ampliada hay, en cambio, en el caso de los países primarios, un ligero incremento de la participación, enteramente imputable, por supuesto, a los recién ingresados. En especial, a algunos países de Europa del Este cuyo crecimiento no está ligado con la producción primaria, sino con el aumento de sus exportaciones de manufacturas en el marco de la división regional del trabajo en Europa occidental.

En la periferia se repite el retroceso de los países mineros y en cuanto a los primarios, si se excluye el caso de Indonesia -que devino un exportador de manufacturas- hay un minúsculo aumento de la participación en el producto mundial, pero también un incremento de la brecha de ingreso per cápita respecto del centro.

Finalmente, excluidos los siete países, la periferia total presenta una virtual estabilidad en su parti-

participación en el PIB mundial (**cuadro Nº 2**) y un incremento de la brecha de ingresos (**cuadro Nº 3**), con un muy lento incremento de su ingreso per cápita.

La transformación de la periferia bajo el impacto de la apertura comercial y financiera y de la internacionalización de los procesos productivos es, en consecuencia, marcadamente distinta de la exaltada por los voceros de los organismos multilaterales. Estos generalizan las cifras imputables a un grupo pequeño de estados, los más importantes de los cuales lograron su crecimiento mediante la sistemática violación de las prescripciones de política económica de esos organismos.

Los rasgos fundamentales son, si se excluye a ese reducido número de países: 1. las bajas tasas de crecimiento; 2. la pérdida de peso relativo de la semiperiferia, es decir de los países periféricos de más altos ingresos; 3. el derrumbe de los países industrializados, en la mayoría de los cuales se contrae el peso relativo de la industria manufacturera en niveles marcadamente inferiores a los que la misma continúa teniendo en el centro; 4. el retroceso de los países primarios y de los exportadores de petróleo o minerales y 5. un moderado aumento de la participación de los exportadores de manufacturas y una también moderada reducción de la brecha de ingresos con el centro, la que se incrementa en los demás casos.

De las participaciones en volumen en el PIB mundial a las participaciones en dólares corrientes

a) La brecha creciente entre los ingresos per cápita en dólares corrientes del centro y la periferia

El panorama brindado se ha limitado a examinar la evolución, en volumen, del producto total y per cápita de los distintos países, así como sus cambios relativos. En tal sentido, ese enfoque es parcial, ya que los países intercambian mercancías en el mercado mundial y la evolución de sus precios está lejos de ser irrelevante.

La tasa de cambio de mercado de cada país iguala los precios de los bienes transables evaluados en una misma moneda (habitualmente el dólar). Cuando se aplica al producto bruto interno de cada país la tasa de cambio de mercado de su moneda con el dólar, se obtiene el PIB del país calculado sobre la base de los precios nacionales y expresado en dólares corrientes. Este procedimiento da participaciones en el producto mundial y brechas en el ingreso per cápita totalmente distintas a las examinadas hasta ahora, y que se transcriben en los **cuadros Nº 5 y Nº 6**.

Las razones de las diferencias han sido apuntadas más arriba. Pero lo significativo es que, a pa-

Cuadro Nº 5. Participación en el PIB mundial calculado sobre la base de los precios nacionales de cada país y la tasa de cambio de mercado de cada moneda con el dólar. Dólares corrientes. Base fusionada

	1975	1980	1985	1990	1995	2000
Mundo	100	100	100	100	100	100
<i>Centro</i>	79,7	79,0	79,8	79,5	79,7	78,5
<i>Semiperiferia</i>	10,0	10,8	9,4	11,1	9,6	10,0
Industrializada	1,7	1,6	1,3	4,4	2,8	2,4
Exp. de manufacturas	5,6	5,8	5,0	5,3	5,5	6,0
Excepto Hong-Kong y Singapur	5,3	5,4	4,6	4,8	4,7	5,2
Hong-Kong y Singapur	0,3	0,4	0,5	0,5	0,8	0,8
Mineros	2,4	3,1	2,9	1,3	1,0	1,3
Primarios	0,4	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2
<i>Periferia</i>	10,3	10,2	10,7	9,4	10,6	11,5
Industrializada	1,1	1,4	1,1	1,6	1,4	1,2
Exp. de manufacturas	6,7	5,9	6,9	5,9	7,5	8,5
Exc. China, Corea, Malasia y Tailandia	2,9	2,7	2,9	2,4	2,4	2,7
China, Corea, Malasia, y Tailandia	3,8	3,2	4,1	3,5	5,1	5,7
Mineros	0,9	1,2	0,9	0,5	0,3	0,4
Primarios	1,5	1,7	1,8	1,4	1,5	1,4
Exc. Indonesia	0,9	1,0	1,0	0,9	0,8	0,9
Indonesia	0,6	0,8	0,8	0,5	0,7	0,5
Total Periferia	20,3	21,0	20,2	20,5	20,3	21,5
Total periferia exc. Hong-Kong, Singapur China, Corea, Malasia, Tailandia e Indonesia	15,6	16,7	14,8	16,0	13,7	14,4

ridad de poder de compra, la participación del centro cae del 72,2 al 58,2% entre 1975 y 2000. Es decir, un 26%, mientras que a precios corrientes pasa del 79,7 al 78,5%, con una caída de sólo 1,5 %.

Si se divide la participación de cada grupo de países en el PIB mundial a precios corrientes por su participación, evaluado a paridad de poder de compra, se verifi-

ca que las diferencias se han incrementado notoriamente (los resultados de esta operación, multiplicados por cien, se transcriben en el cuadro sobre índices de valorización).

El nivel de precios de los países centrales ha aumentado alrededor de un 20% sobre el promedio de los precios del conjunto de los países, mientras que el de los países periféricos ha descendido un 27%

Cuadro N° 6. Producto per cápita de los distintos tipos de países en porcentaje del producto per capita del Centro. Dólares corrientes. Base fusionada

	1975	1980	1985	1990	1995	2000
Mundo	26.6	25.6	22.8	20.4	19.6	19.2
Centro	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Semiperiferia	26.7	27.7	17.3	16.0	13.4	13.9
Industrializada	26.1	26.0	18.6	17.7	11.5	10.2
Exp. de manufacturas	22.9	24.1	14.1	15.7	15.8	16.9
Excepto Hong Kong y Singapur	22.3	23.2	13.1	14.6	13.9	15.0
Hong Kong y Singapur	43.8	54.3	48.7	59.9	83.4	83.6
Mineros	45.8	47.3	30.3	14.5	10.8	12.9
Primarios	19.3	15.3	8.9	7.3	9.3	8.7
Periferia	3.9	3.9	3.0	2.8	3.0	3.1
Industrializada	9.2	11.2	5.8	6.3	5.3	4.6
Exp. de manufacturas	3.1	2.8	2.6	2.4	2.9	3.3
Exc China, Corea, Malasia y Tailandia	2.9	2.8	2.3	2.0	1.9	2.1
China, Corea, Malasia y Tailandia	3.2	2.8	2.8	2.8	4.0	4.5
Mineros	11.1	11.0	5.7	3.7	1.9	2.3
Primarios	4.8	5.3	3.8	2.5	2.4	2.2
Exc. Indonesia	5.1	4.9	4.0	2.3	1.8	2.0
Indonesia	4.6	5.7	3.5	3.0	3.8	2.6
Total Periferia	6.9	7.1	5.0	5.0	4.7	4.9
Total periferia exc. Hong Kong, Singapur, China, Corea, Malasia, Tailandia e Indonesia	9.3	9.6	6.2	5.9	4.8	5.0

respecto de su nivel de 1975 (**cuadro N° 7**). Este resultado es difícilmente justificable. El producto del total de los países periféricos ha crecido, medido en paridad de poder de compra, más que el de los centrales. Y también lo hizo su producto per cápita, que refleja la productividad por habitante (3% anual, contra menos del 2%).

La productividad del sector transable de estos países debió crecer mucho más. En estas condiciones tendría que haber habido una disminución de las diferencias en los niveles de precios, como consecuencia del aumento del precio relativo de los bienes no transables en los países periféricos⁴. En vez de ello se verifica un

⁴ Bajo las hipótesis neoclásicas esto debería haber ocurrido porque los salarios del sector transable tendrían que haber aumentado más en la periferia que en el centro y, por

incremento que supera al acumulado en todo la historia del capitalismo. En 1975 los países centrales tenían una diferencia del nivel de precios del 56%, respecto del total de la periferia; en 2000 ascendía al 163%.

b) Causas y efectos del incremento de la brecha

Una explicación que sólo puede enunciarse aquí, puede construirse a partir del modelo de Shaikh⁵, de determinación en el largo plazo de los términos del intercambio.

Según este autor, existiendo movilidad del capital e igualdad de la tasa de ganancia en nivel internacional, el precio relativo de los productos que se intercambian en el mercado mundial depende de los costos laborales unitarios rea-

les del trabajo directo e indirecto empleado en la producción de cada uno de ellos (eso está asegurado, precisamente, por la igualación de la tasa de ganancia). La tasa de cambio de las monedas será, en el largo plazo, la que posibilite la realización del intercambio de acuerdo con esos costos laborales unitarios reales relativos.

Puesto que los términos del intercambio se determinan por la igualación internacional de las tasas de ganancia -que, en general seguirán la evolución de los costos laborales reales a lo largo del tiempo- no constituyen un mecanismo de equilibrio automático de las balanzas comerciales. Es necesario, para que este equilibrio se alcance, que los costos labora-

consiguiente, también debería haber aumentado en ella el precio relativo de los servicios en mayor medida que en el centro, disminuyendo así las diferencias en los niveles generales de precios. En el elemental modelo de raíz marxista esbozado más arriba (ver nota 6 de la parte I de este artículo, en el número anterior de **RE**) un muy rápido proceso de industrialización como el experimentado en muchos países periféricos debió posibilitar una mayor organización de los sectores obreros industriales y la obtención de incrementos en sus salarios reales. Lo cual efectivamente ocurrió, tal como se verá, en algunos países muy significativos en cuanto a su peso demográfico. Ello debería haber generado, en un contexto de muy rápido crecimiento de la demanda urbana y de los servicios a las empresas, fuertes presiones sociales para la elevación de los salarios reales en los restantes sectores mercantilizados de la economía, con el consiguiente incremento en su precio relativo. A su vez, en el centro, la competencia internacional exacerbada debería (como ocurrió) aumentar la desocupación y frenar (o hacer descender) los salarios en el sector transable, por lo cual el proceso de igualación de la tasa de ganancia entre los sectores no habría debido traducirse en un aumento significativo en el precio relativo de los bienes no transables. Pudieron, en ambos casos, jugar tendencias contrarrestantes. Pero también en este contexto teórico resulta difícil justificar un aumento de las diferencias en los niveles de precios. Y mucho menos de la magnitud que éstas han revestido, sobre todo en relación, precisamente, con los países periféricos que más han crecido.

⁵ Shaikh, Anwar, "Los tipos de cambios reales y los movimientos internacionales de capital", en Guerrero, Diego (ed) (2000) *Macro economía y crisis mundial*, Trotta, Madrid.

Cuadro Nº 7. Índices de valorización (o desvalorización). Participación en el PIB mundial a dólares corrientes / participación en el PBI mundial en paridad de poder de compra a dólares constantes de 1995. Base fusionada participación en el PIB mundial en paridad de poder de compra a dólares constantes de 1995. Base fusionada

	1975	1980	1985	1990	1995	2000
Mundo	100	100	100	100	100	100
Centro	110.4	111.8	115.3	129.1	133.5	135.0
Semiperiferia	75.7	78.7	74.1	65.1	65.2	70.5
Industrializada	56.4	55.7	54.8	56.1	53.8	49.9
Exp. De manufacturas	77.3	71.7	64.2	72.7	75.5	83.3
Excep Hong Kong y Singapur	76.0	69.9	61.6	69.9	70.1	77.9
Hong Kong y Singapur	113.2	109.6	110.4	115.5	141.6	146.0
Mineros	93.0	134.8	136.1	74.6	56.0	74.7
Primarios	77.7	61.2	57.4	58.8	70.3	70.9
Periferia	70.7	65.3	59.4	44.0	41.7	41.6
Industrializada	51.4	62.9	54.6	44.5	49.2	47.1
Exp. De manufacturas	69.7	57.2	54.3	41.2	39.5	39.5
Exc. China, Corea, Malasia y Tailandia	58.1	54.2	51.0	38.7	34.3	36.6
China, Corea, Malasia y Tailandia	81.9	60.1	56.8	43.2	42.6	41.1
Mineros	123.9	144.9	116.0	73.3	45.4	60.2
Primarios	75.3	75.0	71.9	50.3	47.0	47.3
Exc. Indonesia	75.2	71.8	73.5	53.5	47.2	54.4
Indonesia	75.5	79.6	70.0	45.8	46.8	38.0
Total Periferia	73.1	71.5	65.5	53.4	50.3	51.4
Exc. Hong Kong, Singapur, China, Corea, Malasia, Tailandia e Indonesia	70.6	73.2	67.3	55.6	52.1	55.5

les reales subyacentes (es decir, los salarios y las productividades) experimenten los ajustes necesarios.

Las balanzas comerciales entre los países pueden, sin embargo, una vez alcanzado un cierto equilibrio de largo plazo, alejarse por múltiples razones. Además de una variación de los salarios y/o las productividades relativas pueden influir una modificación en la elas-

ticidad renta de las importaciones (que puede ser resultado, por ejemplo, de una reducción de las barreras aduaneras); la introducción en el mercado internacional de un nuevo país con menores costos o una distinta tasa de crecimiento de las economías.

Los países periféricos han sido afectados, en el período en cuestión, por varias de estas causas, estrechamente ligadas con el pro-

ceso de internacionalización de los procesos productivos.

El descenso de sus barreras aduaneras ha sido mucho más pronunciado que el experimentado por los países centrales, que desde 1948, en el marco del GATT, habían iniciado un proceso de reducción de las mismas. Ese descenso, sin duda, aumentó la elasticidad renta de sus importaciones, tendiendo a generar un déficit comercial.

Las economías periféricas crecieron más rápido que las economías centrales, lo cual, a igualdad de las demás condiciones, tendió también a aumentar ese déficit. Este proceso estuvo a su vez acompañado en la periferia de un cambio generalizado hacia una estrategia de crecimiento apoyada sobre las exportaciones de manufacturas. La participación de los países periféricos en las exportaciones mundiales de manufacturas pasó del 12% en 1980-82 al 25,9% en 1996-98. En tanto, la participación de las exportaciones manufactureras en el total de sus exportaciones ascendió, en el mismo período del 22,4 al 65,8%. A la vez, aparecieron nuevos productores en la gran mayoría de los rubros industriales exportados por la periferia.

Los países que procuraban aumentar su participación en el mercado mundial debían, pues, elevar rápidamente su competitividad para incrementar su penetración en el mercado de los países centrales y no ser desplazados

por otros países periféricos. Estaban compelidos a ello por la evolución de sus importaciones, así como también, en la mayoría de los casos, por el aumento de las remesas de utilidades y *royalties* ligados con la extranjerización de su economía, y por la elevación del pago de intereses, como consecuencia de una deuda externa creciente.

El resultado de este proceso ha sido la tendencia a la devaluación de sus monedas. Esta devaluación implica una disminución del precio relativo de los bienes no transables y el encarecimiento de los bienes de capital importados.

Pero la devaluación, por sí misma, tal como lo demuestra Shaikh, no mejora, en el largo plazo, el equilibrio comercial. Este equilibrio sólo experimenta una mejoría en dos casos: a) si la productividad del sector exportador se eleva en mayor medida que en el sector exportador del país del cual se importa o b) mediante una caída en el costo real unitario como consecuencia de un aumento de los salarios, en moneda local, menor al del precio de los productos exportados.

Esta caída no supone, necesariamente, una reducción de los salarios reales en el sector transable. Puede ocurrir que su disminución en términos del precio de los productos del sector transable sea compensada con un descenso, como consecuencia de la devaluación, en el precio relativo de los bienes no transables que en-

tran en el costo de reproducción de la fuerza de trabajo. En ese caso, sin embargo, habrá un deterioro en las condiciones de vida de los campesinos y/o en la tasa de ganancia de las empresas del sector no transable y/o en el salario real de sus trabajadores. Razón por la cual es improbable que se produzca un proceso de ajuste de los costos unitarios reales con mantenimiento del salario real en el sector transable salvo cuando el muy bajo nivel absoluto de los salarios determina una escasa incidencia de los productos transables en el costo de reproducción de la fuerza de trabajo.

Los distintos tipos de países periféricos recurrieron en diferente medida a devaluaciones que redujeron su nivel de precios respecto del centro y las mismas estuvieron ligadas con evoluciones de los salarios reales en el sector manufacturero muy disímiles.

Los datos muestran un índice de desvalorización mucho más elevado en la periferia que en la semiperiferia.

En esta última, esto es probablemente resultado de dos fenómenos distintos. Los exportadores de manufacturas altamente dinámicos, como Hong Kong y Singapur, no se vieron obligados a entrar en un proceso devaluatorio. En los restantes países el fuerte componente transable en el consumo, sobre todo de los estratos altos y

medios, frenó el recurso a la devaluación a cambio del incremento en el endeudamiento, menor crecimiento y, como se verá, reducción de los salarios.

En la periferia puede verificarse, excepto en los países industrializados, un proceso devaluatorio mucho más intenso. Este abarca tanto a los países mineros o petroleros y a los primarios -donde el factor determinante ha sido, sin duda, la caída en los precios de los productos de exportación- como a los exportadores de manufacturas.

En éstos han jugado a pleno los factores antes mencionados, que han sido finalmente determinantes de una caída de los precios y de un deterioro en los términos del intercambio⁶.

La diferencia respecto de lo ocurrido en la semiperiferia reside en que los exportadores más dinámicos han sido los que más han devaluado. Incluso en mayor medida de los que aparece en el cuadro, dado que Corea, excluida de la semiperiferia porque no la integraba en 1975, ha seguido una evolución similar a la de Hong Kong y Singapur.

La evolución de los salarios fue también marcadamente distinta, incluso ante variaciones similares del índice de desvalorización. En la semiperiferia, el índice de desvalorización fue reducido, pero

⁵. Maizels, Alfred (1996), New evidences on the North-South terms of trade. *South letter* Nro 27.

Cuadro Nº 8. Índice de evolución de los salarios en la industria manufacturera por tipo de país, ponderado por la participación del empleo industrial de cada país

	60 países			Crec.	88 países		Crec.
	1980	1990	1997	anual	1991	1997	anual
Mundo	100	114.1	135.2	1.8%	100	106.0	1.0%
Centro	100	105.8	109.2	0.5%	100	105.1	0.8%
Semiperiferia	100	93.2	106.0	0.3%	100	83.6	-2.9%
S. Industrializada	100	75.0	75.1	-1.7%	100	54.7	-9.6%
S. Exp. de manuf	100	98.5	114.5	0.8%	100	113.3	2.1%
exc. Hong Kong y Singapur					100	113.2	2.1%
Hong Kong y Singapur					100	115.1	2.4%
S. Exp. de petróleo y minerales	100	57.0	38.8	-5.4%	100	74.5	-4.8%
S. Primaria	100	36.9	44.6	-4.6%	100	104.2	0.7%
Periferia	100	120.4	149.7	2.4%	100	113.7	2.2%
Periferia industrializada	100	99.6	104.3	0.2%	100	106.3	1.0%
Periferia exp. de manuf.	100	122.8	151.7	2.5%	100	112.9	2.0%
Exc. China, Malasia, Corea y Tailandia	100	85.1	61.6	-2.8%	100	71.1	-5.5%
China, Malasia, Corea y Tailandia	100	131.1	176.0	3.4%	100	127.1	4.1%
Periferia exp.							
De petróleo y minerales	100	59.8	74.2	-1.7%	100	82.8	-3.1%
Periferia Primaria	100	112.0	177.7	3.4%	100	134.4	5.1%
Periferia Primaria exc Indonesia	100	89.6	72.6	-1.9%	100	91.4	-1.5%
Indonesia	100	117.0	200.7	4.2%	100	162.3	8.4%
Total periferia	100	117	144.3	2.2%	100	106.4	1.0%
Total periferia, excluidos Hong Kong, Singapur, China, Corea, Malasia, Tailandia e Indonesia	100	90.1	82.9	-1.1%	100	82.6	-3.1%

Fuente: OIT, Keys Indicators of the Labour Market 2001-2002

hubo, salvo en los exportadores de manufacturas, una fuerte reducción de salarios.

Lo mismo ocurre, aunque en menor medida, en los países periféricos exportadores de petróleo y

minerales, y en los primarios. En muchos de éstos, el sector manufacturero se halla sujeto a un fuerte proceso de reestructuración, como consecuencia de la apertura económica, del incremento de la

competencia externa, y de políticas de ajuste orientadas a la expansión de exportaciones no tradicionales, en un contexto de caída internacional en el precio relativo de sus productos tradicionales de exportación. Ello no ha ocurrido, en cambio, en la periferia industrializada, que no sufrió tampoco un proceso de desvalorización significativo.

En cuanto a los exportadores de manufacturas, deben distinguirse varios procesos. Hong Kong, Singapur y Corea lograron conciliar un proceso de valorización con un aumento de los salarios reales similar al de la productividad en el sector transable. Compiten crecientemente con los países centrales, con productos menos sofisticados o complejos de los que éstos producen, o con producciones que pasan a radicarse en el periferia, pero a las que no acceden la mayoría de los restantes exportadores de manufacturas. Constituyen, en estas producciones, los productores de menores costos y no se encuentran sometidos, en virtud de ello, a fuertes presiones devaluatorias sobre sus salarios.

Los exportadores periféricos de manufacturas más dinámicos (incluida Indonesia) experimentan fuertes incrementos salariales, aunque inferiores, al menos en el caso de China, a los de la productividad.

La desvalorización en este caso podría haber sido, en parte, consecuencia de una transferencia a

los consumidores del centro de una reducción de los costos unitarios relativos. Ese traspaso es posible por un incremento de los salarios menor, en relación con la productividad, que el producido en el centro. Pero la diferencia entre el crecimiento de la productividad en la industria manufacturera y la suba de los salarios fue aún mayor en EUA, por ejemplo.

El mecanismo fundamental de ajuste ha sido, por consiguiente, el traslado de su peso no a los trabajadores de la industria manufacturera, sino a otros sectores. Sin duda, en buena parte gracias a la escasa gravitación de los bienes transables en la demanda.

En los restantes exportadores de manufacturas periféricos la desvalorización fue algo menor, pero jugó en cambio un papel importante el deterioro de los salarios reales en la lucha competitiva con los exportadores más dinámicos. La situación es heterogénea entre los exportadores de manufacturas semiperiféricos, que en conjunto perdieron participación en el PIB mundial en paridad de poder de compra. El Brasil, que no ha seguido, en buena parte del período, una política centrada sobre una expansión de las exportaciones a cualquier precio, muestra elevación en los salarios; mientras, ocurre lo contrario en México, volcado a las exportaciones a EUA. A su vez, Turquía sigue, en cuanto a los salarios, una evolución similar a la del Brasil.

El saldo en cuanto a evolución de los salarios es, empero, claro. Tasas muy bajas de crecimiento en el centro, con caída en EUA y elevación en los países de menor desarrollo relativo de Europa (fundamentalmente como efecto del proceso de igualación de las remuneraciones impulsado por la integración), y acentuada caída en la periferia total, si se excluyen a los exportadores de manufacturas seleccionados.

Cabe además indicar, aunque no es posible desarrollar aquí este punto, que la desvalorización implica crecientes trabas para el desarrollo del proceso de acumulación por encarecimiento del costo de los bienes de capital importados y la consiguiente disminución de las posibilidades de acceso a los bienes de alta tecnología producidos en el centro.

En la medida en que la desvalorización está ligada con el descenso de los salarios como forma de incrementar la competitividad supone también un creciente intercambio desigual entre centro y periferia, es decir, la entrega de cantidades crecientes de trabajo para la adquisición de los bienes producidos en el centro.

Los exportadores periféricos de manufacturas no se encuentran al margen de ese proceso, sino en

su centro, aunque las consecuencias de ello no recaigan, en los más dinámicos, sobre los trabajadores de la industria manufacturera. Este intercambio desigual representa una sustracción de más del 15% del PIB de la periferia total⁷.

Las premisas neoliberales a la luz de los datos (o las consecuencias de ser un país periférico normal)

La actual fase del capitalismo está signada en la periferia, como las anteriores, por un desarrollo acentuadamente desigual y el incremento, para la mayor parte de los países, de la brecha de ingresos per cápita respecto del centro, sea esta medida en paridad de poder de compra o en dólares corrientes.

El cambio fundamental es la adquisición por el capital más concentrado de la capacidad para controlar procesos productivos, cuyos distintos segmentos se ejecutan en diversos puntos del planeta.

Esto tiene múltiples consecuencias. Las empresas que adquieren esta capacidad se encuentran en condiciones de desarrollar cada fragmento del proceso productivo

⁷ El cálculo ha sido efectuado sobre la base de datos de Kohler, Gernot y Tausch, Arno, (2002), *Global keynesianism, unequal exchange and global exploitation*, Nueva York. La magnitud del intercambio desigual consignado difiere, sin embargo, de la calculada por estos autores, en razón de diferencias conceptuales en la definición del intercambio desigual.

allí donde sus costos son menores. Esto les otorga una ventaja competitiva decisiva y obliga a las restantes fracciones del capital productivo a fusionarse con ellas, insertarse en redes bajo su control o desaparecer. Se asiste, en consecuencia, a una notoria aceleración del proceso de concentración y centralización del capital en nivel mundial y al surgimiento de un nuevo capital transnacional. Este, si bien mantiene, la mayoría de las veces, ligazones con su Estado de origen -al cual reclaman apoyo para su expansión- pugna por un mercado mundial unificado, donde los Estados nacionales no puedan interferir en su búsqueda del máximo beneficio.

A su vez, la capacidad del gran capital transnacional para radicar sus inversiones en el lugar más conveniente desde el punto de vista de sus costos, le otorga una nueva posibilidad de negociación. En primer lugar, con los Estados, a los que obliga a desregular los mercados, disminuir los impuestos e imponer políticas de reducción de los costos laborales. Luego, con la clase obrera, cuyos distintos segmentos nacionales son puestos en competencia a través del libre comercio y constantemente sometidos al chantaje de un retiro de la inversión y la consiguiente desocupación.

La producción en el mundo y para el mundo del gran capital transnacional determina que, a diferencia de lo que ocurría en economías fundamentalmente centra-

das sobre el mercado interno, el salario de "sus" trabajadores no sea, a la vez, un elemento del costo y un componente de la demanda. El contingente nacional de mano de obra que emplea no constituye, normalmente, una fracción relevante de su demanda, y procura reducir su remuneración en la mayor medida posible a fin de incrementar su participación en el mercado mundial.

Estos rasgos definen una fase cuya característica central es la ofensiva del capital contra el trabajo, tanto en el centro como en la periferia. El imperialismo clásico implicaba la expansión de las exportaciones industriales del centro y el control, por el capital de éste, de la producción de alimentos y materias primas en la periferia. El incremento de las exportaciones industriales suponía la expansión de la ocupación en la industria del centro, y la importación de alimentos y materias primas baratos posibilitaba una reducción en los costos del capital y en el costo de reproducción de la mano de obra.

A su vez, los crecientes contingentes de obreros industriales en el centro participaban, en mayor o menor medida en las ganancias de la expansión colonial, gracias a su exitosa resistencia a la reducción de los salarios nominales, lo cual, en condiciones de baja en el precio de los alimentos, significaba un incremento del salario real.

Ahora, en cambio, el capital se encuentra en condiciones de

apropiarse por entero de las ganancias derivadas de su expansión en nivel mundial. La caída de los salarios reales en la industria manufacturera norteamericana respecto de su nivel de 1974 y el estancamiento de los salarios reales en los países más avanzados del centro son una prueba de ello.

Este hecho, junto con la inserción subordinada de las burguesías industriales periféricas en las redes de producción y/o distribución del gran capital transnacional, determina un cambio en la contradicción dominante en la escena mundial. La oposición entre países imperialistas y movimientos de liberación nacional integrados por sectores de la burguesía nacional tiende a ser sustituida por otra: la que opone al capital imperialista y los Estados que le sirven de apoyo con los sectores populares del centro y de la periferia. En esta última, la situación de los sectores populares tiende a deteriorarse en mucha mayor medida que en el centro, puesto que la apertura económica hace desaparecer bloques enteros de la producción y el sector exportador se encuentra sometido a una feroz competencia y a un intercambio crecientemente desigual.

Esta situación no hará sino acentarse, pese a las afirmaciones de los panegiristas de la globalización. Es cierto que ha habido un cambio fundamental en la distribución del empleo en la industria manufacturera en el mundo, con

pérdida, por parte del centro, de casi 10 puntos en su participación. Pero el desplazamiento de la industria a la periferia supone, en nivel mundial, una disminución en el ingreso de los asalariados (trabajadores mal pagos son reemplazados por otros aún peor remunerados).

Tal caída, en condiciones en que una fracción en rápido aumento de la producción se orienta hacia el mercado internacional (la producción mundial creció, en volumen, entre 1980 y el 2001, 61%; las exportaciones totales, 169%; la producción mundial de manufacturas, 72%; las exportaciones de manufacturas, 233%) debería ser compensada por un consumo creciente del centro, que constituye apenas el 15% de la población mundial. Y en especial, del segmento cada vez más reducido que detenta altos ingresos.

Esto se traduce, inevitablemente, en una creciente pugna por el acceso a los mercados de los países centrales por parte de la periferia, un incremento del intercambio desigual y un deterioro aún mayor de las condiciones sociales. Por otra parte, es inexacto que este proceso esté acompañado de una rápida diseminación de las capacidades tecnológicas. La nueva división internacional del trabajo tiende a asemejarse, conforme con la acertada imagen de Arrighi, a la existente entre los músculos y el cerebro⁸.

⁸ Arrighi, Giovanni (1997).

La transferencia de tecnología que realizan efectivamente las transnacionales a la periferia queda normalmente encapsulada en la misma empresa. Hay, sin duda, procesos de capacitación de mano de obra y de cuadros medios, y generación de economías externas que pueden eventualmente favorecer la progresiva constitución de subsistemas. Pero el control básico de las capacidades tecnológicas sigue radicado en las empresas multinacionales. En ausencia de una capa empresarial local (que la propia internacionalización de los procesos productivos tiende a destruir) resulta difícil que sean efectivamente apropiadas y difundidas en la economía local.

Incluso si esto ocurre, ello no otorga, aun dentro del subsistema, la capacidad de generación de nuevos productos y procesos. En el mejor de los casos se adquiere la capacidad de inserción en las fases menos complejas de la producción de algunos productos.

Además, el progreso tecnológico tiende a interconectar las diversas esferas del conocimiento en el marco de una creciente subordinación de las indagaciones científicas a las prioridades fijadas por el capital.

Esto implica que la inserción competitiva en las actividades más dinámicas no puede descansar en un proceso acumulativo de aprendizaje, eventualmente ayu-

dado por la familiarización con las prácticas más avanzadas a través de la compra de patentes y de acuerdos tecnológicos. Requiere el desarrollo de saberes ligados con un complejo sistema científico, cuya constitución en la periferia choca con las exigencias de la competitividad.

En definitiva, el pasaje de la producción de alimentos y materias primas para el mercado mundial a la de productos manufacturados, sin creación de sistemas industriales, no cambia la estructura jerárquica de la división mundial del trabajo, en los hechos reforzada por el control de las empresas transnacionales sobre las cadenas de producción y distribución. Tampoco elimina el intercambio desigual, que no es un efecto de la naturaleza de los productos intercambiados, sino de las relaciones internacionales asimétricas de producción que articulan el mercado mundial.

Las premisas sobre las que se asienta la visión neoliberal son, pues, falsas, y el recetario que se deriva de ellas no es sino una codificación de las exigencias del gran capital transnacional, a cuya aplicación se le atribuye efectos que están lejos de verificarse.

Lo comprobable es un aumento de la desigualdad en los países; bajas tasas de crecimiento; un incremento de la brecha de ingresos con el centro, para la mayoría de los países de la periferia; y una acentuada caída en el ingreso re-

lativo de los países periféricos de mayores ingresos, en el marco de una degradación generalizada de las condiciones sociales hacia un piso que es extremadamente bajo.

Por supuesto puede alegarse que, pese a este panorama, existen en la periferia países exitosos. Más arriba se han precisado las circunstancias excepcionales en que se implantó el núcleo del nuevo polo regional de desarrollo capitalista. Este se mantuvo en su fase de constitución fuera del control del capital transnacional y aplicó una política que se halla en las antípodas del recetario neoliberal.

El hecho es que esas circunstancias son en gran medida irrepetibles, sobre todo en América latina. En casi todos los países de la región subsiste una estructura agraria con una muy alta concentración de la propiedad de la tierra; el Estado goza de muy escasa autonomía frente al bloque dominante; y el capital transnacional ostenta una fuerte presencia -en la mayoría de los casos decisiva- tanto en los sectores comerciales y productivos como en el financiero.

Con el agravante de que América latina no constituye un riesgo estratégico central para los Estados Unidos y que la nueva preceptiva impuesta por los organismos financieros multilaterales y la Organización Mundial del Comercio prohíbe prácticamente la totalidad de los instrumentos utilizados por aquel grupo de países "exitosos" para impulsar y orientar su desa-

rollo. En los hechos se ha impuesto una fuerte reducción del Estado y se disminuyó la protección del mercado interno a niveles ridículos, en relación con la practicada, por ejemplo, en Corea y Taiwán en sus años de más acelerado crecimiento. También se verifica esa relación con China, cuyos aranceles superaban hasta 1992 el 40% y son aún en la actualidad -cuando es el tercer exportador a los Estados Unidos y el proveedor de Japón y Corea- un 50% más elevados que los de América latina y se encuentran reforzados por un sinnúmero de prácticas y normas restrictivas.

La suerte esperable para un país periférico normal, tan ansiada por los voceros del bloque dominante en la Argentina, es la que padece la mayoría de los países de la periferia. O peor si, como en el caso de nuestro país, es un ex integrante de la semiperiferia industrializada devenido país periférico primario.

El problema argentino no es su excepcionalidad (el camino que ha seguido es, como se ha visto, el de la mayoría de la periferia industrializada) sino, precisamente, que es un país periférico normal. Y su historia sólo será distinta si sus sectores populares logran desplazar a un bloque hegemónico transnacionalizado, portador de un futuro de decadencia, pérdida de autonomía y reducción de los espacios democráticos.

Este bloque dominante, por sus

características, sólo puede impulsar el modelo de desarrollo propuesto por el capital transnacional y este modelo no es sólo productivo, es también un modelo de consumo que supone una determinada distribución del ingreso. Esto implica, en un país con el ingreso per cápita de la Argentina, que la mayoría de la población viva en la pobreza o en niveles próximos a ésta para que el 1% pueda vivir como los ricos de Nueva York y el 20% tenga el nivel de vida de las capas medias norteamericanas. Y como la brecha de ingreso se ensancha, el vértice de la pirámide se achica y la base tiende a aumentar.

Además, para este modelo, la Argentina sólo tiene desventajas: una fuerte tradición de activación de sus capas populares; la memoria histórica de niveles de remuneraciones significativamente más altos y una realidad actual aún lejos del "óptimo" nivel chino; una estructura industrial que, salvo en alimentos, está en condiciones de exportar, en el mejor de los casos, los mismos productos que la economía china; y un sector agrario pampeano eficiente, que ha aumentado su producción en más de un 70 % en la última dé-

cada, pero que genera poco empleo, planteando un problema de población excedente y díscola.

La Argentina pierde, en este modelo, sus ventajas esenciales, excepcionales en un país periférico: una capacidad de producción que le permite eliminar los hogares pobres y la disponibilidad de recursos humanos y técnicos para la adecuada cobertura en educación y salud del conjunto de la población.

Se trata de ventajas sólo aprovechables si los sectores populares conforman un nuevo bloque capaz de asumir la tarea de construir, a partir de una sustancial redistribución del ingreso, una sociedad sin pobres ni excluidos, asentada sobre la democracia participativa, motorizada en su crecimiento por la expansión de su mercado interno e integrada al mundo, y en primer lugar, al resto de América latina, a partir de las ventajas dinámicas generadas por un nuevo sector social de la economía, apto para generar respuestas creativas a los requerimientos en materia de bienes y servicios de los sectores populares.

Es decir, dejando de ser un país periférico normal.

Anexo 1

Centro comprende la totalidad de los países de Europa, excepto Turquía, Malta y Chipre y los ex países socialistas; Estados Unidos, Canadá, Japón, Australia y Nueva Zelanda. Esta definición incluye entre los países centrales

a algunos, como Grecia, Portugal o España, relativamente atrasados. Pero se privilegió que, a través de su integración en la Europa de los 15, han devenido espacios regionales sometidos a una dinámica de conjunto

Semiperiferia abarca a los países que tienen dos veces y media el ingreso per cápita, evaluado en poder de compra, del conjunto de los países no centrales que integran la muestra.

Se consideran *industrializados* los países donde, en 1990 o el año más próximo para el cual se dispusiera de datos, el valor agregado por la industria manufacturera supera el 20% del PIB; o en los que, a falta de ese dato, el valor agregado por la industria supera el 30% del PIB; si tampoco se dispone de ese dato se requiere que el empleo en la industria supere el 25% del empleo total.

Exportadores de manufacturas son aquellos en que, en 1990, más del 50% de las exportaciones provienen de la industria manufacturera, cualquiera sea la participación de dicha industria en el PIB.

Exportadores de petróleo o minerales son aquellos donde estos productos representan más del 70% de las exportaciones en 1990, cualquiera sea la participación de la industria manufacturera en el PIB.

Primarios son los países que no entran en las tres categorías previas e incluyen, por lo tanto, los paraísos fiscales y/o turísticos, que para algunos efectos serán distinguidos de los restantes.

Bibliografía citada

- Amsden Alice, (1992) *Corea, un proceso exitoso de industrialización tardía*, Grupo Editorial Norma, Colombia.
- Amsden, Alice H.,(2001), *The rise of "the rest". Challenges to the west from late-industrializing economies*, Oxford University Press, New York.
- Arrighi, Giovanni (1997), *A ilusão do desenvolvimento*, Vozes, 2da edición, Petrópolis.
- Kohler, Gernot y Tausch, Arno,(2002), *Global keynesianism, unequal exchange and global exploitation*, Nueva York.
- Maizels, Alfred (1996), New evidences on the North-South terms of trade. *South letter* N° 27.
- Pempel, T.J, The developmental regime in a changing world economy en Woo-Cumings, Meredith (ed) (2002) *The developmental State*, Cornell University Press.
- Shaikh, Anwar, Los tipos de cambios reales y los movimientos internacionales de capital, en Guerrero, Diego (ed) (2000) *Macro economía y crisis mundial*, Trotta, Madrid.