

LA GLOBALIZACIÓN PERPETUANDO EL SUBDESARROLLO EN AMÉRICA LATINA

Raphael Padula ¹

Resumen/Abstracto

Desde la década del 80, presenciamos la creciente hegemonía del discurso de la globalización, apoyado en la teoría dominante neoliberal, que trae implícita la idea de que se trata de un proceso universal, inclusivo y homogenizador, resultante inexorable y natural de las fuerzas de mercado, impulsado por las innovaciones tecnológicas, que lleva al fin de los Estados Nacionales. Ante los mitos y equívocos de este discurso, a partir de hechos estilizados, este artículo tiene por objetivo discutir sobre los efectos económicos perversos de la globalización sobre América Latina –cuyos países adhirieron al modelo neoliberal recomendado por el Consenso de Washington–, principalmente su desindustrialización y sus desdoblamientos sobre los niveles de renta, distribución de ingresos, productividad y tecnología, manteniendo el subdesarrollo de América Latina.

¹ Maestre en Ingeniería de Producción por la COPPE/UFRJ, Economista por el IE-UFRJ.

1- Promesas y mitos en el discurso de la globalización

Es posible identificar históricamente un proceso creciente y permanente de interacción de culturas y mercados, impulsado por las innovaciones tecnológicas, iniciado hace más de 500 años con la expansión marítima ibérica. Este proceso siempre se dio bajo la conducción de los países centrales –más avanzados tecnológicamente y más ricos– y sus Estados fuertes, ora bajo uso de su poder explícito, ora bajo el consentimiento de los países periféricos. Entre los países desarrollados que forman el núcleo central del sistema capitalista, este proceso de *mundialización*, tal como lo llamó Darc Costa (2004), siempre se dio bajo la conducción del Estado y con fines específicos, lo que no es regla para los países subdesarrollados de la periferia.

Pero, lo que caracteriza el discurso contemporáneo de la globalización es algo nuevo y completamente distinto del proceso genérico de mundialización (Costa 2004). Este discurso está dotado de intereses subyacentes de los países centrales, de la potencia hegemónica y sus seguidores, que buscan imponer el dominio ideológico, cultural, político, económico, tecnológico y militar. Apoyado en la teoría neoliberal dominante, tal prédica trajo la idea de que la globalización es un proceso universal, inclusivo y homogeneizador, resultante inexorable y natural de las fuerzas de mercado, impulsado por las innovaciones tecnológicas, que lleva al fin de los Estados Nacionales. La liberalización de los mercados y la desaparición de los Estados –restringiendo su actuación a las “imperfecciones del mercado”- llevarían a la convergencia mundial entre países desarrollados y en desarrollo, en los campos cultural, científico-tecnológico, de la riqueza y de la renta, donde los más pobres se beneficiarían, y las cuestiones de asimetrías de poder ni siquiera son mencionadas o consideradas.

Sin embargo, los hechos revelan resultados opuestos al discurso de la globalización, especialmente para los países en desarrollo y para América Latina, manteniendo estas Naciones en la condición de subdesarrolladas. Tampoco es verdad que haya una creciente ausencia de los Estados Nacionales, tanto en el campo político (intervenciones militares), como en el campo económico (subsidios y protecciones). Además de las dos últimas décadas se caracterizar como el periodo de menor crecimiento de la economía mundial

desde el fin de la II Gran Guerra (Maddison, 1998), hay una creciente polarización mundial, con el aumento de las ya existentes asimetrías de poder, riqueza, renta y tecnología, entre las Naciones desarrolladas y las Naciones en desarrollo, en favor de las primeras. La única trayectoria de convergencia ocurre en los Nuevos Países Industrializados (NICs) del Este Asiático. Percibimos que esas asimetrías se han reforzado las unas a las otras sinérgicamente, expandiéndose continuamente. Sin embargo, internamente, tanto los países desarrollados como los en desarrollo, han empeorado su distribución de renta y riqueza.

Aun, a través de la historia, observamos que la globalización no fue un proceso natural e inexorable de los mercados, resultado de avances tecnológicos, sino un proceso conducido por Estados fuertes, conforme sus intereses. Encontramos su origen en la necesidad que los Estados Unidos tiene de mantener la hegemonía de su moneda en el sistema monetario internacional, frente a la crisis del patrón dólar-oro; y, consecuentemente, de mantener su autonomía política, que contó con el apoyo del siempre presente liberalismo financiero de la *City* londinense, así como encontró inicialmente resistencia por parte de los demás países centrales. Pero, a través de presiones financieras y políticas, directas e indirectas – a través de organismos multilaterales actuando bajo su tutela – y debido a la gran demanda internacional de activos en dólar en el Euromercado, la potencia líder del sistema interestatal consiguió abrir los mercados de los países desarrollados e imponer el patrón dólar², a fines de los años 70 e inicio de los 80, accionando lo que Eric Helleiner (1994) llama “desregulación competitiva”, alcanzando los entonces llamados “mercados emergentes” los años 80 y más efectivamente en los 90, con el respaldo del fin de la Guerra Fría (Padula, 2005).

El objetivo de este artículo es, a partir de hechos estilizados, con un abordaje estructuralista, discutir sobre los efectos económicos perversos de la globalización sobre América Latina (AL) –cuyos países adhirieron al modelo neoliberal recomendado por el Consenso de Washington–, principalmente la desindustrialización latino-americana y sus

² En el patrón dólar-oro, el dólar estaba vinculado al oro, tanto en su valor como en su convertibilidad. Sin embargo, ante la creciente falta de confianza y especulaciones frente al dólar, debido a los recurrentes déficits de la economía americana, para mantener su autonomía política y monetaria, los EUA declararon unilateralmente la inconvertibilidad del dólar al oro e impusieron el patrón dólar, donde *un dólar vale tanto como un dólar*, y su moneda no se apoya en ningún lastre.

desdoblamiento sobre los niveles de renta, distribución de ingresos, productividad y tecnología. Así, aspiramos desmitificar la idea de la globalización como un proceso homogéneo, universal e inclusivo, que, al contrario, es un mecanismo de mantenimiento del subdesarrollo de AL.

Para eso, además de esta sección, tendremos 5 secciones más. En la segunda sección, presentaremos hechos estilizados sobre la desindustrialización ocurrida en AL en el período de globalización, haciendo una breve comparación con la trayectoria diferenciada de los NICs del Este de Asia. En la tercera sección, discutiremos los hechos estilizados sobre la ampliación de la divergencia tecnológica entre los países de AL y los países desarrollados y los NICs del Este de Asia. En la cuarta sección, trataremos de la ampliación de la disparidad de ingresos y empeoramiento en su distribución. En la quinta sección, discurremos sobre las razones de los efectos de la globalización sobre AL, tratando, en sub-secciones: sobre la calidad diferenciada de las actividades manufactureras; sobre los efectos polarizadores y cumulativos, recuperando la teoría de Gunnar Myrdal (1956); sobre la razón de la divergencia en los salarios; y, sobre la teoría tradicional de la globalización “exitosa”. Finalmente, en la sección final, presentaremos las consideraciones finales acerca de la historia y de los hechos.

2- América Latina en la era de la desindustrialización

América Latina ha pasado por cambios estructurales decurrentes de un creciente proceso de desindustrialización en un contexto de caída en el crecimiento económico, caracterizado por los declives acentuados de su participación manufacturera en la producción manufacturera mundial y de la participación de las manufacturas en su producción total, desde 1980, y la caída del empleo en la manufactura, estable en los años 80, disminuyendo en la década de 90.³

Aunque la participación de las manufacturas en la producción total de AL sea similar a la de los países industrialmente avanzados, su nivel de renta per cápita es mucho más bajo. La

³ El *Trade and Development Report* de la UNTAD de 1997 (p.82), muestra que entre 1970 y 1995 la participación de los países desarrollados en la producción industrial mundial disminuyó, mientras la participación de las Naciones en desarrollo había aumentado. Sin embargo, tal aumento se debe, en última instancia y casi exclusivamente, a la industrialización rápida en el Este de Asia.

razón para eso, según apunta la UNCTAD 2003, está en dos hechos interconectados y complementarios, provenientes de sus diferentes cambios estructurales. Primero, en los países más avanzados, la disminución de la participación de la producción y del empleo de la actividad manufacturera está asociada a un aumento del sector de servicios altamente cualificados conectados a la actividad industrial y a la alta tecnología, caracterizando el proceso que podemos llamar, siguiendo la UNCTAD 2003, *desindustrialización positiva*. En los países de AL, al contrario, tal disminución de la importancia del sector industrial sucede asociada a un aumento de la actividad primaria y principalmente de la actividad de servicios de baja cualificación (como comercio, seguridad y limpieza), caracterizando un proceso que podemos llamar *desindustrialización negativa*. El segundo hecho es la especialización manufacturera de los países latino-americanos en actividades de *baja calidad*: de bajo valor agregado, de menor intensidad tecnológica y que demandan una mano-de-obra menos calificada, generadoras de menor renta y patrón de vida. Los países más industrializados, al contrario, se concentran en las actividades industriales de alta calidad: de alta tecnología, más intensivas en innovaciones (competencia imperfecta), de mayor valor agregado, demandantes de trabajo más calificado, generadoras de mayor renta y patrón de vida, registrándose también en esos países un mayor aumento de la productividad.

Ocurre una significativa caída de la participación del valor agregado manufacturero en relación al PIB, de los años 80 para los 90, en casi todos los países de AL (UNCTAD 2003, p.97). De hecho, la disminución de la importancia relativa de las actividades manufactureras ocurre en un nivel de renta mucho más bajo que la presenciada en los países desarrollados y en los NICs del Este de Asia. La mayoría de los países latino-americanos combina una participación declinante de la inversión en relación al PIB con una participación declinante del valor agregado de las manufacturas. A través de una comparación entre AL y los NICs del Este de Asia, durante el período de liberalización, encontramos diferencias significativas en los cambios de participación de diferentes sectores en el valor agregado manufacturero. Los sectores industriales generalmente asociados al éxito industrial –máquinas eléctricas y no-eléctricas y equipamientos de transporte– han aumentado rápidamente su participación en Corea, Malasia y Taiwán, pero

lo mismo ha sucedido con una proporción bastante inferior en Brasil, Chile, México y Argentina.

En muchos países de AL, la relación exportación manufacturera por el PIB declinó o permaneció estancada, mientras, en algunos otros países, una relación decadente o estancada del valor agregado de las manufacturas por el PIB fue asociada a una elevación de la relación exportaciones manufactureras por el PIB, divididos en 2 tipos de países: (1) México, con la predominancia de manufactura intensiva en mano-de-obra (*maquiladoras*); (2) y países como Colombia, Venezuela y Ecuador, de renta media, exportadores de *commodities* primarios, donde el aumento en la exportación manufacturera fue moderado, sin embargo comenzó de un nivel muy bajo. Chile es el único país de AL en combinar un fuerte desempeño de inversión con un bajo valor agregado de las manufacturas en relación al PIB y moderado crecimiento de las exportaciones manufactureras intensivas en recursos naturales, partiendo también de un nivel bajo.

Nuevamente, comparando AL y los NICs del Este de Asia, en términos de patrones de especialización comercial internacional, entre 1980 y 2000, la UNCTAD 2003 (pp.105-6) apunta significantes diferencias: (1) Con estructura productiva similar a la de los desarrollados tanto en la producción cuanto en la exportación manufacturera, Corea del Sur y Taiwán se especializan en un conjunto relativamente amplio de productos manufacturados de media y alta tecnología, y registran el más acentuado declive en categorías de manufacturados intensivos en recursos naturales y trabajo.⁴ (2) Tanto en la producción como en la exportación, Argentina, Brasil y Chile registran un predominio de actividades de procesamiento de recursos naturales.⁵ (3) México y Malasia registran un cambio de especialización que refleja la inserción de esas economías en actividades basadas

⁴ Estos países registran un aumento de la importancia relativa de industrias como máquinas eléctricas y no-eléctricas, motores, química y electrónica, así como barcos y navíos en Corea, y hierro y acero en Taiwán.

⁵ Chile se especializa en categorías de manufacturados intensivos en recursos naturales y trabajo y presenta la caída más fuerte en la categoría de manufacturados de alta tecnología. Sin embargo, tuvo particular éxito en el cambio de composición de sus exportaciones de *commodities*; registrando un aumento de la parte de alimentos y otros productos agrícolas y reducción de metales no-ferrosos, especialmente el cobre. Brasil y Argentina registran varios cambios de especialización y aumento en la exportación de automóviles, químicos, fármacos y aeronaves, pero de forma general siguen un patrón similar al de Chile.

en montaje dentro de la red internacional de producción, concentrando sus exportaciones en un margen estrecho de productos.⁶

Debemos observar que, con excepción de Corea y Taiwán, los cambios de patrón de especialización no implican un cambio para actividades de alto valor agregado. Resaltamos que una mejora en el patrón de exportaciones, aun para sectores de alta-tecnología, no necesariamente significa que ocurra simultáneamente mejora en el patrón de producción y de valor agregado manufacturero. Un alto grado de similitud en términos de patrón de exportación manufacturero en relación a cualquiera de los países desarrollados no necesariamente indica una similitud correspondiente en el valor agregado manufacturero en los países en desarrollo. Si de forma general, de 1990 a 1998, la estructura del patrón de exportación manufacturero tiende a la similitud, lo mismo no es válido para el patrón de valor agregado manufacturero. En la mayoría de los países de AL, la estructura de las exportaciones manufactureras es sutilmente semejante a la de los países desarrollados, donde México comienza a asemejarse, aunque la estructura de valor agregado manufacturero sea mucho menos similar.⁷

Siguiendo con la comparación, la UNCTAD 2003 (p.122), observando el proceso de acumulación, industrialización, comercio y cambio estructural, clasifica y agrupa las economías en desarrollo en 5 amplios grupos de países:

1) de *industrialización madura*, como Corea del Sur y Taiwán, que ya alcanzaron un grado elevado de industrialización, productividad y renta per cápita, pero presentan una tasa declinante de crecimiento industrial. Estos países lograron pasar a la referida etapa a través de una rápida acumulación de capital, crecimiento del empleo, productividad, producción y exportaciones industriales manufactureras.

2) de *rápido avance en la industrialización*, como Malasia, Tailandia, China e India, que apuntan una creciente participación de las manufacturas en el producto, en el empleo y en

⁶ México cambió su patrón de especialización para montaje de automóviles, con una tendencia registrada en un aumento de las exportaciones de este sector junto con electrónicos y manufacturas intensivas en trabajo y en recursos naturales. Mientras que Malasia se encaminó hacia el montaje de ordenadores, equipamientos de oficina y equipamientos de comunicación, concentrando sus exportaciones en máquinas eléctricas y no-eléctricas.

⁷ Solamente los NICs de Asia, destacándose Corea, se aproximan a los países más desarrollados en ambos.

las exportaciones. A través de políticas industriales y de incentivos a las exportaciones, estas naciones fomentan elevados índices de inversión nacional y progreso tecnológico. Aunque los dos últimos países se ubiquen en una etapa de industrialización anterior en relación a la fase alcanzada por los dos primeros, siguen la misma tendencia y están transformando su producción, pasando de bienes intensivos en mano-de-obra y recursos naturales a bienes de media y alta tecnología.

3) de países que se integraron rápidamente en el sistema internacional de producción dedicándose a la activación de sencillas *ensambladoras* intensivas en mano-de-obra, como en México. A pesar de aumentar abruptamente su participación en el empleo industrial y en la exportación de manufacturados, estos países han tenido bajo desempeño en términos de inversión, valor agregado manufacturero y crecimiento de la productividad total y de la economía en general.

4) de países que alcanzaron un cierto grado de industrialización, pero que no han sido capaces de sostener un proceso dinámico de cambio estructural a través de una rápida acumulación de capital y crecimiento del PIB, que incluye la mayoría de los países de AL, destacándose Brasil y Argentina. Estos países optaron por la liberalización y presentan caída o estancamiento de la inversión, con participaciones declinantes del empleo y de la producción manufacturera en el PIB. El crecimiento de la productividad ha sido cíclico (siendo resultado más de la división del trabajo que de la rápida acumulación y progreso técnico); el avance industrial, limitado; y las exportaciones siguen dominadas por productos primarios y manufacturas de bajo valor agregado. En estos países, los avances en industrias particulares no han ocurrido con la profundidad suficiente para impulsar un movimiento dinámico en la industria.

5) Finalmente, de países que alcanzaron un fuerte crecimiento por medio de la explotación intensificada de sus recursos naturales a través de un rápido ritmo de acumulación de capital. En este caso el más notable ejemplo es Chile. El desempeño industrial de ellos ha sido débil en términos de valor agregado y exportaciones, y las expectativas de cambio estructural y crecimiento de la productividad son limitados.

3- Ampliación de las divergencias tecnológicas

Según apunta la UNCTAD 1997, las diferencias de tecnología, observadas a través de registros de patentes de tecnologías de punta y del aumento de la productividad, han acompañado el patrón de ampliación de las divergencias mundiales entre naciones desarrolladas y en desarrollo, especialmente América Latina, con excepción nuevamente de los NICs de Asia, grupo convergente. Durante los años 90, después de la adhesión a las recomendaciones del Consenso de Washington, mientras los países desarrollados registran un aumento de la productividad, los niveles de productividad disminuyeron en muchos países de AL, y en algunos casos quedaron por debajo del nivel de 1985 (auge de la crisis de la deuda). La ampliación de las diferencias tecnológicas también se evidencia a través de la comparación del índice de valor agregado por trabajador, en los años 1980 y en 1993, de algunos países en desarrollo, seleccionados en relación a los EUA. En el sector textil, la caída fue de casi un 50% para México, Colombia y Chile. En los vestuarios, se registró un declive de casi un 75% para México y poco más del 50% para Chile y Colombia. En los equipamientos de transporte, hubo una caída de poco más del 65% para Chile y caída del 30% para México y Colombia.

Esta ampliación de la divergencia tecnológica es explicada como reflejo de los cambios ocurridos en la representación que los sectores individuales pasaron a tener en el total del valor agregado industrial. En la mayoría de las economías de AL, con excepción de México, observamos una creciente importancia de las industrias basadas en recursos naturales y, con excepción de Brasil, una disminución de la importancia de las industrias transformadoras de metal. Según la UNCTAD 2003 (p.106), la apertura comercial y la inversión extranjera directa en AL, sometiendo la economía a la competencia externa, resultó en una menor participación en la estructura productiva de aquellas actividades intensivas en investigación y desarrollo (P&D) e ingeniería, con grado elevado en alta tecnología e innovación, mientras que los sectores relativos de capital-intensivos insertados en la transformación de recursos naturales ganaron importancia en la producción industrial total, reduciendo de esta manera el potencial para el crecimiento de la productividad y para la innovación. En contraposición, la especialización de las Naciones desarrolladas y de los NICs del Este de Asia en actividades intensivas en alta tecnología e innovación aumentó su potencialidad para el progreso técnico y aumento de la productividad, en un continuo proceso de competencia imperfecta. Es interesante notar que dentro del mundo

desarrollado, entre países de la OCDE y de la Unión Europea, hubo convergencia productiva y tecnológica. Las economías más atrasadas del grupo pasaron por un proceso de rápida acumulación de capital que permitió cambios estructurales en la actividad económica y en la ocupación de la mano-de-obra, proveniente del crecimiento más rápido y consistente de la productividad industrial en relación al de la agricultura y de servicios, que llevó a la convergencia.

4 – Ampliación de las disparidades de ingresos y distribución

La UNCTAD 1997 (p. 81), analizando el período entre 1965 y 1995, apunta que, en América Latina, la disparidad de renta media per cápita (en términos de paridad de poder de compra) en relación a los países desarrollados inició una ampliación desde el fin de la década de 70, cayendo del 36% en 1979 para un 25% en 1995⁸. Según el informe *The Inequality Predicament* de la ONU de 2005 (p. 47), entre 1980 y 2001, los niveles de renta per cápita en relación a los países de la OCDE descendieron del 18% a un 12,8% en AL y el Caribe. Comparando la media del PIB per cápita de los países 20% más ricos y de los países 20% más pobres, la UNCTAD 1997 (p.83) observa que la renta per cápita ha crecido más rápidamente en las regiones más ricas que en las más pobres: si en 1965, la diferencia era de 31 veces (74 contra 2.281 dólares); en 1990, aumenta a 60 veces (\$283 contra \$17.056).

La mayoría de los países de AL registró un crecimiento económico negativo en los años 80, cuando fueron impactados por la crisis de la deuda, y desempeños insignificantes de crecimiento en los 90, al contrario de lo que ha ocurrido en los países desarrollados y en los NICs de Asia.⁹ Los mediocres desempeños de crecimiento de la renta en los países en desarrollo han sido obstáculos para la reducción de la pobreza. De esta manera, se agrava la tendencia al aumento de la diferencia de renta entre países desarrollados y en desarrollo - existente desde la Era de Oro del capitalismo, cuando todos crecían juntos.

⁸ Los NICs del Este Asiático registraron un alza de un 18% para un 66%, debido a su rápido crecimiento económico. Para África, la caída fue de un 14% para un 7%.

⁹ Según revela el informe de 2005 de la ONU (p.55) “(...) Entre 155 países en desarrollo y en transición, para los cuales hay datos disponibles, sólo 30 alcanzaron crecimiento de la renta per cápita anual de por lo menos 3% durante la década de 90, mientras 71 registraron tasas de menos del 3%; un total de 54 países (...) presentaron un declive en la renta per cápita en este período”.

El empeoramiento en la distribución puede ser verificado en el crecimiento de la significativa participación de la renta del 20% de la población mundial más rica, que creció del 14% del PIB mundial en 1965 para más del 83% en 1990. Tal proceso ocurrió de forma concentrada en los países con el 10% de la población mundial más rica. El coeficiente Gini aumentó de 0,66 en 1965 a 0,74 en 1990 (UNCTAD 1997).¹⁰

Sin embargo, entre las regiones desarrolladas, sigue el proceso de concentración de renta iniciado en la posguerra, habiendo emparejamiento de los demás países de la OCDE con los EUA, así como dentro de la Unión Europea, indicando que la globalización puede ser un fenómeno universal, homogéneo y convergente solamente entre este tipo de países. Entre los países de la OCDE, los países de la fracción menos desarrollada crecieron más rápido en términos de renta per cápita que la fracción de los más desarrollados. En la Unión Europea, los más atrasados del grupo convergieron aceleradamente a través de un fuerte crecimiento, especialmente en el sector manufacturero (UNCTAD 1997).

Las tendencias mundiales de ampliación de la disparidad de ingresos se han reproducido entre los propios países en desarrollo, con una caída de renta cápita en los países que tenían niveles más bajos (UNCTAD 1997, p.85), acompañada por un significativo crecimiento de la diferencia entre la renta absoluta de los países en desarrollo más ricos y los más pobres, en que la razón entre la renta per cápita máxima y la mínima se elevó de veinte a treinta y siete veces. Este proceso empieza en 1965 y se intensifica en los años 80, cuando se detuvo la tendencia a la reversión de la alta dispersión de renta entre países, vigente desde 1960 (UNCTAD, 1997, p.86). Comparando 1995 con 1965, se verifican menos países en desarrollo con niveles de renta entre un 40% y un 80% de la renta de los países más ricos, siendo la mayoría de ellos degradados a la clasificación de los 20% más pobres.¹¹

¹⁰ El informe *The Inequality Predicament* de la ONU (2005, Ibidem) apunta que “La diferencia de renta entre los países más ricos y los más pobres ha aumentado en las décadas recientes” y la “fracción de los 10% más ricos de la población mundial creció de 51,6 por ciento de la renta total mundial para 53,4 por ciento”. Sin embargo, advierte que mundialmente hubo una mejora moderada en la distribución de renta en las dos últimas décadas, de la cual su mayor parte puede ser atribuida al rápido crecimiento de China.

¹¹ África ha seguido la tendencia a la ampliación gradual de la dispersión en las últimas tres décadas. En Asia existen significativas diferencias internas y la divergencia de ingresos creció fuertemente, especialmente entre los NICs del Este Asiático y las del Sur Asiático, economías de crecimiento lento.

Frente al impacto de la competencia interna y externa proveniente de su apertura comercial unilateral y rápida, aplicada sin cualquier visión estratégica, a nombre del “ajuste estructural”, la mayoría de los países en desarrollo que intentaron aumentar su competitividad internacional –alcanzando poca o ninguna mejora en la productividad del trabajo- parecen haber tenido que recurrir o a la reducción salarial o a las acentuadas devaluaciones de su moneda. El aumento de la divergencia de salarios en los países en desarrollo, especialmente en AL después de los años 80, ocurre incluso porque los salarios reales han declinado en términos absolutos, y la desigualdad entre salarios cualificados y no-cualificados se hizo creciente, muy diferente de lo que la teoría de la globalización exitosa prevé. Según la UNCTAD 1997 (p.90), en la mayoría de los países y en todos los niveles de calificación esa tendencia general a la divergencia se ha reproducido, y ha ocurrido un fuerte declive del salario en los países en desarrollo en relación al de los EEUU. Esta acentuada tendencia a la divergencia de salarios es acompañada de una marcada tendencia a la divergencia de productividad, donde nuevamente los NICs de Asia son excepción y se ha dado convergencia de los sueldos manufactureros con los de los países desarrollados.

Observando el aumento de la diferencia relativa entre salarios de trabajadores cualificados y no-cualificados, principalmente en Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica, México y Uruguay, estudios citados en la UNCTAD 1997 (p.135) demuestran que en la mayoría de los países este proceso se dio mayoritariamente en contextos de caída de salarios reales y del empleo de trabajadores no cualificados en las manufacturas.¹²

¹² La UNCTAD 1997 (p.135) destaca las transformaciones en los ingresos de 3 grupos de diferentes calificaciones de trabajo en América Latina en los años recientes, en 10 países para los cuáles hay datos disponibles. Con excepción de Costa Rica, en todos los demás países observamos alargamiento de las diferencias de renta entre trabajadores calificados y no calificados empleados en sectores de baja productividad. Los ingresos reales de los trabajadores de actividades de baja productividad cayeron en los períodos analizados -con excepción de Chile, Costa Rica y Uruguay-, y la caída llegó a un 30% en Brasil y en Bolivia, donde también hubo caída más baja de los ingresos de los trabajadores calificados, y un 20% en Colombia y en México, donde hay aumento de los ingresos de los trabajadores calificados. En Chile, hubo un aumento mayor del ingreso de los trabajadores calificados, aumentando la diferencia salarial. Aumentó también, en la mayoría de los países, la diferencia de ingresos entre empleados públicos y trabajadores en firmas mayores con trabajadores calificados, sin embargo en un margen más bajo.

En AL ha habido una elevación de la especialización en los puestos de trabajo, donde industrias de baja-tecnología sustituyen trabajo menos-cualificado por más-cualificado.¹³ En algunos casos, la demanda por trabajo cualificado aumentó en relación al trabajo no-cualificado sin haberse aumentado significativamente la inversión de la producción o de las exportaciones de las industrias intensivas en alta tecnología, que no pueden expandirse frente a la competencia de los países industrialmente avanzados.¹⁴

5 – Sobre los efectos de la globalización en América Latina

5.1 – Sobre la calidad especial de las actividades manufactureras

Como verificamos anteriormente, a través de los datos sobre los resultados del período de liberalización, bajo libre mercado, está ocurriendo una re-especialización de las Naciones subdesarrolladas, especialmente de América Latina, en actividades de *baja calidad*, y no ha habido el emparejamiento con las economías desarrolladas, conforme lo prometido en el discurso de la globalización. Reinert (2003) denomina esto como una especialización en ser pobre.

Las diferentes estructuras productivas generadas por el proceso de globalización explican los distintos grados de desarrollo y riqueza de las Naciones en el actual sistema internacional. Podemos afirmar que estamos presenciando un regreso lento y gradual al antiguo colonialismo, donde las colonias se especializaban en actividades de baja calidad y las *Patrias-madre* se especializaban en actividades de alta calidad, beneficiándose con las sinergias sistemáticas derivadas de estas actividades, y estas últimas usaban políticas

¹³ Para la UNCTAD 1997 (p.137), “Esa elevación de la cualificación puede haber sido disparada por la liberalización comercial cuando las industrias en cuestión no estaban preparadas para competir con importaciones, y la competitividad no podía ser restaurada simplemente bajando los salarios de trabajadores no cualificados, sino necesitaba obtener más trabajo cualificado”. La UNCTAD cita a México, entre 1987 y 1993, como ejemplo en sectores de bienes comerciables.

¹⁴ Debido al comercio con países menos desarrollados, en los países desarrollados hay una tendencia de declive en los salarios de los trabajadores no cualificados en la dirección de los salarios de los trabajadores no cualificados de los países en desarrollo. Además de eso, según la UNCTAD 1997 (p.89), los datos muestran que no hay evidencia ninguna de tendencia de largo plazo a la convergencia de salarios en la economía mundial, ni dentro de los países desarrollados, ni de los países en desarrollo. No obstante, Erik Reinert (2003, p.2) llama la atención que “el Banco Mundial estima que un conductor de autobús en Alemania tenga un patrón de vida trece veces mayor que un conductor de autobús en Kenia”, mostrando que el mercado mundial remunera de forma diferente las personas que trabajan con exactamente la misma productividad en esos sectores no comerciables.

voluntaristas con el objetivo de establecer y mantener tal cuadro. Es en este contexto que se desarrolla la gradual y vagarosa *africanización y primitivización* de AL, pobre y ausente de Estados.

Ya en 1613, Antonio Serra, en su *Breve Tratado*, analizando las diferencias entre las ciudades italianas, apunta la presencia de cantidad y diversidad de manufacturas como la causa principal de la riqueza y desarrollo de un reino, y aun observa que donde había manufacturas la población era más rica, culta, habilidosa y feliz.

Serra (1613) identifica que las manufacturas estaban en el centro de este proceso porque son actividades económicas con calidades diferenciadas: más intensivas en división del trabajo, en (nuevas) máquinas y tecnologías (competencia imperfecta más dinámica), en retornos crecientes (bajando costos), en espíritu empresarial e ingenioso; así, siendo el núcleo de las sinergias y efectos sistemáticos que generan ciclos virtuosos positivos.¹⁵ Serra llama la atención que estas actividades pueden y deben ser implementadas por medio de políticas de Estado en toda y cualquier Nación que quiera alcanzar alto grado de riqueza y desarrollo, siendo las políticas del Estado el factor generador de riqueza más importante y complejo dentro de una Nación, por depender de la voluntad política, de la sabiduría y del poder los gobernantes para identificar y realizar las tareas de bien público, frente a las eventualidades internas y externas que puede enfrentar, y de los diferentes efectos que puede causar.

Lo importante a resaltar sobre el análisis de Serra es que la globalización no concibe el comercio como algo separado, como una finalidad en sí misma, aunque puede llevar a la riqueza nacional “comprando donde es más barato” y produciendo “sólo los bienes en se tiene ventajas comparativas estáticas”. Desde su punto de vista, el comercio forma parte de un conjunto sistemático-orgánico y el núcleo dinámico del desarrollo a él se subordina, funcionando en favor de la expansión manufacturera. Es a partir de esta concepción que Serra (1613) apunta que Venecia produce tanto excedente en bienes manufacturados que a través de su exportación adquiere tanto excedente importando todos los bienes primarios

¹⁵ Por estas características, las actividades manufactureras a lo que se desarrollen atraen personas calificadas y comerciantes y, a lo que se expandan, demandan una población calificada y un comercio mayor, aumentando suya escala de producción y sus retornos.

que necesita de Nápoles. Por otro lado, Nápoles, muy fértil, a través de la exportación de su *superabundancia* de bienes primarios, e importación de manufacturados de Venecia, produce en este último efectos cumulativos sistemáticos y sinergias, siendo la causa de su pobreza no el comercio sino su especialización en la producción agrícola.¹⁶

En nuestra visión estructuralista, debemos resaltar el papel importante de una agricultura de alta productividad en el sistema económico nacional, suministrando alta cantidad de materias-primas y alimentos baratos –influyendo la competitividad industrial y el salario real de los trabajadores–, como también liberando mano-de-obra para trabajar en las actividades económicas de alta calidad –a medida que con la utilización de una fracción menor de la población económicamente activa se puede alimentar a todos los habitantes y suplir el mercado interno, no restringiéndose a cualquier vulnerabilidad en este sector. Sin embargo, recordemos que una agricultura de alta productividad es impulsada por el uso intensivo de máquinas, productos químicos e infraestructura.

La teoría dominante no distingue las calidades de las actividades económicas, lo que es incompatible con sus modelos de equilibrio, fundamentando las políticas del Consenso de Washington, que producen la desindustrialización latino-americana. En nuestra visión una economía especializada en la exportación de bienes primarios y en la importación de bienes manufacturados adopta un *comercio maléfico* al sistema nacional, mientras la especializada en la exportación manufacturera, aunque a cambio de productos manufacturados, genera efectos positivos en la economía nacional, a través de retornos crecientemente mayores, adoptando un *comercio benéfico*.

¹⁶ Raul Prebisch, en los textos clásicos de la CEPAL, al observar las asimetrías existentes en el sistema capitalista mundial y en el comercio internacional, apunta, como punto central en su argumento, que si los países latino-americanos (periféricos), basándose en “ventajas comparativas”, se mantuvieran especializados en exportar productos agrícolas de baja elasticidad-renta y en importar productos manufacturados de alta elasticidad-renta, debido a esta diferencia de la elasticidad-renta que tendía estructuralmente a acelerarse en favor de las importaciones –“deterioro secular de los que términos intercambio”–, incurrirían en problemas en sus balances de pagos e ineludiblemente crecerían a menores tasas que los países del centro (industrializados). A partir de esa observación, él no apunta apenas la necesidad de la industrialización para que los países latino-americanos aumenten la elasticidad-renta de sus exportaciones, sino que también, con el aumento de la renta proveniente del proceso de industrialización y el aumento de la propensión a importar proveniente de éste, principalmente en relación a los bienes de capital, hay la necesidad de disminuirse el coeficiente de importaciones a través de la sustitución de importaciones. Estos son medios necesarios para que estas Naciones se esquiven de las restricciones externas de divisas y alcancen un crecimiento superior a los de las Naciones desarrolladas, y en este proceso el Estado Nacional tiene un papel fundamental.

El discurso dominante primero predicaba la necesidad de alcanzarse los precios correctos”, a través de la total apertura recomendada por el Consenso de Washington, como vía para el desarrollo. Sin embargo, debido a que los resultados prometidos por la globalización no se estaban concretando, este discurso cambió su enfoque hacia “logre las instituciones correctas”, colocando las instituciones por encima de las políticas y de cualquier proceso histórico (Padula 2005; Chang 2002). No obstante, como señalado por Reinert (2003), cuestiones centrales como “logre las actividades correctas” o “logre la competitividad correcta” no fueron atacadas. Son los países empeñados en estas “actividades correctas” los que poseen instituciones más modernas, pues existen relaciones recíprocas entre el desarrollo económico, las actividades económicas y las instituciones.

Toda y cualquier Nación desarrollada se desarrolló a través de políticas proteccionistas y de incentivos a la industria. Esto indica como falsa la justificación de que la globalización no tuvo éxito debido a la falta de apertura de los países desarrollados en los sectores primarios, donde los países subdesarrollados tienen ventaja –camino para el restablecimiento integral de relaciones coloniales. En la historia del desarrollo, ninguna Nación se hizo rica siendo liberal primario-exportadora.

Es en el camino de lograr las “actividades correctas”, en el ámbito de la cuestión política, que se debe encuadrar la necesidad de una integración regional cooperativa y benéfica entre los países de AL, protegiendo sus industrias, explorando economías de escala y realizando un comercio mutuamente benéfico. Mientras tanto, los países centrales insisten en el camino de la ayuda financiera, un camino paliativo que ataca solamente los síntomas y no las causas de los efectos perversos de la globalización, los cambios estructurales ocurridos durante las dos últimas décadas.

Es importante destacar que la implementación de las “actividades correctas” en cualquier Nación no depende simplemente de la oferta de capital, sino de oportunidades de inversiones lucrativas en estas actividades que surgen a través de un mercado potencial y/o de innovaciones, ambas creando demanda por capital. Así, los capitales fluyen cada vez más para las Naciones ricas, de la misma manera que en la época de Serra fluían para Venecia, donde hay oportunidades de inversión y demanda. Así, el primer paso debe ser estimular un cambio en la estructura productiva de AL en dirección a las actividades de alta

calidad, intensas en ingresos y en innovaciones, pero con políticas de demanda efectiva. Es necesario sacar ventajas del atraso, copiando las tecnologías más avanzadas y, al mismo tiempo, crear regímenes de patentes internos.

5.2 – Polarización y Efectos Cumulativos Sistemáticos: rescatando a Gunnar Myrdal

Ante la adhesión profunda y rápida de las economías latino-americanas a las recomendaciones del Consenso de Washington, abrazando la ideología neoliberal, podemos explicar los resultados de la globalización a través de efectos polarizadores.

Aunque con una visión estrictamente económica, Raul Prebisch (1949), en los textos clásicos de la CEPAL, observó la existencia de la dicotomía centro-periferia en el sistema capitalista internacional en la cual ocurriría concentración de la producción manufacturera y de la tecnología en los centros. De hecho, las calidades especiales de las actividades industriales y los ciclos virtuosos sistemáticos generados, en los cuales riqueza genera riqueza, bajo las leyes de libre mercado llevan a una creciente polarización entre regiones y Naciones, que tiene su origen en la actuación de fuerzas centrípetas.

Gunnar Myrdal, economista sueco muy influyente en el pensamiento crítico latino-americano, en 1956, en su *Teoría Económica y Regiones Subdesarrolladas*, indica que el comienzo de la interdependencia circular dentro de un proceso de causalidad cumulativa tiene validez en todo campo de las relaciones sociales, y esta debe ser la principal hipótesis a considerarse en el estudio del desarrollo y subdesarrollo económico de las Naciones y, consecuentemente, de las desigualdades internacionales. Según él, tanto en el plan internacional como en el plan nacional, el comercio, bajo fuerzas del libre mercado, no opera necesariamente en el sentido de la igualdad, “En los países subdesarrollados, por lo contrario, puede provocar fuertes *efectos regresivos*” (1956, 87).

El autor se refiere a la ampliación de los mercados de las industrias avanzadas de las Naciones más desarrolladas. Son industrias líderes mundiales que, entre diversos factores, operan con: mercados y escalas de producción mucho más mayores, y con retornos crecientes de escala y de margen mayores; tecnologías y máquinas superiores; costos de producción muy bajos, con acceso a capitales y préstamos de largo plazo subsidiados; en un

ambiente de constantes innovaciones y diversas economías externas circundantes; y que, aun, con el avance en los sistemas de transporte llegan a otros países con precios inferiores. De esta manera, el libre comercio con industrias más avanzadas de Naciones más desarrolladas lleva a la expulsión de las industrias nacionales del mercado, sobre todo las de pequeño y mediano porte, debido a la competencia y a la importación de bienes industriales más baratos – y, así, ante la ausencia de demanda, la base industrial manufacturera nacional no logra despegar.

Para Myrdal, este proceso desencadena en economías subdesarrolladas un *proceso cumulativo negativo (ciclo vicioso)*, tanto entre factores materiales como no materiales, que caracteriza los *efectos regresivos* de la economía más desarrollada sobre la subdesarrollada. Estos efectos regresivos son muy acentuados en el plan internacional, pues las economías subdesarrolladas no poseen mecanismos compensatorios positivos para producir un ciclo cumulativo positivo que anule, atenúe o supere los efectos cumulativos negativos. Además, debido a sus realidades y ambientes diferentes, los países subdesarrollados no son favorecidos por *efectos propulsores* de los países desarrollados, visto que son débiles en el ámbito internacional.¹⁷ El gran efecto de este comercio sería, sin embargo, la especialización de la economía subdesarrollada en la producción primaria para exportación.

Frente a las libres fuerzas del mercado, la producción, el comercio, los capitales –ávidos por logros y por seguridad–, la cultura y la ciencia se moverían (concentrarían) para las Naciones más desarrolladas. No obstante, la mano-de-obra parece no ser un factor con la misma movilidad e, históricamente, tiende a permanecer “en el país en que nace”, según las palabras de Myrdal (1956, pp.89-91). Además, ante la prominencia del Estado-mínimo, percibimos una polarización mundial no sólo económico-social y tecnológica, sino también de poder, entre y dentro de las Naciones.¹⁸ Seguramente, identificamos que el proceso de

¹⁷ Por los “efectos regresivos” de Myrdal, los ricos se hacen cada vez más ricos y los pobres cada vez más pobres, dentro de las Naciones y entre Naciones.

¹⁸ Como ya había descrito Nicholas Kaldor (63): “Las tendencias de renta per capita observadas en los últimos 200 años, durante los cuales el comercio internacional ha crecido muy substancialmente en relación al total de la renta mundial, han sido muy opuestas. Diferencias entre países ricos y países pobres han aumentado enormemente – muy diferente de lo que prevé la teoría. (...) La razón para eso es que (...) existen retornos crecientes en la industria, así aquellos países adelantados industrialmente ganarán un creciente liderazgo con todo alargamiento del mercado para sus productos” [Por eso los países ricos por mucho tiempo fueron denominados como países industrializados]. En el mismo sentido, Celso Furtado, en su *Teoría y Política del Desarrollo*, afirma: “Al contrario de lo que se deduce [de la teoría dominante del comercio internacional]

liberalización genera ciclos viciosos en los países de la periferia del sistema mundial –con efectos cumulativos negativos en términos de poder, estructura productiva, tecnología, renta y riqueza– que tiende a mantenerlos donde están. La desigualdad en la estructura productiva provocada por la globalización explica el desarrollo desigual entre las Naciones; y las tendencias divergentes aquí presentadas nos llevan a concluir que hay una fuerte asociación entre cambio estructural, crecimiento de la productividad y patrones de vida, en la que el desarrollo del sector industrial tiene un papel fundamental de conducción del proceso.

Sin embargo, podemos concluir que los diferentes patrones de cambio estructural entre los NICs del Este de Asia y los países de AL, desde la crisis de los años 80, son influenciados por la forma como esos diferentes grupos de países se insertaron en el sistema internacional –es decir, por la opción y postura política de sus Estados–, asociada a su reserva de recursos naturales y geografía. En Latinoamérica, observamos una inserción pasiva, que representó un cambio de estrategia (abandono de la sustitución de importaciones), hecha rápidamente y consiguiente a la crisis de la deuda, en nombre del “ajuste estructural”. En verdad, fue la crisis y la falta de capacidad de competir externamente que llevó a la adopción de una apertura agresiva como intento de solucionar el problema existente. De manera diferente, los NICs del Este de Asia realizaron su inserción activa dentro de una estrategia continua y planificada de industrialización y apertura gradual. Ellos utilizaron el mercado como un instrumento para su estrategia de desarrollo e industrialización, no como un fundamento en sí mismo. En estos países, la apertura solamente fue realizada después de que sus industrias estuvieran totalmente preparadas para competir externamente e internamente. En cuanto los Estados latino-americanos abandonaban sus estrategias de desarrollo para entregar la conducción del proceso al mercado, los NICs del Este de Asia adoptaban el otro camino. En su contexto de *desindustrialización negativa*, podemos interpretar eso como una aspiración de las economías latino-americanas de regresar a sus ventajas comparativas, haciéndose economías orientadas a las exportaciones (comercio), y no a la producción y a la generación de renta, abandonando cualquier estrategia de desarrollo, y, específicamente, la de sustitución de importaciones.

(...) el intercambio externo no llevó a una equiparación en la remuneración de factores. Al contrario, él ha operado en el sentido de posibilitar la concentración de renta en favor de los países industrializados”.

Aunque la teoría de Gunnar Myrdal, concebida en la década de 50, explique exactamente los efectos del proceso de liberalización, no es común encontrarla en la literatura o debate (¡aun económico!) sobre la globalización. Tal hecho se debe a la creciente matematización de la teoría económica, resultante de la predominancia de la corriente neoclásica, y su creciente búsqueda y creencia en modelos cada vez más sofisticados que fallan en explicar o comprender la realidad. Los modelos del *mainstream* de la teoría económica crean una realidad, confeccionada en las restricciones de los modelos, para explicar la teoría –y no una teoría para explicar la realidad.

5.3 - Sobre las diferencias de salarios por los Efectos Cumulativos

Podemos explicar las diferencias de renta entre Naciones desarrolladas y subdesarrolladas tanto de forma estática como de forma dinámica. De forma estática, y bien reducida, podríamos señalar que los factores que causan diferencias de riqueza entre individuos son los mismos que causan diferencias de riqueza entre Naciones. Una Nación formada por individuos cualificados empleados en actividades de alta calidad, como una Nación formada por ingenieros empleados en su profesión, tiene una población mejor calificada y remunerada que una Nación formada por lavadores de platos o trabajadores rurales empleados en estas profesiones. Así, en un análisis estático, observamos que la presencia de actividades manufactureras, especialmente las intensivas en alta tecnología y en mano-de-obra de alta cualificación, explican las desigualdades de renta y riqueza entre el mundo desarrollado y el mundo en desarrollo, donde ha ocurrido el proceso de *desindustrialización negativa*.¹⁹ Fue en este sentido que Serra (1613) observó que en los reinos donde ocurrían las actividades manufactureras la población era más ocupada, habilidosa, culta, rica y feliz.

En un análisis dinámico, Reinert (2003) apunta que las sinergias provenientes de un sector manufacturero intensivo en retornos crecientes y alta tecnología pueden ser encontradas en

¹⁹ Tal análisis se opone a la teoría del capital humano, teoría neoclásica de ingreso de factores, donde solamente calificar (educar) la población aumenta su dotación de factores y consecuentemente sus ingresos, no importando la creación de puestos de trabajos calificados que demanden tal mano-de-obra y generen renta, lo que es esencial. Para la teoría neoclásica, las cosas funcionan como si la oferta de mano-de-obra generara su propia demanda (*ley de Say*) y no al revés. Los resultados de América Latina muestran el equívoco de esta teoría, pues esta Nación emplea trabajadores calificados en actividades de baja cualificación con bajos salarios.

las diferencias de salarios de los servicios no-comerciables entre los países desarrollados y los en desarrollo. Con el constante aumento de la productividad, no solamente los salarios de los trabajadores industriales, sino de toda Nación industrial, son favorecidos con el aumento de la productividad. Para Reinert (ibidem), los beneficios del aumento de la productividad son traspasados a los trabajadores tanto por medio de precios como de aumento de salarios;²⁰ lo que genera efectos positivos en la distribución y eleva los salarios de las Naciones industriales a un nivel más alto. Ya las actividades de baja calidad suelen distribuir ganancias de productividad más por el modo clásico. Así, para los demás sectores, el desarrollo del sector industrial es benéfico, siendo más que compensados por un período de proteccionismo que eleve los precios de los manufacturados a través del aumento general de las rentas de la economía como un todo.

En nuestra opinión, diversos factores interrelacionados deben ser considerados como los que influyen sobre el nivel de salarios reales: nivel de empleo; leyes e instituciones; precios de los bienes básicos y remuneración mínima para la subsistencia; y cultura de consumo de la población. De forma dinámica, a partir de las constataciones sobre los efectos de la globalización, observamos que las Naciones que presentan mejor desempeño, en términos de renta y riqueza, y se distancian, son las economías en crecimiento, pasando por procesos estructurales positivos, implicadas en actividades dinámicas generadoras de empleos y renta –industria y, principalmente, servicios de alta tecnología–, tanto para a población (altos salarios), como para el gobierno (tributos) y para los empresarios (ganancias, ingreso del monopolista). En estos países, el creciente nivel de empleo y renta puede influenciar favorablemente en el poder de negociación de la clase trabajadora organizada, en el hábito de consumo por bienes que elevan el patrón de vida y en el precio relativo de los bienes de consumo de subsistencia.

En AL y demás países subdesarrollados, al contrario, ocurre pérdida de poder de negociación de los trabajadores – que negocian la permanencia en el empleo en vez de niveles salariales –, alto nivel de informalidad en el empleo, y deterioro (legales o no) de las

²⁰ Reinert llama el primero de *classical mode* y el segundo de *collusive mode*.

relaciones laborales. Esto todo es influenciado por el creciente desempleo y por los cambios estructurales negativos que han ocurrido en esos países.²¹

5.4 – La teoría dominante de la globalización “bien-sucedida” y sus errores

La teoría de la globalización “exitosa” del *mainstream* económico se fundamenta en el *jus-naturalismo* y es basada en las teorías de igualación “de precio de factores” de Paul Samuelson y de “dotación relativa de factores” de Ely Heckscher y Bertin Ohlin (Heckscher-Ohlin) - ambas interpretaciones neoclásicas de la teoría de ventajas comparativas del economista británico David Ricardo. La primera apunta que la liberalización y la libre movilidad de factores (como capital y mano-de-obra, por ejemplo), con una mayor integración de los países en desarrollo al sistema mundial, promovería un constante ajuste para la convergencia centro-periferia, a través de una tasa de crecimiento relativamente mayor en la periferia (beneficiando al más pobre) hasta que ambos alcanzaran el mismo nivel de desarrollo (*equilibrio*). La segunda llega al mismo resultado basado en la idea de que la producción de un país debe ser determinada según sus ventajas comparativas, expresadas a través de su dotación relativa de factores.

Según el modelo llamado “Stolper-Samuelson”, el libre comercio internacional llevaría a la igualación mundial de la remuneración de los factores capital y trabajo. En esta perspectiva, países en desarrollo, abundantes en tierra y trabajo, se harían importadores de bienes intensivos en capital y exportadores de bienes intensivos en tierras y en trabajo. Frente a eso, se confrontarían con una mayor demanda por bienes intensivos en mano-de-obra, y menor por capital, aumentando relativamente la demanda por trabajo en relación a la demanda por capital, lo que, según la ley de la oferta y demanda, elevaría la remuneración del trabajo hasta que esta se igualara con la remuneración de capitales en los países (desarrollados) abundantes en capital.

Con la percepción de la creciente movilidad de capitales provenientes de la globalización financiera, en estas tesis del *mainstream* fue reducida la importancia de las diferencias en nivel de stock de capital como determinantes de las ventajas comparativas entre los países,

²¹ Con la adhesión al modelo neoliberal, muchos sectores con tradición en el área sindical fueron deteriorados –y, consecuentemente, sus niveles de empleo y poder de sus sindicatos– como, por ejemplo, el funcionalismo público, atacado por la prominencia de la ideología del Estado mínimo neoliberal.

mientras el patrón de comercio y la dotación relativa de factores pasarían entonces a ser determinados en términos de cualificación del trabajo. Así, países en desarrollo, abundantes en mano-de-obra no-calificada, se especializarían en agricultura y en manufactura de baja cualificación de trabajo, lo que transformarían a ellos en los más productivos y competitivos internacionalmente en estas y actividades; y su falta de capital sería suplida, ya que el financiamiento de su “desarrollo” debería venir de capitales externos. Mientras tanto, los países desarrollados, abundantes en mano-de-obra calificada, se especializarían en la producción y exportación de bienes intensivos en trabajo altamente calificado, haciéndose más productivos y competitivos en estos sectores. Esto llevaría al aumento de la demanda por trabajo no-calificado (más pobre) en los países en desarrollo y al aumento de su remuneración, convergiendo en términos de salarios con los trabajadores cualificados en los países desarrollados, los cuáles pasarían por el mismo proceso, en un contexto de beneficio generalizado.

En estos modelos teóricos, en que el patrón de participación de una Nación en el comercio internacional debe ser determinado por su reserva de recursos y por la eficiencia en la utilización de los mismos, no hay distinción entre las diferentes calidades de las actividades económicas y tampoco entre la calidad de los recursos utilizados. Por eso no logran producir ninguna teoría del desarrollo que no sea añadir capital al trabajo, donde todos los insumos y producciones son cualitativamente iguales y generan crecimiento (Reinert, 2003). En las palabras de Kaldor, “el absurdo de las hipótesis de la teoría neoclásica no está solamente en la exclusión de retornos crecientes, sino también en la fuerte idea de que cada commodity tiene una clara y definida *función de producción*, que es aplicable a las empresas de cada uno de los países comerciantes”. En esta visión, un gran flujo de comercio (exportaciones + importaciones) es la razón del desarrollo. Esta teoría, que fundamenta las reformas liberales propagadas a partir del Consenso de Washington, no es más que una modernización economicista de las teorías liberales británicas que señalaban la especialización comercial como medio para el desarrollo nacional, mientras que su Inglaterra sería la fábrica del mundo.

6 - Consideraciones finales con respecto a los hechos y la historia

Los hechos de la globalización muestran la fuerte asociación entre cambio estructural, crecimiento de la productividad y patrones de vida, contexto en que el desarrollo del sector industrial tiene papel fundamental de conducción del proceso. La historia del desarrollo económico indica que el éxito a largo plazo de una economía depende de ganancias de productividad que caracterizan un proceso de acumulación y crecimiento. Tal proceso es invariablemente asociado a cambios estructurales en la producción y en el empleo, que a su vez son asociados a cambios intra y entre actividades económicas, orientándose hacia actividades de más alto valor agregado. Existen diferentes potenciales para el progreso técnico en las diferentes actividades económicas. La industria tiene un gran potencial para el aumento de la productividad y de la renta, debido a sus fuertes ganancias de escala, especialización y aprendizaje, provenientes de su mayor propensión a la división del trabajo y al uso de nuevas máquinas y tecnologías. Observamos también que los procesos de industrialización exitosos son marcados por una relación positiva entre aumento de la inversión, aumento de las exportaciones y aumento del valor agregado de las manufacturas tanto en términos absolutos como en relación al PIB.

Desde la industrialización británica hasta las experiencias de los NICs del Este de Asia, la historia muestra una fuerte asociación entre las tasas de crecimiento de la economía y de la industria, que, a su vez, revelan una conexión entre la aceleración del crecimiento y el aumento de la productividad en la producción industrial. Sin embargo, las mismas experiencias históricas muestran que la industrialización no surge espontáneamente de las fuerzas naturales del mercado, sino de acciones políticas (*mano visible*) orientadas y estratégicas del Estado: de sus opciones políticas, de su voluntad y de su poder ante los distintos factores y contingentes internos y externos que existan y puedan surgir, tal cual había observado Serra en 1613. El Estado debe llevar este proceso hasta el fin si está dispuesto a construir una Nación rica y desarrollada. Cabe resaltar que la intervención estatal es condición necesaria, pero no suficiente para la industrialización.

La historia del desarrollo económico revela que todas las Naciones desarrolladas alcanzaron un alto grado de desarrollo industrial y tecnológico a través de la intervención estatal, utilizando ampliamente políticas industriales, comerciales y tecnológicas. Esto se puede observar, entre tantas experiencias, en Inglaterra desde el siglo XVI; en Alemania y

en los EE.UU. (mayor proteccionista del siglo XIX hasta la década de 1920) el siglo XIX e inicio del siglo XX; en el *Welfare State* Europeo en la posguerra; en Japón Meiji; y en el Estado Desarrollista japonés y de los NICs del Este de Asia en la posguerra –con excepción de Hong-Kong–, que vivenciaron el llamado ‘milagro económico’. Al observar la experiencia de los países del este asiático, encontramos una sorprendente similitud entre las políticas usadas por ellos y las usadas por los países actualmente desarrollados –Inglaterra, EE.UU., Suecia y Alemania.²² Resaltamos que el intervencionismo macroeconómico y la planificación pasaron a ser armas prominentes en las experiencias que tuvieron éxito en el período posguerra (Padula 2005).

Los datos del período de liberalización revelan el equívoco de la teoría dominante, especialmente si observamos los distintos resultados de las diferentes opciones políticas de los NICs del Este Asiático y de los países de AL frente a la presión de los países centrales para la liberalización. Desde mediados de los años 80, los países en desarrollo realizaron medidas unilaterales y acentuadas de liberalización, pero este proceso fue más intenso en AL que en cualquier otro lugar.²³

Dentro del verdadero mundo globalizado, las Naciones ricas siguen la tendencia de equipararse en nivel de riqueza, mientras las pobres tienden a ser cada vez más pobres y desiguales entre sí e internamente; y las Naciones de renta mediana desaparecen, ingresando en el grupo más pobre. Por lo tanto, reafirmamos el discurso de la globalización como engañoso, ante el creciente empeoramiento en el patrón de vida mundial y una creciente polarización del poder político, económico y tecnológico. Podemos afirmar que la globalización trabaja en el sentido de *perpetuar el subdesarrollo de América Latina*, así como el de África, y ampliar las diferencias mundiales.

²² Es importante observar que los países del este asiático no copiaron exactamente las políticas industriales, comerciales y tecnológicas anteriores, visto que las utilizaron de manera más sofisticada y armonizada– así como otros países actualmente desarrollados, Francia, por ejemplo.

²³ Según la UNCTAD 1997 (p.135), comparando esta región con el Este de Asia: “(...) el promedio y el máximo de tasas arancelarias en seis de los mayores países de AL fueron menores en casi la mitad y dos tercios, respectivamente, y su dispersión era significativamente inferior. Barreras no-arancelarias eran completamente moderadas y en su totalidad más bajas que aquellas de los países industrialmente avanzados, así como en los NICs del Este de Asia”.

Inestabilidad institucional, política y económica; caída de la renta y empeoramiento en la distribución; desempleo, informalidad, deterioro de las relaciones laborales; pobreza y exclusión política y social; manifestaciones políticas y culturales crecientes de poblaciones relacionadas a culturas originarias (*Etnonacionalismo*); y victorias electorales de representantes contrarios al discurso neoliberal hegemónico; estas son algunas de las principales marcas actuales de los países latino-americanos. Estas características son frutos de las decisiones políticas y de los modelos económicos adoptados por sus Estados Nacionales en los últimos poco más de veinte años de liberalización, vislumbrados con el discurso de la globalización, que han generado diversos efectos interconectados unos a los otros.²⁴

Según observa Reinert (2003), a lo largo de la historia, la ausencia de un sector industrial dinámico siempre causó los mismos males y recibieron las mismas respuestas: *industrialización*. Fueron en esas difíciles circunstancias que ascendieron las ideologías desarrollistas, como, por ejemplo: los mercantilistas y cameralistas en países europeos de la Primera Revolución Industrial; las escuelas industrialistas del Sistema Americano de Economía Política y nacionalista-proteccionista alemana de Friedrich List, entre otros, en el siglo XIX, en los EE.UU. y en Alemania, países de la II Revolución Industrial que ultrapasaron Inglaterra; el pensamiento crítico latinoamericano en el ámbito de la CEPAL, con Raul Prebisch y Celso Furtado en la posguerra.

Finalmente, para reanudar el camino del desarrollo en América Latina, es necesario mirar hacia la historia y retomar las tesis que fundamentan las experiencias exitosas de los países actualmente desarrollados, perdidas en la matematización y dominación de la teoría neoliberal y neoclásica, pero relevando las diferentes especificidades de los países de la

²⁴ Desde su resurgimiento en 1978, la historia de la democracia suramericana ha sido marcada por inestabilidad política y caídas presidenciales. De los 40 presidentes elegidos en América del Sur en este período, un 40% ha sido cuestionado por civiles, que intentan hacerlos abdicar de su cargo antes de tiempo. Por medio de *impeachment* y renuncias, fueron derrocados un 23%. Según el trabajo de la científica política Kathryn Hochstetler (Universidad de Colorado), “Caídas Presidenciales en América Latina”, entre los principales factores responsables por el rechazo a los presidentes suramericanos están las políticas neoliberales, la corrupción personal y la situación de no disponer de mayoría en el Congreso. Por lo menos alguno de esos factores estaba presente en los casos de los presidentes cuestionados, y seis de los nueve Presidentes destituidos, presentaban las tres características. Cabe notar que en muchos países de América Latina vigoran como telón de fondo problemas estructurales como la mala distribución de renta, riqueza y poder –el problema de acceso al poder de sectores y/o grupos importantes de la población. (Este trabajo será presentado en la reunión anual de la Asociación Americana de Ciencia Política.)

región y, especialmente, los beneficios políticos y económicos que pueden surgir de un proceso cooperativo de integración regional.

Referencias Bibliográficas:

- CHANG, Ha-Joon (2002). *Kicking Away the Ladder – Development Strategy in Historical Perspective*. London: Anthem Press, 2002.
- COSTA, Darc (2004). *Estratégia Nacional...* Rio de Janeiro: Aristeu de Souza, 2004.
- FURTADO, Celso (1971). *Teoria e Política do Desenvolvimento Econômico*. São Paulo: Editora Nacional.
- HELLEINER, Eric, 1963 (2003). *States and the Reemergence of Global Finance – From Bretton Woods to the 1990s*. Ithaca and London: Cornell University Press.
- KALDOR, Nicholas. *Causes of Growth and Stagnation In the World Economy*. Cambridge University Press.
- MADDISON, Angus. *Monitoring the World Economy 1820-1992*. Paris: OECD, 1998.
- MYRDAL, Gunar (1956). *Teoria Econômica e Regiões Subdesenvolvidas*. Rio de Janeiro: Editora Saga, 1982.
- PADULA, Raphael (2005). *Estratégias nacionais de desenvolvimento em uma perspectiva histórica: Se as Nações atualmente desenvolvidas praticaram o discurso que atualmente preconizam*. Dissertação de Mestrado em Engenharia de Produção não publicada apresentada na COPPE-UFRJ.
- PREBISCH, Raul (1949). ‘O desenvolvimento econômico latino-americano e alguns de seus principais problemas’. In: Bielschowsky, Ricardo (org.), *Cinquenta anos de pensamento na Cepal*. Rio de Janeiro: Record, 2000.
- REINERT, Erik S. (2003). *Increasing Poverty in a Globalised World: Marshall Plans and Morgenthau Plans as Mechanisms of Polarisation of World Incomes*. www.othercanon.org.
- SERRA, Antonio (1613). *Breve Tratado delle Cause Che Possono Far abbondare Le Regni d'oro e argento, dove non sono miniere...* Nápoles: Generoso Procaccini, 1986.
- UNCTAD (1997). *Trade and Development Report, 1997: Globalization, Distribution and Growth*. New York and Geneva: United Nations.

_____ (2003) *Trade and Development Report, 2003*. New York and Geneva: United Nations.

UNITED NATIONS. *The Inequality Predicament: Report on the World Social Situation 2005*. New York: United Nations, 2005.