

# Centro, periferia y transformaciones en la economía mundial

Enrique Arceo y María Andrea Urturi

Documento de Trabajo N° 30. - Agosto de 2010







Director

Guillermo Wierzba

Investigadores

Jorge Gaggero  
Claudio Golonbek  
Romina Kupelian  
Rodrigo López  
Pablo Mareso  
María Andrea Urturi  
María Agustina Zelada

Investigadores Invitados

Enrique Arceo

Consejo Académico

Juan José Deu Peyres  
Roberto Frenkel  
Alfredo T. García  
Matías Kulfas

*Las opiniones vertidas en el trabajo son exclusivas de los autores y no necesariamente coinciden con las de las entidades patrocinantes del Centro.*

Para comentarios, favor dirigirse a: [informacion@cefid-ar.org.ar](mailto:informacion@cefid-ar.org.ar)



<b>Introducción .....</b>	<b>6</b>
<b>I.- El cambio en las condiciones de reproducción del modo de acumulación dominante en escala mundial. ....</b>	<b>8</b>
<b>II.-La reconfiguración, por los países centrales y el capital trasnacional, en los años ochenta del siglo XX, del marco político e institucional del desarrollo de la periferia.....</b>	<b>15</b>
<b>III- El retorno de las políticas de desarrollo y las transformaciones de la economía mundial. ....</b>	<b>21</b>
<b>IV.- Sistemas industriales, centro, periferia y bloques económicos.....</b>	<b>40</b>
<b>IV_ I. Los bloques comerciales y la competencia intercapitalista.....</b>	<b>42</b>
<b>IV. II: Estados Unidos y la reacción hegemónica.....</b>	<b>47</b>
<b>V- El MERCOSUR frente a las transformaciones de la economía mundial .....</b>	<b>55</b>
<b>Anexo I .....</b>	<b>68</b>
<b>Anexo II .....</b>	<b>71</b>
<b>Bibliografía .....</b>	<b>73</b>

## Introducción

La crisis comenzada en 2008 ha sido la primera que ha afectado al conjunto de los países desde la posguerra y resulta difícil considerarla un acontecimiento ya superado. Su impacto en Europa puede tener aún efectos importantes y la recuperación de Estados Unidos es lenta. Pero todo indica, hasta el momento, que pese a la profundidad de la crisis, el capital financiero conserva el rol hegemónico que ha detentado en la economía mundial en las últimas décadas y, tras un keynesianismo de crisis destinado a su salvataje, impulsa un nuevo asalto, en Europa, contra las conquistas obreras y los remanentes del Estado de bienestar y, en la totalidad de los países, una rápida vuelta a la ortodoxia monetaria y fiscal.

Sin embargo, la crisis ha puesto al desnudo la marcada distancia entre los supuestos de las políticas neoliberales y sus efectos y se despliega en el marco de un cambio irreversible en las condiciones que posibilitaron el modo de acumulación en nivel mundial prevaleciente desde los ochenta, lo cual torna ilusoria una salida de ésta orientada a su reconstitución.

El presente trabajo procura aportar elementos para la comprensión de los factores determinantes de este cambio de fase y de sus consecuencias. El mismo se divide en cinco acápites:

El primero analiza el cambio en las condiciones de reproducción del modo de acumulación que ha sido dominante en escala mundial desde los años ochenta del pasado siglo.

El segundo y el tercero examinan los factores determinantes de esos cambios, que están lejos, en múltiples aspectos, de ser los previstos por los promotores de la reestructuración neoliberal de la economía mundial. Con tal fin se analizan, en primer lugar, las características de la reconfiguración, por los países centrales<sup>1</sup> y el capital

---

<sup>1</sup> La diferenciación entre centro y periferia, introducida por Raúl Prebisch, continúa siendo esencial, a nuestro juicio, para la comprensión de la estructura y dinámica de la economía mundial. Los fundamentos teóricos para la diferenciación entre ambos tipos de formaciones económico sociales son sucintamente indicados en el acápite 4 y la clasificación de países centrales y periféricos utilizada se consigna en la nota al cuadro Nro 5. En la perspectiva adoptada el carácter periférico o central de una formación depende de la constitución, en la misma, de un sistema industrial que permite al capital orientar, conforme a sus necesidades, el desarrollo de las fuerzas productivas. Este concepto ha sido derivado del análisis de Marx sobre la gran industria (El Capital T.I, capítulo XIII) y permite una diferenciación conceptual entre ambos tipos de formaciones que no difiere sustancialmente de la realizada, desde otra perspectiva teórica, por Celso Furtado (1964) en Desarrollo y Subdesarrollo o por Fernando Fanjzylber (1987) en "La industrialización de América Latina: de la "caja negra" al "casillero vacío."

Las nociones de centro y periferia están referidas a las distintas características de estos dos tipos de formaciones capitalistas y a las relaciones asimétricas existentes entre ellas, pero no

transnacional, del marco político e institucional del desarrollo de la periferia y, luego, el conjunto de políticas que en ciertos países periféricos posibilitaron el desplazamiento de los límites al desarrollo impuestos por esa reconfiguración.

En un cuarto acápite se estudian las implicancias del éxito de esas políticas para el análisis de la estructura y la dinámica de la economía mundial y sus diferencias con la visión derivada del proyecto neoliberal, así como el esbozo de una contraofensiva hegemónica que probablemente no logrará revertir la orientación de los cambios, pero que seguramente agudizará las contradicciones económicas y políticas en la escena mundial y, por último, en un quinto acápite, se realizan algunos señalamientos sobre el posicionamiento del MERCOSUR en el nuevo contexto mundial y se puntualizan algunas de sus consecuencias.

---

supone, necesariamente, una confrontación entre ellas. El bloque de clase dominante en una determinada formación periférica puede mantener relaciones de complementariedad con el bloque dominante en el país hegemónico (caso de la oligarquía argentina con el capital industrial inglés) o utilizar, no sin aplicar políticas específicas con tal fin, el modo de acumulación implementado en escala mundial por el hegemón como marco de un proceso de acumulación competitivo con el de éste (caso del capital industrial norteamericano o alemán a partir de los años setenta del siglo XIX).

Sin embargo los cambios en las formaciones centrales y en el modo de acumulación dominante en escala mundial que ellas impulsan determinan transformaciones más o menos amplias en el conjunto de la periferia y en su articulación con las economías centrales. Esas transformaciones no son necesariamente similares en toda la periferia, ya que el alcance y la naturaleza de las mismas dependen de las condiciones económicas y sociales específicas de cada formación y de las características del bloque de clases dominante. Pero el movimiento de conjunto de la economía mundial en cada una de sus fases está determinado por los cambios en las economías dominantes, la dinámica diferencial que ellos imprimen al proceso de acumulación en las formaciones periféricas y las modalidades específicas que reviste la articulación entre ambos tipos de formaciones.

## **I.- El cambio en las condiciones de reproducción del modo de acumulación dominante en escala mundial.**

El desmantelamiento, por Estados Unidos, del sistema monetario y financiero emanado de Bretton Woods y la política de desregulación financiera en escala mundial instrumentada desde 1980 constituyó una apuesta de ese país para reconstituir su hegemonía colocando como eje de la economía mundial a su mercado financiero. La extensión y profundidad de éste y el rol del dólar como moneda de reserva, se esperaba, le permitiría, en el nuevo contexto, sostener su crecimiento aún en presencia de fuertes desequilibrios fiscales y externos. Y, en efecto, desde 1980 y hasta el año 2000, el crecimiento de los Estados Unidos fue significativamente mayor al del resto de los países centrales y al de la economía mundial en su conjunto y operó como motor de la expansión de ésta.

Esta expansión revistió características peculiares. El crecimiento de los Estados Unidos generó un creciente déficit en su cuenta corriente que impulsó el comercio internacional y el crecimiento de las economías periféricas y los excedentes de balanza de pagos generados en otros países por ese déficit (que fue paralelo, la mayor parte del tiempo, también a un déficit fiscal) financiaron la expansión norteamericana. Esto estuvo acompañado, sin embargo, por una parte, de un fuerte desequilibrio, en los países centrales, entre los beneficios y la inversión, con la consiguiente expansión en una demanda de activos financieros que impulsó el desarrollo de reiteradas burbujas y, por otra parte, de tasas decrecientes de crecimiento, aunque esta tendencia se revirtió, para la economía mundial en su conjunto desde el año 2000, marcando un cambio significativo de la posición, en ella, de la economía norteamericana. (Cuadro 1)

**Cuadro nº 1. Tasas de crecimiento del PBI del mundo y de los Estados Unidos en dólares constantes del año 2000**

	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2008
Estados Unidos	3.7%	3.4%	3.3%	2.2%
Mundo	4.0%	3.2%	2.7%	2.9%

**Fuente: Banco Mundial, World Development Indicators**

Este cambio no es resultado de la crisis de 2008 ni ésta, en sí misma, es un resultado directo del modo de acumulación dominante en nivel mundial, aunque los



desequilibrios internacionales generados por el mismo posibilitaron la excepcional magnitud de la burbuja inmobiliaria norteamericana.

La crisis de 2008 tuvo su origen, básicamente, en una política monetaria y fiscal del gobierno norteamericano particularmente expansiva, destinada a sostener el crecimiento de la demanda agregada en el marco, a partir del año 2000, de una caída de la rentabilidad, existencia de capacidad ociosa y debilidad de la inversión fija.

La expansión de la demanda ligada al inmobiliario, resultado de esta política, fue sostenida mediante el creciente otorgamiento de préstamos -sin verificar, a menudo, la capacidad de los deudores para el pago de los mismo- y fue financiada mediante complejos instrumentos que se negociaban fuera del mercado y cuya valorización dependía de la calificación otorgada por las compañías evaluadoras. Éstas subestimaron sistemáticamente ese riesgo y luego, a medida que aumentaban los incumplimientos, degradaron reiteradamente la calificación de los títulos, generando una total incertidumbre en cuanto a sus precios. El descenso de estos impactó, a su vez, sobre la solvencia de los bancos de inversión y los hedge funds, fuertemente apalancados y que habían incrementado sus activos mediante un endeudamiento de muy corto plazo. La negativa de los acreedores a renovar sus préstamos garantizados por unos títulos cuyo precio de reventa había devenido impredecible, determinó finalmente el colapso de múltiples instituciones financieras, tanto en Europa como en los Estados Unidos y la desaparición del crédito<sup>2</sup>.

La crisis refleja el fracaso del intento del gobierno norteamericano, ante la caída de la tasa de ganancia desde 1998 y la reducción de la inversión productiva, de mantener el ritmo de actividad mediante el endeudamiento de los hogares y remite, fundamentalmente, a los límites que enfrenta, no sólo en Estados Unidos, sino también en los restantes países centrales, el proceso de acumulación en el marco del actual grado de apertura de sus economías y la distribución del ingreso existente.

Pero a la vez la crisis pone de manifiesto, en forma particularmente aguda, las transformaciones que ha experimentado la economía mundial y que van a condicionar decisivamente las modalidades que revestirá, en adelante, un modo de acumulación en escala mundial donde Estados Unidos no desempeñará ya un rol motor central.<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup> Arceo, Enrique, Golonbek, Claudio, Kupelian, Romina (2009) Crisis Mundial. Elementos para su análisis, CEFIDAR, Documento de trabajo Nro. 26-Julio de 2009.

<sup>3</sup>Por supuesto esta perspectiva podría ser alterada por un derrumbe de las tasas de crecimiento de los países periféricos en rápido tren de industrialización, ya sea por la agudización de sus contradicciones internas o por una ofensiva exitosa de los países centrales para imponer una revaluación sustancial de sus monedas. Pero esto, si bien es posible, no es demasiado probable y se traduciría en una nueva crisis mundial de características diferentes a

**Cuadro n° 2. Tasas anuales de crecimiento del PBI, Estados Unidos, Resto de los países centrales, China, Resto de la periferia y total. 1992-2007.**

Promedios móviles trienales. Dólares constantes del año 2000

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Estados Unidos	2.0	3.4	3.1	3.4	3.6	4.2	4.4	4.1	2.9	2.0	1.6	2.6	3.1	3.2	2.6	2.0
Resto países centrales	1.1	1.2	1.7	2.3	2.3	2.0	1.9	2.3	2.3	2.0	1.2	1.7	1.9	2.4	2.4	1.8
China	12.6	13.7	12.5	11.2	10.0	9.0	8.2	7.9	8.1	8.6	9.2	9.8	10.2	10.7	11.8	11.1
Resto Periferia	2.1	2.4	2.9	3.7	4.1	3.1	2.5	2.8	3.2	3.3	3.0	4.5	5.5	6.1	6.1	5.7
Total	1.8	2.4	2.6	3.2	3.3	3.1	3.0	3.2	2.9	2.5	2.0	2.9	3.4	3.8	3.7	3.2

**Fuente: Banco Mundial, World Development Indicators**

Los Estados Unidos crecieron, hasta el año 2000, por encima del conjunto de la economía mundial y, sobre todo, del resto de los países centrales. Con la crisis del año 2000 comienza otro ciclo, signado por la burbuja de las hipotecas subprime y caracterizado por tasas de crecimiento notoriamente inferiores. Estas son aún superiores, hasta 2007, a las de los restantes países centrales, pero menores a las del conjunto de la economía mundial.

**Cuadro n° 3. Participación en el PBI mundial. Estados Unidos, Resto de los países centrales, China, Resto de la periferia y total. 1992-2007.**

Promedios móviles trienales. Dólares constantes del año 2000

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Estados Unidos	29.5	29.8	30.0	30.1	30.2	30.5	30.9	31.2	31.2	31.0	30.9	30.8	30.8	30.6	30.2	29.9
Resto países centrales	49.3	48.7	48.3	47.9	47.5	47.0	46.5	46.1	45.8	45.6	45.2	44.7	44.1	43.5	42.9	42.4
China	2.3	2.5	2.8	3.0	3.2	3.4	3.5	3.7	3.9	4.1	4.4	4.7	5.0	5.3	5.7	6.2
Resto Periferia	18.9	18.9	19.0	19.1	19.2	19.2	19.1	19.0	19.1	19.3	19.4	19.8	20.2	20.6	21.1	21.6
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

**Fuente: Banco Mundial, World Development Indicators**

Como es lógico, la participación de Estados Unidos en el producto mundial desciende a partir del año 2000, volviendo, en 2007, a su participación de 1993. La participación del resto de los países centrales continuó su descenso; la de China aumentó un 50% entre 2000 y 2007 y la del resto de la periferia se incrementó 14%.

---

la actual y que tendría también efectos, aunque por causas distintas, sobre la viabilidad del modo de acumulación imperante desde los años ochenta del siglo XX. Una acentuada desaceleración del crecimiento del Este de Asia y la desaparición de sus excedentes externos generaría un modo de acumulación en escala mundial marcadamente diferente.

La combinación de tasas de crecimiento sustancialmente más elevadas que las norteamericanas (alrededor de tres veces más altas en el caso de China) y del incremento en la participación en el PBI mundial de la periferia, determinan un cambio sustancial, incluso antes de la crisis, en la contribución al crecimiento de las distintas regiones.

**Cuadro nº 4, Contribución al crecimiento del PBI mundial. Estados Unidos, Resto de los países centrales, China, Resto de la periferia y total. 1992-2007.**

Promedios móviles trienales. Dólares constantes del año 2000.

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Estados Unidos	30.1	43.7	37.1	32.4	32.6	42.7	46.4	43.3	29.3	23.5	23.9	28.1	28.2	25.8	21.9	18.2
Resto países centrales	32.5	22.2	27.3	35.9	34.5	29.9	29.8	32.7	37.1	35.2	29.4	25.6	25.3	27.7	27.7	21.8
China	14.5	14.2	13.2	9.9	9.2	9.5	9.4	9.3	12.3	16.1	19.1	16.1	14.4	14.1	16.7	20.9
Resto Periferia	22.9	19.9	22.4	21.9	23.7	17.8	14.4	14.7	21.3	25.3	27.7	30.3	32.1	32.5	33.7	39.1
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

**Fuente: Banco Mundial, World Development Indicators**

La contribución al crecimiento de los Estados Unidos, que había superado sustancialmente su participación en el PBI mundial durante la burbuja del punto com, alcanzando a representar más del 40% del crecimiento mundial, desciende, desde el año 2000, por debajo de su participación en el producto mundial. A partir de 2001 el “resto de la periferia” contribuye más que Estados Unidos al crecimiento mundial y en 2007 su aporte prácticamente duplica tanto al de este país y como al del resto de los países centrales. Ese mismo año (o más precisamente, puesto que se trata de promedios móviles trienales, en el promedio de 2006, 2007 y 2008), China pasa a contribuir al crecimiento de la economía mundial más que Estados Unidos y la periferia en su conjunto aporta más del 60% del crecimiento mundial.

No se trata de un cambio coyuntural. Dado el peso alcanzado por la periferia en la economía mundial, cercano al 30% en 2007, si su tasa de crecimiento supera en alrededor del 70% la del centro, su contribución al crecimiento es necesariamente mayor y, obviamente, el progresivo aumento de esa participación, determina que su contribución al crecimiento dependa cada vez menos de la magnitud de la diferencia entre la tasa de expansión de su producto y la del centro. En los hechos, entre 2000 y 2007, su tasa de crecimiento ha sido 85% más alta y existen varias causas para el mantenimiento de diferencias marcadamente acentuadas. en las tasas de crecimiento

Como señala el Fondo Monetario Internacional, “las recesiones asociadas con crisis financieras tienen impactos especialmente severos en el mediano plazo si están

acompañadas por la desaparición del crédito y el estallido de burbujas inmobiliarias. Por consiguiente, es probable ver, en los próximos cinco o siete años, grandes caídas en las tasas de crecimiento.<sup>4</sup> La crisis de 2008 revistió estas características fundamentalmente en Estados Unidos y Europa y las proyecciones sobre el crecimiento de los países centrales y periféricos en los próximos años indican un notorio acentuamiento de la brecha entre sus tasas de crecimiento. Se trata de un efecto de mediano plazo, derivado de la crisis, al que se adiciona una tendencia de más largo plazo: la baja tasa de crecimiento de los países centrales respecto a los países periféricos que experimentan un rápido proceso de industrialización y que son actualmente los que determinan el ritmo de expansión de la periferia

En esta diferencia de tasas de crecimiento, juega un rol importante el mayor peso de los servicios en los países centrales, característica que sin duda subsistirá por un tiempo prolongado. La gran industria, cuyo núcleo es la industria manufacturera, posibilita, por sus características, una producción estandarizada y la formalización de la información que ésta requiere en un conjunto de instrucciones fácilmente replicables. Ciertos servicios impersonales, como las telecomunicaciones, tienen características similares, pero la mayoría de los servicios personales no pueden ser fácilmente estandarizados y sometidos a los mismos métodos de producción masiva utilizados en la manufactura.<sup>5</sup> Esto determina que, en promedio, experimenten un aumento de la productividad sustancialmente menor que la industria manufacturera. En Estados Unidos el número índice de la productividad horaria muestra una diferencia, entre 1987 y 2007, entre la industria manufacturera y el conjunto del sector no agrícola, que incluye también a la industria manufacturera, del orden del 30%.<sup>6</sup>

Las diferencias en las tasas de crecimiento de la productividad generan un aumento en el precio relativo de los servicios y también, puesto que la participación de ambos sectores en el gasto, a precios constantes, no experimenta modificaciones significativas (aunque sí cambios importantes en la composición de cada uno de los sectores), un sostenido incremento del empleo en los servicios.<sup>7</sup>

Ese aumento se da con especial intensidad en servicios como salud o educación, particularmente reacios a la estandarización y cuya demanda no se altera

---

<sup>4</sup>FMI, Europe. Securing Recovery, World Economic and Financial Surveys. Regional Economic Outlook, octubre 2009, página 38

<sup>5</sup>Robert Rowthorn y Ramana Ramaswamy, "Desindustrialization: Causes and Implications", IMF Working Paper 97/42, abril 1997.

<sup>6</sup>Estos datos y los subsiguientes provienen del US Bureau of Labour

<sup>7</sup> La magnitud de este desplazamiento está sin embargo condicionado por las características del comercio exterior de cada país; es marcadamente más acentuado en Estados Unidos que en Japón o Alemania, grandes exportadores netos de productos manufacturados.

significativamente por el incremento de su precio relativo. En Estados Unidos, entre 1959 y 2009, los precios de las mercancías aumentaron 258%, los de los servicios 758% y, dentro de estos, los servicios de salud 1498% y la educación 2152%. A su vez el empleo total aumentó, entre 1960 y 2007, a una tasa del 2% anual; el empleo en servicios al 2,6% anual y el empleo en educación y salud el 4% anual. Servicios en su conjunto pasó del 65% al 84% del empleo total y educación y salud del 5% al 13%.

La dinámica de los precios, el gasto y el empleo en los países centrales tiene importantes consecuencias. Explica en buena medida, en primer término, el decreciente impacto sobre el crecimiento de las “revoluciones científicas y técnicas” que tienen lugar en la industria manufacturer de los países centrales. Entre 1959 y 2009 los precios de las mercancías aumentaron en los Estados Unidos, como se ha indicado, 258%, pero en el rubro “vehículos y mercancías recreativos”, que incluye equipos de video, audio, fotografía y procesamiento de la información y medios de comunicación relacionados con los mismos, es decir el núcleo de las innovaciones en electrónica de consumo e informática, los precios se redujeron 53%. Sin embargo el gasto personal en estos artículos sólo se incrementó del 2% al 3,3% del gasto total.

Cuando el gasto en mercancías sólo representa el 30% del gasto personal total, estas revoluciones sólo pueden ejercer un impacto económico elevado, vía la inversión, mediante cambios que afectan en el modo de producir en una gran cantidad de sectores, tornando obsoletos buena parte de los medios de producción existentes, o, a través del consumo, mediante la introducción de productos que altera fundamentalmente la forma de vida, como el automóvil y ello es, en ambos casos, absolutamente excepcional. La gran industria continúa generando constantes cambios en las fuerzas productivas; pero para que ocurra una revolución industrial de magnitud, es necesario que el descenso en el precio de sus productos genere incrementos sustanciales en la demanda de los mismos y en la actual fase del capitalismo la demanda se encuentra centrada, en los países de mayores ingresos, en esferas como la salud o la educación, donde la gran industria no ha penetrado aún.

Pero además esta dinámica de los precios, el gasto y el empleo en los países centrales potencia las diferencias entre su tasa de crecimiento y la de los países periféricos en rápido tren de industrialización. En éstos hay una constante transferencia de población activa de la agricultura, de muy baja productividad, hacia los servicios y la industria manufacturera; el crecimiento de la productividad en esta es mayor que en los países centrales, ya que su nivel medio de productividad es sustancialmente más bajo e incorpora aceleradamente las tecnologías predominantes en los países centrales y la misma concentra una proporción sustancialmente más

elevada del empleo y del producto (alrededor del 34% del PBI en China, 14% en Estados Unidos en 2005-2006), lo cual determina que el impacto del crecimiento de su productividad sobre la economía sea mucho mayor. A ello se agregan, por supuesto, las fuertes diferencias en la participación de la formación bruta de capital fijo en el producto (44% en un caso, 20% en el otro)<sup>8</sup>

El hecho que China y el resto de la periferia, es decir, un conjunto de países sustancialmente más atrasados en su desarrollo capitalista que los centrales, se constituyan en el motor de la economía mundial, plantea, para el caso que la acción económica, política y aún militar del centro no revierta esta tendencia, múltiples interrogantes acerca de las características de la próxima fase de desarrollo de la economía mundial y su respuesta excede, en gran medida, los marcos del presente trabajo.

Interesa aquí, en cambio, examinar las razones por las cuales la reestructuración del capitalismo impulsada por el capital de los países centrales con el apoyo político e ideológico del neoliberalismo se ha traducido en una marcada diferencia entre los propósitos perseguidos, el marco conceptual que le sirvió de apoyo y los resultados efectivamente alcanzados.

---

<sup>8</sup> Banco Mundial, World Development Indicators 2009

## **II.-La reconfiguración, por los países centrales y el capital trasnacional, en los años ochenta del siglo XX, del marco político e institucional del desarrollo de la periferia.**

Es una constante en la historia del capitalismo que el capital, frente a la caída de su rentabilidad, procure reestructurar en su favor, en los países centrales, las relaciones sociales y políticas con los sectores subordinados y expandir, en la periferia, su campo de acumulación.

En el centro, la caída de la tasa de ganancia desde mediados de los años sesenta del siglo pasado y la consiguiente desaceleración de la inversión y la productividad, tornaron impotentes los esfuerzos para revertir la situación mediante el empleo de políticas keynesianas. La crisis no tenía su origen en una insuficiencia de la demanda, sino en la disminución del incremento del producto generado por la inversión y en una ola de luchas obreras que presionaba adicionalmente sobre la rentabilidad.

La izquierda socialdemócrata europea planteó como alternativa, sin lograr el suficiente consenso, la nacionalización de las más grandes empresas a fin de incorporar, pese a la caída de la tasa de ganancia, nuevas tecnologías y forzar por este medio al resto de las empresas a elevar su nivel de inversión.<sup>9</sup>

La corriente que, liderada por Friedrich Hayek, venía sosteniendo desde fines de la segunda guerra mundial que la limitación de los mecanismos de mercado constituía una amenaza a la libertad económica y política, afirmaba, en cambio, que el origen de la crisis era el excesivo poder del movimiento obrero, que había socavado las bases de la acumulación capitalista y llevado los gastos sociales del Estado a un nivel insostenible. Esto ha generado, afirmaba, una inflación y un estancamiento cuya reversión exige la contracción del gasto social, la disciplina presupuestaria del Estado, el cese de su intervención en los mercados, el restablecimiento de una tasa “natural” de desempleo y reducciones de los impuestos sobre las ganancias más elevadas y las rentas a fin de restituir una “saludable” desigualdad. La libre acción del mercado, con la eficiente asignación de los recursos que ella conlleva y los incentivos que brinda al ahorro y a la inversión, aseguraría un bienestar imposible de alcanzar con políticas que distorsionan esa acción.

---

<sup>9</sup> Glyn, Andrew (2006), *Capitalism Unleashed. Finance, Globalization, and Welfare*, New York, Oxford University Press, pags 18-21

El triunfo de esta corriente marca, en el centro, un cambio sustancial en la relación de fuerzas políticas y sociales y el inicio de un proceso de reestructuración del capitalismo.

Pero, simultáneamente, el bajo costo y el incremento de la velocidad del transporte internacional y las comunicaciones, aunado al proceso de reducción de las tarifas a los productos industriales que se desarrolla en el GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) a medida que convergen los niveles de productividad de los países centrales, posibilita que el capital procure, también, recomponer su tasa de ganancia mediante el traslado de sus operaciones más intensivas en trabajo a la periferia. Puesto que los salarios son, en algunas regiones de ésta, hasta diez veces más bajos que en el centro, este recurso podía elevar la rentabilidad de las empresas en mucha mayor medida que la introducción de mejoras tecnológicas en los procesos productivos existentes.

El desarrollo de un proceso de estas características en escala mundial requería, sin embargo, condiciones técnicas que se van creando paulatinamente: la contenerización y el transporte modal, el intercambio electrónico de datos, la educación asistida por computadora (CAE) y, fundamentalmente, el diseño asistido por computadora (CAD) y de la manufactura asistida por computadora (CAM), que permiten la transmisión precisa de las características de la tarea a realizar y la forma de ejecutarla. Este conjunto de transformaciones posibilitan el surgimiento de un nuevo tipo de empresa que adquiere la forma de una red en la que se encuentran insertas, además de sus filiales, amplias capas de contratistas y subcontratistas y cuya producción se desarrolla con destino a un mercado regional o, incluso, para el mercado mundial en su conjunto.

Sin embargo, para que estas empresas pudieran expandirse y desarrollar los distintos fragmentos de la producción allí donde sus costos son menores, se requería la remoción de las barreras aduaneras en los países en desarrollo, la eliminación o la reducción de las interferencias de los estados desarrollistas sobre la actividad de las empresas multinacionales y una política económica no ya orientada, como en el anterior período, a la construcción de una estructura industrial compleja, sino a facilitar y promover la instalación del capital extranjero con vistas a la exportación y a crear, con tal fin, las condiciones de infraestructura y de costos necesarias para atraerlo. Es decir, una transformación en el tipo de estado y en el régimen de acumulación predominante, a mediados de los setenta, en la mayoría de la periferia.



Esta tarea es facilitada por la asunción en gran parte de los medios académicos de la periferia de un lugar central y por momentos prácticamente excluyente, de la economía neoclásica y por el apoyo del gran capital financiero y de las fracciones de los sectores dominantes locales suficientemente competitivas para operar en el mercado mundial (o dependientes de la expansión de los intercambios internacionales, como del gran comercio de exportación e importación) a la crítica del estado desarrollista. Estos sectores encuentran en la renovada movilidad del capital en nivel internacional la posibilidad de financiar el reajuste estructural que exige la apertura de las economías periféricas e imputan a las políticas de industrialización un incremento en los costos que reduce la rentabilidad del capital y facilita la constitución de alianzas sociales que incrementan la ingerencia del estado.

La crisis de la deuda potencia, a su vez, la capacidad de presión del gran capital financiero y de los países centrales. Este crisis es resultado de la multiplicación por diez de la tasa de interés por la Reserva Federal, del aumento del petróleo en 1979-80, de la recesión en los países desarrollados y de la abrupta reversión, luego del anuncio por México, en 1982, que no podría pagar, en este contexto, los servicios de la deuda, de los flujos de capitales que hasta entonces se dirigían hacia la periferia. En 1983 treinta y cuatro países (entre ellos varios integrantes del bloque socialista) estaban intentando renegociar las condiciones de pago de su deuda en el marco de una negativa generalizada de los bancos acreedores de otorgar nuevos créditos. Otros doce países enfrentaban serios problemas de pago.

Esa renegociación requería, por exigencia de los acreedores, un acuerdo previo con el FMI. Y si bien tanto éste como el Banco Mundial procuraron evitar un incumplimiento (default) que hubiera puesto en peligro a los bancos norteamericanos, sujetaron el desembolso de los fondos necesarios para ello al cumplimiento de planes de ajuste estructural que tendieron no sólo al control de la inflación y la eliminación del déficit fiscal, incrementado por la elevación de los intereses de la deuda, sino también a imponer, de manera cada vez más acuciante, la apertura de la economía, la desregulación del sistema financiero, la eliminación de la intervención del estado y la privatización de las empresas y servicios públicos. Lo cual induce, en buena parte de la periferia, una radical modificación en la relación de fuerzas dentro del bloque de clases dominante a favor del capital financiero internacional, inmediato beneficiario de las medidas y del capital transnacional en su conjunto.

El éxito de la estrategia del capital transnacional se consolida el 1ro de enero de 1995, en el marco de la Ronda Uruguay de negociaciones del GATT, con la creación de la Organización Mundial del Comercio. Esta y los acuerdos que le sirven de base, suponen un cambio cualitativo respecto al marco normativo vigente hasta entonces, el GATT, un tratado cuyo objeto era la reducción de las tarifas aduaneras en relación al comercio de manufacturas.

La OMC tiene personalidad jurídica propia, detenta el monopolio de las negociaciones multilaterales en torno al comercio y su competencia se extiende no sólo al comercio de mercancías sino también al de servicios y a la propiedad intelectual.

El principio fundamental de la OMC es, además de la liberalización gradual del comercio, el trato nacional, que implica la igualdad de trato a las mercancías y a los capitales nacionales y extranjeros y que se aplica tanto a las mercancías, una vez que han atravesado las fronteras, como en la provisión de servicios, las marcas de fábrica o de comercio, los derechos de autor y las patentes.

Se crea, de esta manera, un cuadro normativo que privilegia la liberalización de los intercambios por sobre las políticas internas y que incorpora una agenda no sólo referida a lo internacional sino también a lo intranacional. Mientras que los acuerdos de Bretton Woods procuraron proteger a los estados de los impactos externos a fin que pudieran desarrollar con autonomía sus políticas, el objetivo de la OMC es poner a los estados al servicio de la creación de un ámbito global institucionalmente homogéneo que facilite el despliegue sin trabas del capital transnacional.

Este nuevo marco institucional impone severos límites a las políticas que pueden implementar los países menos desarrollados. Las normas del acuerdo de medidas sobre inversiones relacionadas con el comercio (Agreement on trade-related investment Measures, TRIMS en sus siglas en inglés) prohíben la imposición de exigencias de desempeño (obligación de exportar determinado porcentaje de la producción; de incorporar un determinado porcentaje de componentes nacionales, de mantener una cierta relación entre importaciones y exportaciones, etc.). Las referidas a subsidios a la exportación (Agreement on Subsidies) impiden su otorgamiento, salvo bajo las formas que normalmente adoptan en los países desarrollados (subsidios a la investigación y el desarrollo y las producciones en áreas atrasadas del país). Estas disposiciones implican la prohibición de la totalidad de los instrumentos utilizados hasta entonces por los países periféricos para promover la industrialización y generar ventajas comparativas dinámicas.

A ello se agrega, como resultado de las negociaciones, un nivel tarifario efectivo promedio para los países periféricos mayor al de los países desarrollados pero extremadamente reducido en términos históricos. Como señala Yilmaz Akyüz “a fines del siglo XIX cuando el ingreso per cápita (medido en paridad de poder de compra) en los Estados Unidos tenía un nivel similar al de los países en desarrollo en la actualidad (esto es alrededor de 3000 dólares del año 1990), el promedio ponderado de las tarifas aplicadas a las importaciones de manufacturas era próximo al 50%, comparado con el 8,1 % en los países en desarrollo y el 13,6 % en los países menos desarrollados hoy.

En 1950, cuando los Estados Unidos eran ya un indisputado hegemón industrial, con un ingreso per cápita casi tres veces mayor al de los países en desarrollo en la actualidad, la tarifa promedio industrial aplicada era más alta no sólo que la tasa promedio actual de los países en desarrollo sino también de los menos desarrollados y esto también es verdad, en distintos grados, para Alemania, Francia y el Reino Unido.”<sup>10</sup> Pero además, las diferencias en los niveles tarifarios subestiman groseramente las diferencias reales entre el grado de protección de que gozaron los países desarrollados y el nivel de protección actual en los países en desarrollo<sup>11</sup> y ello por dos razones: la muy acentuada reducción de los costos de transporte, que brindaban una importante protección “natural” y el incremento de la brecha tecnológica entre ambos tipos de países. Cuando, en 1913, Estados Unidos, tenía un ingreso per cápita similar y una protección cuatro veces superior a la que hoy tiene Brasil, era ya un líder industrial que no presentaba atrasos de productividad respecto al Reino Unido.

En la perspectiva del capital y de organismos como el Banco Mundial, este nuevo marco normativo impediría definitivamente el empleo, por parte de los países periféricos, de políticas industriales y los alcances y las características de las modificaciones en la división internacional del trabajo estarían fundamentalmente determinados por la asignación de recursos en escala mundial derivada de la acción del mercado.

El desplazamiento de las actividades a la periferia recaería sobre las fases de los procesos de trabajo que exigían menor calificación o eran difíciles de automatizar y las actividades más complejas, incluida la mayoría de las que requerían un cierto trabajo calificado, quedarían radicadas en el centro, ya que el aprovechamiento por los países

---

<sup>10</sup> Akyüz, Yilmaz (2005) The WTO negotiations on industrial tariffs: what is at stake for developing countries?, Ginebra, Third World Network, pags. 10-11

<sup>11</sup> Chang, Ha Joong (2002), Kicking Away the Ladder. Development strategy in Historical Perspective, London, Anthem Press

periféricos de sus ventajas relativas impediría todo avance “prematureo” hacia actividades demandantes, en esos países, de recursos escasos y caros

A su vez, el traslado de las fases más intensivas en trabajo a la periferia estaría, conforme a esta perspectiva, a cargo de las empresas transnacionales, que transferirían a los países periféricos, mediante la inversión directa o la subcontratación, la tecnología necesaria para insertarse en las redes globales de producción y las especializaciones irían cambiando a medida que las modificaciones en las dotaciones relativas de factores fueran desplazando las ventajas de cada país.

Los países periféricos, por su parte, experimentarían un crecimiento liderado por sus exportaciones y, como afirma reiteradamente el Banco Mundial, las políticas industriales adoptadas en el pasado por los países periféricos perderían su razón de ser. La inserción en las redes controladas por las empresas transnacionales permitiría a estos países acceder, a través de un proceso de aprendizaje estimulado y dirigido por éstas, a las tecnologías más avanzadas, sin tener que enfrentar los costos de su inexperiencia industrial y de la ausencia de adecuadas economías internas y externas de escala y el capital local pasaría paulatinamente del armado o la manufactura de productos conforme a las especificaciones técnicas y con los equipos requeridos por el contratista, a la provisión de partes o productos con diseño de producción propio y, luego, a la concepción, desarrollo y fabricación, bajo marca propia o ajena, de partes o productos para el mercado mundial. Sólo se requeriría para ello políticas amigables con los mercados destinadas a atraer la inversión externa.

### **III- El retorno de las políticas de desarrollo y las transformaciones de la economía mundial.**

Esta visión era, más que un diagnóstico, un proyecto. Sin embargo la internacionalización de los procesos productivos se traduce en una profundización de la división internacional del trabajo, un mayor crecimiento del comercio internacional respecto a la producción y una creciente apertura de las economías, especialmente, de las economías en desarrollo y en transición. En 1974 sólo el Medio Oriente y África tenían una relación exportaciones/PBI más elevada que los países desarrollados de altos ingresos; en 2005 todas las regiones excepto Sud Asia tenían una relación más elevada que éstos y la relación para el conjunto de la economía mundial pasó del 17% al 27%.<sup>12</sup>

El proceso de profundización de la división del trabajo no está ausente en la minería y la agricultura pero tiene su eje en la industria manufacturera. En 1974 las exportaciones de manufacturas representaban apenas el 14% de las exportaciones de la periferia. Esta proporción alcanza al 30% a mediados de los ochenta, al 55% una década después y, a comienzos del siglo XXI, al 70% de sus exportaciones, porcentaje sólo algo más bajo que la participación de las exportaciones de productos manufactureros en las exportaciones mundiales (75%) y la transformación en la estructura de las exportaciones ha estado acompañada de un fuerte incremento, sobre todo a partir de 1990, de su participación en el comercio mundial de bienes y servicios, que pasó del 37% en 1990 al 55% en 2006<sup>13</sup>.

Sin embargo, en buena medida, este proceso no ha revestido las características supuestas por los políticos e ideólogos de los países centrales.

Esta perspectiva dejaba de lado aspectos centrales de la dinámica de la nueva división del trabajo. Por una parte el pasaje de subcontratista a productor directo para el mercado mundial supone, la mayoría de las veces, cambios radicales en la escala y la complejidad técnica de las operaciones que no resultan de un proceso paulatino de aprendizaje y acumulación y enfrenta, en sus últimas etapas, la activa oposición de las empresas transnacionales, poco deseosas de asistir a la consolidación de un competidor.

---

<sup>12</sup>Banco Mundial, World Development Indicators, 2008

<sup>13</sup> Cálculo de los autores en base a datos de la UNCTAD, Manual de Estadísticas, 2008. Se consideró centro, a Canadá, Estados Unidos, Japón, Australia, Nueva Zelanda, la Unión Europea de los 27, Suiza, Israel, Noruega, Chipre, Malta e Islandia; en el resto del texto los datos del centro no incluyen a los 12 miembros que se agregaron a la Europa de los 15, excepto Chipre y Malta.

Por otra parte, el incremento de los salarios reales, expresión de la modificación en la dotación relativa de factores, suele dar lugar al traslado de la unidad productiva, por la empresa transnacional, a otro país de menores ingresos y no a la realización, por la misma, de operaciones más complejas. Se trata de factores de importancia central porque invalidan, en buena medida, el proceso automático de pasaje a grados más elevados de desarrollo que se supone impulsaría la globalización y que tienen una particular relevancia en razón que la dinámica de la competencia internacional en el marco de la nueva división internacional del trabajo implica un deterioro en los términos de intercambio que sólo puede ser contrareestado mediante la exportación de productos cada vez más complejos<sup>14</sup>.

Las empresas de los países centrales se trasladan, en efecto, a la periferia, procurando obtener, sobre sus competidores, una ganancia extraordinaria resultante de la utilización de técnicas similares a las empleadas en su país de origen y el pago de salarios varias veces inferiores. Esta ganancia extraordinaria se diluye a medida que sus competidores adoptan idéntica estrategia. La entrada de nuevos productores en la periferia presiona sobre el precio del producto y determina un aumento de la proporción de la producción realizada en la periferia, hasta que, finalmente, el capital obtiene sólo la tasa media de ganancia. El mayor excedente resultante del pago de salarios más reducidos se transfiere enteramente a los consumidores. Esto genera, en los países centrales, vía reducción en el precio de las importaciones, un aumento del ingreso que pasa a engrosar las ganancias del capital, dado el estancamiento de los salarios reales. En la periferia, en cambio, se reduce la tasa promedio de ganancia.

Frente a la desaparición de la ganancia extraordinaria el capital transnacional busca reconstituirla mediante el desplazamiento de la producción a países de salarios aun más bajos y eventualmente encara la fragmentación, en escala mundial, de nuevos procesos productivos o de segmentos de estos, que pueden localizar en el país que ha experimentado el deterioro de los términos del intercambio o en cualquier otro. Los países periféricos, por consiguiente, a fin de superar los efectos de ese deterioro y el riesgo de un retiro del capital extranjero, deben impulsar, en la actividad en cuestión, la introducción de nuevos procesos y el rediseño de los producto a fin de reducir costos y dar un nuevo impulso a la demanda, lo cual requiere inversiones que no son normalmente de interés del capital transnacional, que cuenta con alternativas de inversión más rentables; así como promover la elevación, mediante la sustitución de

---

<sup>14</sup> Arceo, Enrique (2009), América Latina. Los límites de un crecimiento exportador sin cambio estructural, en Enrique Arceo y Eduardo Basualdo (compiladores). Los Condicionantes de la Crisis en América Latina. Inserción Internacional y Modalidades de Acumulación, 2009, Buenos Aires, FLACSO Libros

importaciones, del contenido local de la producción (lo cual reduce también los costos), e impulsar la incorporación a su estructura exportadora de productos mayoritariamente exportados, hasta entonces, por los países centrales y en los que es posible obtener una ganancia extraordinaria.

Esto requiere la incorporación y manejo de tecnologías cada vez más complejas y si bien la adquisición de tecnología puede ser efectuada en el exterior a través de la inversión directa o la compra de “paquetes tecnológicos”, eso limita sustancialmente la inversión local en diseño y en investigación y desarrollo y el inversor se apropia de las externalidades generadas por la actividad tecnológica, extremadamente importantes para la economía local. A lo cual se suma que actividades que pueden ser rentables para el capital local y necesarias desde el punto de vista del desarrollo, pueden no ser atractivas desde la perspectiva del capital transnacional, ya sea por la existencia de inversiones previas que resulta necesario amortizar o porque la tasa de ganancia esperada es menor a la que suele obtener<sup>15</sup>.

El crecimiento liderado por las exportaciones requiere, por consiguiente, si se busca que sea sostenido y que origine una estructura industrial crecientemente compleja, el desaliento, en ciertas actividades, de la inversión directa, aún cuando ello suponga importantes inversiones complementarias locales y un complejo proceso de aprendizaje<sup>16</sup>. Así como también la promoción, cuando las economías de escala son importantes, del desarrollo de grandes empresas de capital público o privado local y el empleo de una extensa gama de políticas industriales con objetivos similares a los de las prohibidas por el nuevo marco institucional.

Pero lo que debe subrayarse es que, si estas políticas se aplican y son exitosas, generan una dinámica distinta a la resultante de la división del trabajo tradicional, donde las exportaciones de la periferia son complementarias de la expansión del capital industrial del centro, al que provee de materias primas y alimentos y que constituye el motor de la expansión del comercio.

Por cierto tanto la vieja como la nueva división internacional del trabajo enfrentan a los países periféricos ante la opción de lograr, pese al aumento en el volumen de sus exportaciones, un escaso incremento en su valor agregado y el sometimiento de su proceso de acumulación a la inestabilidad derivada de su dependencia de la

---

<sup>15</sup> Alice H. Amsden and Wan-wen Chu (2003) *Beyond Late Development. Taiwan's Upgrading Policies.*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London, England

<sup>16</sup> Sanjay Lall (1998), *The East Asian Miracle: Does the Bell Toll for the Industrial Strategy?* Y Ajit Singh, *How Did East Asia Growth So Fast? Slow Progress Towards an Analytical Consensus*, en Sir Hans Singer, Neelambar Hatti, Rameshwar Tandon, *Export- Led Versus Balance Growth in the 1990s*, R.B. Publishing Corporation, Delhi, India, 2da edición ,2002

exportación de una gama restringida de productos, o de implementar, para evitarlo, políticas destinadas a aumentar la complejidad de su estructura industrial y de sus exportaciones. El deterioro de los términos del intercambio y la volatilidad de los precios de exportación han sido fundamentos centrales, en América Latina, para las políticas de sustitución de importaciones de posguerra.

Pero en los países predominantemente exportadores de productos primarios el cambio en el eje de la acumulación es un proceso complejo que enfrenta la resistencia de los sectores ligados a las exportaciones tradicionales y la abrupta apertura unilateral de sus economías determinó la destrucción de sus actividades industriales más complejas y la desarticulación de su proceso de industrialización. En cambio, en los países carentes de ventajas comparativas en la producción primaria, la apertura económica y el proceso de internacionalización de los procesos productivos contribuyeron a fortalecer a la industria manufacturera como eje del proceso de acumulación y, posibilitaron, en aquellos que lograron implementar políticas adecuadas, que los cambios en su estructura exportadora respondieran, en mucha mayor medida, a esas políticas que a las paulatinas modificaciones en la dotación de factores. En estos casos el crecimiento exportador deja de ser complementario con el del centro y deviene fuertemente competitivo, lo cual explica la excepcional amplitud y profundidad de los cambios sobrevenidos en la división internacional del trabajo y el impacto marcadamente diferencial de los mismos en las distintas regiones periféricas.

El crecimiento de la periferia se ha concentrado fundamentalmente en el Este de Asia y tiene como eje, en especial, a Corea, Taiwán y China.



**Cuadro n° 5****Participación porcentual en el producto bruto mundial del Centro, la Periferia y regiones y subregiones. 1980-2008.****Dólares constantes del año 2000**

	1980	1990	2000	2008
Estados Unidos	29.1	29.7	30.8	29.2
Japón	15.9	17.3	14.7	13.0
Europa de los 15	28.8	27.1	25.4	23.3
Resto Centro	5.6	5.5	5.5	5.4
Total centro	79.5	79.6	76.4	70.8
México y América central	2.2	1.9	2.1	2.0
América del Sur, Cono Sur	3.9	3.1	3.3	3.5
Resto América del Sur	1.1	0.9	0.9	1.1
Caribe	0.2	0.2	0.2	0.2
Mediterráneo periférico	1.0	1.2	1.3	1.5
Medio Oriente y África OPEC	1.6	1.3	1.3	1.5
Resto medio Oriente	0.1	0.1	0.1	0.2
Sud África	0.5	0.5	0.4	0.5
Resto África	0.5	0.4	0.4	0.5
China	1.0	1.9	3.8	6.5
Tigres	1.6	2.6	3.5	3.9
Resto Este de Asia y Oceanía	1.1	1.3	1.6	1.9
India	0.9	1.1	1.5	2.1
Resto Asia	0.3	0.4	0.5	0.6
Ex países socialistas, UE-27	4.4	1.4	1.2	1.4
Resto ex p. socialistas		1.9	1.6	1.9
(Total ex socialistas)	4.4	3.3	2.8	3.3
Total periferia	20.5	20.4	23.6	29.2
Total mundo	100.0	100.0	100.0	100.0
Europa de los 27 (menos Andorra)				24.8

**Fuente: Elaboración propia<sup>17</sup> en base a Banco Mundial, World Development Indicators y UNCTAD, Manual de Estadísticas, 2008.**

<sup>17</sup> *Europa de los 15:* Alemania: Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido, Suecia.

*Resto Centro:* Australia: Canadá, Chipre, Islandia, Israel, Malta, Noruega, Nueva Zelanda, Suiza

*México y América Central:* Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá.

*América del Sur, Cono Sur:* Argentina, Brasil, Chile, Paraguay, Uruguay

*Resto América del Sur:* Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela.

*Caribe:* Bahamas, Belice, Dominica, Grenada, Guyana, Haití, Jamaica, República Dominicana, St. Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago.

*Mediterráneo Periférico:* Egipto: Marruecos, Túnez, Turquía

*Medio Oriente y África OPEC:* Angola, Arabia Saudita, Argelia, Irán, Nigeria.

*Resto Medio Oriente:* Jordania, Líbano, Siria.

*Resto África:* Benin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Cabo Verde, Camerún, Chad, Comoras, Costa de Marfil, Etiopía, Gabón, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea Ecuatorial, Guinea-Bissau, Kenia, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Malí, Mauricio, Mauritania, Mozambique, Namibia, Níger, República Central Africana, República del Congo., República democrática del Congo, Rwanda, Senegal, Seychelles, Sierra Leona, Sudan, Swazilandia, Togo, Uganda, Zambia.

*Tigres:* Hong Kong, China, República de Corea, Singapur, Taiwán.

Como puede comprobarse en el Cuadro nº 5, la participación del centro (13,4% de la población mundial en 2008) cae, entre 1980 y 2008, 8,6 puntos, pero aún concentra, en este último año, el 70% del PBI mundial; la de China e India aumentan 6,7 puntos (de los cuales el 80% son atribuibles a China); la de los Tigres, cuya expansión comienza en los años sesenta, 2,3 puntos, en su inmensa mayoría atribuibles a Corea y Taiwán y la del Resto del Este de Asia y Oceanía, aumenta 0,8 puntos. El incremento en la participación de estas regiones es prácticamente idéntico a la reducción de la participación del centro.

El Mediterráneo periférico, crecientemente inserto en la economía europea, eleva también su participación y ésta sufre escasas modificaciones en las demás regiones, pero América Latina no logra recuperar la caída experimentada en la década de los ochenta como consecuencia de la crisis de la deuda y los ex países socialistas pierden más de un punto, tras haber visto en el año 2000 reducida su participación casi a la mitad de la que poseían en 1980 como resultado del colapso económico provocado por la abrupta desregulación y privatización de las empresas de propiedad estatal estimulada por los organismos multilaterales y las grandes potencias.

China, Corea y Taiwán tienen en común la aplicación de activas políticas de desarrollo y una participación del capital extranjero en la inversión sustancialmente más reducida que en otros países periféricos. Esto último responde a la política tradicional, al respecto, de Taiwán y, hasta 1997, de Corea, y reviste, en el caso de China, características especiales que conviene subrayar.

#### **Cuadro nº 6**

##### **China, países seleccionados del Este de Asia y América Latina.**

---

*Resto del Este de Asia y Oceanía:* Indonesia, Malasia, Laos, Macao, Filipinas, Micronesia, Fiji, Kiribati, Papua Nueva Guinea, Samoa, Tailandia, Vietnam, Vanuatu, Tonga.

*Resto de Asia:* Bangladesh, Bután, Mongolia, Nepal, Pakistán, Sri Lanka.

*Países ex socialistas, miembros de la UE-27:* Republica Eslovaca, Bulgaria, Eslovenia, Estonia, Hungría, Lituania, Polonia, Republica Checa, Rumania.

*Resto ex países socialistas:* Albania, Armenia, Azerbaiyán, Belarús, Georgia, Kazajstán, República de Kirguistán, Letonia, Moldavia, Federación Rusa, Tayikistán, Turkmenistán, Ucrania, Uzbekistán, Bosnia y Herzegovina, Serbia, Croacia, Macedonia.

*Países socialistas 1980:* Rumania, Hungría, Bulgaria, Polonia, Yugoslavia, República Checa, Unión Soviética.

**Flujos entrantes de IED en porcentaje de la formación bruta de capital y stock de IED como porcentaje del PBI. Años 1990 y 2008.**

	Flujos entrantes de IED como porcentaje de la formación bruta de capital		Stock de IED en el país como porcentaje del PBI	
	1990	2008	1990	2008
China	6.4	6.0	5.1	8.7
Corea	1.8	2.8	2.0	9.8
Taiwán	9.5	6.7	5.9	11.6
Malasia	18.6	18.4	23.4	33.0
Tailandia	16.2	13.5	9.7	36.4
Camboya	34.3	37.9	2.2	41.5
México	9.1	8.5	8.5	27.1
Argentina	11.1	11.6	5.5	23.0
Brasil	10.5	15.1	8.5	18.3

**Fuente: World Investment Report**

En los años noventa, China liberalizó el régimen aplicable a la inversión extranjera directa eliminando gran parte de las limitaciones geográficas y sectoriales a la inversión en la industria, así como la imposición que el capital extranjero constituya joint-ventures (contratos de asociación) o empresas conjuntas de capital (equity joint-ventures) con el capital local, lo cual determina que tienda a predominar en la actualidad, la implantación de filiales controladas en un 100% por el inversor. La política china, que está acompañada de exenciones impositivas a nivel nacional y local, es por consiguiente más semejante a la de países como Singapur, Tailandia, Malasia o Camboya que a la seguida por Taiwán, o Corea<sup>18</sup>.

Sin embargo la inversión directa extranjera en China presenta dos particularidades. La primera es que la inversión de Estados Unidos, Japón y la Unión Europea representa menos del 25% del total, mientras que esa proporción es más del 90% en el resto del mundo (Cuadro N° 7).

<sup>18</sup> Sacrosky, Ariana (2009), Las Estrategias de Focalización de la Inversión Extranjera Directa. Lecciones para la Argentina de las Experiencias de Singapur, Malasia y la República Checa, Cefidar, Buenos Aires, DT N°24, Abril de 2009

**Cuadro N° 7**

**China.: Flujos de entrada de inversión extranjera directa, distribución según país de origen. Monto en miles de millones de dólares y porcentaje. 1985-2006**

	1985-2006		2001-2006	
	Monto	%	Monto	%
Mundo	687.1	100	343.5	100
Hong Kong	278.1	40.5	109.5	31.9
Japón	57.5	8.4	30.2	8.8
Estados Unidos	55.1	8.0	23.9	7.0
Taiwán	43.5	6.3	17.7	5.2
Corea	35.1	5.1	24.7	7.2
Singapur	30.1	4.4	13	3.8
Alemania	13.9	2.0	7.6	2.2
Reino Unido	13.8	2.0	5.2	1.5
Francia	7.5	1.1	3.4	1.0
Subtotal	534.6	77.8	235.2	68.5
Estados Unidos, Japón, Alemania, Reino Unido, Francia	147.8	21.5	70.3	20.5
Hong Kong, Taiwán, Corea, Singapur	386.8	56.3	164.9	48.0

**Fuente: Yuqing Xing, FDI in China: Facts and Impacts on China and the World Economy, IUJ Research Institute, Internacional University of Japan, IRI Workings Papers, Number 1, April 2008**

Más del 30% de la inversión directa en China durante el período 1985-2006 proviene de Hong Kong, que sirve de conducto no sólo para sus propias inversiones, sino también para las de la diáspora china y las de empresas chinas que fugan capitales para obtener, como inversores extranjeros, los beneficios otorgados a éstos y, en conjunto, los “tigres” (Hong Kong, Corea, Taiwán y Singapur) concentran alrededor del 50% del total de la inversión. La mayoría de las inversiones directas en China son pues predominantemente asiáticas, lo que se aparta notoriamente de la visión del Banco Mundial, donde el actor central son las grandes empresas transnacionales originadas en los países centrales

China se ha transformado en la plataforma de ensamblado y exportación del Este de Asia y, en especial, de Corea y Taiwán,<sup>19</sup> lo cual es puesto de manifiesto por la estructura de las exportaciones electrónicas de la región. China exporta fundamentalmente bienes de capital y de consumo, mientras que el resto del Este de Asia, excluyendo Japón, exporta una elevada proporción de bienes intermedios que son ensamblados en China. (Cuadro nº 8)

<sup>19</sup> Guillaume Gauller, Françoise Lemoine, Deniz Ünal-Kesenci, China's Integration in East Asia: Production Sharing, FDI and High-Tech Trade, CEPII, Working Paper Nro 2005-09

**Cuadro Nº 8. Estructura de las exportaciones electrónicas de China; Corea, Hong Kong, Taiwan y Singapur y resto del Este de Asia periférico. Año 2004, porcentajes.**

□

	China	Corea, Taiwan, Hong Kong, Singapur	Resto Este de Asia periféri- co	
Bienes intermedios	7,6	42,7	43,2	
Bienes de capital	68,3	44,6	45,4	
Bienes de consumo	24,1	12,7	11,4	
Total Electrónica	100,0	100,0	100,0	
Bienes intermedios	8,7	58,2	33,1	100,0
Bienes de capital	45,1	34,9	20,0	100,0
Bienes de consumo	51,5	32,3	16,2	100,0
Total Electrónica	35,1	41,6	23,4	100,0

**Fuente: cálculos de los autores sobre la base de datos de la Comtrade (United Nations Commodity Trade Statistics Database)<sup>20</sup>**

Buena parte del ensamblado en China es realizado por empresas de la región, y en especial de Taiwán, pero las empresas chinas tienen una participación creciente. En 2003 cuatro empresas taiwanesas realizan el 52% de las exportaciones de los diez más grandes exportadores de productos de alta tecnología de China; cuatro norteamericanas el 28% y una empresa chino-norteamericana y otra china, el 9,6% cada una.<sup>21</sup>

La notable presencia de las empresas taiwanesas es la culminación de un largo proceso de desarrollo, en ese país, de la industria electrónica bajo un continuo estímulo y dirección del Estado<sup>22</sup>. En esta industria se han expandido aceleradamente grandes empresas contratistas que ensamblan productos para las grandes marcas con componentes de producción propia o fabricados por subcontratistas; los cinco principales contratistas manufactureros electrónicos en nivel mundial eran, en 2001, empresas norteamericanas (Solectron, Flextronics, Sanmina SCI, Celestica y Jabil Circuit). Estas crecieron en gran parte mediante la absorción de unidades productivas de las grandes empresas electrónicas. En 1997 Ericsson vendió dos fábricas a Flextronix y una a Solectron; Nec, en el 2000, vendió dos de sus fábricas de teléfonos celulares a Solectron y luego otras dos a Celestica; Sony transfirió dos fábricas a Solectron; Siemens, en 2007 vendió dos plantas en Italia a Jabil Circuit. Sin embargo,

<sup>20</sup> <http://comtrade.un.org/>

<sup>21</sup> Naughton, Barry (2007), *The Chinese Economy. Transitions and Growth*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London, England, pag 417.

<sup>22</sup> Alice H. Amsden and Wan-wen Chu (2003) *Beyond Late Development. Taiwan's Upgrading Policies.*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London, England, capítulo 2

pese a este acelerado proceso de concentración, los cinco principales contratistas manufactureros son, en 2007, Hon Hai Precision (Foxconn, Taiwán), Flextronics (Estados Unidos), Asustek (Taiwán), Quanta Computer (Taiwán) y Solectron (Estados Unidos).<sup>23</sup>

Hon Hai Precision es una empresa fundada en 1974 y la mayor fabricante de computadoras del mundo, contando entre sus clientes a Apple, Cisco, Dell, Nokia y Sony. Asustek fue fundada en 1989 por cuatro ingenieros de Acer; provee a Apple, entre otros productos, de computadoras portátiles y está desarrollando con Intel una notebook de menos de 200 dólares. Quanta Computer fue creada en 1988, especializándose, en su inicio, también en notebooks; en la actualidad, entre sus muchas otras actividades, fabrica el iPhone de Apple. Las tres compañías venden también productos bajo su propia marca y figuran en la lista de las 500 más grandes empresas globales de la revista Fortune, ocupando Hon Hai Precision el puesto 124 en 2009. Flextronix, por su parte, ha adquirido a Solectron, pero aún así, los ingresos de Flextronix, no superan los de Hon Hai Precision,<sup>24</sup>

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

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

Por su parte, en la producción de semiconductores, es notorio el avance de las empresas coreanas. En 1999 controlaban el 4% del mercado mundial, proporción que

---

<sup>23</sup> Reed Business Information, publicado en septiembre de 2007 en <<http://edn.com>>

<sup>24</sup> Datos extraídos, en su mayor parte, de las páginas web de las empresas.

se elevó, en 2008, al 9%, superando la participación de Europa y situándose a escasa distancia de Japón (9,7%), al que desplazan en 2009<sup>25</sup>

Se está en estas, como en algunas otras actividades, frente a un proceso de maduración tecnológica que tiende a modificar la geografía productiva y empresarial, pero probablemente, también, como indica Arrighi, ante una superación de las ventajas de la gestión vertical y burocrática cuyo modelo fueron y son las grandes empresas transnacionales norteamericanas, por las derivadas de una división del trabajo donde éste es coordinado informalmente y el trabajo calificado barato sustituye no sólo a maquinaria cara, sino también a directivos y capataces caros.<sup>26</sup>

La segunda característica de la inversión extranjera en China es que, pese al elevado monto de la inversión directa, la alta tasa de inversión en la economía china (alrededor del 40% del PBI) determina que el flujo entrante de inversión represente una proporción relativamente estable de la formación bruta de capital y que el stock de inversión extranjera mantenga con el PBI una relación mucho más próxima a la existente en Corea o Taiwán, que a la predominante en otros países del Este de Asia o, incluso, en América Latina.

El crecimiento en los montos de la inversión extranjera directa ha sido paralelo a un muy rápido cambio en la composición de las exportaciones. A comienzos de los años noventa las exportaciones de vestimenta, muebles y juguetes para niños determinaban que textiles y papel y madera representasen el 51% del total; esa participación cayó, en 2004, al 32%. En 2008, vestimenta, muebles y juguetes para niños permanecen entre las diez exportaciones más importantes, pero ya en un lugar secundario. “Equipamiento eléctrico y equipos” junto con “equipos para la generación de energía” concentran más del 40% del total y “equipo médico y óptico” pesa tanto como muebles (aunque menos que vestimenta), mientras que la participación en sus exportaciones de los productos de alta tecnología es similar que en Estados Unidos.

---

<sup>25</sup> iSuppli Corporation

<sup>26</sup> Arrighi, Giovanni (2007) Adam Smith en Pekín. Orígenes y fundamentos del siglo XXI Madrid, Ediciones Akal S.A., págs 379-381.

**Cuadro n° 9:****China, diez principales rubros de exportación. 2008**

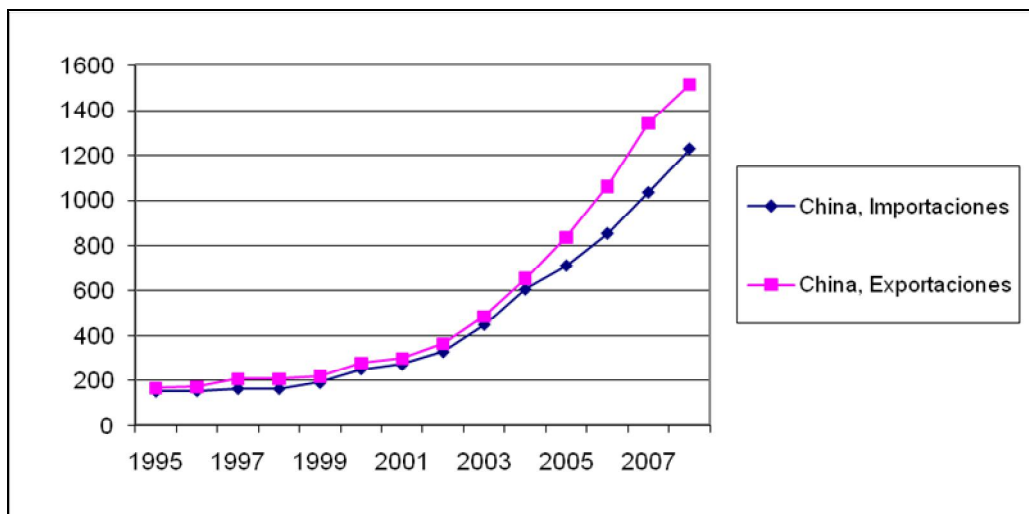
	Miles de Millones de dólares	%
Maquinaria eléctrica y equipos	342	23.9
Equipos para la generación de energía	268.6	18.8
Vestimenta	113	7.9
Hierro y Acero	101.8	7.1
Equipo Óptico y médico	43.4	3.0
Muebles	42.8	3.0
Química orgánica e inorgánica	42.4	3.0
Vehículos, excluidos ferroviarios	39.3	2.8
Juguetes y juegos	32.7	2.3
Combustibles, minerales y petróleo	31.6	2.2
Total	1428.5	100.0

Fuente: US-China Business Council

Este cambio de composición es, en una medida importante, atribuible a la actividad de las empresas extranjeras, en gran parte asiáticas, que realizan casi el 60% de las exportaciones y una proporción aún mayor de las de alta tecnología. Pero China no es sólo una plataforma de ensamblaje de los productos asiáticos y experimenta un acelerado proceso de profundización de su estructura industrial del cual participan activamente las empresas de capital local y que se traduce en la aceleración de la expansión de sus exportaciones y en un crecimiento notoriamente menor de sus importaciones, que aumentaban hasta el año 2004 al mismo ritmo que sus exportaciones, lo que es típico de un país básicamente ensamblador.



**Cuadro n° 10. China. Exportaciones e Importaciones en miles de millones de dólares.**



Fuente: Fondo Monetario Internacional

La mayor parte de la caída en el ritmo de crecimiento de las importaciones es resultado de la disminución en la importancia relativa de las importaciones de productos intermedios, resultado de las muy elevadas inversiones, en especial a partir de 2003, en sectores como acero y química; de un sostenido proceso de integración vertical<sup>27</sup>; de la mejora tecnológica en las actividades de baja y mediana tecnología<sup>28</sup> y, en las de alta tecnología, del desarrollo de procesos crecientemente complejos (la producción local de semiconductores aumentó siete veces entre 2000 y 2006) por

<sup>27</sup> La disminución del componente importado de la producción, si la eficiencia de la industria sustitutiva es similar a la del país de origen de los insumos importados, supone incrementar las ventajas derivadas de los bajos salarios, dado el incremento del porcentaje de la producción local en el producto final. En esta perspectiva la creciente integración vertical de la producción no supone sólo una mayor diversificación de la base industrial, sino también un aumento de la capacidad competitiva y de la posibilidad de captar ganancias extraordinarias, lo cual incrementa su capacidad para absorber mayores incrementos salariales.

<sup>28</sup> En este terreno china incrementa aceleradamente su participación en el mercado mundial. En autopartes, por ejemplo sus exportaciones a Estados Unidos han determinado la caída de las provenientes de Japón, Canadá y Malasia y el estancamiento de las de México y la Unión Europea. En estas exportaciones la participación de las empresas chinas es creciente. Cuentan, respecto a las grandes contratistas norteamericanas radicadas en China, como Delphi Automotive Sistemas y Visteon, de ventajas derivadas del menor costo de los técnicos y directivos chinos. Pero estas ventajas se ven potenciadas en la medida que empresas que utilizan técnicas distintas en cuanto a la intensidad del trabajo adquieren las escalas y el nivel de calidad de los productos necesarios para competir en el mercado mundial. Wonder Autos, una importante empresa privada de autopartes china, produce, por ejemplo, arrancadores y alternadores en una línea de montaje cuya costo es de 4 millones de dólares y que es operada por veinte trabajadores. Una cadena automatizada tiene, en Estados Unidos, un costo de diez millones de dólares y emplea tres obreros cuyos salarios son similares a los de los veinte trabajadores chinos. (Keith Bradsher, Chinese Auto Parts Enter the Global Market, The New York Times, junio 7 de 2007). En la medida que China logra utilizar tecnologías más adecuadas a sus precios relativos (lo cual no quiere decir, necesariamente, tecnologías más atrasadas en términos de trabajo directo e indirecto por unidad de producto), las ventajas derivadas de sus bajos costos salariales se acrecientan notoriamente

parte de las empresas extranjeras, en particular de Taiwán, pero también de empresas locales, en especial estatales. El resultado ha sido un aumento del valor agregado local por dólar exportado, que ha pasado de menos del 20% a mediados de la década de los noventa a más del 40% en 2006<sup>29</sup>.

Otra característica central es que el estado juega, en estas transformaciones, al igual que antes en Corea y permanentemente en Taiwán, un rol central. La innovación tecnológica autóctona es considerada por el gobierno chino una necesidad ineludible para alcanzar el desarrollo<sup>30</sup> y expande sistemáticamente “centros de innovación” en los que se articulan investigadores y empresarios a fin de transferir rápida y eficientemente los resultados de la investigación a la actividad económica<sup>31</sup>.

El eje de su estrategia industrial es la elevación del nivel tecnológico del conjunto del aparato industrial<sup>32</sup>, pero el gobierno chino prioriza la investigación y el desarrollo tecnológico en los sectores donde emergen nuevas tecnologías (nanotecnología, biotecnología, desarrollo de nuevos materiales para las tecnologías informáticas, tecnología de la información y la comunicación, nuevas fuentes de energía, etc.), donde su atraso relativo es menor. El mismo criterio sustenta el impulso dado recientemente a la producción de vehículos eléctricos y de equipos para fuentes de energía alternativas.

Los instrumentos utilizados son similares a los adoptados por Taiwán, país que, ante las limitaciones impuestas por la OMC, ha centrado su accionar en el apoyo a la investigación y desarrollo a través de subsidios al sector privado; la realización con éste de proyectos conjuntos y la realización, en laboratorios estatales, del rediseño de

---

<sup>29</sup> Li Cui, China's Growing External Dependence, FMI, Finance and development, Septiembre 2007, volumen 44, número 3; Li Cui y Murtaza Syed, The Shifting Structure of China's Trade and Production, IMF Working Paper WP/07/214

<sup>30</sup> The Outline of the Eleventh Five-Year Plan

<sup>31</sup> Aglietta, Michel, Landry, Yves (2007), La China vers la superpuissance, Paris, Ed Economica, pag 37

<sup>32</sup> El 11 Plan Quinquenal fija el objetivo de fortalecer el conjunto de las industrias mediante “la mejora de la innovación independiente, de una utilización más amplia de las ventajas de las industrias trabajo intensivas, de la optimización y reestructuración de la composición del producto, de la estructura organizacional, de la localización espacial de la industria, del perfeccionamiento de la tecnología industrial y de la competitividad general” En forma más específica señala la necesidad de revitalizar la industria de equipamiento industrial, estableciendo una larga lista de industrias prioritarias, entre las que tienen un lugar central la química, la metalurgia, la energía y las maquinas de control numérico por computación. Respecto a las industrias livianas y la textil plantea la necesidad de mejorar la calidad y la diversidad de productos y aumentar la participación en los mercados de altos ingresos. Indica asimismo a exigencia de persistir en conducir la industrialización con informatización y de promover la informatización con la industrialización, de manera de aumentar el nivel global de informatización y, en cuanto a los sectores de alta tecnología, los mayores programas están relacionados con los circuitos integrados y el software; las redes de nueva generación; la computación avanzada, la biofarmaceutica, la aviación civil, la utilización de satélites y los nuevos materiales

productos y del desarrollo de nuevos procesos productivos que son luego patentados y transferidos al sector privado o a una empresa determinada. Como señala Amsden, “incluso las más eficientes industrias maduras de alta tecnología practican ahora la sustitución de importaciones (...) La protección nunca es utilizada, pero sí sus equivalentes. El gobierno provee a los ensambladores con parques científicos, servicios de diseño de semiconductores, derrames de los laboratorios gubernamentales, crédito barato e investigación y desarrollo conjunto”<sup>33</sup>

En el caso chino esta estrategia es potenciada por el peso de las empresas de propiedad estatal y el poder de negociación derivado de la magnitud de su mercado interno.

El aparato científico nacional juega en esta estrategia un rol destacado e interviene activamente incluso en los sectores donde la preeminencia de los países centrales se encuentra consolidada (telefonía celular de tercera generación, ondas radiofónicas, WiFi, etc.) y en los cuales China procura desarrollar e imponer nuevas normas que incorporen tecnologías sobre las cuales posee derechos de propiedad intelectual.

Un buen ejemplo de esta estrategia es el desarrollo, por Datang Telecom, empresa estatal, y el Instituto de Investigación del Ministerio de la Industria de la Información, con el apoyo técnico de Siemens, de un standard alternativo de tercera generación para la comunicación digital sin cable (TD-SCDMA)<sup>34</sup>. La norma fue aprobada por la Unión Internacional de Telecomunicaciones en el año 2000 y en el año 2006 fue adoptada como norma nacional de tercera generación. La misma obliga, por sus características, al uso de los satélites de comunicaciones chinos y los derechos por su uso corresponden a Datang Telecom y al Ministerio de la Industria de la Información.

Tras sucesivas postergaciones, producto, aparentemente, de dificultades técnicas, en enero de 2009, el Ministerio de la Industria de la Información anunció que a fines de ese año entrarían en operaciones las tecnologías de tercera generación y que, junto con la red TD-SCDMA, podrían tenderse redes con las otras dos normas alternativas existentes en el mercado mundial. Simultáneamente designó las empresas habilitadas para operar estas redes, quedando a cargo de la red TD-SCDMA, la empresa más importante, China Mobile, (que en junio de 2009 anunció tener ya más de un millón de suscriptores) y especificó que las empresas ligadas a la extensión de la red TD-SCDMA tendrían acceso a los fondos gubernamentales existentes para la electrónica

---

<sup>33</sup> Alice H. Amsden (2007), *Escape from Empire The developing World's journey through heaven and hell*, Massachusetts Institute of Technology, página 13

<sup>34</sup> Dieter Ernst, *Pathways to Innovation in the Global Network Economy: Asian Upgrading Strategies in the electronic industry*, East-West Center working papers, Economic Series, Nro 58, junio 2003 y (2006) Dieter Ernst.

y las industrias de alta tecnología y que se estimularía el uso de la norma por el gobierno, las comunicaciones urbanas sin cables, la informatización rural y los proyectos de comercio electrónico<sup>35</sup>.

Las empresas de propiedad del estado y el monopolio que tienen en cuanto al desarrollo y la gestión de la infraestructura juegan un papel central en el ejemplo anterior, pero no es éste el único caso que pone de manifiesto su rol estratégico en el proceso de industrialización y en el desarrollo de nuevas tecnologías. China ha superado a los Estados Unidos en la generación de energía eólica y procura devenir un gran proveedor internacional de los equipos ligados a esta actividad. Para lograrlo otorga subsidios y créditos a las empresas locales, en lo cual no se diferencia de los Estados Unidos<sup>36</sup> y, conforme a las denuncias de empresas europeas y norteamericanas, impide a éstas entrar en el mercado chino mediante el requerimiento que el 70% de las materias primas usadas en las turbinas eólicas sean chinas y que el 80% de todo el equipamiento utilizado en las plantas de energía haya sido fabricado por empresas chinas. El gobierno chino, que ante las protestas suele finalmente, aunque tardíamente, flexibilizar las exigencias, sostiene, en cambio, que las empresas de propiedad estatal son jurídicamente independientes del Estado y que no puede imponerle normas en cuanto a su política de adquisiciones.

Finalmente, la política relacionada con la inversión extranjera ha sido otro instrumento para la incorporación de tecnología y su transferencia a las empresas locales. Actualmente China acepta, como se ha indicado, la creación de filiales con 100% de propiedad extranjera, pero la mayoría de la inversión extranjera está aún conformada por joint ventures de distinto tipo que han posibilitado la incorporación de la tecnología por los socios locales y el desarrollo, por éstos, de nuevos productos<sup>37</sup>; la posibilidad de acceder al mercado chino ha sido, aún en el caso de las más grandes transnacionales, un elemento central para la aceptación de condiciones particularmente favorables para la transferencia de tecnología al capital local.

---

<sup>35</sup> Zhang Danwei, Government announces further support for TD-SCDMA, Shangai, enero 23, Interfax-China

<sup>36</sup> El Departamento de Energía y el Departamento del Tesoro de Estados Unidos han anunciado un programa de más de mil millones de dólares destinado a subvencionar hasta el 30% de los costos de los proyectos de inversión en energía eólica y el otorgamiento de garantías a los préstamos destinados a estos proyectos. Kate Galbraith, For Wind Power Developers, Outlook Brightens, The New York Times, octubre 16 de 2009

<sup>37</sup> Las contractual joint ventures, equity joint ventures y joint stock enterprises han mostrado mayor inclinación a desarrollar nuevos productos que las filiales 100% de propiedad externa, Howard Thomas, Xiaoying Li y Xiaming Liu, Ownership structure and new product development in trananational corporations in China. Transnacional Corporations, Vol 17, No 2, agosto2008

Esto ha sido decisivo, por ejemplo, para la colaboración de Siemens en el desarrollo de la norma TD-SCDMA; el pedido de cuatro centrales atómicas de última tecnología a Westinghouse estuvo condicionado a un amplio acuerdo de transferencia de tecnología y, en la industria automotriz, el tamaño y el rápido crecimiento del mercado chino permitió exigir y conseguir que las grandes empresas automotrices mundiales constituyesen joint ventures e introdujesen los modelos y las técnicas más recientes, lo cual permitió, tras un período de aprendizaje, que los socios chinos pasasen a controlar con sus propias empresas (Chery, Brilliance, Shanghai Automotive Industrial Corp, entre otras) una porción significativa del mercado.

Las transformaciones en la periferia han seguido, por lo tanto, un camino marcadamente distinto al previsto por el Banco Mundial y han tenido lugar, al menos en una porción importante de la parte de ésta que ha pasado a insertarse en la nueva división internacional del trabajo, al margen de los preceptos de buena conducta establecidos en el consenso de Washington. Y estas transformaciones acotan a su vez, de manera significativa, las políticas que pueden implementar los países centrales para salir de la crisis

En los Estados Unidos, el crecimiento de la inversión se ha sostenido en dos sucesivas burbujas y su economía presenta una tendencia a la sobreacumulación. La administración Obama, conciente de ello, apunta, como eje para la recuperación, al desarrollo de nuevas fuentes de energía que ampliarían de modo significativo, el campo para la inversión, reducirían la dependencia de Estados Unidos de las importaciones de petróleo e impulsarían el crecimiento de sus exportaciones.

Se trata de una estrategia que no parece irrazonable, atento que los Estados Unidos han sido el origen de la mayoría de estas tecnologías y que el cambio climático exige inversiones anuales que rondan, hasta 2030, alrededor del 2% de la inversión anual mundial (aunque nada asegura su concreción)<sup>38</sup> lo cual, implica un inmenso mercado de exportación para la economía que domine la fabricación de los medios de producción ligados a las mismas. Pero las transformaciones experimentadas por la economía norteamericana en las últimas décadas y la política china de priorizar también estas tecnologías, donde su atraso relativo es menor, hacen de esta estrategia una apuesta de resultados inciertos y el detonador de una pugna central en cuanto a la definición de las relaciones de fuerza en la economía mundial durante las próximas décadas.

---

<sup>38</sup>La estimación de la United Framework Convention on Climate Change (UNFCCC) en 2007 era de 1,1% a 1,7% de la inversión global y 0,3%-0,5% del producto bruto mundial.

Las empresas de Alemania y Japón han adquirido un peso fundamental en la producción de equipos para las nuevas tecnologías y las de China se expanden a una gran velocidad. Este país se ha transformado en el principal fabricante de turbinas eólicas y paneles solares y avanza rápidamente en la construcción de reactores nucleares y de plantas de generación de energía alimentadas por carbón.<sup>39</sup> La creciente importancia de la producción china se basa en dos factores fundamentales: la velocidad de la expansión de su demanda de electricidad y la política oficial de estímulo a la incorporación de estas tecnologías en las nuevas instalaciones. Se estima que, hacia 2012, la capacidad de generación de electricidad de China igualará la de los Estados Unidos y, dado el ritmo de crecimiento de su demanda, debe adicionar anualmente nueve veces más capacidad que los países de la OCDE<sup>40</sup>.

El gobierno chino decidió, en 2007, que la energía eólica, solar y la proveniente de biomasa pasarán a representar el 8% de la oferta de energía en 2020<sup>41</sup> (4% en 2010, nivel similar al de Estados Unidos), disponiéndose, según múltiples declaraciones, a elevar las metas en el plan que se conocerá en 2011, año en que, según algunas estimaciones, estaría ya alcanzado el objetivo en relación a la energía eólica establecido para 2020<sup>42</sup>. También se ha dado un impulso especial a la generación de energía nuclear. China construiría, hasta 2020, 50 reactores y el resto del mundo 15<sup>43</sup>, cabiendo subrayar, finalmente, que el Gobierno chino invirtió 210 mil millones de dólares de su paquete de estímulo de 2009 en nuevas fuentes de energías limpias, cifra que supera varias veces lo asignado a las mismas en “The American Recovery and Reinvestment Act” de 2009.

La magnitud y la tasa de expansión del mercado energético chino genera amplias economías de escala, lo que aunado a los bajos salarios y a un crédito abundante y barato torna, por una parte, a sus productos altamente competitivos y, por otra, vuelve particularmente atractiva la inversión externa, incluso si debe acoplarse a las exigencias del gobierno en cuanto a una transferencia efectiva de tecnología. La firma dinamarquesa Vestas está construyendo en ese país el complejo de fabricación de turbinas de viento más grandes del mundo y ha transferido la tecnología para construir

---

<sup>39</sup> Bradsher, Keith, China Leading Global Race to Make Clean Energy, The New York Times, 31 de enero de 2010

<sup>40</sup> U.S Energy Information Administration, Internacional Energy Outlook 2009, <http://www.eia.doe.gov/oiaf/ieo/highlights.html>.

<http://www.eia.doe.gov/oiaf/ieo/highlights.html>, cuadro n° 8

<sup>41</sup> National Development and Reform Comisión (NDRC), People’s Republic of China. Medium and Long – Term Development Plan for Renewable Energy in China, septiembre 2007

<sup>42</sup> Bradsher, Keith, Green Power Takes Root in the Chinese Desert, The New York Times, Julio 2 de 2009

<sup>43</sup> Friedman, Thomas L., Who’s Sleeping Now?, The New York Times, enero 10 de 2010

los controles electrónicos y los generadores más avanzados. La contrapartida de la asignación a empresas francesas de la construcción de tres nuevas centrales nucleares ha sido el compromiso de transferencia, por éstas, de la tecnología de última generación en la materia.

El Presidente de los Estados Unidos ha afirmado ante el Congreso: “Yo no acepto un futuro donde los puestos de trabajo y las industrias del mañana echen raíces más allá de nuestras fronteras.”<sup>44</sup> Pero los propósitos de la administración norteamericana no son, en este contexto y dado el marcado desmantelamiento de su estructura industrial, fáciles de alcanzar. El anuncio que se construiría en Texas, con un subsidio del gobierno federal y financiación bancaria china, una importante granja eólica, fue acompañado, poco después, de la verificación que se utilizarían, dado su bajo costo, turbinas chinas (en cuyo diseño participaron General Electric y la empresa alemana Fuhrlander AG) y que su fabricación generaría, en China, un número sustancialmente mayor de empleos que los requeridos, en Estados Unidos, por la instalación y el funcionamiento de la granja<sup>45</sup> La decisión del gobierno federal de financiar, para incrementar el empleo, la construcción de dos centrales nucleares en Georgia, dio lugar a una protesta del sindicato de trabajadores del acero porque parte de la expansión del empleo tendría lugar en el exterior, ya que los componentes fundamentales de las centrales, diseñados por Westinghouse, actualmente propiedad de la empresa japonesa Toshiba, requieren un tipo de acero que no se fabrica en Estados Unidos, aunque sí en Japón, Corea del Sur y próximamente, en China, aunque la producción de la planta de este último país será totalmente absorbida por la demanda interna<sup>46</sup>.

Estados Unidos cuenta con los recursos científicos, tecnológicos y económicos para conservar un papel central en las nuevas tecnologías, pero es improbable que ello baste para que los puestos de trabajo y las industrias ligadas a las nuevas fuentes de energía se instalen preferentemente en su territorio. Lo que pone de manifiesto los efectos sobre las relaciones de fuerzas mundiales de la creciente lucha competitiva dentro de la economía mundial.

---

<sup>44</sup> Citado en Bradsher, Keith, China Leading Global Race to Make Clean Energy, The New York Times, 31 de enero de 2010

<sup>45</sup> Collins Rudolf, John, Chines and American Partners to Build Massive West Texas Wind Farma, The New York Times, octubre 29 de 2009

<sup>46</sup> Matthew L. Wald y Keith Bradsher (2010), Steelworkers Say Reactors Will Create Overseas Jobs, The New York Times, 10 de febrero de 2010. Westinghouse anunció, posteriormente, que cambiaría las especificaciones técnicas, de modo que pudiera utilizarse acero fabricado en los Estados Unidos

#### **IV. Sistemas industriales, centro, periferia y bloques económicos**

El hecho que una parte significativa de las transformaciones experimentadas por la economía mundial sea atribuible a políticas gubernamentales que están lejos de poder ser calificadas como amigables con el mercado y que estas políticas se hayan apoyado en el capital de origen local o en el capital de origen público, pone de manifiesto que el proyecto de conformación de la economía mundial impulsado por los países centrales, los organismos multilaterales de crédito y el capital transnacional ha generado efectos que distan de ser los previstos.

La discordancia entre el proyecto y sus resultados remite a la inexactitud de una visión conforme a la cual los cambios en la economía mundial desde los años ochenta son resultado de una revolución científico- técnica que ha impuesto una globalización económica imposible de contrarrestar con las políticas gubernamentales y ante la cual sólo cabe diseñar intervenciones destinadas a mejorar y profundizar el atractivo que ejerce cada economía para el capital transnacional y a compensar, en alguna medida, los costos “transitorios” que enfrenta parte de la población como consecuencia de la apertura y la desregulación.

Sin duda los desarrollos tecnológicos han sido una condición importante para esos cambios, pero el factor decisivo fue la modificación en la relación de fuerzas políticas y sociales impulsada por el capital, que encontró sus límites en la presencia de estados donde la relación de fuerzas permitió imprimir al cambio una dirección distinta a la programada.

La relevancia de este hecho excede, sin embargo, el impacto derivado del rápido crecimiento de algunos países periféricos. Pone de manifiesto una dinámica de la economía mundial marcadamente distinta a la supuesta por la economía dominante y que genera confrontaciones particularmente agudas acerca de la definición del futuro modo de acumulación dominante en nivel mundial.

En la perspectiva económica predominante la economía mundial constituye un mercado unificado asentado, a través del comercio, en un único sistema industrial. Cada país se especializa, dentro del mismo, en función de sus ventajas comparativas y el lugar que ocupa en la división del trabajo es irrelevante en la medida que la elasticidad precio y la elasticidad ingreso de los productos sea similar. No existe ninguna ventaja en producir acero en vez de caramelos y el mercado, si actúa libremente y en forma competitiva, no da lugar a ningún tipo de relaciones asimétricas entre los productores (y las naciones). A su vez, el capital transnacional despliega su



actividad en ese espacio procurando localizar cada uno de los fragmentos de las distintas actividades allí donde su costo es menor y sin que incida en su accionar el lugar de origen de su capital. Se trata de un marco donde no hay formaciones centrales y periféricas ni relaciones de poder económico y en el que las tasas diferenciales de crecimiento de los países influyen sobre la asignación geográfica de los factores en nivel mundial pero no generan confrontaciones económicas o políticas.

El desarrollo histórico del capitalismo ha tenido lugar, sin embargo, en los países que devienen centrales, mediante la constitución de sistemas industriales nacionales, es decir, mediante la constitución de una estructura industrial relativamente integrada que posibilita la reproducción en escala ampliada del ciclo del capital local y que constituye la base material para la orientación por el capital del desarrollo de las fuerzas productivas en función de las condiciones internas y externas en que tiene lugar esa reproducción. La articulación de los diversos procesos productivos en el seno del sistema industrial le permite al capital impulsar, ante un incremento de los salarios reales, el desarrollo de innovaciones tendientes a reducir el empleo de mano de obra; adoptar, frente a un avance de la productividad en una determinada rama, tecnologías destinadas a incrementar el empleo de sus productos (o a reducirlo, si esa productividad crece lentamente); aprovechar un aumento de la capacidad de consumo para crear bienes destinados a generar nuevas necesidades o nuevas formas de satisfacción de las existentes; o incorporar nuevas producciones o nuevas formas de producción surgidas en otras formaciones centrales, adecuándolas a las relaciones de valor propias de la formación, a fin de preservar su competitividad en el mercado mundial.

En el resto de las formaciones, que quedan integradas al mercado mundial como exportadoras de productos primarios, no logra constituirse, en cambio, un sistema industrial. El capital local ejerce un control esencialmente formal sobre el desarrollo de las fuerzas productivas. Esto no excluye, en cada una de las actividades, el control y la subordinación del trabajo por el capital en el marco de la incorporación de tecnologías desarrolladas, en diversas épocas, por los sistemas industriales de los países centrales. Pero son las exigencias de reproducción ampliada de las relaciones de producción en los países centrales las que determinan las actividades que resultan redituables desarrollar y las características que reviste el proceso productivo. Se trata, por ello, de formaciones periféricas en la determinación de las formas que adopta el desarrollo del modo capitalista de producción en escala mundial.

Esta estructura implica, por una parte, que las relaciones entre los países centrales y los periféricos son asimétricas y que las características de su inserción en la división

mundial del trabajo remiten a diferencias estructurales sustanciales. Por otra parte, determina que la competencia en el mercado mundial entre los capitales de los países centrales no sea independiente de las características de los sistemas industriales en que se apoyan, que como consecuencia de la competencia acrecentada, la reducción de los costos de transporte y el aumento de la escala mínima de la inversión y la producción, han tendido, en las diversas regiones, a articularse estrechamente, sin que ello excluya relaciones de jerarquía y subordinación entre los mismos

Por su parte, la densa red de intercambios que genera la expansión de estos sistemas industriales ampliados y el hecho que cada uno de ellos demande, dada su distinta dotación de recursos y localización, alimentos, materias primas e insumos, a regiones diferentes, (que son asimismo importantes receptoras de sus exportaciones y de sus inversiones externas), determina la conformación de un número reducido de grandes bloques comerciales, cada uno con “su propia periferia” y donde subsisten, a veces, en forma subordinada, sub bloques constituídos en torno a una determinada potencia.

En esta perspectiva, el fenómeno relevante de las últimas décadas y lo que agudiza notoriamente la competencia intercapitalista y cambia la relación de fuerzas en la economía mundial es la constitución de un sistema industrial ampliado en el Este de Asia donde se articula el sistema industrial japonés con los sistemas industriales en rápido proceso de construcción de Corea, Taiwán y China y la conformación, sobre esa base, de un poderoso bloque comercial.

#### **IV\_ I. Los bloques comerciales y la competencia intercapitalista**

A fin de analizar los bloques comerciales y su evolución se ha partido, en base a la intensidad actual de los flujos comerciales, de tres núcleos: Estados Unidos, la Europa de los 15 y el Este de Asia, identificado con la suma de Japón, China, Corea y Taiwán, y se consideró que forman un bloque comercial los países que dirigen, en los años analizados, más del 33,33% de sus exportaciones de mercancías a alguno de estos núcleos. A continuación se agregó, a los bloques así delimitados, los países que dirigen a alguno de ellos más del tercio de sus exportaciones, aún cuando el porcentaje de las mismas a los núcleos definidos inicialmente sea menor.

La elección de los núcleos opera como un eje ordenador de la intensidad de los flujos comerciales, pero la pertenencia al bloque está exclusivamente definida, para todos los países, por el porcentaje de las exportaciones a éste. En 1990, por ejemplo, el bloque Estados Unidos no incorpora a ese país, puesto que los países que lo

conforman exportan a éste más del 33,3% de sus exportaciones, pero Estados Unidos exporta a los mismos una proporción menor. Lo mismo ocurre, en ese año, en el bloque Este de Asia, con todos los países utilizados como núcleos para la conformación del bloque, que dirigen a éste menos del tercio de sus exportaciones totales.

Se trata de casos donde, si bien el núcleo no dirige al bloque un tercio de sus exportaciones y, por lo tanto, no lo integra, tiene una importancia determinante en cuanto al destino de las exportaciones de los países que lo componen, por lo cual se ha mantenido, incluso en estos casos, la identificación del bloque con el nombre del núcleo utilizado para delimitarlo.

Se calculó por último, para cada bloque, el porcentaje de las exportaciones y de las importaciones totales de los países que los integran cuyo destino u origen es el bloque. Los datos están referidos a los años 1990, 1995, 2000, 2005 y 2008 y abarcan, para 1990, 80 países y a partir de ese año, 111. La mayoría de las incorporaciones corresponden a ex países socialistas, de forma que, de alguna manera, el aumento del número de países refleja la ampliación del mercado mundial capitalista.

**Cuadro n° 11 Porcentaje de las exportaciones mundiales de mercancías de los bloques Este de Asia, Estados Unidos y Europa de los 15**

	1990	1995	2000	2005	2008
Este de Asia	4,3	25,9	11,2	30,4	30,9
EE.UU	20,2	18,7	20,9	16,4	15,4
EU15	56,3	52,3	62,5	50,3	50,1
Fuera de bloques	19,2	3,2	5,4	2,9	3,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: cálculo de los autores en base a datos de la Comtrade

**Cuadro n° 12 Número de países que integran los bloques en cada uno de los años\*.**

	1990	1995	2000	2005	2008
Este de Asia	5	14	16	19	18
EE.UU	17	19	25	22	20
EU15	48	65	58	63	55
Fuera de bloques	10	13	12	7	18
Total	80	111	111	111	111

Fuente: cálculo de los autores en base a datos de la Comtrade

\*En 1995 se incorporan 2 países al bloque Este de Asia, 3 países al bloque Estados Unidos, 22 países al bloque Europa de los 15 y 4 al grupo de países que no integrados a bloques.

Como puede observarse en 1990 el bloque Este de Asia tiene un escaso peso en las exportaciones mundiales, cabiendo subrayar que Japón, Corea y Taiwán integran, en

ese año, el bloque comercial norteamericano y que China no aparece integrada en ningún bloque. El bloque norteamericano reviste también, en ese año, características particulares, puesto que, como se ha señalado, las exportaciones de este país al mismo son inferiores al 33,3% de sus exportaciones totales.

En 1995 tiene lugar un fuerte cambio en la posición relativa de los bloques. La participación del bloque Este de Asia en las exportaciones mundiales se quintuplica y pasa a ocupar el segundo lugar; se incorporan al mismo (ver anexo), Japón, Corea, Taiwán y Singapur, entre otros países y su peso en las exportaciones mundiales experimenta un aumento sostenido tras una muy fuerte caída en el año 2000, resultante de los efectos de la crisis asiática de 1997 y del pasaje transitorio, por la misma causa, de Japón al bloque Estados Unidos,.

También en 1995 Estados Unidos queda integrado a su bloque, que tiende, luego del año 2000, a perder participación en las exportaciones totales y en el número de países. El bloque de la Unión Europea de los 15 es, finalmente, el de mayor peso en las exportaciones y el más numeroso, y absorbe a la mayoría de los países que se incorporan. Pero tras el salto que esto determina en su participación, la misma tiende, a partir del año 2000, al igual que en caso del bloque Estados Unidos, aunque de forma menos acentuada, a disminuir.

A su vez el peso de los bloques ha tendido a aumentar; el comercio correspondiente a los países no integrados en los bloques y el número de estos países ha disminuido, siendo imputable su aumento en 2008 a la crisis de los países centrales. Además en todos los bloques el porcentaje de las exportaciones y de las importaciones intrabloque es sustancialmente más elevado que su participación en el comercio, lo cual pone de relieve un fraccionamiento del mercado mundial que se ha acentuado como consecuencia de la rápida expansión de un nuevo bloque y del fortalecimiento, excepto en el bloque Europa de los 15, donde éstas son ya muy elevadas, de las relaciones intrabloque.

**Cuadro n° 13 Porcentaje de las exportaciones intrabloque**

	1990	1995	2000	2005	2008
Este de Asia	45,4	44,6	44,6	48,9	47,1
EE.UU	47,9	50,2	52,6	59,0	52,5
EU15	73,4	70,7	69,2	72,0	69,3

Fuente: **cálculo de los autores en base a datos de la Comtrade**

**Cuadro n° 14 Porcentaje de las importaciones intrabloque**

	1990	1995	2000	2005	2008
Este de Asia	50,0	46,8	47,2	58,9	52,0
Estados Unidos	32,5	41,6	43,5	39,8	37,7
Europa de los 15	68,3	69,2	69,2	68,4	63,9

Fuente: **cálculo de los autores en base a datos de la Comtrade**

El bloque más autocentrado desde el punto de vista de las exportaciones es el bloque Estados Unidos, ya que el porcentaje de exportaciones intrabloque triplica, en 2008, la participación de las exportaciones del bloque en la economía mundial. En el caso del Este de Asia, las exportaciones intrabloque son 52% más elevadas y en el de Europa de los 15, 38% más altas.

En el bloque Este de Asia la importancia de las importaciones intrabloque es mayor que el de las exportaciones intrabloque, lo cual refleja una acentuada división del trabajo en el seno del mismo y la exportación de una proporción significativa de los productos resultantes a otros bloques, mientras que la importancia de las importaciones intrabloque es menor que al de las exportaciones intrabloque, tanto en el bloque Europa de los 15 como en el bloque Estados Unidos, que son importadores de esos productos.

En el caso del bloque Estados Unidos debe subrayarse, además, la acentuada y creciente diferencia en el peso relativo de las exportaciones y de las importaciones intrabloque. El bloque reviste para sus integrantes una significativa importancia como destino de sus exportaciones, pero una relevancia más reducida, en especial para los Estados Unidos, como origen de las importaciones, lo que pone de manifiesto una integración productiva sustancialmente menor que en los restantes bloques.

En esto incide, aunque no exclusivamente, la reducida dimensión del bloque en relación a la economía norteamericana; ello determina que Estados Unidos absorba una proporción muy alta de las exportaciones del resto de los miembros del mismo, pero que éstas constituyan una proporción reducida de sus importaciones, en las que aumentan su participación las provenientes del Este de Asia. Pero además Estados Unidos no reviste, en relación al bloque, la misma importancia como importador que como exportador, ya sea porque no es exportador de los productos que requieren los restantes países que integran el bloque o porque no es suficientemente competitivo, tal como lo indica la caída de su participación en las importaciones de estos. Se explica, en esta perspectiva, la muy activa política de Estados Unidos para establecer tratados de libre comercio con los países de América Latina y el Caribe con el propósito de ampliar y consolidar su bloque.

La existencia de estos bloques, que tienen como sustento distintos sistemas industriales ampliados, otorga características específicas a un capital “transnacional” que mantiene profundos lazos económicos con su país de origen y que posee, en su inmensa mayoría, un área de acción predominantemente centrada en el bloque comercial al que éste pertenece. Su núcleo más transnacionalizado (las 100 más grandes empresas transnacionales no financieras) realizan, en 2007, más del 40% de sus ventas en su país de origen, proporción que se eleva al 50% en el caso de las empresas norteamericanas y al 48% en el de las japonesas. Ello implica, para empresas que operan en decenas de países, una dependencia fundamental respecto de su mercado interno y, en buena medida, el desempeño de éste determina los cambios en las posiciones que ocupan, dentro de las 100, las empresas de cada país.

Un estudio realizado respecto a las 500 más grandes empresas transnacionales de la revista Fortune encontró, a su vez, en 2001, que el 82% de las empresas realizaban más del 50% de sus ventas en su región de origen, definida, en este caso, para las empresas de América del Norte, como el NAFTA, para las europeas el conjunto de Europa y para las asiáticas la totalidad del continente.

Los datos en que se basan ambos estudios están referidos a una muestra muy restringida; el World Investment Report registra más de sesenta mil empresas transnacionales y para el conjunto de éstas el peso de sus actividades en el exterior es, seguramente, sustancialmente menor.

La actividad del gran capital transnacional remite, por consiguiente, más que al despliegue de una competencia entre empresas transnacionales en el conjunto del planeta, la que sin duda existe, a una competencia oligopólica entre empresas centradas en distintos bloques que enfrentan, para su expansión global, barreras ligadas a protecciones gubernamentales, diferencias de regulaciones, preferencias de los consumidores y, sobre todo, una sólida implantación en los restantes bloques comerciales de los grandes productores locales, que tienden a replicar o superar sus innovaciones antes que logren consolidar en ellos un fuerte posicionamiento.

La gran empresa puede, y así lo hace, financiar investigaciones en los más diversos países para tener acceso a los nuevos conocimientos; implantarse en las localizaciones donde se desarrollan, en determinada actividad, las prácticas más avanzadas; hacer alianzas con transnacionales de distintos orígenes para el desarrollo de técnicas o productos específicos, etcétera. Ello no obstante su competitividad y, sobre todo, su capacidad de innovación están decisivamente condicionadas, dada la especialización de su estructura productiva, por el grado general de desarrollo del

sistema industrial y del aparato científico-técnico en que se asienta el núcleo de sus actividades, y esto determina su muy activa participación, en tanto que capital de origen local, en el diseño de las políticas científicas y tecnológicas (y sin duda de la política exterior) de los países núcleo de los bloques comerciales.

Estos bloques comerciales constituyen la base de bloques económico-políticos ligados por lazos institucionales, políticos y militares. Los mismos son construcciones políticas; dentro de un mismo bloque comercial pueden existir distintos bloques económico-políticos liderados por distintas potencias y un bloque comercial puede constituir un campo de enfrentamiento entre potencias externas e internas en pugna sobre las modalidades de articulación político institucional del bloque y su grado de autonomía respecto a uno o varios de los restantes. Y esa autonomía es siempre relativa en la medida que la acción de la potencia hegemónica tiende a fijar sus límites.

En esta estructura compleja, muy distinta a la de una economía mundial donde compiten, en un mercado unificado, empresas sin un anclaje nacional, la rápida expansión del bloque Este de Asia y las modalidades que ésta ha revestido, se traduce en el desplazamiento de numerosas actividades, algunas de ellas estratégicas, como la electrónica, hacia los otros sistemas industriales y ponen a Estados Unidos, en tanto que economía nacional y potencia hegemónica, frente a un triple desafío: el surgimiento de un sistema industrial crecientemente integrado que acota sus opciones para la salida de la crisis y sus estrategias de largo plazo; la eventualidad de la constitución en el Este de Asia, que es actualmente un bloque comercial con un alto fraccionamiento político, en un bloque económico político susceptible de alterar de manera significativa las actuales relaciones de fuerza internacionales y el control de las fuerzas centrífugas que pueden actuar, a medida que se redefinen los bloques comerciales, sobre los actuales bloques económico-políticos.

#### **IV. II: Estados Unidos y la reacción hegemónica**

Estados Unidos emite la moneda de reserva más importante; constituye la economía de mayores dimensiones; su mercado financiero es el más profundo, ejerce una poderosa influencia ideológica en nivel mundial a través del control por sus empresas de la industria cultural; cuenta con poder de veto en todos los organismos multilaterales, lo cual le asegura un efectivo poder de conducción sobre el orden internacional y este poder es reforzado decisivamente por una superioridad militar

aplastante y más de seiscientas bases militares distribuidas en alrededor de cien países que le otorgan una presencia activa en todas y cada una de las regiones y hasta la crisis de 2008 logró establecer una dinámica económica mundial asentada en un funcionamiento de los mercados financieros internacionales que es, en gran medida, resultado de su propia imposición.

Pero su supremacía económica no se ha fortalecido en las últimas dos décadas. Si bien ha logrado mantener su peso en el PBI mundial, su participación en las exportaciones mundiales y en las inversiones directas se ha reducido y experimenta, para el financiamiento de sus déficits, una creciente dependencia de las políticas de otros estados. Su supremacía militar es, en cambio, apabullante. Pero la relevancia militar del paraguas norteamericano ha perdido importancia relativa con la desaparición del bloque soviético; y la fuerza militar, para ser efectiva, debe poder ser aplicada con éxito y permitir una adecuada “normalización” del estado contra el que está dirigida, todo lo cual ha sido puesto en tela de juicio en Irak y Afganistán, mientras que la sociedad norteamericana (y no sólo ella) muestra una escasa tolerancia a las aventuras externas costosas en sangre y recursos.

Por su parte, si bien ha logrado, dentro de su bloque, en los años noventa, en el plano económico, una serie de convenios de libre comercio que, al igual que los impulsados por la UE, constituyen, por la asimetría de poder entre los contratantes y la naturaleza de sus cláusulas, verdaderos pactos coloniales que subordinan el desarrollo a las necesidades del capital de la metrópoli<sup>47</sup>, ha fracasado en el intento de integrar al conjunto de IAmérica Latina y el Caribe en un único tratado de libre comercio, el ALCA, y en Venezuela, Ecuador, Bolivia, Argentina, Uruguay y Brasil, países que decidieron permanecer ajenos a la red de tratados de libre comercio con Estados Unidos, se desarrollan experiencias acentuadamente diferentes pero que tienen como denominador común una actitud crítica hacia las políticas neoliberales sostenidas por Estados Unidos y los organismos multilaterales.

En el plano global el debilitamiento, al menos temporal, de su sistema financiero, las mayores restricciones que va a enfrentar su operatoria pese al carácter acotado de la reforma financiera emprendida como consecuencia de la crisis, el elevado endeudamiento de los hogares y de su economía y el nivel de su déficit fiscal, limitan radicalmente sus posibilidades de reconstituir su anterior modo de crecimiento y sitúa a las exportaciones en el eje de su estrategia de superación de la crisis, Obama ha propuesto como meta duplicarlas en el término de cinco años.

---

<sup>47</sup> Arceo, Enrique (2001): “ALCA, Neoliberalismo y Nuevo Pacto Colonial”, Buenos Aires, Secretaría de Relaciones Internacionales e Instituto de Estudios y Formación (IDEF) de la CTA.



Se trata de una estrategia difícil de implementar en un contexto de desmantelamiento de buena parte de la estructura industrial norteamericana y de creciente competencia por parte del sistema industrial del Este de Asia y buena parte de sus dirigentes y economistas centran esa posibilidad en la imposición a China de una significativa revaluación de su moneda<sup>48</sup>, sosteniendo que su subvaluación constituye una violación a la normativa de la OMC, en tanto significa una barrera a las importaciones y un subsidio a las exportaciones.

Sin embargo, ni la normativa del Fondo Monetario Internacional ni la de la Organización Mundial del Comercio imponen la apertura de la cuenta de capitales y su corolario, la determinación de la tasa de cambio “por el mercado” o la pérdida de la capacidad de ejecutar una política monetaria. El Fondo Monetario, sobre todo en los años noventa, procuró, infructuosamente, que todos los países adoptasen esta medida y se propuso modificar sus estatutos en ese sentido. Luego, los efectos desestabilizantes de esos movimientos se han puesto cada vez más claramente de manifiesto y han llevado, por ejemplo, a que Inglaterra, entre otros países, propusieran, para desalentarlos, la aplicación de una tasa similar a la sugerida en su momento por Tobin<sup>49</sup>. Los estados pueden, en consecuencia, bajo la actual normativa, controlar esos movimientos y establecer su tasa de cambio y su política monetaria o, como es la opción de Estados Unidos, liberar los movimientos de capitales y realizar su política monetaria sin influir sobre la tasa de cambio. Se trata, en ambos casos, de de un atributo de la soberanía.

La pretensión que el ejercicio de la política de manejo de la tasa de cambio vulneraría los compromisos asumidos en OMC, entre cuyas atribuciones no figura la regulación del sistema monetario internacional, constituye, simplemente, un intento de fortalecer el proyecto neoliberal y la posición hegemónica de los Estados Unidos. El dólar opera como moneda de cuenta en la mayoría de las transacciones internacionales, lo que limita el impacto coyuntural sobre la economía norteamericana de las oscilaciones en la tasa de cambio y ese país posee el más amplio y profundo sistema financiero, lo cual, unido al papel del dólar como moneda de reserva, independiza, en buena medida, la cotización de su moneda de eventuales desequilibrios internos y externos de sus economía. Su opción por una tasa de cambio no regulada, refleja esta peculiar posición y fue el resultado de la ruptura, por su parte, de los acuerdos de Bretton Woods. No es, por diversas razones, una opción aceptable para muchas otras economías.

---

<sup>48</sup> Es decir el renminbi; el yuan es utilizado como unidad de cuenta.

<sup>49</sup> James Tobin (July/October 1978). "A Proposal for International Monetary Reform". *Eastern Economic Journal*. Eastern Economic Association. pp. 153–159.

Las políticas de industrialización de la periferia han tenido, en las últimas décadas, componentes que exceden en mucho la política macroeconómica de manejo de la tasa de cambio, pero ésta, en los países que la han aplicado, ha permitido mantener un excedente externo necesario para la prosecución del desarrollo y el incremento de sus ventajas comparativas estáticas, lo cual resulta, en la mayoría de los casos, imprescindible para reducir el excedente de mano de obra sin empleo. Una tasa de cambio adecuada desde el punto de vista de los metas de desarrollo, amplía la gama de actividades competitivas, tanto del punto de vista de las exportaciones como de la producción para el mercado interno y, si bien puede ser insuficiente para el desarrollo de actividades de relevancia estratégica que no gozan de ventajas a la tasa de cambio fijada, significa, para ellas, un piso de protección imprescindible en un contexto de aranceles extremadamente reducidos.

Se trata de un instrumento que tiene costos más elevados que las políticas industriales prohibidas por la OMC, puesto que se traduce en una acumulación de recursos, las reservas, que no pueden ser utilizados para el crecimiento y que, en los hechos, pasan a financiar la expansión de otros países, pero su utilización es resultado de una estrategia nacional que se niega a subordinar sus políticas de desarrollo a la determinación, por el mercado, de la tasa de cambio de su moneda.

La posición norteamericana pretende anular este derecho invocando, en definitiva, una noción de la competencia leal que privilegia los equilibrios dictados por el mercado con total ignorancia de las relaciones de poder que los sustentan y para lograr ese objetivo ha recurrido (con cierto éxito, ya que China ha pasado de una paridad fija respecto al dólar implementada en el momento más agudo de la crisis de 2008, a una flotación controlada de su moneda), a presiones económicas y políticas, incluida la amenaza de imponer elevados aranceles a las importaciones chinas.

La extensión de esta exigencia se sustenta, además, en cálculos arbitrarios acerca de la subvaluación del renminbi. Las tasas efectivas de cambio se calculan deflactando las tasas nominales de cambio por la evolución de los precios o las productividades a partir de un determinado año, lo cual permite seguir su evolución -con serios problemas cuando uno de los países presenta rápidos cambios en la composición de la producción y el consumo- pero no determinar cuál sería su nivel de equilibrio. El cálculo de la tasa de equilibrio se realiza, entonces, empleando diversos modelos que suponen el pleno empleo y descansan, en última instancia, en una serie de supuestos sobre las características que reviste una situación de equilibrio, entre las que juega un papel central, pero no exclusivo, la posición de las cuentas corrientes.

En un reciente trabajo se analizaron 17 estudios que utilizan estos modelos y que realizan 130 estimaciones de la eventual subvaluación de la moneda china. Las mismas oscilaban mayoritariamente entre 0 y 50%, verificándose que la elección de las variables y la metodología econométrica utilizada son decisivas en cuanto a los resultados<sup>50</sup>. Dunway y otros han demostrado que un cambio en el nivel asumido de equilibrio del balance en cuenta corriente de dos puntos porcentuales del PBI cambia la estimación de la subvaluación en 25 puntos porcentuales<sup>51</sup>, lo cual es relevante, puesto que numerosos autores<sup>52</sup> consideran que China, en equilibrio, debería ser deficitaria ya que al saldo de la balanza en cuenta corriente (próximo a cero), deberían sustraerse los flujos entrantes de inversión directa. Por lo tanto, pese a tener un ahorro que cubre ampliamente sus necesidades de inversión, China debería, en esta óptica, en equilibrio, endeudarse en vez de acumular reservas y, para ello, revaluar su moneda en la medida necesaria.

Ello no obstante, nada asegura que una inmediata revaluación del renminbi en las magnitudes que se requieren (entre el 30 y el 40% en la mayoría de los casos), revierta la situación específica de los Estados Unidos. El déficit de este país con China no es el único determinante de su déficit global y no es inevitable que las posibilidades de exportación que abriría la devaluación china sean fundamentalmente aprovechadas por las empresas norteamericanas y no por las de la UE o Japón; o que el encarecimiento de los productos chinos impulse en Estados Unidos una sustitución de importaciones y no el desplazamiento de la demanda hacia otros países periféricos devenidos más competitivos. El déficit norteamericano remite a problemas estructurales y el desequilibrio en el comercio entre EE.UU y China no puede ser imputado exclusivamente a la valuación de la moneda de este último país.

Al centrar el problema de la economía norteamericana en la valuación del renminbi se apunta, en realidad, a revigorizar el proyecto neoliberal y obtener el derecho de imponer a los países periféricos una tasa de “equilibrio” que otorgaría a la potencia hegemónica un poder arbitrario para controlar cualquier intento de constituir un sistema industrial susceptible de modificar la relación de fuerzas económicas en escala mundial. Y el objetivo del intento es, en lo inmediato, desarticular el bloque comercial del este de Asia.

---

<sup>50</sup> Bineau, Yannick, Renminbi's misalignment: a meta-analysis  
[www.cerdi.org/uploads/sfCmsContent/html/317/Bineau.pdf](http://www.cerdi.org/uploads/sfCmsContent/html/317/Bineau.pdf)

<sup>51</sup> Steven Dunaway et al., “How Robust are Estimates of Equilibrium Real Exchange Rates.

<sup>52</sup> Wayne M. Morrison, Marc Laborde, (2008), CRS Report for Congress. China's Currency: Economic Issues and Options for U.S. Trade Policy, Congressional Research Service

China mostró, frente a la abrupta caída del comercio mundial provocada por la crisis, una notable capacidad para mantener, pese a ello, elevadas tasas de crecimiento. La magnitud de la respuesta fiscal (13% del PBI) y monetaria frente a la contracción de las exportaciones jugaron un rol central. Las medidas de emergencia implementadas adelantaron los planes de inversión existentes y estuvieron fundamentalmente orientadas al mejoramiento de la infraestructura (condición indispensable para la efectiva unificación de su mercado interno) y a una mayor cobertura de la educación y la salud en las áreas rurales y esto estuvo acompañado de una importante expansión del crédito al consumo y la inversión, incluida la relacionada con el inmobiliario y con los grandes proyectos industriales.

Pero es improbable que China pueda compensar el menor dinamismo de las exportaciones resultante de una eventual revaluación de su moneda si simultáneamente, por la misma causa, crecen aceleradamente las importaciones, quiebran numerosas empresas, aumenta rápidamente el desempleo rural y urbano y una elevada capacidad ociosa presiona sobre la rentabilidad y la inversión. Una revaluación de la moneda de la magnitud pretendida no constituye un estímulo, como se sostiene, para un cambio hacia un régimen de acumulación más favorable para los ingresos de los asalariados y el consumo, sino un golpe severísimo a su proceso de industrialización.

Es poco factible, sin embargo, que Estados Unidos pueda finalmente imponer una revaluación de la magnitud deseada, que debería estar acompañada, conforme a quienes la promueven, de ajustes similares o aún mayores por parte de Malasia, Singapur y Taiwán.<sup>53</sup> Los activos financieros chinos son una amenaza importante para la estabilidad del dólar y un derrumbe chino podrían afectar profundamente, en la actual coyuntura, a la economía mundial, lo que reduce la extensión de las alianzas a las que puede recurrir la potencia hegemónica. Pero esta no es la única faceta de la política norteamericana en relación a China.

En el Este de Asia la experiencia de la crisis de 1997 y la creciente articulación de sus economías han impulsado el desarrollo de lazos políticos e institucionales. En el marco de la iniciativa Chiang Mai y de la Iniciativa para el Mercado de Bonos Asiáticos, la Asean<sup>54</sup>, más China, Corea y Japón, han creado una red de seguridad frente a potenciales ataques especulativos contra sus monedas mediante un fondo constituido

---

<sup>53</sup> Cline, William R y Williamson, John (2010), Estimates of Fundamental Equilibrium Exchange Rates, May 2010, Peterson Institute for International Economics, Policy Brief, number PB10-15

<sup>54</sup> La Asociación de Naciones del Sureste Asiático se constituyó en 1967 en Bangkok y está integrada en la actualidad por diez países: Brunei Darussalam, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam.

con sus reservas y avanzan en la implementación de mecanismos de financiación del desarrollo regional.

Por su parte, tanto Corea como China han suscripto, separadamente, acuerdos de libre comercio con la Asean, mientras que Japón lo ha hecho con algunos de los principales integrantes de este agrupamiento y el nuevo gobierno japonés, que ha accedido al poder tras cincuenta años de dominio político conservador, ha basado buena parte de su campaña electoral en la constitución de una “East Asian Community” similar a la Unión Europea.

Asimismo, en diciembre de 2008, China, Corea y Japón han constituido un frente para luchar contra la crisis, devolver estabilidad al sistema financiero internacional y constituirse en el “centro del crecimiento económico mundial,” lo cual ha sido luego acompañado de declaraciones oficiales japonesas y coreanas acerca de la necesidad de reorientar su política exterior hacia Asia. Paralelamente las relaciones económicas entre Taiwán y China se profundizan, habiéndose iniciado negociaciones tendientes a concluir un tratado de libre comercio e integración económica.

Un elemento central de esta dinámica articuladora es, obviamente, el rápido crecimiento de China, que es ya, en 2010, la segunda economía mundial (si no se considera la UE como una unidad), el más importante país exportador y el principal socio comercial de Corea y Japón. Una caída significativa del crecimiento chino tendería a frenar este proceso y aumentaría las posibilidades de éxito de la estrategia norteamericana en la región, donde su peso político y militar es muy importante y en la cual ninguna de las dos grandes potencias, Japón y China, detentan una posición claramente hegemónica.

Corea, Taiwán y Japón tienen una política exterior tradicionalmente subordinada a los Estados Unidos y una fuerte dependencia militar respecto a este país; en el conjunto del este de Asia están presentes los resquemores de múltiples enfrentamientos pasados y esto, junto con la irresuelta situación de Taiwán y las dificultades de acomodamiento de las restantes economías al crecimiento chino, son factores que conspiran contra la consolidación de un amplio bloque regional económico y político.

Estados Unidos, procura, a través de la Apec<sup>55</sup>, constituir un Área de Libre Comercio del Asia y del Pacífico donde Estados Unidos sería claramente preponderante. La

---

<sup>55</sup> Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico constituido en 1970 y del que forman parte 21 países, entre ellos Estados Unidos, Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Japón, China, México, Rusia, Corea, Taiwán y la mayoría de los miembros de la ASEAN.

misma parece contar con escasas posibilidades de concreción<sup>56</sup>, pero la firma de un tratado de libre comercio, cuya ratificación ha sido considerada prioritaria por Obama, entre Estados Unidos y Corea, constituye un triunfo estratégico para Estados Unidos, que impulsa la suscripción de dos tratados similares, uno entre Corea y Japón y otro entre Estados Unidos y Japón, lo cual crearía, en los hechos, un área de libre comercio entre los tres países.

A ello se suma el intento, por parte de Estados Unidos, de crear una NATO asiática, que estaría integrada por Estados Unidos, Australia, Nueva Zelanda, Japón, India, Malasia, Singapur, Tailandia, Indonesia y Vietnam.<sup>57</sup> Se trata de un proyecto ya esbozado a comienzos de los años 2000 y que aislaría militar y políticamente a China y Rusia, ligados a través de la Shanghai Cooperation Organization (SCO).

Asimismo, la política de contención de China es un elemento importante en la búsqueda por parte de Estados Unidos del control de Irak y, fundamentalmente, de Afganistán, donde está en juego el acceso de China a los recursos energéticos, dada la importancia del primero como productor y del segundo país como vía de pasaje hacia China de los recursos de los países del CIS (Comunidad Independiente de Estados). Y es también, un factor significativo en las confrontaciones entre Estados Unidos y China en relación a Irán y Corea del Norte.

Las transformaciones de la economía mundial no han dado lugar al pronosticado retiro de los estados y a la constitución de las grandes empresas transnacionales originadas en los países centrales como actoras indiscutidas de esos cambios y han abierto una época de confrontaciones y reposicionamientos como consecuencia de la modificación en las relaciones de fuerzas mundiales.

---

<sup>56</sup> El objetivo de la administración Obama es actualmente el ingreso, conjuntamente con Australia, Perú y Vietnam en "The Trans-Pacific Partnership" (TPP) conformado en 2006 entre Singapur, Nueva Zelanda, Brunei y Chile.

<sup>57</sup> José Miguel Alonso Trabanco (2009), Is an "Asian Nato" really on the US Agenda?, Centre for Research on Globalization, Julio 7 2010, [www.globalresearch.ca/index.php?context=va&aid=12077](http://www.globalresearch.ca/index.php?context=va&aid=12077)

## V- El MERCOSUR frente a las transformaciones de la economía mundial

En este contexto es imprescindible considerar, aunque sea someramente, la situación de los países que integran el MERCOSUR, que constituye, junto con la India, el más importante integrante de las regiones no insertas en ninguno de los tres grandes bloques comerciales.

El MERCOSUR, cuyo eje es, por su peso, Brasil, tiene una participación en el PBI mundial y en el valor agregado por la industria manufacturera mayor a la Federación Rusa y la India, aunque alrededor de la mitad que Alemania. La Federación Rusa lo supera, sin embargo, en cuanto a participación en las exportaciones mundiales y el ingreso per cápita. (Cuadro n° 15). Se trata de un actor económica y políticamente relevante y con dimensiones suficientes para sustentar un proceso relativamente complejo de industrialización.

**Cuadro n° 15; Participación en la población, el PBI, las exportaciones, el valor agregado por y la industria manufacturera mundiales e ingreso per cápita de MERCOSUR, India, la Federación Rusa y Alemania. Año 2006. Dólares corrientes**

	Población (% población mundial)
MERCOSUR	3,6
India	17
Federación Rusa	2,2
Alemania	1,3
	PBI (% PBI mundial, dólares corrientes)
MERCOSUR	2,7
India	1,9
Federación Rusa	2
Alemania	6
	Ingreso per cápita (dólares corrientes)
MERCOSUR	5631,7
India	824,4
Federación Rusa	6951,4
Alemania	35365,8
	Exportación de bienes y servicios (% exportaciones mundiales)
MERCOSUR	1,5
India	1,4
Federación Rusa	2,2
Alemania	8,8
	Valor Agregado por la Ind. Manufacturera (% total mundial)
MERCOSUR	2,6
India	1,7
Federación Rusa	1,9
Alemania	7,4

**Fuente: Banco Mundial, World Development Indicadores, 2009**

El MERCOSUR constituye un espacio económico signado por las características del proceso que le dio origen. Los dos países más importantes, Argentina y Brasil, alcanzaron bajo el proceso de sustitución de importaciones un grado de industrialización importante. Pero el proceso de apertura, desregulación y privatizaciones impulsado por el consenso de Washington determinó, primero en la Argentina y luego en Brasil, la desarticulación de las actividades industriales existentes, donde las importaciones sustituyeron los fragmentos de las actividades tecnológicamente más complejos y más intensivos en trabajo calificado. Determinó también la desaparición del estado desarrollista y de sus políticas industriales y, con ello, el fin del proceso de constitución progresiva de un sistema industrial.

El proceso de sustitución de importaciones latinoamericano había presentado características diferentes a la industrialización de Japón, Corea, Taiwán o China. Brasil y Argentina tenían un nivel de ingreso per cápita varias veces superior y una elevada concentración en la distribución del ingreso que reflejaba un similar patrón de apropiación de los recursos naturales. En estas condiciones, la sustitución de importaciones tendió a recrear, partiendo de las actividades menos complejas y con mayor incidencia en las importaciones, la estructura productiva que servía de sustento a un consumo que tenía, en las fracciones de mayores ingresos, pautas similares a las de los países centrales.

Se trataba, por consiguiente, de una estrategia básicamente orientada por el mercado, donde la función del Estado era reestructurar los aranceles a medida que se agotaba la capacidad de importación, a fin de dar lugar a una nueva ola de sustituciones. Complementariamente, el estado subsidiaba las inversiones, asumía riesgos fuera del alcance del sector privado y creaba la infraestructura que requería la expansión de la producción y de las nuevas formas de consumo. Pero, a diferencia del estado desarrollista del sudeste asiático, no intervenía, sino dentro de una estrecha gama de opciones, en la elección de las ramas prioritarias, ni imponía habitualmente exigencias de desempeño o sanciones.

Por su parte las empresas multinacionales desempeñaban, en este proceso, un rol central. A fin de superar las barreras aduaneras creaban, con el estímulo de los gobiernos desarrollistas, filiales en los mercados con suficientes dimensiones para que el precio de los productos resultante de la falta de economías de escala permitiese, atento los aranceles existentes, obtener una tasa de ganancia satisfactoria. Y en virtud de las ventajas que tenían sobre los productores locales como consecuencia de la magnitud de sus capitales, las inversiones ya realizadas en el desarrollo de los



productos, la propiedad de las patentes y la difusión y el prestigio de sus marcas, pasaron a ocupar un espacio creciente dentro de la estructura industrial.

Los países más grandes de la región contaban, como consecuencia de este proceso, al comenzar el proceso de apertura, con una estructura industrial relativamente compleja y con un nivel de productividad que no se hallaba demasiado alejado, a comienzo de los años setenta, de algunos países europeos<sup>58</sup>. Pero, ello no obstante, no podían competir, en razón de sus mayores salarios, con los productos industriales exportados por el sudeste asiático, en la época de muy escasa sofisticación tecnológica. Y, su vez, en las producciones más intensivas en trabajo calificado y capital, sus costos reales eran, la mayoría de las veces, más altos que en el centro, ya que las plantas habían sido diseñadas por las empresas multinacionales para atender el mercado interno y, frecuentemente, con tecnologías ya obsoletas.

La apertura, sin un previo proceso de reestructuración industrial, tornaba imposible, en estas condiciones, la conservación de la estructura industrial existente, así como una reorientación del crecimiento hacia la exportación de manufacturas. Para que esa reorientación fuera posible no bastaba la mera acción del mercado ni podía contarse con la iniciativa del capital transnacional, mientras que el capital local ocupaba, la mayoría de las veces, posiciones marginales en las actividades industriales más dinámicas y tenía una estructura tecnológica débil, sustentada en la compra de licencias en el exterior.

Comienza, en consecuencia, un sostenido proceso de desindustrialización. La participación de la industria manufacturera en el PBI llegó, a precios corrientes, en Argentina, en 1970 a 35,3% del PBI y es, en 2008, 17,4%; en Brasil alcanzó a 34,6% en 1986 y es, en 2008, 13,3%. Los actuales gobiernos de los dos países han impulsado cambios en el modo de acumulación que, en el marco de un alto crecimiento de las exportaciones, fundamentalmente primarias, se han traducido en un aumento significativamente mayor al de éstas del consumo (para lo cual han sido fundamentales las políticas salariales y sociales) y, sobre todo, de la inversión.

Pero el proceso de desindustrialización (que no significa necesariamente, aunque ello ocurrió entre 1977 y 2001 en la Argentina, contracción en términos absolutos de la

---

<sup>58</sup>La productividad de la industria manufacturera de la Argentina era, en 1970, el 50% de la de Estados Unidos, la de Brasil el 35% y la de Méjico el 29%, pero la productividad de Francia y Japón en el mismo año alcanzaba, aunque con una estructura industrial mucho más compleja, el 45% de la norteamericana y la de Alemania el 50%. Katz, Jorge, Stumpo, Giovanni (2001), *Regímenes sectoriales, productividad y competitividad internacional*, **Revista de la CEPAL** Nro 75, CEPAL, Santiago de Chile, Glyn, A., Hughes A., Lipietz A. y Sing, A. (1990), *The rise and Fall of the Golden Age*, Marglin Stephen A y Schor, Juliet B. (ed) **The Golden Age of Capitalism**, Clarendon Press, Oxford, pag 91.

industria manufacturera) se ha mantenido durante más de veinte años, lo cual dificulta su reversión. Además, señala un reciente estudio, “está en curso un proceso lento, pero persistente, de especialización de la industria de Brasil a favor de los sectores productores de commodities. En ese proceso, al contrario de lo que ha sucedido en las industrias líderes mundiales, son los sectores intensivos en recursos naturales, menos dinámicos en la generación de renta y empleo y más sujetos a los ciclos de precios y al volumen del comercio internacional, los que están evolucionando positivamente”<sup>59</sup> En la Argentina, pese al mayor crecimiento, desde 2002, de las actividades centradas en el mercado interno,<sup>60</sup> la evolución de la estructura industrial muestra, en el largo plazo, rasgos similares.

El desarrollo de los intercambios en el MERCOSUR y las características de su inserción en el mercado mundial reflejan, por una parte, como resultado del proceso sustitutivo, la existencia de estructuras industriales que son en buena medida competitivas entre sí, y, por otra parte, la ausencia de un proceso de industrialización regional susceptible de generar nuevos y significativos eslabonamientos productivos entre sus integrantes y una rápida transformación en la estructura de sus exportaciones.

La creación del Mercado Común estuvo impulsada, básicamente, por la idea que la ampliación del espacio económico para sus integrantes permitiría una mejor asignación de los recursos y que la mayor eficiencia resultante de ello potenciaría su participación en el mercado mundial. No estuvo acompañada, por consiguiente, de ningún intento de desarrollo de políticas comunes ni del esbozo, pese a la asimetría en el peso y la estructura económica de sus integrantes, de políticas aptas para establecer una división regional del trabajo que favoreciera al conjunto de ellos.

El resultado, es una estructura muy poco integrada. No constituye un bloque comercial conforme la definición adoptada en este texto, puesto que la totalidad de sus integrantes no dirigen a éste al menos un tercio de sus exportaciones. Sus intercambios intrabloque son sustancialmente menores que en los tres grandes bloques comerciales y tienen un peso descendente (Cuadro n°16) La diferencia de tamaño a favor de Brasil juega en esto un papel; su producto más que duplica al de Argentina, el país que le sigue en tamaño y, obviamente, los restantes integrantes del MERCOSUR no pueden ser un destino importante para sus exportaciones; pero

---

<sup>59</sup> David Kupfer, Joao Carlos Ferraz y Laura Carvalho (2009), El largo y sinuoso camino del desarrollo industrial de Brasil, Boletín Informativo Techint 330, septiembre/diciembre 2009

<sup>60</sup> CIFRA, Centro de Investigación y Formación de la República Argentina (2010), La industria manufacturera en la post-convertibilidad, junio 2010,

ponderados los tamaños, el peso de los intercambios dentro del Mercosur es similar para la Argentina.

**Cuadro n° 16. Exportaciones de mercancías al MERCOSUR**

	1995	2000	2005	2008
Argentina	32,3	31,9	19,2	23,1
Brasil	13,2	14,0	9,9	11,0
Paraguay	57,4	63,5	54,0	47,9
Uruguay	47,1	44,6	22,9	26,9
Exportaciones intrabloque	20,5	20,9	12,9	14,9

**Fuente: Comtrade**

Hubo, tras la conclusión del tratado, un incremento de los intercambios, acompañado por la relocalización de establecimientos, sobre todo de empresas transnacionales, dentro del espacio común. Pero en la medida que: la mayor parte de las exportaciones son primarias; que este tipo de exportaciones son las que más crecen y tienen, en gran medida, como destinatarios países extra MERCOSUR, el peso de los intercambios intrabloque tiende a disminuir. Lo cual no es sino una manifestación del hecho que un proceso regional de industrialización tiende a incrementar la división del trabajo en el seno de ésta y que la especialización primaria privilegia las relaciones con las regiones de destino.

El incremento de las exportaciones de la región ha sido, sin embargo, sustancial pero el perfil de esas exportaciones denota, como es esperable, un crecimiento exportador sin transformación estructural.

Para analizar este tipo de cambio, sobre todo en las exportaciones industriales, se recurre habitualmente a las clasificaciones de las exportaciones según su tecnología, inspiradas en los trabajos de Sanjaya Lall. Pero esta clasificación, tal como o indica su autor, tiene severas limitaciones. La misma, se refiere a la tecnología incorporada a los productos y no a los procesos industriales que tienen lugar en cada país. Como consecuencia de ello, los países del Este de Asia exportan, según esta clasificación, una proporción de productos de alta tecnología mayor que los países centrales, lo cual no refleja su nivel efectivo de desarrollo tecnológico. Mucho de estos productos son resultado del ensamblaje, mediante operaciones tecnológicamente simples, de componentes provenientes de los países centrales.

Lall y Rodrik,<sup>61</sup> casi simultáneamente, procuraron avanzar en un enfoque alternativo para el análisis del comercio internacional basado en el “nivel de ingreso” de los productos exportados (analizados al más elevado nivel de desagregación disponible), el cual es calculado, aunque utilizando distintas metodologías, a partir del ingreso per cápita de los países que exportan cada producto. Con esta metodología los componentes provenientes de los países centrales tienen un nivel de ingreso mayor que el producto final, exportado por países periféricos.

Ambos autores comprobaron, utilizando esta metodología, que existe una fuerte relación entre el “nivel de ingreso” de los productos que exporta un país y el ingreso per cápita de ese país y que los países exitosos desde el punto de vista de su crecimiento son aquellos donde el nivel de ingreso de los productos que exportan (es decir, el ingreso per cápita ponderado de los países exportadores) supera su ingreso per cápita.

Esto, significa que una estrategia de exportaciones exitosa para un país periférico es la incorporación a su canasta de exportaciones de una creciente proporción de productos exportados predominantemente por los países de más altos ingresos per cápita. Lo cual es lógico, puesto que estos productos incorporan los salarios de esos países y su exportación permite la obtención, si las productividades son similares, de una ganancia extraordinaria

A fin de evaluar, en esta óptica, pero de forma altamente simplificada, la evolución del comercio del MERCOSUR y compararlo con el de algunos países del este de Asia, se ha procedido a clasificar los productos (1018- detallados según nomenclador en el Anexo 2) conforme al tipo de país que es su exportador predominante (países centrales o periféricos, dentro de estos exportadores de manufacturas, de producto agrícolas o de productos de la minería). Entre los productos de los países centrales, que son los únicos que se analizarán, se han distinguido aquellos que, en 1994, el centro efectuaba más del 70% de las exportaciones (C1); aquellos en que las exportaciones del centro van del 47% al 70% (C2) y aquellos en que el centro efectúa, aún siendo mayoritario, menos del 47% del total de las exportaciones (C3). El nivel de ingreso de estos productos es, obviamente descendente, pero superior, en todos los casos al de los productos exportados mayoritariamente por la periferia

---

<sup>61</sup> Sanjaya Lall, John Weiss y Jinkang Zhang (2005), The “Sophistication” of Exports: A New Measure of Product Characteristics, ADB Institute Discussion Paper N° 23; Rodrik, D., R. Hausmann, et al. (2005). "What you export matters." National Bureau of Economic Research, Working Paper Series **11905**.

Los grupos están, por supuesto, compuestos de productos de distintos tipos. Pertenecen a C1, en 1994, entre otros, los siguientes productos: carne bovina, manteca, quesos, trigo, café tostado, vinos, medicamentos, neumáticos, papeles y cartones, tubos, caños y perfiles de acero, motores de combustión interna, automotores y autopartes, gran parte de la maquinaria, equipo de telecomunicaciones, máquinas de oficina, embarcaciones, aviones, vagones de ferrocarril, etc. Integran C2, leche, pescado en filets, huevos, harinas, soja, aceites vegetales, pasta de madera, alambre de hierro o acero, productos laminados planos, barras, varillas y ángulos, chapas planchas y tiras, el resto de los motores, la mayoría de los aparatos eléctricos, cámaras fotográficas, relojes, circuitos impresos, etc. Forman parte de C3, legumbres y leguminosas, frutas frescas o secas, jugos de frutas, azúcar, diversos hilados, artículos diversos de ferretería, aparatos electrodomésticos, unidades de almacenamiento de datos, grabadores, muebles, etc<sup>62</sup>.

Desde fines del siglo XIX los países del MERCOSUR, en especial Argentina, Uruguay y Brasil exportaron una elevada proporción de productos también exportados por los países centrales, obteniendo, en la mayoría de ellos, una elevada renta como resultado, fundamentalmente, de la calidad de sus recursos naturales y de la limitación, en el centro, de la disponibilidad de recursos de similar calidad. A esto productos se agregaron, luego, otros resultantes del proceso de sustitución de importaciones, como el caso de los aviones de Embraer (Brasil) o de los tubos sin costura de TENARIS (Argentina). Esto explica el nivel del ingreso per cápita de estos países, sustancialmente más elevado, sobre todo a partir de 1870, que el de los países periféricos del este de Asia.

Éstos tenían, a comienzos del siglo XIX, una importante producción manufacturera competitiva con el centro y vieron sus ingresos relativos disminuir drásticamente a medida que avanzó en éste la revolución industrial y se les impuso la apertura de sus economías, con la consiguiente destrucción de la producción local y su especialización en exportaciones primarias en rubros no exportados por el centro. El rápido proceso de industrialización del este de Asia desde los años setenta del siglo XX determinó, por el contrario, una creciente participación de esta región en las exportaciones de los productos donde predominaba, en 1994, el centro y la paulatina disminución de la brecha en los ingreso per cápita respecto a los países del MERCOSUR.<sup>63</sup>

---

<sup>62</sup> Ver anexo

<sup>63</sup> Arceo, Enrique, (2006), El fracaso de la reestructuración neoliberal en América Latina. Estrategias de los sectores dominantes y alternativas populares, en Eduardo M. Basualdo y Enrique Arceo (compiladores), Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales, 2006, Buenos Aires, CLACSO Libros, Colección Grupos de Trabajo.

En el Cuadro n°17, puede observarse la evolución de las exportaciones de productos de los países centrales del MERCOSUR, China y Taiwán. La diferencia no es, básicamente, el ritmo de crecimiento de las exportaciones. Las exportaciones del MERCOSUR crecen menos que las chinas, pero a un ritmo muy elevado y superior, incluso, en C2 y C3, a las de Taiwán. La diferencia fundamental reside en la importancia de los cambios estructurales que experimentan

**Cuadro n° 17 Exportaciones al mundo, en dólares corrientes, de productos de los países centrales. MERCOSUR, China y Taiwán. Porcentajes de las exportaciones totales. Años 1995, 2000, 2005 y 2008.**

		1995	2000	2005	2008	Tasa anual de variación en la participación	Tasa anual de crecimiento de las exportaciones
MERCOSUR	C1	23,0	23,0	23,0	25,7	1%	12%
	C2	22,8	22,8	25,4	25,0	1%	12%
	C3	17,7	15,9	17,1	16,9	0%	11%
China	C1	10,4	11,6	13,1	21,8	6%	26%
	C2	25,3	31,3	39,7	37,6	3%	23%
	C3	13,4	14,5	14,8	12,9	0%	19%
Taiwán	C1	14,3	14,7	18,4	28,0	5%	12%
	C2	47,9	59,1	53,5	51,7	1%	7%
	C3	10,2	8,3	10,4	13,6	2%	8%

**Fuente: Cálculos propios en base a datos de la Comtrade**

La participación de las exportaciones de los productos del centro en el total de las exportaciones del MERCOSUR crece 6%, en China 47% y en Taiwán 29%. El crecimiento exportador del MERCOSUR es un crecimiento sin transformación sustancial de la estructura industrial y ello se traduce la ausencia de cambio en la composición, por clase de productos, de sus exportaciones. Esto determina que, en 2008, el peso en las exportaciones totales de los productos de los países centrales sea de 68% en el MERCOSUR, 72% en China y 93% en Taiwán, con el agravante de un aumento relativo mucho más acelerado, en estos dos países, de las exportaciones de C1, donde la diferencia entre el nivel de ingreso de las exportaciones y el de los países exportadores es mayor y, por la tanto, también, conforme a las demostraciones de Lall y Rodrik, su impacto sobre el crecimiento.

Los intercambio intrabloque de productos de los países centrales, como puede observarse en el Cuadro n° 18, es algo más elevado que en las exportaciones totales del MERCOSUR, pero tienen un menor dinamismo y la importancia relativa de C1 tiende a disminuir.

**Cuadro n° 18 MERCOSUR: Exportaciones intrabloque, en dólares corrientes, de productos de países centrales en porcentaje de las exportaciones totales intrabloque. Años 1995, 2000, 2005 y 2008.**

	1995	2000	2005	2008	Tasa anual de variación en la participación	Tasa anual de crecimiento de las exportaciones
C1	32,7	32,3	31,1	29,6	-0,8%	7,6%
C2	26,3	24,9	27,8	26,7	0,1%	8,6%
C3	11,9	11,0	11,9	13,4	0,9%	9,4%

**Fuente: Cálculos propios en base a datos de la Comtrade**

Las características básicas de la estructura exportadora y su evolución no son sustancialmente distintas si se concentra la atención, pese a los reparos señalados, en las exportaciones de alta tecnología conforme a la clasificación de Lall.<sup>64</sup> Las tasas de crecimiento son muy altas, pero, en este caso, parten de niveles muy bajos y siguen siendo de escasa significación, perdiendo importancia en los intercambios intrabloque

<sup>64</sup> Lall, S (2000). "The technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1985-98", *Oxford Development Studies*, 28(3), pp. 337– 369.

**CUADRO N 19. Exportaciones de alta tecnología en dólares corrientes. Porcentaje de las exportaciones totales. MERCOSUR, China y Taiwan. Años 1995, 2000, 2005 y 2008.**

	1995	2000	2005	2008
Argentina	2,1	3,4	2,1	4,0
Brasil	3,8	12,8	8,2	7,0
Paraguay	0,7	0,9	1,0	0,7
Uruguay	1,5	1,7	1,8	1,9
Total Mercosur	3,2	3,2	6,5	6,0
China	14,1	23,6	35,0	27,0
Taiwan	33,5	45,3	41,6	40,4
% Exportaciones intra MERCOSUR de alta tecnología	26,9	26,9	16,9	15,8

Fuente: Comtrade

Los rasgos que caracterizan la evolución del MERCOSUR no indican la falta de relevancia de la articulación de las economías que lo integran, sino los límites que impone a la misma la ausencia de un proyecto de industrialización común. Hecho particularmente grave en la nueva fase de la economía mundial.

Esta seguramente se va a caracterizar por tasas de crecimiento de la economía y el comercio mundial más reducidas, dado el menor crecimiento de los países centrales y las probables dificultades de Estados Unidos de mantener un déficit similar al del período pre-crisis. Y ello impactará, en alguna medida, sobre el ritmo de expansión de las exportaciones y la evolución de los precios de los productos primarios, que en todo caso se situarán en niveles menores que durante los años 2006-2008, en que fueron impulsados en una medida apreciable por la especulación. Y, atento la tendencia, en la región a que el crecimiento del producto esté asociado, como resultado de una insuficiente ampliación y diversificación de la oferta local, a un aumento de las importaciones mayor al de las exportaciones<sup>65</sup>, el menor crecimiento de éstas puede afectar el crecimiento no sólo de manera directa, sino también acentuando, en el mediano plazo, la restricción externa.

<sup>65</sup>Arceo, Enrique (2009), América Latina, Los límites de un crecimiento exportador sin cambio estructural, en Enrique Arceo y Eduardo Basualdo (compiladores), Los Condicionantes de la Crisis en América Latina. Inserción Internacional y Modalidades de Acumulación, 2009, Buenos Aires, FLACSO Libros



Pero además, las transformaciones experimentadas por la economía mundial suponen que, por primera vez, la periferia compite entre sí. En la vieja división del trabajo la articulación básica era la que ligaba a los países centrales con los países periféricos, proveedores de materias primas y alimentos. El desarrollo de la nueva división del trabajo en el seno de la industria manufacturera implica que la periferia queda dividida en dos bloques de países. Uno permanece inserto en la vieja división del trabajo. El otro incrementa su demanda de productos primarios, pero también ejerce una nueva presión competitiva sobre las actividades industriales del resto de la periferia, lo cual puede agravar, en ésta, la restricción externa. Pero además los efectos sobre el nivel de ocupación y los salarios de estas dos tendencias contrapuestas no son similares y el aumento de la presión competitiva sobre el sector industrial es susceptible de impulsar una mayor desindustrialización, el incremento de la desocupación y la caída de los salarios reales.

Se trata de un panorama complejo. Sin embargo los recursos de la región y la evolución política en la misma permiten una respuesta adecuada. En América Latina las consecuencias del consenso de Washington han facilitado, como se ha señalado, el desarrollo de procesos asentados en una crítica más a menos radical de las posiciones y la práctica del neoliberalismo en la región. En algunos países, como Ecuador y Bolivia, la movilización de los sectores indígenas ha sido decisiva y ha desembocado en una nueva institucionalidad basada en el reconocimiento de los derechos de los pueblos originarios. En Venezuela el descrédito del sistema de partidos abrió el camino al acceso al poder de Hugo Chávez, que propone la construcción de un socialismo del siglo XXI y en estos tres casos las transformaciones democráticas han estado acompañadas de una importante transferencia al estado de la renta apropiada por las grandes empresas extranjeras que explotaban o explotan los recursos naturales de esos países. A su vez, en Argentina, Brasil y Uruguay accedieron al gobierno movimientos de base popular que han desarrollado activas políticas económicas y sociales y modificado, en mayor o menor medida, la política externa de sus países, que ha dejado de estar signada por el alineamiento automático con las posiciones de los Estados Unidos.

Estos procesos han posibilitado, en 2005, el rechazo del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) promovida por los Estados Unidos. A partir del mismo año se avanzó en la concreción del ALBA, iniciativa venezolana que agrupa a este país, Cuba, Bolivia, Nicaragua, Dominica, San Vicente y las Granadinas, Ecuador y Antigua y Barbados. En ese marco se han concluido acuerdos comerciales basados en principios de solidaridad, reciprocidad, transferencia tecnológica, complementariedad y

ahorro de recursos; se ha creado el Banco del Alba y desarrollado diversos proyectos de infraestructura, tecnológicos, culturales y turísticos y creado una empresa común de exportación e importación.

En 2008, culmina, a su vez, el proceso, iniciado en 2004, de constitución de la Unión de Naciones Suramericanas (Unasur), que ha asumido la realización de diversas obras de integración en materia vial y energética; se propone diseñar una política común de seguridad y defensa y ha tenido una activa participación en la desactivación de las tendencias segregacionistas en ciertas regiones de Bolivia y en el rechazo al golpe de estado en Honduras. Finalmente, en 2010, se constituye la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños, que a diferencia de la OEA excluye a Estados Unidos y Canadá, fundamentándose su creación en que “la región requiere de una instancia de concertación política fortalecida que afiance su posición internacional y se traduzca en acciones rápidas y eficaces que promuevan los intereses latinoamericanos y caribeños frente a los nuevos temas de la agenda internacional.” El hecho saliente en esta última iniciativa es la muy activa participación de México y otros países fuertemente integrados a la economía norteamericana, que han sido particularmente afectados por la crisis y que buscan ampliar su espacio en el marco regional.

Estos desarrollos subrayan el debilitamiento del control político por parte de Estados Unidos sobre la región, que está acompañado, como es habitual, de un incremento de su presencia militar a través del establecimiento de nuevas bases militares en Colombia, la reactivación en 2008, luego de 58 años, de su Cuarta Flota, destinada a patrullar los áreas marítimas latinoamericanas y de la ampliación de su presencia en Costa Rica. Pero marcan también, la paulatina consolidación de Brasil como potencia hegemónica regional.

La consolidación de esta posición en el ámbito regional es, para Brasil, una oportunidad derivada, en buena medida, de su creciente peso económico. Pero su influencia ha sido potenciada por su política de preservación del MERCOSUR, acuerdo imprescindible para las pretensiones brasileras y que enfrenta, además de las dificultades derivadas de sus múltiples insuficiencias, el periódico ataque de fuerzas que, tanto en el interior de Brasil, como en el resto de los países que lo integran, preferirían un relacionamiento directo con los países centrales.

Sin embargo el MERCOSUR sólo puede ser el eje de un proceso de mutación de las economías que lo integran en la medida que amplíe el número de sus miembros, lo cual incrementaría su peso económico y equilibraría en mayor medida la relación de

fuerzas en su interior y se transforme en el vehículo de un proceso común y consensuado de industrialización. Algunos de los acuerdos entre Brasil y Argentina con Venezuela apuntan, en alguna medida, en ese sentido, como también lo hacen los acuerdos en el seno del MERCOSUR entre Brasil y Argentina tendientes a distinguir entre industrias estratégicas, donde se impondrían políticas comunes de desarrollo y en cuyo marco tiene particular relevancia la recuperación por el gobierno argentino de la Fábrica de Aviones de Córdoba, e industrias sensibles, en las que se buscaría reducir los desequilibrios y avanzar en la complementación.

Son progresos tímidos, pero que se apartan de la concepción de mero mercado común que presidió la constitución del MERCOSUR y que requieren, para consolidarse, sobre todo en los sectores estratégicos, del diseño de políticas industriales a largo plazo por parte de los gobiernos y la creación del marco institucional adecuado para su concepción e implementación. Lo cual exige la intervención, junto con las autoridades económicas y el banco central, de las universidades nacionales y del aparato científico - técnico y la conformación, cuando ello sea necesario, de los actores económicos locales, públicos o sociales, capaces de implementar la estrategia productiva adoptada.

Esto es incompatible, obviamente, con la suscripción de acuerdos de libre comercio con los grandes bloques comerciales o sus estados núcleo, los cuales tenderían a profundizar la reprimarización de las economías de la región y supone una tarea económica y políticamente difícil, tanto en el plano interno de cada uno de los estados, como en el regional. Pero constituye, en las nuevas condiciones de desarrollo de la economía mundial, una tarea posible e imprescindible a fin de evitar el deterioro de las condiciones de vida de la mayoría de la población, incluso, en un contexto de razonable crecimiento exportador.

Países que conforman la composición del mundo

Año 1990:

Alemania Democrática, Alemania, Arabia Saudita, Argelia, Argentina, Australia, Austria, Bangladesh, Barbados, Bélgica-Luxemburgo, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, China, Chipre, Colombia, Costa Rica, Dinamarca, Dominica, Ecuador, Egipto, El Salvador, España, Estados Unidos, Filipinas, Finlandia, Francia, Grecia, Groenlandia, Granada, Guatemala, Honduras, Hong Kong, China, Hungría, India, Indonesia, Irlanda, Islandia, Italia, Jamaica, Japón, Jordania, Kenia, Madagascar, Malasia, Malawi, Malta, Marruecos, Mauricio, México, Nicaragua, Noruega, Nueva Zelanda, Omán, Pakistán, Panamá, Paraguay, Perú, Polonia, Portugal, Qatar, Reino Unido, República Árabe, República Árabe Siria, Rep. Corea, Rumania, Santa Lucía, Senegal, Seychelles, Singapur, Surinam, Suecia, Suiza, Taiwán, Tailandia, Trinidad y Tobago, Túnez, Turquía, Uruguay, Venezuela, Zimbabue.

Año: 1995 en adelante:

Alemania, Arabia Saudita, Argelia, Argentina, Australia, Austria, Bahamas, Bahrein, Bangladesh, Barbados, Bélgica-Luxemburgo, Belice, Bolivia, Brasil, Burundi, Canadá, Cabo Verde, Chile, China, Colombia, Comoras, Costa Rica, Croacia, Chipre, Dinamarca, Dominica, Ecuador, Egipto, El Salvador, Eslovenia, España, Estados Unidos, Estonia, Federación Rusa, Filipinas, Finlandia, Francia, Gambia, Granada, Grecia, Groenlandia, Guatemala, Guinea, Honduras, Hong Kong, Hungría, India, Indonesia, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Jamaica, Japón, Jordania, Kazajstán, Kenia, Letonia, Lituania, Madagascar, Malawi, Maldivas, Malta, Mauritania, Mauricio, México, Moldavia, Marruecos, Mozambique, Nueva Zelanda, Nicaragua, Níger, Noruega, Omán, Países Bajos, Pakistán, Panamá, Paraguay, Perú, Polonia, Portugal, Qatar, Reino Unido, República Árabe, República Árabe Siria, Rep. Corea, República Checa, República Dominicana, República Eslovaca, Rumania, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Senegal, Seychelles, Singapur, Sudáfrica, Sudán, Suecia, Suiza, Surinam, Taiwán, Tailandia, Trinidad y Tobago, Túnez, Turquía, Uganda, Uruguay, Venezuela, Yemen y Zambia y Zimbabue.

### Bloque **Este de Asia**

1990 Australia, Hong Kong, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda

1995 Australia, China, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Omán, Rep. Corea, Singapur, Taiwán, Tailandia, Yemen, Zambia

2000 Australia, China, Hong Kong, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda, Omán, Qatar, Rep. Corea, Singapur, Sudán, Tailandia, Taiwán, Yemen

2005 Arabia Saudita, Australia, China, Chile, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, Maldivas, Nueva Zelanda, Omán, Qatar, Rep. Corea, Singapur, Sudán, Tailandia, Taiwán, Yemen

2008 Arabia Saudita, Australia, China, Chile, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Omán, Qatar, Rep. Corea, Singapur, Sudán, Tailandia, Taiwán, Yemen

### **Europa de los 15:**

1990: Alemania + República Democrática Alemana, Argelia, Argentina, Austria, Bangladesh, Bélgica-Luxemburgo, Bolivia, Brasil, Chile, Chipre, Dinamarca, Dominica, Egipto, España, Finlandia, Francia, Grecia, Groenlandia, Granada, Hungría, Islandia, Irlanda, Italia, Kenia, Madagascar, Malawi, Malta, Mauricio, Marruecos, Noruega, Países Bajos, Pakistán, Paraguay, Perú, Polonia, Portugal, Reino Unido, Rep. Árabe, República Árabe Siria, Rumania, Senegal, Seychelles, Santa Lucía, Surinam, Suecia, Suiza, Túnez, Turquía, Zimbabue

1995: Alemania, Argelia, Austria, Bangladesh, Bélgica-Luxemburgo, Belice, Burundi, Cabo Verde, Chipre, Comoras, Croacia, Dinamarca, Dominica, Egipto, Eslovenia, España, Estonia, Federación de Rusia, Finlandia, Francia, Gambia, Grecia, Groenlandia, Granada, Guinea, Hungría, Islandia, India, Irlanda, Israel, Italia, Kenia, Letonia, Lituania, Madagascar, Malawi, Maldivas, Malta, Mauritania, Mauricio, Marruecos, Mozambique, Noruega, Países Bajos, Pakistán, Perú, Polonia, Portugal, Reino Unido, Rep. Árabe, República Árabe Siria, República Checa, República Eslovaca, Rumania, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Seychelles, Sudáfrica, Sudán, Suecia, Suiza, Surinam, Túnez, Turquía, Uganda, Zimbabue.

2000: Alemania, Argelia, Austria, Bélgica-Luxemburgo, Burundi, Cabo Verde, Comoras, Croacia, Chipre, República Checa, Dinamarca, Egipto, Rep. Árabe, Estonia, Francia, Gambia, Finlandia, Irlanda, Grecia, Groenlandia, La Guinea, Hungría, Islandia, Italia, Kazajstán, Kenia, Letonia, Lituania, Madagascar, Malawi, Malta, Marruecos, Mauricio, Mauritania, Maldivas, Níger, Noruega, Países Bajos, Polonia, Portugal, Rumania, Senegal, Seychelles, Federación de Rusia, Eslovenia, República Eslovaca, Sudáfrica, España, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Suecia, Suiza, República Árabe Siria, Túnez, Turquía, Uganda, Zimbabue, Reino Unido, Zambia.

2005: Alemania, Argelia, Austria, Bangladesh, Bélgica-Luxemburgo, Burundi, Cabo Verde, Chipre, Comoras, Croacia, Dinamarca, Dominica, Egipto, Eslovenia, España, Estonia, Federación de Rusia, Finlandia, Francia, Gambia, Grecia, Guinea, Granada, Groenlandia, Hungría, Islandia, Italia, Irlanda, Kazajstán, Kenia, Letonia, Lituania, Madagascar, Malawi, Maldivas, Malta, Marruecos, Mauricio, Mauritania, Marruecos, Mozambique, Níger, Noruega, Países Bajos, Pakistán, Polonia, Portugal, Reino Unido, Rep. Árabe, República Árabe Siria, República Checa, República Eslovaca, Rumania, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Senegal, Seychelles, Sudáfrica, Suecia, Suiza, Túnez, Turquía, Uganda, Zambia, Zimbabue.

2008: Alemania, Argelia, Austria, Bangladesh, Bélgica-Luxemburgo, Cabo Verde, Croacia, Chipre, Dinamarca, Egipto, Eslovenia, España, Estonia, Federación de Rusia, Francia, Finlandia, Gambia, Grecia, Groenlandia, Hungría, Irlanda, Islandia, Italia, Kazajstán, Kenia, La Guinea, Letonia, Lituania, Madagascar, Malawi, Maldivas, Malta, Marruecos, Mauricio, Mauritania, Mozambique, Níger, Noruega, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, Rep. Árabe, República Checa, República Eslovaca, Rumania, Santa Lucía, Seychelles, Sudáfrica, Suecia, Suiza, República Árabe Siria, Túnez, Turquía, Uganda, Zambia

#### Bloque **Estados Unidos.**

1990: Canadá, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Filipinas, Guatemala, Honduras, Jamaica, Japón, Malasia, México, Nicaragua, Nueva Zelanda, Panamá, Rep. Corea, Singapur, Taiwán. Trinidad y Tobago, Venezuela,

1995: Bahamas, Barbados, Bolivia, Canadá, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos, Filipinas, Guatemala, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, República Dominicana, Trinidad y Tobago, Venezuela

2000: Bahamas, Bangladesh, Barbados, Belice, Bolivia, Canadá, Colombia, Costa Rica, Dominica, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos, Granada, Guatemala, Honduras, Israel, Jamaica, Maldivas, México, Nicaragua, Panamá, Perú, Trinidad y Tobago, Venezuela.

2005: Bahamas, Barbados, Belice, Canadá, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos, Guatemala, Honduras, Israel, Jamaica, Jordania, México, Nicaragua, Panamá, Perú, República Dominicana, Trinidad y Tobago, Uruguay, Venezuela.

2008: México, El Salvador, Guatemala, Canadá, Bahamas, Nicaragua, Belice, Honduras, Colombia, República Dominicana, Trinidad y Tobago, Ecuador, Costa Rica, Panamá, Jamaica, Barbados, Estados Unidos, Israel, Perú, Venezuela.

**Sin Bloque**

1990: Arabia Saudita, China, India, Jordania, Omán, Qatar, Singapur, Tailandia, Uruguay,

1995: Arabia Saudita, Argentina, Bahrein, Brasil, Chile, Jordania, Kazajstán, Maldiva, Níger, Paraguay, Qatar, Senegal, Uruguay.

2000: Arabia Saudita, Argentina, Bahrein, Brasil, Chile, India, Jordania, Mozambique, Pakistán, Paraguay, Surinam, Uruguay.

2005: Argentina, Bahrein, Bolivia, Brasil, India, Paraguay, Surinam.

2008: Argentina, Bahrein, Bolivia, Brasil, Burundi, Comoras, Dominica, Granada, India, Jordania, Maldivas, Pakistán, Paraguay, Senegal, San Vicente y las Granadinas, Surinam, Uruguay, Zimbabue.

**Anexo II** Exportaciones de los países centrales, clasificación de las mercancías, - nomenclador de la base de datos Comtrade – Naciones Unidas( Sitc Revisión 3), para la composición del comercio. <http://comtrade.un.org/>

	0732	2690	5323	5815	6419	6998	7249	7424	7492	7923	8841
	0733	2742	5331	5816	6424	6999	7251	7425	7499	7924	8843
C1	0739	2772	5332	5817	6429	7111	7252	7426	7513	7925	8853
0015	0811	2821	5334	5821	6526	7112	7259	7427	7519	7928	8911
0111	0815	2823	5335	5831	6542	7119	7263	7429	7521	7929	8912
0112	0819	2842	5411	5832	6543	7121	7265	7431	7523	7931	8913
0121	0910	2852	5413	5839	6546	7128	7266	7435	7591	7933	8919
0125	0981	2862	5414	5911	6571	7131	7268	7436	7648	7935	8921
0161	0989	2925	5415	5912	6572	7132	7269	7438	7724	7939	8922
0173	1121	2926	5416	5913	6574	7133	7271	7439	7726	8110	8928
0179	1123	4112	5419	5914	6577	7138	7272	7441	7728	8121	8946
0222	1124	4113	5421	5922	6591	7139	7281	7442	7732	8132	89473
0223	1222	4212	5422	5931	6596	7144	7283	7443	7741	84694	8959
0224	1223	4216	5423	5932	6618	71481	7284	7447	7742	8713	8961
0230	2111	4217	5429	5972	6623	71489	7285	7448	7751	8714	8962
0241	2116	5113	5514	5973	6624	71491	7311	7449	7753	8719	8963
0242	2117	5114	5531	5977	6631	71499	7312	7451	7754	8721	8964
0243	2119	5124	5532	5983	6632	7162	7313	7452	7762	8722	8965
0249	2121	5137	5533	5985	6633	7164	7314	7453	7768	8723	8966
0252	2122	5139	5535	5986	6635	7165	7315	7456	7783	8724	8986
0253	2123	5145	5542	5988	6637	7169	7316	7459	7784	8731	8987
0352	2223	5146	5543	5989	6638	7181	7317	7462	7787	8741	8989
0353	2226	5147	5712	6115	6639	7187	7331	7463	7811	8742	8996
0354	2227	5148	5719	6131	6641	7189	7339	7464	7812	8743	9110
0411	2234	5154	5739	6133	6649	7211	7351	7465	7821	8744	9310
0412	2321	5155	5741	6211	6659	7212	7359	7468	7822	8745	9710
0421	2440	5157	5742	6212	674	7213	7371	7469	7832	8746	
0430	2474	5158	5752	6214	675	7219	7372	7471	7841	8747	
0451	2482	5162	5753	6253	677	7223	7373	7472	7842	8749	
0452	2511	5163	5754	6292	679	7224	7374	7473	7843	8812	
0453	2512	5169	5755	6299	6827	7231	7412	7474	7851	8813	
0461	2513	5224	5759	6331	6832	7232	7413	7478	7911	8821	
0462	2516	5231	5792	6332	6842	7233	7414	7479	7912	8822	
0472	2519	5233	5793	6352	6898	7234	7417	7481	7916	8823	
0482	2649	5236	5799	6411	6911	7239	7418	7482	7917	8824	
0485	2651	5238	5811	6412	6944	7244	7419	7484	7918	8825	
0566	2671	5251	5812	6413	6955	7245	7421	7485	7919	8826	
0619	2681	5311	5813	6414	6956	7246	7422	7486	7921	8831	
0712	2682	5312	5814	6417	6975	7247	7423	7489	7922	8839	

C2

0122	0251	0449	0572	0984	2112	2483	2667	2741	2841	3223
0123	0344	0471	0574	0985	2222	2514	2672	2771	2875	335
0124	0345	0481	0581	0986	2239	2515	2686	2782	2878	3450
0168	0351	0483	0622	1110	2322	2631	2687	2784	2881	4111
0172	0355	0484	0722	1122	2461	2632	2721	2786	2892	4214
0175	0362	0541	0731	1212	2462	2665	2733	2822	2929	4221
0221	0441	0564	0812	1221	2473	2666	2734	2832	3212	4229

4311	5243	5921	6416	6579	676	6924	7163	7649	7861	8932
4312	5249	5981	6421	6594	678	6931	7243	7711	7862	8939
5111	5259	5984	6422	6595	6811	6935	7248	7712	7868	8943
5112	5513	6112	6512	6613	6823	6942	7415	7722	7932	8952
5122	5534	6121	6516	6643	6824	6943	7444	7723	7937	8973
5123	5541	6132	6517	6644	6825	6952	7461	7725	8461	8981
5138	5623	6213	6529	6645	6826	6954	7483	7752	8711	8982
5156	5629	6251	6534	6647	6831	6963	7491	7763	8732	8984
5161	5711	6252	6535	6648	6851	6968	7522	7764	8811	8985
5221	5731	6255	6538	6651	6852	6991	7526	7781	8842	9610
5222	5743	6291	6539	6652	6863	6992	7529	7782	8854	
5225	5751	6341	6561	6671	6872	6994	7599	7786	8855	
5232	5791	6342	6563	6672	6891	6995	7633	7788	8859	
5234	5822	6345	6564	6674	6912	6996	7641	7831	8924	
5237	5829	6415	6578	673	6921	6997	7643	7853	8931	

C3

0011	0545	0723	2815	4218	6129	6525	6861	7638	8213	8993
0014	0567	0725	2851	5121	6259	6544	6932	7642	8215	8998
0019	0571	2114	2882	5226	6349	6565	6941	7731	8217	
0129	0579	2232	2911	5235	6353	6575	6964	7757	8218	
0174	0592	2634	2919	5322	6423	6611	6965	7758	84563	
0341	0593	2731	2927	5621	6511	6612	6973	7863	8462	
0342	0599	2783	334	6113	6514	6661	6974	8122	8933	
0459	0611	2789	3441	6114	6523	672	7161	8139	89475	
0542	0612	2814	3510	6122	6524	6841	7527	8211	8991	



## **Bibliografía:**

Aglietta, Michel, Landry, Yves (2007), *La China vers la superpuissance*, Paris, Ed Economica, pag 37

Akyüz, Yilmaz (2005) *The WTO negotiations on industrial tariffs: what is at stake for developing countries?*, Ginebra, Third World Network, pags. 10-11

Amsden, Alice H. (2007), *Escape from Empire. The developing World's journey through heaven and hell*, Massachusetts Institute of Technology, página 13.

Amsden, Alice H. and Chu, Wan-wen (2003) *Beyond Late Development. Taiwan's Upgrading Policies.*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London, England.

Arceo, Enrique (2001): "ALCA, Neoliberalismo y Nuevo Pacto Colonial", Buenos Aires, Secretaría de Relaciones Internacionales e Instituto de Estudios y Formación (IDEF) de la CTA.

Arceo, Enrique (2009), *América Latina. Los límites de un crecimiento exportador sin cambio estructural*, en Arceo, Enrique y Basualdo, Eduardo (compiladores), *Los Condicionantes de la Crisis en América Latina. Inserción Internacional y Modalidades de Acumulación*, 2009, Buenos Aires, FLACSO Libros

Arceo, Enrique, (2006), *El fracaso de la reestructuración neoliberal en América Latina. Estrategias de los sectores dominantes y alternativas populares*, en Eduardo M. Basualdo y Enrique Arceo (compiladores), *Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales*, 2006, Buenos Aires, CLACSO Libros, Colección Grupos de Trabajo.

Arceo, Enrique, Golonbek, Claudio, Kupelian, Romina (2009) *Crisis Mundial. Elementos para su análisis*, CEFIDAR, Documento de trabajo Nro. 26-Julio de 2009.

Arrighi, Giovanni (2007) *Adam Smith en Pekín. Orígenes y fundamentos del siglo XXI* Madrid, Ediciones Akal S.A., págs 379-381.

Banco Mundial, *World Development Indicators*

Bineau, Yannick, *Renminbi's misalignment: a meta-analysis*  
[www.cerdi.org/uploads/sfCmsContent/html/317/Bineau.pdf](http://www.cerdi.org/uploads/sfCmsContent/html/317/Bineau.pdf)

Bradsher, Keith, *China Leading Global Race to Make Clean Energy*, The New York Times, 31 de enero de 2010

Bradsher, Keith, *Green Power Takes Root in the Chinese Desert*, The New York Times, Julio 2 de 2009

Bradsher, Keith *Chinese Auto Parts Enter the Global Market*, The New York Times, junio 7 de 2007

CIFRA, *Centro de Investigación y Formación de la República Argentina (2010), La industria manufacturera en la post- convertibilidad*, junio 2010,

Chang, Ha Joong (2002), *Kicking Away the Ladder. Development strategy in Historical Perspective*, London, Anthem Press

Cline, William R y Williamson, John (2010), Estimates of Fundamental Equilibrium Exchange Rates, May 2010, Peterson Institute for International Economics, Policy Brief, number PB10-15

Currency: Economic Issues and Options for U.S. Trade Policy, Congressional Research Service

Dunaway, Steven et al., "How Robust are Estimates of Equilibrium Real Exchange Rates.

Ernst, Dieter, Pathways to Innovation in the Global Network Economy: Asian Upgrading Strategies in the electronic industry, East-West Center working papers, Economic Series, Nro 58, junio 2003 y (2006) Dieter Ernst.

FMI, Europe. Securing Recovery, World Economic and Financial Surveys. Regional Economic Outlook, octubre 2009, página 38

Friedman, Thomas L., Who's Sleeping Now?, The New York Times, enero 10 de 2010  
Glyn, Andrew (2006), Capitalism Unleashed. Finance, Globalization, and Welfare, New York, Oxford University Press, pages 18-21

Galbraith, Kate. For Wind Power Developers, Outlook Brightens, The New York Times, octubre 16 de 2009

Gauller,Guillaume; Lemoine, Françoise; Ünal-Kesenci, Deniz: China's Integration in East Asia: Production Sharing, FDI and High-Tech Trade, CEPIL, Working Paper Nro 2005-09

Glyn, A., Hughes A., Lipietz A. y Sing, A. (1990), The rise and Fall of the Golden Age, Marglin Stephen A y Schor, Juliet B. (ed) The Golden Age of Capitalism, Clarendon Press, Oxford, pag 91.

Katz, Jorge, Stumpo, Giovanni (2001), Regímenes sectoriales, productividad y competitividad internacional, Revista de la CEPAL Nro 75, CEPAL, Santiago de Chile,

Keith, China Leading Global Race to Make Clean Energy, The New York Times, 31 de enero de 2010

Kupfer, David; Ferraz, Joao Carlos y Carvalho, Laura (2009). El largo y sinuoso camino del desarrollo industrial de Brasil, Boletín Informativo Techint 330, septiembre/diciembre 2009

Lall, Sanjay (1998), The East Asian Miracle: Does de Bell Toll for the Industrial Strategy? Y Ajit Singh, How Did East Asia Growth So Fast? Slow Progress Towards an Analytical Consensus, en Sir Hans Singer, Neelambar Hatti, Rameshwar Tandon, Export- Led Versus Balance Growth in the 1990s, R.B. Publishing Corporation, Delhi, India, 2da edición ,2002

Lall, Sanjaya; Weiss, John y Zhang, Jinkang (2005), The "Sophistication" of Exports: A New Measure of Product Characteristics, ADB Institute Discussion Paper N<sup>o</sup> 23;

Li Cui, China's Growing External Dependence, FMI, Finance and development, Septiembre 2007, volumen 44, número 3; Li Cui y Murtaza Syed, The Shifting Structure of China's Trade and Production, IMF Working Paper WP/07/214

Morrison, Wayne M. y Laborde, Marc (2008), CRS Report for Congress. China's Currency: Economic Issues and Options for U.S. Trade Policy, Congressional Research Service.

National Development and Reform Commission (NDRC), People's Republic for China. Medium and Long – Term Development Plan for Renewable Energy in China, septiembre 2007

Naughton, Barry (2007), The Chinese Economy. Transitions and Growth, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London, England, pag 417.

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

Rodrik, D., R. Hausmann, et al. (2005). "What you export matters." National Bureau of Economic Research, Working Paper Series 11905.

Rowthorn, Robert y Ramaswamy, Ramana "Desindustrialization: Causes and Implications", IMF Working Paper 97/42, abril 1997.

Rudolf, John Collins, Chines and American Partners to Build Massive West Texas Wind Farma, The New York Times, octubre 29 de 2009

Sacrosky, Ariana (2009), Las Estrategias de Focalización de la Inversión Extranjera Directa. Lecciones para la Argentina de las Experiencias de Singapur, Malasia y la República Checa, Cefidar, Buenos Aires, DT N°24, Abril de 2009

The Outline of the Eleventh Five-Year Plan. Gobierno Chino. [http://en.ndrc.gov.cn/hot/t20060529\\_71334.htm](http://en.ndrc.gov.cn/hot/t20060529_71334.htm)

Thomas, Howard; Li, Xiaoying y Liu, Ximing, Ownership structure and new product development in transnational corporations in China. Transnational Corporations, Vol 17, No 2, agosto 2008

Trabanco, José Miguel Alonso (2009), Is an "Asian Nato" really on the US Agenda?, Centre for Research on Globalization, Julio 7 2010, [www.globalresearch.ca/index.php?context=va&aid=12077](http://www.globalresearch.ca/index.php?context=va&aid=12077)

Wald, Matthew L. y Bradsher, Keith (2010), Steelworkers Say Reactors Will Create Overseas Jobs, The New York Times, 10 de febrero de 2010.

U.S Energy Information Administration, Internacional Energy Outlook 2009, <http://www.eia.doe.gov/oiaf/ieo/highlights.html>.

US Bureau of Labour

Zhang Danwei, Government announces further support for TD-SCDMA, Shanghai, enero 23, Interfax-China

<http://www.eia.doe.gov/oiaf/ieo/highlights.html>,