

AÑO 22
TERCERA ÉPOCA
CARACAS
SEPTIEMBRE - DICIEMBRE 2005
ISSN:1012-2508

CUA DER NOS DEL CEN DES 60



**CEN
DES**

Centro de Estudios del Desarrollo
Universidad Central de Venezuela

El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de la dependencia en América Latina*

ENRIQUE ARCEO pp. 25-61

Resumen

El artículo analiza las transformaciones en la periferia en los últimos treinta años, y en especial las modificaciones sobrevenidas en la situación de dependencia de América Latina. La primera parte examina los cambios en el funcionamiento global del sistema capitalista. La segunda, los rasgos salientes del crecimiento de la periferia en la actual fase, las condiciones del intercambio en la nueva división mundial del trabajo en que ésta se inserta y las bases materiales del carácter jerárquico de esta división. La tercera aborda los rasgos que reviste la adaptación de América Latina a esos cambios y para ello toma como punto de partida un texto clásico sobre la forma que asume en la región la situación de dependencia en los años sesenta y comienzos de los setenta del siglo XX. Concluye con un análisis de las condiciones que requiere la reversión del proceso de consolidación de la dependencia, prematura desindustrialización y profundización de la desigualdad.

Palabras clave

Economía mundial / Periferia / América Latina

Abstract

This paper analyzes the most important changes that have taken place in the periphery over the last thirty years. Its main goal is to identify mutations in Latin America's dependency condition. In the first part, world capitalism dynamics are explored. In the second part, the most important features of economic growth in the periphery are outlined, emphasizing trade patterns in the newly reshaped global division of labour and the material basis upon which this division is erected. In a third, Latin America is put under scrutiny. For this purpose, the paper builds on the structure of the dependency patterns in the region during the 60s and early 70s decades of the twentieth century as developed in a classic text. Issues concerning the change in the current patterns of ever aggravating dependency, premature de-industrialization and increased inequality affecting the region are finally addressed.

Key words

World economy / Periphery / Latin America

* Este artículo fue confeccionado en el marco del proyecto «Deuda externa e integración económica internacional de la Argentina 1990-2004», BID 1201/OC-AR PICT 2003 N° 14072, financiado por la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica. El autor agradece los muy útiles comentarios de Eduardo Basualdo y Martín Schorr en el proceso de elaboración del artículo, así como las observaciones de los árbitros de *Cuadernos del Cendes*, que han posibilitado mejorar notoriamente la versión original.

Desde los años setenta del siglo pasado la economía mundial ha experimentado agudas transformaciones. El presente trabajo procura analizar sus efectos sobre la periferia y, en especial, sobre la situación de dependencia de América Latina. El texto consta de tres partes, la primera examina brevemente los cambios más relevantes en el funcionamiento global del sistema capitalista; la segunda, el impacto de esas transformaciones sobre la periferia, concentrándose en tres aspectos: los rasgos diferenciales que presenta el crecimiento de ésta en la actual fase; las condiciones del intercambio en la nueva división mundial del trabajo; y las bases materiales en que se asienta el carácter jerárquico de esta división. La tercera parte aborda los rasgos específicos que reviste la adaptación de América Latina a esos cambios y toma para ello como punto de partida el texto clásico de F. E. Cardoso y E. Faletto (1969:cap. VII) sobre la forma que asume en la región la situación de dependencia en los años sesenta y comienzos de los setenta del siglo XX. Para estos autores la situación de dependencia implica «una forma de dominación que se manifiesta por una serie de características en el modo de actuación y en la orientación de los grupos que en el sistema económico aparecen como productores o consumidores» (ibíd., p. 24) y lo que interesa indagar son las transformaciones que experimenta esa forma de dominación en el nuevo contexto y sus implicancias económicas, sociales y políticas.

Las transformaciones en el funcionamiento global del sistema capitalista

La internacionalización de las finanzas y de los procesos productivos

La ruptura de los acuerdos de Bretton Woods por Estados Unidos (1971- 1974) estuvo acompañada de una rápida liberalización de los movimientos internacionales de capital. Las consecuencias de ello fueron múltiples. En un contexto signado ahora por la existencia de tasas de cambio flexibles, los Estados cuentan, teóricamente, con la posibilidad de fijar la tasa de interés, pero esta facultad se encuentra limitada, en los hechos, por la necesidad de morigerar las variaciones de la tasa de cambio, lo que exige tener como referencia la tasa de interés de la economía hegemónica. La amenaza de un retiro masivo de capitales no sólo limita seriamente la política monetaria, sino que también condiciona la política fiscal, llevando al abandono del objetivo del pleno empleo, y el conjunto de la política económica queda sujeto al riesgo de que, en caso de ser considerada inamistosa por los capitales, éstos se retiren, generando la contracción del nivel de actividad y la caída del empleo. En este contexto, la presión impositiva sobre las ganancias tiende a disminuir y el gasto público se orienta en mayor medida a promover la inversión, produciéndose la paulatina erosión del Estado de bienestar.

Sin embargo, estas restricciones afectan en distinta medida a los diversos Estados. Estados Unidos, en virtud de su posición hegemónica en el mercado mundial, las dimen-

siones y características de su mercado financiero y su posición como emisor de la principal moneda de reserva, se encuentra sometido a estas presiones en mucha mayor medida que los restantes países centrales, y al igual que estos últimos, de manera cualitativamente distinta a los países periféricos.

La liberalización de los movimientos internacionales de capitales es parte de un proceso más amplio de desregulación de los sistemas bancarios y de los mercados financieros, impulsado por las políticas neoliberales, que buscan relanzar la acumulación mediante la restitución de la rentabilidad de las inversiones financieras y su libre asignación a las actividades más rentables, y favorecido por la contracción de las oportunidades de inversión productiva, la necesidad de los Estados centrales de recurrir al financiamiento internacional, la creciente internacionalización de las grandes empresas en un marco de inestabilidad de las paridades cambiarias y la presión que ejerce sobre las estructuras financieras existentes, sobre todo en los países anglosajones, la rápida expansión de los fondos de pensión e inversión (Arceo, 2001:cap 2).

Este proceso tiene dos consecuencias. Por una parte genera una tendencia a la desintermediación de las finanzas: las empresas pasan en mayor medida a obtener fondos directamente a través de la emisión de títulos y no de préstamos bancarios.¹ Por otra parte, los inversores institucionales pasan a reclamar, en tanto que accionistas, elevadas retribuciones bajo la forma de valorización de las acciones y del pago de dividendos, y a fin de lograrlo asocian a los directivos de las empresas a estas ganancias mediante, entre otros medios, su retribución en opciones para la compra futura de acciones a un precio determinado.

La creciente importancia de los inversores institucionales entre los accionistas de las grandes corporaciones, y la transformación en el gobierno de estas compañías, se traducen en una nueva supremacía de la propiedad del capital (del capital de préstamo y del accionario) sobre el capital en funciones productivas, el cual debe incrementar sus tenencias de activos financieros, dada la alta rentabilidad de éstos, y transferir una parte creciente de los beneficios bajo la forma de intereses y dividendos. Lo anterior disminuye la autofinanciación, limita la inversión y acentúa las presiones sobre los gastos salariales. Los trabajadores pasan a ser un *stock* que, al igual que el de mercancías y el de materiales en proceso, debe ser limitado al mínimo y cuidadosamente ajustado en cada momento a las exigencias de la producción, lo cual implica una radical precarización de la relación laboral.

¹ En las empresas francesas, por ejemplo, el autofinanciamiento cae del 49,6 por ciento del total del financiamiento en 1980, al 36,9 por ciento en 2000, y el endeudamiento bancario desciende del 31,9 por ciento al 17,5 por ciento, mientras que la emisión de acciones pasa del 13,9 por ciento al 33,1 por ciento y el endeudamiento en los mercados de capitales asciende del 4,6 por ciento al 12,4 por ciento (Plihon, 2003:55).

Estas transformaciones están íntimamente entrelazadas con la internacionalización de los procesos productivos por parte de las grandes empresas. La caída de la tasa de ganancia, que se encuentra en el origen de la crisis del modo de acumulación imperante hasta los años setenta y de su cuadro institucional (Duménil y Lévy, 2000), impulsa a estas empresas a deslocalizar hacia la periferia sus actividades más intensivas en trabajo a fin de reducir sus costos. Ello es posible por la disminución en los costos del transporte, de las comunicaciones y del procesamiento de datos, pero también, en muchos casos, porque la casa matriz o la sede regional pueden ahora coordinar y controlar un proceso global de producción cuyos fragmentos se encuentran esparcidos en muy disímiles ubicaciones geográficas. El resultado es un nuevo tipo de empresa, a la que denominaremos «transnacional», estructuralmente distinta a las anteriores empresas multinacionales.

En estas últimas, las filiales realizaban un proceso productivo autónomo que utilizaba frecuentemente maquinaria altamente especializada, y cuya gestión estaba a cargo de los directivos locales, quienes debían cumplir los objetivos, generalmente anuales, fijados a la filial por la casa matriz. Ahora la matriz, teniendo en cuenta las variaciones en la demanda y el desarrollo de los procesos parciales de producción en las restantes filiales, emite directivas (a veces diarias) sobre las tareas a realizar y sus especificaciones técnicas. Esto es frecuentemente facilitado por el uso de medios de producción programables, que permiten a las unidades productivas esparcidas por el mundo asumir una gama de diferentes tareas, y por métodos de diseño y simulación por computación que incrementan notoriamente la capacidad de transmitir con exactitud las características del objeto a fabricar y de los procesos requeridos para ello.²

Se trata de un cambio fundamental en la centralización de la gestión, que posibilita el paso de las filiales, de la provisión de productos para los mercados en que están implantadas, a su ejecución de distintos segmentos de un proceso productivo global que se desarrolla en el mercado mundial o regional y que tiene a éste como destinatario.

Cuando los procesos parciales de producción tienen especificidades técnicas de difícil o inconveniente transmisión a terceros, los mismos quedan a cargo de filiales; pero cuando esta transmisión es posible y existen empresas capaces de cumplir las exigencias de tiempo y forma, los mismos suelen ser terciarizados si los productores locales logran precios más bajos por su mejor conocimiento de las condiciones locales de producción y la aceptación de una rentabilidad menor a la exigida por la transnacional. En este caso la

² La división de las tareas entre las filiales y la incorporación a la red productiva de unidades no pertenecientes a la empresa son también facilitadas, en muchos casos, por la concepción misma del producto como un conjunto de módulos independientes con interfaces normadas, lo cual posibilita que las unidades productivas se especialicen y que conformen subredes que les proveen distintos componentes del módulo que fabrican (Sturgeon, 2002).

empresa transnacional conforma una red integrada no sólo por sus filiales, sino también por la multitud de empresas que son sus contratistas o subcontratistas.

La capacidad del capital transnacional para desarrollar de manera directa, o a través de contratos y subcontratos, las distintas fases de un proceso productivo fragmentado en las ubicaciones más diversas, tiene múltiples implicaciones. La condición para el efectivo ejercicio de esa capacidad es la apertura comercial de la totalidad de los países, razón por la cual el gran capital productivo se vuelve partidario del libre comercio incluso en su país origen, a diferencia de lo ocurrido en anteriores fases del capitalismo. Exige, ahora, la constitución de organismos que, como la Organización Mundial del Comercio (OMC), regulen el funcionamiento de un mercado mundial único, impulsen la integración de la totalidad de los países a ese mercado y aseguren el libre acceso del capital al conjunto de las actividades, garantizando la no interferencia de los Estados en su accionar y un adecuado respeto de los derechos derivados de la propiedad intelectual.

Por otra parte, la constitución de un ciclo del capital productivo que se despliega en el mercado mundial tiene como supuesto, pero a la vez impulsa, la adopción de un ciclo de características similares por parte del capital financiero. La liberalización financiera y la comercial son, por consiguiente, dos aspectos de un mismo proceso liderado por el gran capital en su conjunto.

Finalmente, la transnacionalización de la producción otorga una ventaja decisiva a las empresas que tienen la capacidad de emplazar cada segmento del proceso productivo allí donde su costo es menor, y desencadena, por lo tanto, una áspera lucha competitiva por alcanzar una talla adecuada para operar en el conjunto del mercado mundial. Esto acelera notoriamente el proceso de concentración y centralización del capital en el nivel mundial y debilita radicalmente la posición de las fracciones meramente nacionales del capital.

Consecuencias de las transformaciones de la economía mundial en la diferenciación entre centro y periferia: distintas perspectivas teóricas

Las transformaciones a las que se ha hecho referencia han posibilitado que el neoliberalismo proclame la desaparición de aquellas trabas para el crecimiento industrial que pretendían eliminar las políticas de desarrollo implementadas en la periferia. 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 distintas ramas industriales, cuyos segmentos se emplazan en los más diversos tipos de países. Ahora, se afirma, sólo es necesario crear condiciones suficientemente atractivas para atraer las inversiones, mediante la apertura y la desregulación. La gran empresa transnacional incorpora la tecnología más avanzada en el marco de una red global, lo cual elimina la

necesidad de proteger a las industrias nacientes (las nuevas actividades son desarrolladas por empresas transnacionales con amplia experiencia en las mismas); la inserción en esas redes hace desaparecer buena parte de las deseconomías ligadas a un proceso de industrialización incipiente y las capacidades tecnológicas se diseminan rápidamente, tendiendo a conformarse, a través del comercio, un sistema industrial único. Las políticas destinadas a crear un sistema industrial nacional son inútiles y contraproducentes; implican una mala asignación de recursos que frena el crecimiento.

Por otra parte, las producciones que se desarrollan en los países periféricos cambian rápidamente de localización. A medida que los salarios de un país se elevan como consecuencia del aumento de la productividad, las anteriores actividades se desplazan hacia países de menores salarios y se desarrollan actividades más complejas. Por sí mismo, el mercado marca un sendero de rápida elevación de la productividad y de creciente complejidad e intensidad capitalística de los procesos productivos.

Se sostiene que el capital transnacional, aunque desempeña un rol fundamental, no es el único motor del crecimiento. El capital local se incorpora como subcontratista en las redes globales y paulatinamente va adquiriendo las competencias necesarias para pasar del armado o la manufactura de productos conforme a las especificaciones técnicas y con los equipos requeridos por el contratista, a la provisión de partes o productos con diseño de producción propio y luego a la concepción, desarrollo y fabricación, bajo marca propia o ajena, de partes o productos.

Por último, el rápido crecimiento de las exportaciones manufactureras y de la entrada de capitales permite la desaparición del estrangulamiento externo característico de la época del crecimiento industrial orientado hacia el mercado interno, y la supresión del deterioro de los términos del intercambio que, se sostiene, en caso de haber existido, se originaba en la escasa elasticidad ingreso característica de los alimentos y las materias primas naturales.

De esta manera, se impone nuevamente una visión lineal del desarrollo. Si se deja actuar libremente al mercado, los países industrializados fijan la senda que recorre el resto de los países, y la movilidad del capital hacia los países donde éste es más escaso posibilita que este proceso se realice en lapsos históricos relativamente breves, llevando a la convergencia en los niveles de ingresos. La distinción entre un centro y una periferia conformados por formaciones económico-sociales cualitativamente distintas carece de sentido. Sólo existen, se afirma, distintos grados de desarrollo.

A su vez, desde una perspectiva teórica absolutamente distinta, la marxista, la teoría del capitalismo global (Robinson, 2004) afirma también la desaparición de la diferenciación entre centro y periferia. Se estaría asistiendo al surgimiento de una nueva clase dominante transnacional que reemplaza a las burguesías nacionales, subsistentes sólo en algunos

países de bajos o medianos ingresos. Esta burguesía transnacional está conformando un nuevo Estado global que ha desarrollado algunos aparatos de Estado, como la OMC, el Banco Mundial o el Fondo Monetario Internacional, pero carece aún de ejecutivo. Los Estados que caen bajo el dominio de esta nueva clase no desaparecen y continúan desempeñando las funciones esenciales de legitimación de la dominación y de control y disciplinamiento de la mano de obra, pero son radicalmente remodelados para servir a las exigencias que plantea la reproducción ampliada del capital transnacional. No existe ya, por consiguiente, una confrontación de intereses entre las burguesías centrales y las periféricas. La posición central dentro del bloque de clases dominante en el nivel mundial ha sido asumida por una nueva clase capitalista originada en las fracciones del centro y de la periferia que han logrado transnacionalizarse y, simultáneamente, la pobreza ha dejado de ser un atributo de ciertas regiones. Tiende a expandirse no sólo en lo que era la periferia, sino también en el centro, dando lugar a un enfrentamiento global, al menos en potencia, entre dominantes y dominados.

Se está, sin duda, ante transformaciones que alteran las premisas que servían de marco de reflexión para autores como Cardoso y Faletto y de conceptualizaciones totalmente distintas a las desarrolladas por las diversas variantes de la teoría de la dependencia. Pero estas conceptualizaciones deben confrontarse con las características y modalidades del impacto efectivo de esos cambios sobre lo que continuaremos llamando, por las razones que luego se exponen, la periferia.

Las transformaciones en la periferia

El crecimiento desigual

Las transformaciones a que se ha hecho referencia se han traducido en un crecimiento global de la economía mundial más lento que el experimentado entre 1950 y 1970, pero también en un mayor crecimiento del comercio en relación con la producción. El volumen de la producción mundial de mercancías creció al 2,3 por ciento anual entre 1980 y 2003, mientras las exportaciones de mercancías lo hicieron a una tasa del 4,7 por ciento anual.³ Las inversiones directas aumentaron, por su parte, a una velocidad aún mayor a la del comercio⁴ y las ventas locales y las exportaciones de las filiales extranjeras de las empresas

³ Cálculo propio con base en datos del cuadro 2.1, «World Merchandise Exports, Production and Gross Domestic Product, 1950-2003» (WTO, 2004).

⁴ En la década de los noventa estas inversiones tendieron a desplazarse crecientemente hacia la periferia; ésta concentraba el 26 por ciento del total del *stock* en 1990 y el 34 por ciento en 2000. Además, las fusiones y adquisiciones representaron alrededor del 90 por ciento de la inversión directa en los países desarrollados entre 1980 y 2001, proporción que no alcanzó al 40 por ciento de la inversión directa en los países en desarrollo, lo cual denota que en los primeros ésta estuvo casi exclusivamente ligada al proceso de concentración y centralización del capital en escala mundial, mientras que en los segundos, si bien no fueron ajenos a este proceso, predominó la

transnacionales se elevaron, entre 1990 y 2003, del 25 por ciento al 48,6 por ciento del PBI mundial y su producto bruto del 6,4 por ciento al 10,2 por ciento de éste, aumentando la cantidad de personas empleadas por ellas de 24 millones a 54 millones.

La composición del comercio también ha cambiado, pasando los productos de la industria manufacturera a representar el 74 por ciento del total de las exportaciones en 2001, contra un 54 por ciento en 1980, y si bien la participación de los países en desarrollo en el comercio mundial no ha experimentado modificaciones significativas (permanece en alrededor del 30 por ciento de las exportaciones mundiales), se ha modificado profundamente la estructura de sus exportaciones. En 1980 sólo el 19 por ciento de éstas estaba constituido por productos de la industria manufacturera, ascendiendo esa proporción al 53 por ciento en 1990 y al 65 por ciento en 2001. Se ha pasado a una división internacional del trabajo centrada en el intercambio de productos manufacturados del centro por productos primarios de la periferia, a otra basada en el comercio de productos manufacturados cuya producción requiere distintas proporciones de capital y de trabajo calificado o, si se quiere, utilizando la sugerente descripción de Giovanni Arrighi (1997:187), a una división del trabajo donde el centro es predominantemente el lugar de emplazamiento de las actividades cerebrales del capital corporativo y la periferia el *locus* de los «músculos y los nervios». En este nuevo contexto, el crecimiento de la periferia, evaluado a precios constantes, ha sido más elevado que el del centro, pero marcadamente desigual e inferior al del período 1950-1973.

Definida la semiperiferia como el conjunto de países periféricos que tienen cada año un ingreso per cápita dos veces y medio superior al del promedio de la periferia,⁵ se verifica que éstos representaban en 1975 el 13 por ciento del PBI mundial y el 48 por ciento del PBI total de la periferia, mientras que en 2000, año en cual su número se redujo de 21 a 13 países, representaban el 4,6 por ciento del PBI mundial y el 12 por ciento del producto de la periferia.⁶ La sustancial pérdida de peso relativo de los países de ingresos medios ha estado acompañada de una muy fuerte concentración del crecimiento.

La participación del total de la periferia en el PBI mundial (cuadro 1) sube casi 11 puntos (39 por ciento), pero Asia y Oceanía periférica aumentan 13 puntos, de los cuales casi 10 corresponden a China y los «Tigres».⁷ El peso relativo de las restantes regiones

creación de capacidades productivas, aunque con profundas diferencias regionales en cuanto a la importancia relativa de uno u otro proceso (Unctad, 2001-2004).

⁵ Se considera periferia a todos los países excepto los miembros originarios de la OCDE (Europa Occidental, Australia, Nueva Zelanda y Japón).

⁶ Cifras provenientes de una base confeccionada por el autor con datos provenientes de los World Development Indicators del Banco Mundial y que incluye los países con datos de ingreso en paridad de poder de compra de 1995 para todo el período 1975-2000. Entre 1975 y 2000, la participación de la semiperiferia en la población mundial pasó del 10,3 por ciento al 2,6 por ciento (Arceo, 2004).

⁷ En este caso reducidos a Corea, Singapur y Hong Kong, puesto que no se dispone de datos de Taiwán provenientes de la misma fuente.

disminuye, siendo las caídas más importantes las de África subsahariana (27 por ciento), América andina (26 por ciento) y el Cono Sur de América Latina (14 por ciento), aunque cabe subrayar que el cuadro subestima la caída de Asia y Europa central, puesto que se excluye a la mayoría de los anteriores países socialistas por falta de disponibilidad de datos para todo el período.

Cuadro 1

Participación en el PBI mundial

(dólares constantes y tasa de paridad de poder de compra de 1995)

	1975	1980	1990	2000
Mundo	100	100	100	100
Centro	72,2	70,7	67,9	61,4
Periferia	27,8	29,3	32,1	38,6
América periférica	9,5	10,3	8,4	8,3
América andina	1,9	1,9	1,6	1,4
Caribe	0,1	0,1	0,1	0,1
Cono Sur	5,1	5,6	4,4	4,4
México y Centroamérica	2,4	2,8	2,4	2,4
Asia y Oceanía	11,0	11,9	17,0	24,0
Asia del Este y Pacífico	2,4	2,8	3,4	3,7
Sur de Asia	4,4	4,4	5,6	6,6
China	3,2	3,5	6,1	11,3
Tigres	1,0	1,2	1,9	2,5
Euráfrica	7,3	7,1	6,7	6,3
África subsahariana	2,6	2,5	2,1	1,9
Asia y Europa Central	1,5	1,4	1,6	1,5
Oriente Medio y Norte de África	3,2	3,2	3,0	3,0

Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial (World Development Indicators 2004). Las cifras del mundo sobre las que se obtuvieron los porcentajes se calcularon, al igual que el total de cada uno de los agrupamientos, sumando el producto de los países que lo integran.

El panorama es aún más grave si se examina la evolución de los ingresos per cápita de los países periféricos calculados como porcentaje del ingreso per cápita de los países centrales, medidas todas la magnitudes en paridad de poder de compra⁸ (cuadro 2). Si se

⁸ Los datos en paridad de poder de compra elevan el ingreso relativo de los países periféricos en relación con su valor en dólares corrientes. Este resulta de la tasa de cambio de las monedas en el mercado, que tiende a igualar el precio de los productos transables en el mercado mundial. El precio de los servicios es, sin embargo, sustancialmente más reducido en los países periféricos, lo cual se tiene en cuenta al elaborar el coeficiente de conversión de las monedas nacionales a paridad de poder de compra. Este coeficiente iguala el poder adquisitivo de las monedas, de manera que, al aplicarse, una cierta cantidad de cualquiera de ellas, llevada a dólares, pueda comprar en el mercado interno la misma cantidad de bienes que en Nueva York. No obstante, al no tener en cuenta las distintas

excluye a China, el ingreso per capita de la periferia cae, respecto al centro, casi un 12 por ciento. Pese al ligero incremento de la participación de la periferia excepto China, este distanciamiento en el producto mundial es resultado de un incremento mayor de su población que en los países centrales y de bajas tasas de crecimiento del producto. La combinación de estos dos factores determina que, en términos absolutos, el ingreso per cápita de África subsahariana haya caído a una tasa del 0,6 por ciento anual, que el de América andina haya permanecido constante (0,1 por ciento anual de crecimiento) y que Euráfrica en su conjunto haya crecido sólo el 0,3 por ciento anual y América periférica el 0,9 por ciento anual.

Cuadro 2

PBI per cápita en porcentaje del PBI per cápita del centro

(paridad de poder de compra y dólares de 1995)

	1975	1980	1990	2000
Mundo	29,6	28,6	26,5	27,1
Centro	100,0	100,0	100,0	100,0
Periferia	10,5	10,5	10,4	12,5
América periférica	31,5	32,1	23,6	23,2
América andina	29,3	26,9	19,8	17,7
Caribe	25,5	22,5	18,7	17,4
Cono Sur	33,8	35,0	25,3	25,7
México y Centroamérica	29,2	31,2	23,7	23,6
Asia y Oceanía	5,6	5,8	7,6	11,0
Asia del este y Pacífico	10,3	11,4	12,6	13,6
Sur de Asia	5,7	5,3	5,9	6,9
China	3,5	3,8	6,3	12,4
Tigres	24,2	28,8	44,0	58,5
Euráfrica	18,5	16,6	13,0	11,7
África subsahariana	12,1	10,6	7,5	6,1
Asia y Europa central	30,3	28,0	27,5	27,1
Oriente Medio y Norte de África	24,6	22,4	17,4	16,8
Periferia, excep. China	14,1	13,9	12,2	12,6

Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial (World Development Indicators 2004). Las cifras del mundo sobre las que se obtuvieron los porcentajes se calcularon, al igual que el total de cada uno de los agrupamientos, sumando el producto de los países que lo integran, dividiendo cada agrupamiento por la suma de los habitantes de los países que lo integran.

estructuras de consumo derivadas de las diferencias en los precios relativos, esta metodología tiende a crear un sesgo que sobrevalúa el ingreso relativo de los países periféricos (Reddy y Pogge, 2003; Wade, 2002).

A pesar de la predicción de las corrientes económicas dominantes, no ha habido convergencia entre los países periféricos y los centrales (el índice Gini de los ingresos per capita de las naciones se ha elevado) y la causa fundamental de la desigualdad de ingresos en el mundo sigue siendo la disparidad de ingreso entre las naciones (Milanovic, 2002).

La diferenciación de las trayectorias en la periferia

Para la mayoría de las regiones, la apertura a los flujos comerciales y financieros se ha traducido en la pérdida –debido a la competencia de los países centrales– de las producciones manufactureras más complejas y con un mayor componente de trabajo calificado e incluso de algunas de sus producciones agrícolas, mientras no han podido cambiar significativamente la composición de sus exportaciones, en su mayor parte primarias y sujetas a un crecimiento lento e inestable. Esto, a su vez, ha generado un incremento de la pobreza y la desocupación, salvo en países que por su ubicación geográfica, sus ya bajos costos de mano de obra y la disponibilidad de infraestructura, han podido insertarse, en alguna medida, en las redes internacionales de producción mediante la implantación de maquilas. Esto ha disminuido en ellos los niveles de desocupación, pero no los de pobreza, y con frecuencia el impacto de la maquila no ha sido suficiente para compensar el efecto desarticulador de la apertura.⁹

El impacto ha sido particularmente destructivo en las economías más atrasadas y sin posibilidades de inserción en las redes de producción internacionales. Pero también lo ha sido en los países de ingresos relativamente elevados como consecuencia de una favorable dotación de recursos naturales y de la creación de una estructura industrial relativamente compleja protegida por barreras aduaneras, cuya súbita supresión genera un desmoronamiento de buena parte del tejido industrial, con el consiguiente incremento de la desocupación y contracción del mercado interno.

Conforme a la teoría de las ventajas comparativas, estas últimas economías, de más altos salarios pero con una mayor dotación de capital y de trabajo calificado, deberían haber encontrado nuevas formas de inserción en el mercado mundial para su industria. Pero en los hechos desaparecen aquellas actividades industriales que, mediante una adecuada transformación económica y tecnológica, hubieran podido servir de soporte para

⁹ En los países desarrollados la participación de la industria manufacturera en el PBI cayó entre 1980 y 2000 un 23 por ciento (del 24,5 por ciento al 18,9 por ciento), en los países en desarrollo en su conjunto el 8,1 por ciento (del 24,7 por ciento al 22,7 por ciento), pero en América Latina el descenso fue del 36,9 por ciento (45,4 por ciento en el Cono Sur) y en África subsahariana del 14,4 por ciento, desde apenas un 17 por ciento de participación de la industria manufacturera en el PBI (Banco Mundial, World Development Indicators). La desindustrialización del centro y de la periferia responde, además, a factores totalmente distintos. En el centro es expresión, principalmente, del crecimiento relativo de la demanda de servicios en niveles de ingresos muy elevados; en las regiones periféricas más afectadas, que tienen un nivel de ingresos sustancialmente inferior y que prácticamente no ha experimentado modificaciones, es resultado de la contracción de su base industrial frente a la competencia externa.

ello sin una gran contracción de salarios. Los grupos económicos nacionales son demasiado débiles para desarrollar nuevas actividades enfrentando al capital transnacional, y las condiciones locales no hacen atractiva para este último la inversión orientada a actividades industriales para la exportación. El capital transnacional es ajeno a la lógica de las ventajas comparativas, basada en la inamovilidad del capital y la existencia de distintas tasas nacionales medias de ganancia, y localiza sus inversiones allí donde éstas pueden lograr el menor costo absoluto. En consecuencia, estos países quedan limitados a sus ventajas comparativas naturales en espera de que el incremento de la desocupación y el descenso de los salarios los torne también, finalmente, en plataformas de exportación, si esto no es impedido por el deterioro de la infraestructura y la degradación de las condiciones políticas y sociales.

Las regiones que más crecen tenían en 1975 el producto per cápita más bajo, a excepción de los «Tigres» (Corea, Taiwán, Hong Kong y Singapur), cuyo proceso de crecimiento se acelera desde comienzos de los años sesenta, pero que poseían entonces, tanto en el caso de Taiwán como, sobre todo, el de Corea (Hong Kong y Singapur son ciudades estados que desempeñaron históricamente en rol de articuladores de los flujos comerciales y financieros de la región), un ingreso per cápita marcadamente reducido.¹⁰ Sin embargo la causa del crecimiento de estos países no son sólo los bajos salarios, si bien en la mayoría de los casos éstos constituyen una condición inicial necesaria en el marco de la nueva división internacional del trabajo, a cuyo desarrollo Corea y Taiwán contribuyeron de manera significativa.

El crecimiento de Corea y Taiwán estuvo poderosamente condicionado, por una parte, por su importancia en la guerra fría, que se tradujo en la apertura del mercado norteamericano, montos excepcionales de ayuda externa y, sobre todo, en una amplia libertad para la adopción de las medidas necesarias para asegurar su crecimiento, y, por otra, por la existencia de condiciones internas que permitieron adoptar una estrategia deliberada de industrialización tras la verificación de que, en condiciones de libre comercio, pese al bajo nivel de salarios, los costos tornaban imposible la competencia con los productos provenientes del centro (Amsden, 1992, 2001).

Esta estrategia presentaba múltiples similitudes con la japonesa¹¹ y poco tiene que ver con el recetario ortodoxo de un crecimiento impulsado y orientado por el mercado, ni

¹⁰ En 1962, el producto per cápita de Corea se ubicaba en el puesto 99 de un total de 129 países, entre los de Sudán y Mauritania; el de Taiwán en el puesto 85, entre Zaire y Congo (Wade, 1990).

¹¹ Esa estrategia de industrialización está inspirada en Kaname Akamatsu (1896-1974), quien en 1936, basándose en la experiencia japonesa, había sostenido que en la industrialización de un país atrasado las importaciones, la producción y las exportaciones de un producto adoptaban, si se las ponía en un mismo eje, la forma en una V invertida característica del vuelo de una bandada de gansos salvajes. La producción doméstica permite sustituir las importaciones, que comienzan a disminuir, mientras que la producción se expande y se traduce por último en crecientes exportaciones que, ante el aumento de la competencia de países más atrasados, presentan

se sustenta, en lo esencial, en la inversión directa por parte de las empresas multinacionales, que tienen un área acotada de acción. A partir de los años sesenta, el Estado, en el marco de planes quinquenales, define las actividades a desarrollar, elige las empresas que las tendrán a su cargo y fija estrictas metas de integración local de la producción, otorgando por períodos acotados protección aduanera y subsidios a la exportación y créditos preferenciales para la inversión, la cual en algunos casos es realizada directamente por empresas estatales.¹² El incumplimiento de los compromisos asumidos por las empresas es severamente sancionado y el control estatal del financiamiento es acompañado de un conjunto de normas tendientes a aumentar el ahorro, el cual pasa del 4 por ciento y el 9 por ciento del PBI en Corea y Taiwán en 1956-1960 a más del 30 por ciento en las décadas siguientes. El crédito al consumo fue fuertemente limitado; se prohibió la comercialización interna de ciertos productos considerados de lujo, y los impuestos penalizaron fuertemente el reparto de utilidades (Akyuz y Gore, 2002). Recién a fines de la década de los ochenta se moderaron los aspectos más dirigistas de esta política.

La expansión de las restantes economías del este asiático está ligada en mucho mayor medida al desarrollo de las inversiones japonesas bajo el impulso de la revalorización del yen (Arrighi, 1997:53-92; Pottier, 2003) y a la progresiva creación de una red de producción regional en la que participan también activamente las empresas coreanas y taiwanesas, así como las europeas y norteamericanas. A partir de mediados de los ochenta estas economías comenzaron a liberalizar su política respecto a las inversiones directas, con el objeto de lograr una masa crítica de actividad industrial susceptible de generar un importante efecto de aglomeración alrededor de ciertos núcleos industriales (Mitsuyo y Fukunari, 2003). Desde entonces, si bien estos países mantienen cierta protección para las industrias sustitutivas, concentran su apoyo (particularmente activo) a los empresarios locales en la promoción de su capacidad para integrarse en cadenas internacionales de producción. China sigue una política similar, pero apoyada en mucha mayor medida en el atractivo de su mercado interno y con las salvedades que se consignarán más adelante. Ninguna de estas economías ha descansado en una política de mera creación de condiciones atractivas para el capital, y Corea y Taiwán han promovido muy activamente la creación de una burguesía nacional. Pero interesa subrayar, además, que no se han insertado en condiciones de igualdad en la nueva división internacional del trabajo.

finalmente una tasa decreciente de expansión o caen, y con ellas la producción. Pero el proceso que comenzó, por ejemplo, con el tejido de algodón, será repetido con la confección de vestimenta, la maquinaria textil, etc., y luego se reiniciará, de forma igualmente escalonada, en otra actividad, dando lugar a una estructura industrial crecientemente compleja. Esta estrategia —sin duda condicionada por la estrechez y escasa diversificación del mercado interno y la ausencia de exportaciones primarias que pudieran financiar los requerimientos de importaciones derivados de la expansión industrial— supone una activa política industrial por parte del Estado (Akamatsu, 1962).

¹² En el Sudeste asiático este conjunto de políticas acarreó distorsiones de precios incluso mayores que en otros países periféricos, como Brasil, India, México, Pakistán y Venezuela, hecho que descarta de plano que haya existido, como sostiene el Banco Mundial, una intervención amigable con el mercado (Akyuz y Gore, 2002:336).

El deterioro de los términos del intercambio y el intercambio desigual

Los términos del intercambio en el comercio de manufacturas

Una característica específica de esta fase de la expansión mundial del capital es que las muy altas tasas de crecimiento en volumen del producto de los países periféricos exportadores de manufacturas no están acompañadas de un similar incremento de su producto en dólares corrientes.

Una primera explicación la brinda un estudio confeccionado con base en los precios de importación de la Unión Europea (hecho con el máximo nivel de desagregación, requisito indispensable para captar la evolución de los precios en un contexto en que la composición de las exportaciones cambia muy rápidamente). Clasificando los productos según sus características tecnológicas (manufacturas basadas en los recursos naturales, de baja, de mediana y alta tecnología), este estudio calcula el porcentaje de sectores en que caen los precios en el período 1988-2002, así como, para cada tipo de producto, qué porcentaje de sectores presentan caídas de precios según que su exportador tenga un ingreso per cápita bajo, medio bajo, medio alto o alto, o se trate de China, que es considerada por separado. Los resultados muestran, por una parte, que en todos los tipos de productos el porcentaje de sectores donde caen los precios es menor a medida que aumenta el ingreso per cápita del país exportador (aunque la diferencia disminuye en las manufacturas basadas en los recursos naturales), ocupando en general China un lugar intermedio entre los países de bajos ingresos y los de ingresos medios bajos, y, por otra parte, que la relación entre el porcentaje de sectores donde caen los precios en los países de bajos ingresos y el porcentaje de sectores donde caen los precios en los países de altos ingresos tiende a disminuir a medida que aumenta la complejidad tecnológica de los productos (Kaplinsky y Paulino, 2004).

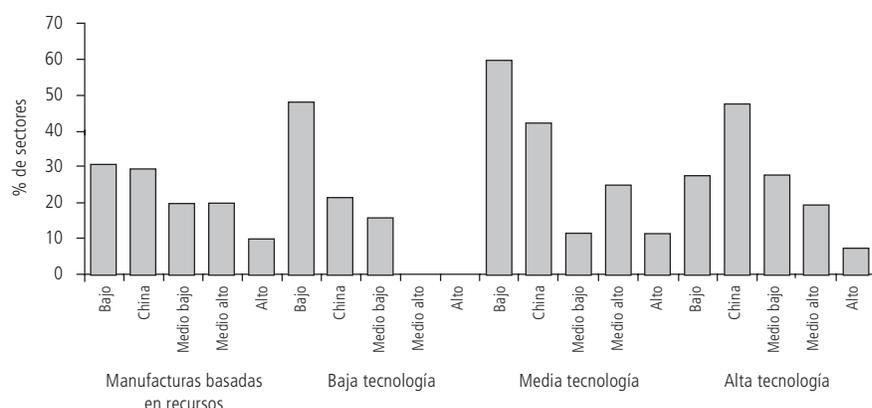
Se trata de una comprobación explicable a la luz de dos factores: la distinta estructura de los mercados y los efectos que ejerce la competencia en el marco de una economía mundial con elevada movilidad del capital e inamovilidad de la mano de obra. Los mercados de los productos de alta tecnología y gran parte de los de mediana tecnología, aunque por razones distintas, tienen estructuras oligopólicas donde la competencia no se realiza básicamente a través de los precios, sino de la diferenciación de los productos, mientras que en los mercados de productos de baja tecnología, donde la entrada es mucho más fácil, existe una muy fuerte competencia, lo que determina que en estas producciones se transfiera a los consumidores las ganancias de productividad en mayor medida que en los sectores más concentrados, y esto es agravado —en el marco de una reorientación de las economías al crecimiento sustentado en la expansión de su comercio exterior— por la constante entrada de nuevos países productores, lo cual hace que la oferta crezca más

rápido que la demanda y que la ampliación del mercado exija la reducción de los precios y, por consiguiente, de los salarios y/o de la tasa de ganancia. La reducción de los salarios supone una profundización del intercambio desigual, al que se hará luego referencia; la de la tasa de ganancia acentúa la diferencia entre la tasa media del gran capital que controla los mercados más concentrados y la tasa media de ganancia del capital en los mercados competitivos.

Cuadro 3

Importaciones de la Unión Europea 1988-2002

(porcentaje de sectores en los que descienden los precios según nivel tecnológico de los productos y nivel de ingreso per cápita de los países)



Fuente: Kaplinsky y Paulino, 2004.

Dado que, en general, en la industria manufacturera existe una muy fuerte correlación entre el nivel de ingreso per cápita del país y el tipo de tecnología en que sustenta su penetración en el mercado mundial, esto explica, aunque parcialmente, los resultados alcanzados por los autores, cuyos datos padecen de alguna distorsión por el hecho de que la clasificación de las mercancías que utilizan (la de Lall) se basa en las características tecnológicas de las mercancías y no permite diferenciar el nivel tecnológico de los procesos requeridos en las distintas fases de su elaboración. Esto determina la presencia de países de bajos y medianos ingresos en el comercio de productos de alta tecnología, cuando en realidad sólo realizan, la mayoría de las veces, en alguna fase del proceso productivo, tareas repetitivas de costosa automatización y bajo contenido tecnológico.

Al efecto de la forma en que opera la competencia en virtud de la estructura de los mercados se agrega el derivado de que, en las producciones más complejas, en las cuales el centro es aún el principal productor y el precio del producto incorpora sus costos salariales, los países periféricos exportadores pueden obtener, si utilizan tecnologías similares a las empleadas en el centro (lo cual es una exigencia ineludible en el marco de las redes internacionales de producción, ya que las diferentes partes de un producto deben ser resultado del empleo de idéntica tecnología) una ganancia extraordinaria resultante de similares productividades y un menor precio de la mano de obra. Pero esa ganancia extraordinaria disminuye a medida que los países periféricos van desplazando a los productores menos eficientes del centro, y finalmente desaparece cuando el precio del producto sólo permite obtener ya, en la periferia, donde se ha desplazado la mayor parte de la producción, la tasa normal de ganancia. Y este mecanismo tiende a repetirse entre países periféricos con distintos niveles de salarios. El deterioro de los términos de intercambio responde, en este caso, a razones distintas al derivado de la estructura de los mercados, y afecta crecientemente a los productos de mediana tecnología.

El trabajo de R. Kaplinsky y A. Paulino agrega interesantes especificaciones a las investigaciones que corroboran la existencia de un deterioro de los términos del intercambio en el comercio de manufacturas entre los países periféricos y los centrales (entre otros, Maizels, 1999; Sarkar y Singer 1991), pero no es éste el único elemento que explica el incremento de la brecha entre el crecimiento en volumen y en valor de los países periféricos.

El intercambio desigual

El distinto nivel de tasa de ganancia de los países periféricos según exporten productos predominantemente producidos en el centro o en la periferia remite a un hecho particularmente relevante. En el mercado mundial el capital goza de una creciente libertad de movimiento y, por primera vez, de la posibilidad, en tanto que capital productivo, de emplazar la producción allí donde sus costos son menores.¹³ No existe, en cambio, libertad para los movimientos internacionales de la fuerza de trabajo y los salarios continúan estando básicamente determinados por las condiciones socioeconómicas e históricas de reproducción

¹³ Esta es una diferencia fundamental respecto a fines del siglo XIX y comienzos del XX, período en el cual también hay una notoria libertad para los movimientos de capitales. En ese lapso el capital productivo sólo podía «emigrar», salvo en unas pocas actividades, si el capitalista también lo hacía; resultaba extremadamente oneroso el efectivo control de una unidad productiva situada a gran distancia, salvo que ésta realizara operaciones en gran escala, como, por ejemplo, plantaciones, minas, ferrocarriles y servicios públicos. Por su parte, los capitalistas de la periferia tenían un limitado acceso al mercado de capitales de los países centrales y éste era poco significativo en los países periféricos, mientras que el sistema bancario, por sus propias características, no efectuaba transferencias del centro a la periferia de capital de préstamo de largo plazo para la inversión privada (Arceo, 2003: cap II). Estos frenos a la movilidad del capital han disminuido todos notoriamente, aunque en la mayoría de los países aún existe una estrecha relación entre ahorro e inversión. El cambio más importante desde el punto de vista de la tendencia a la igualación de la tasa de ganancia es la capacidad del capital industrial para controlar actividades con destino al mercado mundial en cualquier lugar del planeta.

de la fuerza de trabajo en cada país. En esta situación, la tendencia a la igualación de las tasas de ganancia sobre la base de salarios desiguales ocasiona que la formación de precios internacionales de producción genere una transferencia de valor de la periferia hacia el centro (Emmanuel, 1969). Los obreros tienden a utilizar en cada actividad una misma tecnología (Amin, 1970)¹⁴ y generan en la periferia y en el centro el mismo valor por unidad de tiempo, pero el capital necesario para el uso de la fuerza de trabajo en la periferia es sustancialmente inferior y, por lo tanto, también lo es el precio de producción de sus mercancías en el mercado mundial. El intercambio acarrea, en estas condiciones, una transferencia de valor de la periferia al centro y una tasa de ganancia mayor para el conjunto del capital. Este intercambio desigual es un rasgo permanente en un contexto de elevada movilidad del capital y se amplía cuando una producción se desplaza del centro a la periferia (lo que se traduce también en un deterioro de los términos del intercambio) o se reducen en ésta los ingresos de los trabajadores.

Esa reducción ha sido uno de los efectos más destacados de la apertura en gran parte de los países de la periferia. La misma aumenta la elasticidad de sus importaciones y arrasa con parte de la industria local, lo cual tiende a generar un déficit comercial que trata de ser paliado mediante una devaluación calurosamente apoyada por la industria subsistente, que necesita reducir sus costos para asegurar su supervivencia y acceder, ante la contracción del mercado interno, al mercado mundial.

Sin embargo, la devaluación —a la que también presiona el paulatino deterioro de los términos de intercambio, que reduce la rentabilidad de los exportadores— no produce por sí misma, tal como lo demuestra Anwar Shaikh (2000), una elevación de la rentabilidad en el largo plazo. Ésta sólo experimenta una mejoría si el costo real unitario de la mano de obra cae mediante un descenso, en términos del precio de los productos transables, de los salarios del sector y ello es compatible con el mantenimiento del salario real de los trabajadores del mismo¹⁵ exclusivamente en el caso en que la disminución de su salario respecto al precio de los transables es compensada por una disminución similar o mayor en el precio de los productos no transables que consumen. Pero si esto ocurre, el mantenimiento

¹⁴ La tesis de Arghiri Emmanuel sobre el intercambio desigual dio lugar, en el momento de su publicación, a un intenso debate, uno de cuyos ejes fue cómo encuadrar dentro de ella la producción proveniente de formaciones precapitalistas o con un desarrollo extremadamente reducido de las fuerzas productivas en su sector exportador. Samir Amin limitó el intercambio desigual a los casos de utilización de la misma tecnología con salarios diferentes, y si bien no todo el intercambio que se realiza en el mercado mundial reviste estas características, su importancia relativa aumenta constantemente, lo cual desplaza la significación de esa problemática.

¹⁵ En los hechos, la evolución de los salarios en la industria manufacturera presenta marcadas diferencias según el tipo de países. Los salarios de los trabajadores de la industria manufacturera del centro permanecen prácticamente estancados; su crecimiento se concentra básicamente en los países de la Unión Europea de menores ingresos relativos y su aumento es parte del proceso de convergencia europeo asegurado por la movilidad de la mano de obra y los créditos dirigidos a los países más pobres a fin de acelerar su desarrollo. Los salarios en los países primarios y en los mineros se desploman. En los países periféricos industrializados, que son aquellos con un cierto desarrollo industrial pero que no tienen entre sus exportaciones una proporción importante de manufacturas, los salarios permanecen estancados o descienden. Los salarios de los países exportadores de manufacturas caen, excepto en Indonesia, China, Corea y Taiwán (OIT, 2003).

del salario real de los trabajadores industriales tiene como contrapartida un deterioro en las condiciones de vida de los campesinos y/o en los ingresos del sector no formal urbano y/o en el salario real de los trabajadores del sector no transable.¹⁶ En los dos casos se produce una profundización del intercambio desigual, ya que una misma cantidad de trabajo directo e indirecto obtiene un precio internacional menor.

El deterioro de los términos del intercambio y la profundización del intercambio desigual explican el no cumplimiento del teorema Balassa-Samuelson (Doireann, 2003; Ito *et al.*, 1997), que desempeña un rol significativo en la teoría económica dominante. Este teorema parte de la hipótesis de que el nivel general de precios de los países varía en función de la productividad de su sector transable, que es mayor en los países más desarrollados. El aumento de la productividad en ese sector, se argumenta, lleva a un incremento de los salarios que se traslada al conjunto de la economía y que se traduce, dado el menor aumento de la productividad en el sector servicios, en un crecimiento de los precios de éstos y, por lo tanto, en el nivel general de precios. En cambio, en los países donde la productividad del sector transable es menor, los salarios son más reducidos y, por consiguiente, también es menor el precio relativo de los servicios y el nivel general de precios.

Lo anterior tiene dos implicaciones importantes. La primera es que cuando se evalúa el PBI de los países menos desarrollados a la tasa de cambio de mercado se subestima la cantidad de bienes y servicios a la que tienen acceso sus habitantes, ya que esa tasa de cambio depende de la relación entre las productividades del sector transable de los países que participan en el intercambio y no de la relación entre los niveles generales de precios, cuya diferencia es mayor. Para que la tasa de cambio iguale el poder de compra de las monedas es necesaria una apreciación de la moneda del país más atrasado; es esta la función que cumple la tasa de cambio de paridad de poder de compra. La segunda es que, al aumentar más la productividad en el sector transable de los países que más crecen, su moneda se aprecia como resultado del mayor crecimiento de los salarios y del nivel general de precios. Por lo tanto, en razón de la apreciación de su moneda, la participación en volumen en el PBI mundial de estos países crece en menor medida que su participación en dólares corrientes.

Ha ocurrido exactamente lo contrario. La participación en el volumen de la producción mundial de la periferia¹⁷ crece un 39 por ciento entre 1975 y el año 2000, la de China

¹⁶ China devaluó en 1986, 1989 y 1996, ello no obstante, los salarios de los trabajadores de la industria manufacturera se elevaron, aunque en menor medida que la productividad. Pero entre 1986 y 2002 el ingreso anual medio en yuanes de los hogares urbanos aumentó al doble de velocidad que los rurales, llevando a que la brecha entre los mismos pasase del 60 por ciento a casi el 180 por ciento.

¹⁷ El PBI de cada país a paridad de poder de compra es calculado aplicando al PBI, expresado en dólares constantes de 1995, el coeficiente de conversión a paridad de poder de compra del mismo año. En consecuencia las variaciones del PBI a paridad de poder de compra reflejan, al estar éste en moneda constante, cambios en el volumen de la producción.

un 251 por ciento (cuadro 1). En cambio, en dólares corrientes la participación de la periferia cae un 3 por ciento y la de China crece apenas un 20 por ciento (cuadro 4). Esto es consecuencia de que, contrariamente a lo que supone el teorema Balassa-Samuelson, durante el período en análisis en muchos países el deterioro de los términos del intercambio frenó el crecimiento de los salarios, y en los países periféricos tomados en su conjunto, los salarios del sector transable se redujeron o, cuando aumentaron, se contrajeron los ingresos del sector no transable, disminuyendo en los dos casos el nivel general de precios.

Cuadro 4

Participación en el PBI mundial

Dólares corrientes e índices de valorización (participación a precios corrientes en el PBI mundial dividida por la participación en el PBI mundial a precios constantes de 1995 y paridad de poder de compra) para 1975 y 2000

	Participación en el PIB mundial, dólares corrientes				Índices de valorización o desvalorización	
	1975	1980	1990	2000	1975	2000
Mundo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Centro	79,7	79,0	83,4	80,2	110,4	130,7
Periferia	20,3	21,0	16,6	19,8	73,1	51,2
América periférica	6,8	7,1	5,4	6,5	71,3	78,4
México y Centroamérica	1,8	2,1	1,4	2,2	77,7	93,0
Caribe	0,2	0,1	0,1	0,1	72,8	68,8
América andina	1,3	1,4	0,6	0,9	66,9	64,5
Cono Sur	3,5	3,5	3,2	3,3	69,9	75,7
Asia y Oceanía periférica	7,6	7,0	7,0	9,5	68,4	39,4
China	3,0	2,0	1,7	3,6	93,0	31,9
Tigres	0,7	1,0	1,8	2,4	67,9	97,6
Resto Asia del este y Pacífico	1,4	1,7	1,5	1,5	59,3	40,9
Euráfrica periférica	6,0	6,9	4,3	3,8	82,4	60,2
África subsahariana	2,0	2,2	1,2	0,9	75,7	47,8
Asia y Europa central	1,1	0,9	0,9	0,8	70,8	55,4
Oriente Medio y Norte de África	2,9	3,8	2,2	2,1	93,4	70,4

Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial (World Development Indicators) y cuadro 1.

Las diferencias en la evolución de la participación en volumen (en precios constantes) y en precios corrientes (cuadro 4), que son determinadas, por supuesto, por la evolución diferencial en dólares corrientes del nivel de precios de los distintos países, son por

ende una clara expresión de la magnitud de los efectos del deterioro de los términos del intercambio y el intercambio desigual.

Estas diferencias son adecuadamente expresadas por los índices de valorización o desvalorización (Lafay et al., 1999:27) (cuadro 4), que son el cociente, multiplicado por cien, de la relación entre la participación de cada país en el producto bruto mundial a dólares corrientes de cada año y su participación en el producto bruto interno mundial evaluado a dólares constantes de 1995 a la tasa de paridad de poder de compra del mismo año, es decir, medido a precios mundiales constantes.¹⁸

Un índice 100 indica que la evolución de la participación en volumen y en valor de un país o grupo de países ha sido idéntica y que la brecha, en más o en menos, de su nivel general de precios respecto al promedio del mundo en 1975 no ha variado; un índice menor que 100 señala que los precios de su producción en dólares corrientes han crecido menos que el promedio mundial; un índice mayor que 100 dice que sus precios han crecido por encima del promedio mundial.

Para la periferia en su conjunto, entre 1975 y 2000 la caída de sus precios respecto del nivel mundial, en dólares corrientes, ha sido del 30 por ciento, y en el caso de China del 66 por ciento; mientras que los Tigres, en cambio, incrementaron su nivel de precios un 44 por ciento, aunque éste continúa siendo el 75 por ciento del nivel de precios del centro, que ha visto, en cambio, incrementarse su nivel de precios en un 18 por ciento.

El aumento de la brecha ha sido particularmente significativo en Asia y Oceanía, donde se concentran los países exportadores de manufacturas, pero la evolución del nivel general de precios en éstos presenta marcadas diferencias. Países como Corea o Taiwán han logrado acceder, al menos parcialmente, al comercio de productos cuyos precios de producción están determinados por las condiciones de producción en el centro. Obtienen así una tasa extraordinaria de ganancia, aunque su propio éxito tiende a traducirse en el desplazamiento de nuevas producciones a la periferia y la inserción de las mismas en un esquema de intercambio desigual.

El caso de China (y de otros países del Este y Sur de Asia) es distinto. El fuerte deterioro del coeficiente de valorización chino refleja, en buena medida, el pasaje de un sistema casi autónomo de precios en el marco de un comercio estrictamente regulado, a otro regido por el mercado mundial, donde muchas actividades se revelaron incapaces de sostener la competencia y otras de acceder al mercado mundial sin costos salariales en dólares extremadamente reducidos. Creadas las condiciones para la reinserción en el mercado mundial mediante una muy significativa devaluación, el hecho de poseer salarios reales

¹⁸ El concepto de precios mundiales reposa en el hecho de que el coeficiente de paridad de poder de compra 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.

suficientemente reducidos para ubicarse, habida cuenta de la infraestructura disponible y el grado de disciplina de su mano de obra, en el margen inferior de los costos de la periferia, da lugar a un crecimiento excepcionalmente rápido de las exportaciones, las cuales se concentran en producciones que se han desplazado a la periferia y no se realizan en los países centrales. El intercambio desigual opera aquí a pleno, aunque la excepcional rapidez de la expansión china evita que se traduzca en un crecimiento puramente empobrecedor. Y, a su vez, esa misma expansión impulsa, a través de la competencia, una caída en los ingresos reales del trabajo en buena parte de la periferia.

Esta situación obliga a descartar todo intento de eliminar los conceptos de centro y periferia. El deterioro de los términos del intercambio y el intercambio desigual, aunque no son la causa de la constitución de un centro y una periferia, son rasgos que caracterizan normalmente las relaciones entre ellos. Pero, además, las diferencias estructurales con el centro en cuanto a la capacidad de orientar el desarrollo de las fuerzas productivas, que están en la base de la constitución de un centro y una periferia, se han acentuado.

El incremento de la brecha tecnológica

La Organización Mundial del Comercio, creada en 1994, ha prohibido el uso de prácticamente la totalidad de los instrumentos utilizados por los países del Sudeste asiático, y en especial Corea y Taiwán, para impulsar y orientar su desarrollo industrial (subsidios a las exportaciones, condicionamiento de la inversión o del acceso a divisas al logro de determinado porcentaje de exportaciones, o a la utilización de determinada tecnología o un cierto porcentaje de integración nacional del producto, etc.), y ha extendido la protección a la propiedad intelectual, permitiendo el patentamiento de productos y procesos con una amplitud que dificulta la práctica de la reingeniería de productos como estrategia de acceso de las firmas de los países periféricos a los mercados de los países centrales.

Esto no ha impedido que durante la década de los noventa se continuaran aplicando en esos países políticas estatales particularmente activas, amparadas en el hecho de que no se encuentran prohibidos los subsidios a la investigación y desarrollo. Taiwán, por ejemplo, promovió la alta tecnología a través: a) de las tareas de investigación y desarrollo en los laboratorios públicos, los cuales difunden luego el *know how* al sector privado o lo derivan a una empresa de ese sector, b) el desarrollo de proyectos conjuntos de investigación con el sector privado, y c) el subsidio a la investigación y el desarrollo privados. En todos los casos, las firmas privadas son cuidadosamente seleccionadas y las patentes son de propiedad conjunta. Si dentro de un lapso de tres años las empresas no inician la producción o las ventas, pierden la propiedad de la patente y deben reintegrar los subsidios percibidos. Los proyectos se seleccionan con base en una planificación de los productos que deben incorporarse a las exportaciones, y las fechas en que ello debe hacerse para

lograr un adecuado desarrollo comercial hasta que la tasa de crecimiento del mercado disminuya y surjan nuevos competidores (Amsden y Chu, 2003:cap. III).

Se trata de una estrategia centrada básicamente en alargar el ciclo de vida de productos maduros mediante su rediseño y el desarrollo de nuevos métodos de producción reductores de costos. Dicha estrategia es posible al asentarse en empresas nacionales, para las cuales resulta rentable, ante la ausencia de otras opciones, desarrollar una producción que obtendrá estrechos márgenes de ganancia pero altos volúmenes de ventas. En las transnacionales, en cambio, cuando un producto entra en la fase descendente de su ciclo se traslada su producción a zonas de más bajos ingresos y se invierte en el desarrollo de nuevos productos en los que se pueda alcanzar una tasa de beneficio sustancialmente superior.

Sin embargo, las industrias de alta tecnología taiwanesas, al igual que las chinas y las coreanas, son altamente dependientes de las importaciones.¹⁹ En electrónica, en particular, han logrado pasar del armado o la manufactura de productos conforme a las especificaciones técnicas y con los equipos requeridos por el contratista, a la provisión de partes o productos con diseño de producción propio, y luego al desarrollo y fabricación, bajo marca propia o ajena, de partes o productos. Pero la concepción básica del producto, su insumo tecnológico esencial (en especial los semiconductores) y los medios de producción son importados. Esta situación no sólo limita los márgenes de beneficios; la importación de la mayor parte de los insumos y la provisión de partes para terceros genera el riesgo de que las empresas transnacionales pasen a operar con filiales propias, dejando de proveerlas y, al mismo tiempo, de contratarlas. Y, en los hechos, por una parte, se desarrollan rápidamente empresas de los países centrales que proveen a las grandes empresas transnacionales a través de redes asentadas en las más diversas ubicaciones geográficas (Sturgeon y Lester, 2001), mientras que, por otra parte, el proceso de modularización, que posibilitó el recurso a contratistas y subcontratistas por parte de las empresas transnacionales, enfrenta dificultades a medida que el cambio tecnológico se acelera, tornando difícil la adecuada codificación de los requerimientos o creando el riesgo de la transferencia a un eventual competidor de información crucial (Ernst, 2004; Sturgeon, 2003). A esto se agregan serias dificultades en el proceso de creación de marcas propias, puesto que las empresas transnacionales rechazan el doble carácter de proveedores y competidores que pretenden asumir las empresas locales. Y aun cuando se logra imponer una nueva marca, la dependencia de los componentes de alta complejidad disponibles en el mercado limita las posibilidades de

¹⁹ En Taiwán, la tasa de importación de componentes clave alcanza el 69 por ciento en las computadoras y el 78 por ciento en los periféricos; en electrónica, el 80 por ciento en tubos y el 85 por ciento en semiconductores (Amsden y Chu, 2003:94).

modificar los productos conforme a las exigencias de la demanda, y genera una desventaja competitiva frente a empresas más integradas.

Ante esta situación las empresas taiwanesas y chinas procuran penetrar en el mercado mediante la compra de marcas ya solidamente instaladas; es el caso de la adquisición por una empresa taiwanesa de la división de celulares de Siemens, o de la compra por una empresa china de la división de computadoras personales de IBM. Pero, sobre todo, los gobiernos de China, Corea y Taiwán apuestan al fortalecimiento de la capacidad tecnológica de las empresas locales, públicas y privadas, mediante un muy fuerte involucramiento de los organismos de ciencia y tecnología oficiales en el desarrollo de proyectos tecnológicos estratégicos.²⁰

Contra lo supuesto por la teoría dominante, el paso a grados más complejos de industrialización no es un proceso automático, reflejo del cambio en la proporción de factores, sino el resultado de una muy activa política industrial que enfrenta crecientes exigencias a medida que avanza el proceso de industrialización. En la industria electrónica, Taiwán, Corea y, en menor medida, China, que centraron correctamente buena parte de sus esfuerzos en una industria nueva en rápida expansión, han adquirido las capacidades necesarias para intentar modificar la arquitectura de los productos y, con ello, su costo y prestaciones. Por el contrario, la introducción de innovaciones fundamentales y el desarrollo de productos totalmente nuevos, que son las vías para obtener posiciones oligopólicas y ganancias extraordinarias, requiere la capacidad, de la que carecen, de operar en la frontera del conocimiento.

La definición de un nuevo producto y de su proceso productivo en las industrias científica y tecnológicamente más complejas supone una investigación que debe apelar al conocimiento científico y tecnológico más avanzado en los diversos campos involucrados,

²⁰ Corea ha creado un centro de apoyo al diseño de circuitos integrados; un centro de educación especializado en ese diseño y un campus interuniversitario con igual fin. Ha impulsado la construcción conjunta, por el gobierno, los institutos públicos de investigación y empresas privadas, de un sistema de innovación para diseño electrónico, y el desarrollo conjunto, por laboratorios públicos y empresas, de sistemas tecnológicamente complejos como TDX (conmutador para redes telefónicas) y de sistemas de comunicación basados en CDMA (tecnología celular digital que usa técnicas de amplio espectro). Taiwán lanzó un programa nacional de investigación con reclutamiento de ochenta y cinco investigadores anuales y el desarrollo de investigaciones por graduados, dirigido al desarrollo de las tecnologías fundamentales para el diseño y fabricación de sistemas de circuitos integrados, y un parque global con igual objetivo, además de estimular la adopción de decisiones estratégicas conjuntas por parte del gobierno, las firmas y los institutos de investigación y la creación de consorcios para investigación y desarrollo de componentes claves. En China un consorcio de diez productores de DVD, apoyados por el gobierno, en colaboración con el instituto de investigación en tecnología industrial de Taiwán, empresas taiwanesas productoras de discos y empresas diseñadoras de circuitos, está desarrollando la tecnología de un nuevo formato de video-disco que tiene una definición cinco veces mayor que el DVD. La Unión Internacional de Telecomunicaciones aprobó un estándar alternativo para las comunicaciones digitales inalámbricas que fue desarrollado, con el apoyo técnico de Siemens, por una empresa estatal china y el Instituto de Investigaciones del Ministerio de la Industria Informática. La Academia de Ciencias ha lanzado un microprocesador chino que los ingenieros están mejorando para poder introducir en el mercado un modelo de bajo precio que competiría con los chips producidos por Intel (Ernst, 2003). Cabe subrayar que la inversión en investigación y desarrollo de Corea supera a la de América Latina y el Caribe, y que los tres países (Corea, Taiwán y China) en su conjunto la triplican, con la particularidad de que el 74 por ciento de la misma es realizada por empresas, proporción que cae en América Latina al 27 por ciento (Unctad, 2005).

y en la mayoría de los casos esa misma investigación plantea problemas sólo superables mediante nuevos avances en el conocimiento científico. Las exigencias del desarrollo tecnológico, frecuentemente realizado en plantas experimentales cuyos operadores son científicos de alto nivel, fijan crecientemente las prioridades a la ciencia «pura», en un proceso que expresa la subsunción de la ciencia en el capital.²¹ Esto acarrea que en las ramas más dinámicas y complejas la producción se asiente en una matriz científico-tecnológica que separa radicalmente la capacidad de reproducción —indicativa en las fases anteriores de la incorporación de una tecnología— de la capacidad de concepción.

En esta terreno, la brecha entre centro y periferia se ha profundizado cualitativamente y ello afecta a la totalidad de los países periféricos, aun cuando sus exportaciones, sobre todo de mediana tecnología, puedan seguir presionando sobre los salarios de los países centrales.

Las nuevas formas de la dependencia en América Latina

Las formas de la dependencia a fines de los años sesenta

El conjunto de transformaciones a que se ha hecho referencia pone de manifiesto el desarrollo de una nueva fase del capitalismo presidida por una ofensiva generalizada del capital contra el trabajo —que incluso en el centro experimenta estancamiento en sus remuneraciones, aumento de la desocupación y una creciente precarización de su modo de existencia— y contra las condiciones institucionales creadas por las burguesías periféricas para orientar el desarrollo de las fuerzas productivas.

En la periferia, al igual que en las anteriores fases, el desarrollo ha sido marcadamente desigual y, como ocurrió también en las anteriores fases, los más favorecidos no fueron los que siguieron puntualmente las recetas preconizadas por el capital de los países centrales.²²

La desafortunada trayectoria de América Latina en el período fue afectada sin duda por el grave impacto de la crisis de la deuda en la región y por el cambio en el eje de la división internacional del trabajo. Los salarios en los países más industrializados del área eran más elevados que en Asia como resultado de una mucho mayor disponibilidad de

²¹ Intel, por ejemplo, carece de laboratorios propios. Desarrolla sus procesos y productos en plantas cuyo proceso de desarrollo y producción se basa en la utilización de un *hardware* específico (construido por terceros de acuerdo con las metas fijadas cada año en cuanto a las nuevas especificaciones que debe tener el o los microprocesadores), y en el desarrollo del *software* que requiere cada uno de los subsistemas y su producción. Esta tarea está a cargo de egresados en ciencias con muy distintas especializaciones, y la complejidad (e imprevisibilidad) de las interacciones entre los subsistemas determina que el proceso de desarrollo tenga lugar en múltiples líneas de producción experimentales creadas a tal efecto cada año. Este proceso permite la detección de fenómenos y problemas sin adecuadas respuestas científicas, los cuales pasan a integrar la agenda de investigación de la extensa red de laboratorios externos a cuya financiación coadyuva la empresa (Best, 2001: caps. 2 y 3).

²² Las diferentes trayectorias de Uruguay y Argentina por una parte, y de EE. UU., Canadá y Australia por otra, países todos que en 1913 integraban el grupo de los quince con más altos ingresos per cápita del mundo, son un ejemplo elocuente de ello (Arceo, 2003).

recursos naturales, y de políticas de industrialización centradas en la expansión del mercado interno, que transfirieron por diversas vías al sector urbano parte de la renta generada por la explotación de esos recursos. Esto dificultaba, sin duda, su penetración en un mercado mundial de manufacturas donde por primera vez la periferia entraba en competencia. Pero en los casos de, por ejemplo, Argentina, Brasil o México, ello estaba acompañado de una estructura industrial relativamente compleja y con un nivel de productividad que no se hallaba alejado, a comienzo de los años setenta, del de algunos países europeos.²³

La posterior desindustrialización y la ausencia de inserción, salvo en el caso de la maquila, en las corrientes más dinámicas del comercio de manufacturas, requieren, por ende, otra explicación que la mera referencia a una rearticulación de la economía mundial menos favorable para su crecimiento. Remite a las características del bloque dominante en la región a comienzos de los años setenta, al tipo de crecimiento en que se sustentaba y a las transformaciones que experimenta al entrar el capitalismo mundial en una nueva fase. Para el examen de estos factores resulta útil partir del análisis que realizaron Enrique Cardoso y Enzo Faletto en 1966-1967 de la nueva situación de dependencia en que ha entrado la región, a la que caracterizaron como de «desarrollo asociado». El mercado interno, afirman, se ha internacionalizado; la industrialización está asentada en crecientes inversiones extranjeras y el grado de autonomía posible en materia de decisiones de inversión y consumo se ha restringido. «Las normas de calidad industrial y de productividad, la magnitud de las inversiones requeridas, las pautas de consumo creadas, obligan a determinadas formas de organización y control de la producción (...) y *las leyes del mercado* tienden a imponer a la sociedad sus *normas naturales*» (Cardoso y Faletto, 1969:148-149).

En esta nueva etapa de la sustitución de importaciones, el dinamismo del mercado se basa principalmente en el incremento de las relaciones entre los productores, que se constituyen en los «consumidores» más significativos para la expansión económica. En consecuencia, para aumentar la capacidad de acumulación de esos productores-consumidores es necesario frenar las demandas reivindicativas de las masas. Por consiguiente, sostienen Cardoso y Faletto, se rompe la anterior alianza desarrollista y la línea de fuerza de la política de transformaciones económicas sigue siendo desarrollista pero neutral, por lo que al control nacional o extranjero de la economía se refiere.

La industrialización, afirman los autores, se basa ahora en un mercado interno restringido, pero lo suficientemente importante, en términos de la renta generada, para permitir una «industria moderna». Esto va a intensificar el patrón del sistema social excluyente

²³ En 1970, la productividad de la industria manufacturera de la Argentina alcanzaba el 50 por ciento de la de EE. UU., mientras la de Brasil llegaba al 35 por ciento y la de México al 29 por ciento, pero la productividad de Francia y Japón en el mismo año alcanzaban, aunque con una estructura industrial mucho más compleja, el 45 por ciento de la norteamericana, y la de Alemania el 50 por ciento (Glyn et al., 1969: 91; Katz y Stumpo, 2001).

que caracteriza al capitalismo en las economías periféricas, pero no por eso la industrialización dejará de traducirse en un desarrollo en términos de acumulación y de transformación de la estructura productiva hacia niveles de complejidad creciente. Es sencillamente la forma que el capitalismo industrial adopta en el contexto de una situación de dependencia.

Cinco años después de *Dependencia y desarrollo en América Latina*, Cardoso escribe «Las contradicciones del desarrollo asociado» (1974), donde combate las que considera algunas tesis erróneas de otras versiones de la teoría de la dependencia. En ese contexto niega que las burguesías locales hayan dejado de existir como fuerza social activa. En realidad, afirma Cardoso, ha sido la ideología del desarrollo nacional burgués la que perdió su función, pero no las burguesías locales. Estas no tuvieron interés en las transformaciones agrarias ni sostuvieron la política de fortalecimiento de los centros locales de decisión y de transformación del Estado en instrumento de oposición a la penetración económica extranjera. Estas políticas no son consideradas como condición necesaria para el avance del capitalismo y no correspondían a los intereses de las burguesías locales, tal como ellas los definían. El desarrollo dependiente beneficia a las burguesías locales y promueve su expansión, a condición de que ellas queden enfeudadas a los monopolios multinacionales y al Estado. Con estas limitaciones, las burguesías nacionales continúan desempeñando un papel activo en la dominación política y en el control social de las clases sometidas.

Se trata de una visión quizás demasiado centrada en el caso brasileño. Contemporáneamente (1973-1974), en la Argentina la fracción más concentrada de la burguesía nacional, dirigida por José Ber Gelbard, buscaba avanzar en la sustitución de importaciones de bienes intermedios mediante el control estatal de los nudos estratégicos fundamentales y la asociación del capital público con el privado de origen nacional, esbozando un desarrollismo en nada neutral en cuanto al carácter del capital.²⁴ Pero, al igual que el libro escrito con Faletto, el artículo de Cardoso expresa una visión, no compartida por la izquierda pero ampliamente difundida en los medios intelectuales progresistas, de que el modelo de desarrollo «asociado» reflejaba una dinámica impuesta por el centro en cuanto a las características del patrón de consumo y la tecnología empleada, y que si bien ésta generaba una extrema desigualdad, iba llenando los casilleros vacíos de la matriz de insumo-

²⁴En esta perspectiva parece correcto afirmar que, dadas las fuertes ligazones de algunos sectores industriales locales con la estructura agraria dominante, sólo excepcionalmente la burguesía de la región apoyó transformaciones agrarias o buscó erradicar la presencia del capital imperialista, pero parece conveniente remitirse a este respecto, más que a un supuesto beneficio de la dependencia para la burguesía (en todo contexto), a la afirmación, mucho más matizada, de Trotsky (1928, Parte I, sección 3), en el sentido de que «la naturaleza y la política de la burguesía están enraizadas en la totalidad de la estructura de clase de la nación, en la época histórica en la cual se desarrolla la lucha, en el grado de dependencia económica, política y militar de la burguesía nacional respecto al imperialismo, y, lo más importante, en el grado de actividad de clase del proletariado nativo y el estado de las conexiones de éste con el movimiento revolucionario internacional», y comprobar que ni la coyuntura, de marcada activación de los sectores populares en buena parte de América Latina, ni la evolución estructural en la región y el mundo eran favorables a una afirmación de autonomía por parte de las burguesías nacionales.

producto y construyendo la base material de un sistema industrial integrado, es decir, de una estructura económicamente desarrollada, aun cuando los agentes de ese desarrollo industrial fueran capitales extranjeros. Esta posición era particularmente contraria a las tesis marxistas tradicionales. Cardoso afirmaba no sólo que era posible el desarrollo industrial sin ruptura de la dependencia y sin revolución democrático-burguesa, sino incluso con una burguesía nacional enfeudada al capital extranjero.

La posición del marxismo, tal como fue elaborada por la III Internacional (1919-1943), sostenía que las colonias y semicolonias estaban bloqueadas en su desarrollo por la dominación imperialista, que impedía su crecimiento industrial. Se imponía consecuentemente en ellas un movimiento de liberación contra los sectores precapitalistas aliados al imperialismo y la burguesía compradora, y el mismo englobaba no sólo a trabajadores industriales y campesinos, sino también a los sectores industriales a quienes el imperialismo impedía su control del mercado interno y su crecimiento. Estos últimos sectores constituían la burguesía nacional, visualizada como la constructora, en los países centrales, de la nación y del Estado capitalista, pero sobre cuyo papel en los países atrasados hay, en los primeros años de la III Internacional, fuertes oscilaciones.²⁵

Tras el VII Congreso de la III Internacional (1935) y, más acentuadamente aún luego del pacto de Yalta (1945), se acepta la necesidad de impulsar una revolución democrático-burguesa donde los comunistas debían mantener su independencia respecto a la burguesía y luchar por imponer su hegemonía frente a las vacilaciones de ésta, pero dentro de los marcos de un programa nacional-burgués, es decir, compatible con los intereses de la burguesía nacional.

El trotskismo impugnará esta política como una defección. La traición de la burguesía en el curso de la revolución democrática debe llevar, afirman, al pasaje a la dictadura de proletarios y campesinos, es decir, a la construcción del socialismo. En los años sesenta, por otra parte, desde algunas vertientes de la teoría de la dependencia se subraya el carácter ilusorio de la pretensión de constituir un capitalismo autónomo: el desarrollo del capitalismo en el ámbito mundial reproduce, se sostiene, el subdesarrollo y la dependencia (Frank, 1969; Marini, 1972; Santos 1973). La revolución democrático-burguesa no podría, por ende, cumplir los objetivos que se le asignan. Los movimientos ligados a la revolución cubana y el intento de tránsito pacífico al socialismo en Chile marcan este cambio de perspectiva, que no es independiente de la verificación de que la sustitución de importaciones da lugar a una

²⁵ Lenin y los dos primeros congresos de la Internacional no hacen mención a las semicolonias. Las referencias son a la cuestión nacional, enfocada como el derecho a la autonomía de los naciones. Sus tesis no incluyen, por lo tanto, a las semicolonias, países formalmente independientes; la tarea de los comunistas era, en ellas, realizar la revolución socialista, que contaría con el apoyo de los países centrales, devenidos socialistas (Lenin, 1920).

creciente presencia extranjera en la economía, que la distribución del ingreso no tiende a mejorar, y que la burguesía no apoya una transformación radical de las estructuras agrarias (Furtado, 1966; Pinto, 1970, Vuskovic, 1974).

Cardoso y Faletto, sostienen, por el contrario, que si bien la industrialización en América Latina fue impulsada por fuerzas sociales internas, en la nueva fase ésta es acelerada por la expansión internacional de las empresas del centro mediante la inversión directa, y por el accionar de un Estado desarrollista que se sustenta, no ya en la burguesía nacional, sino en «la formación de una capa social que controla políticamente los aparatos estatizados de producción a pesar de no detentar la propiedad de los medios de producción» (Cardoso 1974:14) e impulsa el paso del nacional-antiimperialismo populista a un nacional-estatismo. Más de tres décadas después, estas reflexiones e hipótesis constituyen un adecuado punto de partida para el análisis de las transformaciones sobrevenidas.

Las nuevas formas de la dependencia y la reconfiguración del bloque dominante

La afirmación de Cardoso y Faletto en el sentido de que América Latina entró en una fase de dependencia caracterizada por la internacionalización del mercado interno y la consiguiente sujeción de su dinámica al patrón tecnológico y de consumo del centro, conserva su vigencia. Pero la internacionalización tiene lugar en un marco totalmente distinto al supuesto. En éste las filiales de las empresas extranjeras se incorporaban a la economía nacional, bajo la inducción del Gobierno vía aranceles, para desarrollar, frecuentemente con tecnologías más atrasadas y fuertes deseconomías de escala, la misma actividad que en su país de origen; lo cual se suponía que tendería a reproducir progresivamente no sólo las pautas de consumo, sino también la estructura industrial de los países centrales.

La internacionalización se produce ahora en el marco de una extranjerización creciente de la economía, pero también de un quiebre del proceso de sustitución de importaciones y del dismantelamiento o pérdida de peso relativo de los casilleros de contenido tecnológico más complejo. Esto significa que el motor no es ya la incorporación de nuevas actividades tendientes a completar la estructura industrial trunca, y que tiende a profundizarse la separación entre la estructura del consumo y la de la producción. La expansión se asienta básicamente en la producción de los bienes y servicios ligados al consumo de los sectores altos ingresos, en la difusión en los sectores populares –pese a la disminución o el estancamiento de sus ingresos– de las pautas de consumo del centro, y el crecimiento de exportaciones basadas en los recursos naturales o en la maquila, según las regiones.

Estas exportaciones coadyuvan al (lento) crecimiento de la región, pero, al menos en los países que habían alcanzado una estructura industrial más compleja, no se han constituido en el eje dinamizador de la economía, dado su bajo impacto en el valor agregado y

el empleo. Cumplen, sin embargo, un papel fundamental en el pago de la deuda externa, que ha devenido en un condicionante decisivo del proceso de acumulación.

Esa deuda, que en los años setenta permitió acelerar el proceso de acumulación en algunos de los países del área, en los noventa ha estado ligada fundamentalmente al sostenimiento del proceso de apertura económica (o, lo que es lo mismo, al financiamiento de la desarticulación de la estructura industrial), y sirvió de pivote para la transformación del sector financiero en un factor decisivo en la distribución del excedente económico, la forma de valorización de éste y la magnitud de la inversión productiva.

El rol central asumido por esta fracción del capital, altamente transnacionalizada, denota un aumento sustancial del control externo sobre el proceso local de acumulación, que es potenciado por la creciente extranjerización del aparato productivo. Paralelamente, la destrucción de los segmentos más complejos de ese aparato, indispensables para su reproducción, indica la desaparición de toda posibilidad de que la internacionalización del mercado interno permita completar la estructura industrial trunca; las privatizaciones han estrechado radicalmente el sustento material de la burguesía de Estado a la que hacía mención Cardoso y el Estado desarrollista ha desaparecido en tanto que Estado industrialista.

Esto último expresa una modificación extremadamente importante. En la visión de Cardoso y Faletto, sustentada en el proceso sustitutivo, resultaba imposible no sólo la subsistencia del populismo, sino también la reconstitución del bloque de clases dominante mediante una alianza entre el sector primario exportador y el sector industrial. Se oponía a éstos la transferencia de recursos que exigía este último, vía subsidios y protección aduanera, para sustentar su propio crecimiento.

La apertura económica ha diluido en buena medida esa oposición en virtud de la desaparición de las actividades industriales incapaces de subsistir en condiciones próximas al libre comercio y la búsqueda, por las sobrevivientes, de aumentar su capacidad competitiva mediante la expansión de sus actividades en el exterior. La cúpula, nacional y extranjera, del capital productivo tiende a reunificarse en tono a una estrategia exportadora para la cual los salarios son básicamente un costo que debe reducirse a su mínima expresión.

Esto no significa la inexistencia de capitales, mayoritariamente locales, que operan exclusivamente en el mercado interno ligado al consumo masivo; pero el cambio en la relación de fuerzas económicas y sociales y la creciente y muy acentuada diferenciación tanto del consumo como de las características de las empresas que proveen a los distintos estratos sociales impide que esa fracción del capital pueda enarbolar, con cierta pretensión de hegemonía, un proyecto de desarrollo alternativo centrado en la expansión del mercado interno. Constituye una fracción subordinada del bloque dominante en mucha mayor medida que en la última fase del proceso sustitutivo.

Esto no implica la ausencia de contradicciones dentro de ese bloque. Las diversas fracciones del capital productivo tienen interés en acotar las ganancias del sector financiero. Pero la posición central que detentan el capital financiero transnacional y los organismos multilaterales dentro del bloque dominante es la expresión de su capacidad de condicionar el proceso de acumulación, y en buena medida el sector enfrentado con ellos está integrado por capitales que han modelado su estructura conforme a las exigencias de la apertura económica y financiera requerida por el capital transnacional en su conjunto y de la cual deriva esa capacidad de control. Esto fija límites estrechos a los enfrentamientos, y el capital productivo, impotente para lograr un cambio sustancial y permanente de la relación de fuerzas dentro del bloque, termina pugnando por lograr una reducción de los ingresos de los asalariados y del aparato estatal, a fin de compensar en alguna medida las exacciones del capital financiero.

Existe también una confrontación entre el gran capital nacional y el externo que gira en torno al diferente orden de prioridades derivado de su distinto grado de internacionalización. El capital «nacional» necesita que el Estado le facilite el acceso a nuevos mercados y le preserve, en la medida de lo posible, las posiciones aún amparadas por barreras institucionales, lo cual es considerado por el capital extranjero una perversa búsqueda de privilegios. Pero las distintas fracciones no se enfrentan en torno a la estrategia de desarrollo. Ya en la fase anterior la burguesía «nacional» optó por desempeñar un rol subordinado al capital transnacional en razón de su debilidad frente a éste y al riesgo de que la activación de los sectores populares, necesaria para confrontarlo y afirmar una política de mayor autonomía, terminase por facilitar la captura del Estado por esa porción de la población

Más allá de esos enfrentamientos, los sectores dominantes han alcanzado una nueva homogeneidad basada en la aceptación por todos ellos del lugar asignado en la división internacional del trabajo por la ley del valor en el nivel mundial.²⁶

Se trata de una opción estratégica donde el crecimiento se basa en la expansión de actividades orientadas a la explotación de recursos naturales para el mercado mundial, cuya demanda es, en general, poco dinámica; en la atracción, mediante la creación de condiciones susceptibles de elevar su rentabilidad,²⁷ de empresas transnacionales dis-

²⁶ Una expresión clara de ello es la firma de acuerdos de libre comercio con EE. UU., o el inicio de negociaciones para ello, en la mayor parte de los países de la región, pero también la posición del Mercosur, dispuesto a renunciar a la preservación de los sectores industriales y al control de áreas claves de los servicios a cambio del libre acceso de los productos primarios al mercado norteamericano y europeo.

²⁷ Cardoso sostenía que, una vez establecido un sector capitalista avanzado, su dinámica iba a depender de la creación real de un mercado de consumo capitalista. Sin embargo, la expansión del mercado interno bajo la sustitución de importaciones no llegó a alterar sustancialmente la estratificación del consumo y, rota esa lógica, la acumulación del capital no está necesariamente ligada al incremento del consumo; para las plataformas de exportación primarias o manufactureras, el salario es meramente un costo que debe comprimirse, y países de la región como Perú o Argentina ya han experimentado, en el último cuarto de siglo, un descenso en el salario real del orden

puestas a implantar nuevas actividades insertas en redes internacionales de producción; y en los efectos de esa expansión sobre la ampliación del mercado de bienes industriales maduros suministrados por el capital local y la demanda de construcción y de servicios destinados a los sectores de más altos ingresos. Es una dinámica que, lejos de avanzar hacia un crecimiento autosustentado, reedita los rasgos fundamentales de la etapa de crecimiento hacia afuera que terminó con la gran crisis.

Esta evolución es marcadamente diferente a la esperada como consecuencia del desarrollo asociado. Cardoso pensaba que el Estado podía inducir al capital multinacional a llenar los casilleros vacíos de la estructura industrial y a competir en el mercado mundial desde una óptica asentada en las ventajas comparativas, que es una óptica nacional. Se trataba de una ilusión que atribuía al Estado desarrollista latinoamericano —en virtud de las funciones que desempeñaba en el modelo sustitutivo— una fortaleza y autonomía de las que carecía, y que asignaba a las filiales de capital extranjero una sujeción a las condiciones locales incompatible con la estructura de las empresas de las que formaban parte. El Estado desarrollista latinoamericano era marcadamente diferente al del Sudeste asiático. Éste se construye sobre la base de una sólida burocracia nacionalista y procapitalista que controla el aparato financiero e industrial heredado de la ocupación japonesa, elimina a los terratenientes, encara la industrialización como un instrumento para alcanzar la autonomía, asigna a la burguesía industrial la misión de reafirmar el orgullo nacional mediante el éxito de sus campeones en el mercado mundial y ejerce un sólido control sobre los sectores populares en un marco institucional autoritario. En un contexto donde la reforma agraria permite una distribución inicial del ingreso relativamente igualitaria y el muy bajo producto per cápita reduce el mercado interno, pero cierra también el acceso a las formas de consumo del centro, el Estado planifica las actividades a incorporar en cada momento, elige las empresas que las tendrán a su cargo, define las condiciones en que pueden asociarse temporalmente con el capital extranjero, la tecnología a emplear y sus condiciones de adquisición. Es decir, sujeta a la burguesía a una estricta disciplina (Amsden 1992; Kohli, 1999; Wade, 1990) al tiempo que, a fin de incrementar el ahorro, bloquea (a toda la sociedad) el acceso a los bienes que considera prescindibles. Es un Estado que asume las tareas de la revolución nacional burguesa, pero imprime a ésta un nulo contenido democrático y subordina el conjunto de los actores sociales a la exigencia de maximizar la tasa de acumulación.

En Latinoamérica, en cambio, el Estado siempre estuvo atravesado por la confrontación, dentro de sus propios aparatos, por una parte, de los terratenientes, las grandes

del 60 por ciento. Con el agravante de que el elemento determinante de esa caída ha sido, más que la exigencia de profundización de una nueva dinámica exportadora, el ajuste a las nuevas condiciones de la competencia en el marco de la apertura económica y financiera.

empresas que explotan los recursos naturales y el gran capital comercial y financiero, sustentadores de una política de libre cambio, y, por otra parte, de los sectores industriales ligados al mercado interno, que frecuentemente deben apelar a los sectores populares para neutralizar el peso económico de sus oponentes. En estas condiciones, su capacidad de intervención económica deriva, en buena medida, de las características que asume el proceso de industrialización.

La sustitución de importaciones supone el crecimiento industrial mediante la neutralización de la acción de la ley del valor en el nivel mundial, a través de aranceles. La acumulación depende de que el Estado, a medida que se agota la capacidad de importación con la estructura industrial existente, reestructure los aranceles a fin de permitir la incorporación de nuevas actividades. Pero es el mercado (la distribución del ingreso y las pautas de consumo transnacionalizadas) el que decide la evolución de la estructura del consumo, que a su vez define las ramas que se desarrollan. La función básica de este Estado —que se sustenta en una alianza político-social para la cual la industrialización es el medio para superar el agotamiento de la dinámica ligada al crecimiento hacia fuera— es, pues, instrumentar el conjunto de políticas necesarias para proseguir el proceso sustitutivo, subsidiar para ello las inversiones, asumir riesgos fuera del alcance del sector privado, y crear la infraestructura que requiere la expansión de la producción y de las nuevas formas de consumo. Se trata, básicamente, de un Estado que asume el rol de facilitador e inductor en el marco de la lógica que impone el proceso de sustitución de importaciones.

El despliegue de esta lógica genera la ilusión de que, en países fuertemente dependientes, la acción del Estado puede inducir el desarrollo aun en ausencia de aparatos de Estado capaces de planificar el crecimiento, imponer metas y aplicar sanciones, y de una burguesía industrial cuyas decisiones de inversión están determinadas por las condiciones en que se desarrolla el proceso de acumulación en el ámbito nacional. En los hechos se trata de un Estado con una escasa autonomía, resultante de una estructura permeada por fracciones del capital con intereses contradictorios en cuanto al modo de acumulación, y con aparatos relativamente débiles, cuyo fortalecimiento es impedido por las resistencias derivadas del fraccionamiento de las clases dominantes y de la activación de los sectores populares. Este Estado difícilmente podía cumplir funciones de un asociado en condiciones igualitarias con las filiales del gran capital externo, que, se asumía además, operarían maximizando su rentabilidad y no la de la corporación de la cual formaban parte.

Las transformaciones en la economía mundial pusieron de manifiesto lo irreal de esas expectativas; la internacionalización de los procesos productivos llevó a que el capital transnacional reconfigurase su estructura productiva en el ámbito mundial en función de las ventajas absolutas, determinando el quiebre del proceso sustitutivo y un debilitamiento sustancial de la resistencia al proceso de reprimarización, que no tuvo correlato con el

peso de la actividad manufacturera en la estructura productiva. El capital nacional buscó nichos de supervivencia; sus fracciones más concentradas procuraron transnacionalizarse en el marco del nuevo esquema de crecimiento y la burguesía de Estado de la que hablaba Cardoso debió resignar «sus» empresas.

Las tareas de un bloque alternativo

Estas transformaciones han creado en América Latina condiciones particularmente adversas. Las nuevas políticas han fracasado en la mayor parte de la región, determinando un cambio en la relación de fuerzas que no logra transformarse, en la mayoría de los casos, en modificaciones significativas en el modo de acumulación.

Los elencos políticos que acceden al gobierno apoyados en su crítica al neoliberalismo limitan frecuentemente su accionar al desarrollo de planes sociales que buscan sólo atenuar los efectos del modelo. Puesto que en gran parte de los países la expansión del sector exportador es limitada y, sobre todo, que éste tiene –dado su carácter recurso natural y capital intensivo– un peso en el empleo que limita sustancialmente su efecto multiplicador sobre el conjunto de la economía, en el mejor de los casos esta estrategia puede servir, en condiciones de auge de la demanda mundial, para el desarrollo de una democracia clientelar. En condiciones normales, tal como se ha puesto de manifiesto durante toda la década de los noventa, el crecimiento del sector exportador coexiste con la profundización de la marginalidad y la pobreza. Pero tampoco resulta probable, sin una mayor regresión económica y social, el desarrollo de un nuevo sector exportador apoyado en la producción manufacturera. América Latina continúa siendo, por lo menos en los países de mayor desarrollo relativo, una región con salarios más elevados que los imperantes en la nueva zona de expansión del capital, y ha perdido las industrias más complejas, que pudieron servirle de base para competir en producciones cuyo precio incorpora los salarios del centro.

La posibilidad de constitución de un nuevo sector exportador apoyado en la producción de mercancías con un alto valor agregado está indisolublemente unida a un proceso de reindustrialización que, junto con la expansión del mercado interno ligado al consumo masivo, resulta indispensable para eliminar la pobreza y la marginalidad. Pero es evidente que esto es imposible bajo el actual bloque dominante, crecientemente transnacionalizado y que basa su política de localización de las inversiones en la existencia de ventajas absolutas estáticas. Se trata de una tarea que sólo puede encarar un bloque alternativo hegemonizado por los sectores populares. En la hipótesis de que la creciente movilización de éstos en la región lo haga posible, ello no supondrá ni la reconstitución de una burguesía nacional –cuya debilidad frente al capital transnacional y temor a la activación de los sectores populares la tornarían en un agente de la dependencia política y económica–, ni la construcción de un Estado desarrollista dispuesto a subordinar por generaciones el bienestar

de la población a las exigencias de la acumulación, con la meta de reproducir la estructura del centro.

El nuevo bloque deberá afrontar la difícil tarea de compatibilizar las exigencias de la acumulación con las de la equidad, a fin de hacer posible la paulatina incorporación de las formas más avanzadas del desarrollo de las fuerzas productivas y una disminución radical de la desigualdad. Esto, claramente, será imposible en el marco de la internacionalización de las pautas de consumo. El nivel de ingreso de la región determina que el acceso de una minoría a las condiciones de vida del centro requiera la permanencia en la pobreza de la mayoría de la población, y su sustitución es una exigencia para que, pese a la redistribución del ingreso y la riqueza, sea posible la prosecución del proceso de acumulación a un ritmo conveniente. Esto demandará también un estricto control de la salida de capitales, indispensable para que la lógica de la asignación de la inversión esté determinada por las condiciones locales, y deberá apoyarse en la recuperación del control de los sectores estratégicos, el desarrollo de otros y la expansión de empresas sociales y de empresas públicas bajo control social capaces de gestionarlos con una lógica distinta a la del capital transnacionalizado.

El bloque potencialmente capaz de asumir la doble tarea de impulsar el desarrollo e incrementar sustancialmente la equidad es muy amplio, engloba no sólo a los obreros, los campesinos y los sectores marginales, sino también al amplio espectro de sectores sociales que actualmente no pueden utilizar plenamente sus capacidades y carecen, en sociedades que se degradan, de perspectiva de futuro. Pero es claro que los intereses de estos distintos sectores sociales no son similares en cuanto a la importancia de una u otra tarea y las inevitables confrontaciones a que ello dará lugar sólo podrán ser procesadas en el marco del desarrollo y la profundización de una democracia participativa que posibilite el involucramiento de los más amplios sectores en la discusión y la elaboración de consensos. Es improbable, por ejemplo, que la transformación de las pautas de consumo sea simplemente el resultado de las políticas redistributivas; éstas pueden vedar, en mayor o menor medida, el *american way of life* a las minorías que actualmente tienen acceso a él, pero eso no significa que deje de ser la meta de sectores mayoritarios de la población; la transformación requiere un cambio cultural ineludiblemente asociado a una amplia y persistente participación en las decisiones sobre la asignación de recursos y en la previa evaluación de las consecuencias económicas y sociales de los distintos usos alternativos.

Se trata del complejo proceso de creación de nuevas relaciones sociales en el marco de una sociedad mucho más orientada a la satisfacción de las necesidades, y que puede ser notoriamente facilitado por una integración regional asentada, más que en la libre circulación de las mercancías, en la formulación de un proyecto político y de una estrategia de desarrollo común.

Es un sendero difícil y lleno de interrogantes. Pero, en caso de no ser encarado, la permanencia de la actual estrategia de subordinación a la lógica del capital transnacional se traducirá, en la mayoría de los casos, en un mayor descenso de las remuneraciones del trabajo y el incremento de la desocupación y la marginalidad; con el agravante de que aun donde los resultados económicos sean exitosos en términos de expansión de las actividades primarias, la profundización de la desigualdad desembocará finalmente en una crisis política permanente y en el consecuente bloqueo de cualquier posibilidad de desarrollo.

Referencias bibliográficas

- Akamatsu, Kamane** (1962). «A Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries», disponible en <www.ide.go.jp/English/Publish/De/freq.html>.
- Akyuz Yilmaz y Charles Gore** (2002). «The Investment-Profit Nexus in East Asian Industrialization», en Sir Hans Singer, Neelambar Hatti y Rameshwar Tandon, eds., *Export-Led Versus Balanced Growth in the 1990s*, Nueva Delhi, B.R. Publishing Corporation.
- Amdsen, Alice H.** (1992). *Corea, un proceso exitoso de industrialización tardía*, Santafé de Bogotá, Grupo Editorial Norma.
- Amdsen, Alice H.** (2001). *The Rise of «the Rest». Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*, Oxford University Press.
- Amdsen, Alice H. y Wan-wen Chu** (2003). *Beyond Late Development. Taiwan's Upgrading Policies*, Cambridge, Massachusetts Institute of Technology.
- Amin, Samir** (1970). *L'accumulation a l'échelle mondiale*, Dakar-París, éditions anthropos/IFAN.
- Arceo, Enrique** (2001). *ALCA, neoliberalismo y nuevo pacto colonial*, Buenos Aires, Secretaría de Relaciones Internacionales de la CTA, Instituto de Estudios y Formación de la CTA.
- Arceo, Enrique** (2003). *Argentina en la periferia próspera*, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes/Flasco/IDEP.
- Arceo, Enrique** (2004). «La crisis del modelo neoliberal en la Argentina (y los efectos de la internacionalización de los procesos productivos en la semiperiferia y la periferia)», *Realidad Económica*, n°s 206 y 207, Buenos Aires.
- Arrighi, Giovanni** (1997). *A ilusao do desenvolvimento*, Petrópolis, Editora Vozes.
- Best, Michael H.** (2001). *The New Competitive Advantage: The Renewal of American Industry*, Nueva York, Oxford University Press.
- Cardoso, Fernando Enrique** (1974). «Las contradicciones del desarrollo asociado», *Desarrollo Económico*, vol. 14, n° 53, Buenos Aires.
- Cardoso, Fernando Enrique y Enzo Faletto** (1969). *Dependencia y desarrollo en América Latina*, Argentina, Siglo XXI editores.
- Doireann, Fitzgerald** (2003). *Terms of Trade Effects, Interdependence and Cross-Country Differences in Price Levels*, Harvard University, Job Market Paper.
- Duménil, Gérard y Dominique Lévy** (2000). *Crise et sortie de crise, ordre et désordres néolibéraux*, París PUF.
- Emmanuel, Arghiri** (1969). *L'échange inégal*, París, Francois Maspero.

Ernst, Dieter (2003). «Pathways to Innovation in the Global Network Economy: Asian Upgrading Strategies in the Electronic Industry», *Economic Series*, n° 58, East-West Center Working Papers.

Ernst, Dieter (2004). «Limits to Modularity: A Review of Literature and Evidence from Chip Design», *Economic Series*, n° 71, East-West Center Working Papers.

Frank, Andrew Gunder (1969). *Capitalism and Development in Latin America*, Nueva York, Monthly Review Press.

Furtado, Celso (1966). *Subdesarrollo y estancamiento en América Latina*, Buenos Aires, Editorial Universitaria.

Glyn, Andrew, Alan Hughes, Alain Lipietz y Ajit Singh (1990). *The Rise and Fall of the Golden Age*, en Stephen A. Marglin y Juliet B. Schor, eds., *The Golden Age of Capitalism*, Oxford, Clarendon Press.

Ito, Takatoshi, Peter Isard y Steven Symansky (1997). «Economic Growth and Real Exchange Rate: An Overview of the Balassa-Samuelson Hypothesis in Asia», Working Paper 5979, National Bureau of Economic Research.

Kaplinsky, Raphael y Amelia Santos Paulino (2004). «The Unit-Price Performance of EU Imports of Manufactures, 1988-2002 and the Implications for the Analysis of Patterns of Trade and Technology», disponible en <www.ids.ac.uk/ids/global/pdfs/RK&APGlobal04.pdf>.

Katz, Jorge y Giovanni Stumpo (2001). «Regímenes sectoriales, productividad y competitividad internacional», *Revista de la Cepal*, n° 75, Santiago de Chile.

Kohli, Atul (1999). «Where Do High-Growth Political Economies Come From? The Japanese Lineage of Korea's Developmental State», en Meredith Woo-Cumings, ed., *The Developmental State*, Cornell University Press.

Lafay, Gérard, Michael Freudenberg, Collette Herzog y Deniz Unal-Kesenci (1999). *Nations et mondialisation*, París, Económica.

Lenin, Vladimir Ilich (1920). «Draft Theses on National and Colonial Questions for the Second Congress of the Communist International», disponible en <www.marxists.org/archive/lenin/works/1920/jun/05.htm>.

Maizels, Alf (1999). «The Manufactures Terms of Trade of Developing Countries with the United States, 1981-1997», Working Paper 36, Oxford, Finance and Trade Policy Centre, Queen Elizabeth House.

Marini, Ruy Mauro (1972). «Dialéctica de la dependencia», *Sociedad y Desarrollo*, n° 1, Chile.

Milanovic, Branko (2002). «True World Income Distribution, 1988 and 1993: First Calculation Bases on Household Alone», *The Economic Journal*, n° 112, pp. 51-92.

Mitsuyo Ando y Kimura Fukunari (2003). «The formation of International Production and Distribution Networks in East Asia», Working Paper 10167, National Bureau of Economic Research.

Organización Internacional del Trabajo –OIT (2003). *Key Indicators of the Labour Market 2001-2002*, Ginebra, OIT,

Pempel, John T. (1999). «The Developmental Regime in a Changing World Economy», en Meredith Woo-Cumings, ed., *The Developmental State*, Cornell University Press.

Pinto, Anibal (1970). «Naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural», *El Trimestre Económico*, n° 145, México.

Plihon, Dominique (2003). *Le nouveau capitalisme*, París, Editions La Découverte.

Pottier, Claude (2003). *Les multinationales et la mise en concurrence des salariés*, París, L'Harmattan.

Reddy, Sanjay G. y Thomas W. Pogge (2003). «How Not to Count the Poor», disponible en <www.columbia.edu/sr793/count.pdf>.

- Robinson, William I.** (2004). *A Theory of Global Capitalism. Production, Class, and State in a Transnational World*, Baltimore-Londres, The Johns Hopkins University Press.
- Santos, Theotonio** (1973). *Socialismo o fascismo. El nuevo carácter de la dependencia y el dilema latinoamericano*, Buenos Aires, Ediciones Periferia.
- Sarkar, Prabirjit y H.W. Singer** (1991). «Manufactured Exports of Developing Countries and their Terms of Trade», *World Development*, vol. 19, n° 4, pp. 333-340.
- Shaikh, Anwar** (2000). «Los tipos de cambios reales y los movimientos internacionales de capital», en Diego Guerrero, ed., *Macroeconomía y crisis mundial*, Madrid, Ed. Trotta.
- Sturgeon, Timothy J.** (2002). *What Really Goes on in Silicon Valley? Spatial Clustering and Dispersal in Modular Production Networks*, Cambridge, Massachusetts Institute of Technology, Industrial Performance Center.
- Sturgeon, Timothy J.** (2003). «Exploring the Risks of Value Chain Modularity: Electronics Outsourcing During the Industry Cycle of 1992-2002», Working Paper Series, MIT-IPC-03-003, Massachusetts Institute of Technology, Industrial Performance Center.
- Sturgeon, Timothy J. y Richard K. Lester** (2001). «The New Global Supply-Base: New Challengers for Local Suppliers in East Asia», Working Paper series, MTT-03-001, Massachusetts Institute of Technology, Industrial Performance Center.
- Trotsky, Leon** (1928). «The Third International After Lenin», disponible en <www.Marxists.org/archive/trotsky/works/1928-3rd/ti01.htm>.
- Unctad** (2001-2005). *World Investment Report*, Nueva York-Ginebra, Naciones Unidas.
- Vuskovic, P.** (1974). «Distribución del ingreso y opciones de desarrollo», en J. Serra, comp., *Desarrollo latinoamericano: ensayos críticos*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Wade, Robert** (1990). *Governing the Market*, Princeton University Press.
- Wade, Robert** (2002). «Globalization, Poverty and Income Distribution: Does the Liberal Argument Hold?», Working Paper 02-33, LSE Development Studies Institute.
- WTO** (2004). *International Trade Statistics*, Ginebra, World Trade Organisation.