Globalización comercial: desindustrialización prematura en América Latina e industrialización en Asia

*Pierre Salama**

Fuente: http://www.sxc.hu/browse.phtml?f=download&id=1328815

El crecimiento económico no es sinónimo de industrialización creciente. Puede acompañarse de una desindustrialización relativa e incluso absoluta. La desindustrialización suele definirse como una disminución del peso relativo de la industria manufacturera en el producto interno bruto (PIB) y sucede después de una reducción de la participación de la agricultura en el PIB. La posición del sector de los servicios, y de la industria de los servicios, mejora de manera relativa en el PIB total. En paralelo, los empleos agrícolas y luego los industriales se contraen de manera relativa en relación con el empleo total, en beneficio de los empleos del sector de los servicios.

A excepción de Alemania, las economías avanzadas se ven afectadas por una desindustrialización a partir de cierto ingreso per cápita. En cambio, las economías emergentes latinoamericanas tienden hacia una desindustrialización aun antes de que su ingreso per cápita alcance el nivel de los países avanzados al principio de este proceso (cuando aquél es de alrededor de la mitad del de los países avanzados). La desindustrialización no sólo se relaciona con la reducción relativa de los empleos industriales, sino también con su disminución absoluta y la destrucción de una parte de su tejido industrial, en especial la parte que elabora productos de baja calidad. Se habla entonces de una desindustrialización prematura, la cual sucede en muchos países de América Latina. La desindustrialización, sea o no prematura, no es sinónimo de una desaceleración del crecimiento. En los años ochenta y noventa del siglo pasado se presentó una fuerte desaceleración en el crecimiento de las economías emergentes latinoamericanas, sin que se pueda hablar por ello de desindustrialización. En la primera década del siglo XXI y en particular a partir de 2003, hay una recuperación del crecimiento de dichas economías, que se acompaña en general de una desindustrialización prematura.

* Profesor emérito del Centro de Economía de la Universidad de París Norte. Su libro más reciente: El desafío de las desigualdades, Siglo XXI, México, 2011. La traducción de Marion Bastide, con la asesoría técnica de Victor Manuel Pulido Paredes.

En este artículo, primero se hace un análisis comparativo de los componentes de la competitividad de los productos industriales chinos y brasileños, y se muestra que la competitividad basada en los precios es desfavorable en América Latina. En segundo lugar, se examinan las características de los procesos de industrialización de las economías emergentes latinoamericanas. Luego, se analizan las causas profundas del proceso de desindustrialización prematura de estas economías, en particular las de Brasil, cuyo caso es emblemático. ¿La desindustrialización prematura de Brasil se deberá a la intensificación de sus relaciones comerciales asimétricas con China? Se muestra que ésta no es una de sus causas principales. Muchos países latinoamericanos registran una desindustrialización prematura porque sus relaciones comerciales no van de la mano de una política cambiaria adecuada ni de políticas industriales apropiadas.

DESINDUSTRIALIZACIÓN PREMATURA EN AMÉRICA LATINA

La desindustrialización prematura ocurrió en Brasil, potencia dominante de América Latina; sucedió en Argentina de 1976 a 2003, después de lo cual registró un proceso de reindustrialización (por lo menos hasta 2011); y se presentó en México, al menos en lo referente a la producción industrial destinada al mercado interno en particular.

De modo más preciso, la desindustrialización que afecta varias economías emergentes, en especial las latinoamericanas y la de la India desde hace unos años, es una desindustrialización pasiva. No es resultado —o lo es en menor medida— de una política de deslocalización, sino de una baja competitividad en precio. Al igual que la desindustrialización que afecta algunas economías avanzadas, no es ineludible.

La desindustrialización de Brasil es relativa en los ámbitos nacional y mundial. En el ámbito mundial, según el Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE), la participación de la industria de la transformación en el PIB era de 16.8% en 1996 y de 15.8% en 2010; la del sector primario, de 5.5 y 5.8 por ciento para la agricultura y de 0.9 y 2.5 por ciento para las industrias extractivas en los mismos años, de forma respectiva. Si se parte de una base de 1 en 2004 para el índice de la industria de la transformación de Brasil, del mundo y de los países emergentes, éste evoluciona de manera desfavorable para Brasil: en 2010, fue de 0.98 entre Brasil y el mundo, y de 0.75 entre Brasil y los países emergentes. En Brasil, el peso de la industria disminuye de manera ligera respecto al promedio mundial y cae en unos cuantos años respecto a las economías emergentes.[1] En los años setenta, la industria brasileña fue mayor que la de Tailandia, Malasia y Corea juntas, mientras que en 2012 representaba 15% de éstas. Las exportaciones de los productos manufacturados evolucionan de manera parecida: el índice pasa de 1 en 2004, a 0.74 en 2010, entre Brasil y el mundo. La participación de las exportaciones de los productos manufacturados de Brasil en el conjunto de sus exportaciones se contrae de 56% en 2005, a 40% en 2010; la de los productos semimanufacturados permanece estable, en 14%; y la de los productos básicos (materias primas) se incrementa de manera considerable: 30% en 2005 y 46% en 2010.

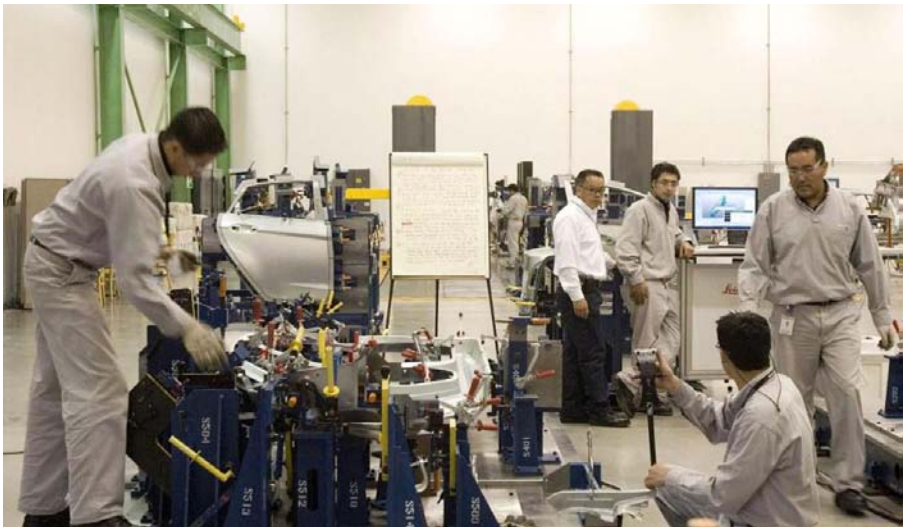
Argentina sufrió un proceso de desindustrialización entre 1976 y 2003, pero desde entonces registra un proceso de reindustrialización, por lo menos hasta 2011.

También en México, de las industrias enfocadas al mercado interno y en parte de las empresas exportadoras de productos ensamblados cuyos costos del trabajo por unidad producida son demasiado elevados respecto a los de las economías asiáticas. A pesar de los costos de transporte más elevados, las empresas multinacionales deslocalizan parte de su producción. Estos costos del trabajo por unidad producida, que son más elevados en México, se deben en esencia al estancamiento de la productividad del trabajo, incluso en el sector de la maquila, y a una alta tasa de crecimiento de esta productividad en Asia.[2] En México y en varios países centroamericanos la industrialización se ve truncada. Las exportaciones se destinan sobre todo a Estados Unidos y se componen, en su mayoría, de bienes ensamblados con muy poco valor agregado. A diferencia de las naciones asiáticas, estos países no han implementado políticas industriales para aumentar el valor agregado producido de manera local, de modo que el efecto dominó se reduce y hay pocos efectos *cluster* (conglomerados). En este sentido, su industrialización se ve truncada y, por ende, es muy vulnerable a la coyuntura estadounidense.

Con la mundialización, las empresas menos eficientes han tendido a desaparecer y hemos asistido, sobre todo en los años noventa, a una "desustitución de las importaciones": segmentos enteros de líneas de producción son remplazados por importaciones. Este proceso tuvo lugar con más o menos fuerza en cada país. La apreciación de la moneda nacional aceleró este movimiento en Brasil y en México, mientras que en Argentina el mantenimiento de una moneda depreciada protegió la industria nacional, la cual ha podido registrar una nueva tendencia a la sustitución de algunas de sus importaciones. En Brasil, la apreciación de la moneda nacional y la liberalización de sus intercambios comerciales afectarán de manera profunda la industria y su capacidad exportadora, como lo muestran los trabajos del IEDI (Instituto de Estudios para el Desarrollo Industrial, de Brasil). Los ramos que mejor podrán resistir serán los de las industrias con fuertes economías de escala y aquellos ligados a los recursos naturales; el resto tiende a decaer, incluso los de aquellas industrias con alto coeficiente de investigación y desarrollo,

[1] F. E. Pires de Souza, "Desindustriazação com pleno emprego: que milagre é esse?", *Estudos e pesquesas*, núm. 398, Forum Nacional, 2011, pp. 1-18.

[2] G. Palma, "Why has Productivity Growth Stagnated in most Latinoamerican Countries since The Reforms", Working Paper, Cambridge, pp. 1-57.



Fuente: http://www.vertigopolitico.com/work/models/vertigo/itz_NewsFile/57254/newsFileName_57254_manufactura.jpg

debido a que los niveles de productividad alcanzados no pueden contrarrestar los efectos de la apreciación de la moneda nacional y de la liberalización de los intercambios.

El peso de la industria se contrae de manera relativa en muchos países latinoamericanos, el valor agregado de los bienes y productos disminuye, así como, a menudo, su sofisticación tecnológica; por último, el déficit comercial de la industria de la transformación crece, en particular, el de los bienes con contenidos tecnológicos de carácter medio alto. No sucede así en la mayoría de las economías emergentes latinoamericanas.

COMPETITIVIDAD DESFAVORABLE

EL COSTO DEL TRABAJO POR UNIDAD PRODUCIDA COMPARADO CON EL COSTO DEL TRABAJO

El costo del trabajo por unidad producida mide la competitividad en precio de un país. Depende de tres variables: el nivel promedio de productividad, la tasa salarial promedio y el tipo de cambio. Los valores promedio de productividad y de salarios tienen menor relevancia en el análisis de las economías emergentes que en el de las economías avanzadas debido a las fuertes desviaciones típicas ligadas a cada una de esas variables promedio en las economías emergentes. Sin embargo, como no siempre se dispone de los datos desagregados, la mayoría de las veces se usarán los valores promedio y se matizarán las conclusiones en función de los límites que planteen.

El *outsourcing* (subcontratación) internacional –o incluso la fragmentación de la cadena de valor– depende de la comparación de la competitividad de los segmentos de una línea de producción entre dos países. Si la producción de un segmento se puede hacer a un costo menor, la probabilidad de que este segmento sea deslocalizado es alta. Tanto para medir la competitividad,[3] como el criterio de los costos de producción, o incluso el de los costos del trabajo por unidad producida, es fundamental basarse en el triángulo costo del trabajo (salarios y gastos)-tipo de cambio-nivel de productividad laboral. Por ejemplo: salarios relativamente bajos-tipo de cambio depreciado-intensidad laboral elevada debido a una organización del trabajo que no respeta los códigos laborales del país de origen (gestión libre de la fuerza laboral propicia desgaste prematuro sea por una intensidad laboral muy alta o por el manejo de productos contaminantes) y que compensa en parte el bajo nivel de productividad usando técnicas de producción de tipo *labour using* (basadas en la mano de obra).

La fuerte competitividad de las economías emergentes, en particular las asiáticas, se debe a su capacidad para ofrecer mercancías a un precio más bajo, y se basa entonces en una elevada elasticidad del precio de la demanda. Cuanto mayor es la diferencia entre los precios, mayor es el incremento de las cuotas de mercado de las empresas que ofrecen precios más bajos.

Para algunos productos, y en ciertos segmentos de ensamblado, puede ser importante elegir entre técnicas alternas. Eso explica que el crecimiento de las exportaciones de Corea, Taiwán y Singapur, de manera más reciente de Tailandia, Vietnam y China, se haya fundado, al principio, en sólo unos cincuenta productos, como el vestido y el calzado, los juguetes, y en el ensamblado de productos electrónicos *(processing)*. Pero no es la regla general; la mayoría de las veces la elección de las técnicas de fabricación se lleva a cabo en un marco relativamente reducido. Los requerimientos tecnológicos son elevados. Sin embargo, el uso de técnicas poco automatizadas que requieren una mano de obra abundante amplía el número de productos en la línea de ensamblado. Es el caso de las industrias maquiladoras.

Para la producción de unos pocos y sencillos productos, y para el ensamblado de otros, el nivel de productividad es bajo cuando se usan técnicas sencillas y, viceversa: es más elevado con tecnologías más complejas, llamadas *up to date*. Elegir técnicas *labour using*, cuando sea posible, genera una mayor rentabilidad del capital que la obtenida en los países avanzados, debido al bajo nivel de las remuneraciones y a un diferencial de productividad menos marcado que el

[3] Esta competitividad basada en los precios difiere de la competitividad que no se basa en ellos, llamada competitividad de calidad, la cual depende de la capacidad para producir nuevos productos de alta calidad. En ésta influyen poco los precios, y la demanda depende en esencia de los ingresos y de su evolución. La elasticidad ingreso de la demanda es entonces alta. Beneficia sobre todo a algunas economías avanzadas, como Alemania, y, hasta cierto punto, poco a las economías emergentes, con excepción de Corea del Sur, o incluso Taiwán en el caso de algunos productos.

de los salarios. Cuando cambian las condiciones laborales (aumento de los salarios, limitaciones respecto a la organización del trabajo, protección del ambiente), se toma la decisión de deslocalizar una vez más hacia países con salarios más bajos y normas más laxas, como se observa en el caso de China hacia Vietnam.

La competitividad en precio no depende entonces del nivel de los salarios; éste es una variable importante de la misma pero no la única. No se debe considerar el costo del trabajo (salario), sino el costo del trabajo por unidad producida. Teniendo en cuenta un tipo de cambio real constante, los costos son más bajos en las economías emergentes que en las avanzadas, y entonces la deslocalización de algunos segmentos de producción se vuelve favorable para el empresario, si se reúnen otras condiciones: 1) aquellas ligadas al *insourcing* de los costos irrecuperables (costo de los despidos, de la liquidación de algunos activos, etcétera) posteriores al cierre de empresas en los países avanzados; 2) las vinculadas a la existencia de infraestructura y de cierto nivel de capacitación de la mano de obra; y 3) aquellas asociadas al conocimiento de los "usos" del país de acogida (¿a quién corromper y a qué precio?) y a la estabilidad del país (el factor riesgo).

Si la productividad laboral crece más rápido que la tasa salarial o si el tipo de cambio se deprecia –mientras las demás condiciones permanecen iguales–, la competitividad en precio se ve beneficiada y viceversa. Pero una mejora de la competitividad en precio no implica un crecimiento automático de las cuotas de mercado en los mercados externos. Esto depende también del tejido industrial, de su densidad y de su capacidad para responder al incremento de la demanda extranjera. Al respecto, la comparación entre Argentina y Brasil enseña muchas lecciones. El costo del trabajo por unidad producida en Argentina ha bajado de manera relativa desde 2002 respecto al de Brasil, y, a pesar de esta ventaja relativa, el déficit de la balanza comercial industrial argentina con Brasil ha sido cada vez mayor, por lo menos hasta 2011.[4] El tejido industrial argentino es menos denso que el de Brasil. Pese a la reindustrialización y a la modernización en Argentina –desde 2003– y a una tendencia a la desindustrialización en Brasil, el aparato industrial argentino no puede resistir lo suficiente. En muchos sectores, la elasticidad precio de la oferta es rígida; de ahí, sus dificultades para exportar. También la elasticidad precio de la demanda es rígida; de ahí, una tendencia a las importaciones a pesar del alza de los precios. Asimismo, se ha podido evaluar que, entre 1994 y 2009, las importaciones procedentes de Brasil han variado 4% por cada 1% de crecimiento del PIB argentino.[5]

PRODUCTIVIDAD DIFERENTE

Los sectores: industrial, agrícola y de servicios se caracterizan por una importante heterogeneidad tanto en las economías avanzadas como en las economías emergentes, pero se acentúa en especial en estas últimas. Dicha heterogeneidad, que subrayaron los economistas del desarrollo y más aún los estructuralistas (Prebisch, Furtado y Noyola), explica, en gran medida, las particularidades de los regímenes de crecimiento de estos países, así como la poca eficiencia de las políticas económicas ortodoxas. Se debe a las condiciones de difusión de las relaciones mercantiles y capitalistas dentro de un espacio-tiempo intensificado por las relaciones de subordinación de estas economías con las economías avanzadas, y se traduce en una profunda diferenciación en los niveles de productividad. Las empresas extranjeras alcanzan niveles de productividad comparables a los que se observan en los países avanzados o niveles de productividad inferiores cuando eligen combinaciones productivas que privilegian el uso abundante de la fuerza laboral, con bajos salarios y dócil ante condiciones laborales consideradas ilegales en países avanzados, como lo hemos señalado con anterioridad. Las empresas nacionales tienen niveles de productos muy diferenciados de acuerdo con su: tamaño (en las pequeñas empresas se observan, en general, niveles de productividad muy bajos y una gestión informal de su mano de obra); grado de exposición a la competencia internacional (cuanto menor es su exposición, mejor logran sobrevivir con bajos niveles de productividad); y ramo.

No basta tener en cuenta la productividad, sino que también se debe considerar la tasa de crecimiento. Al igual que las economías emergentes latinoamericanas y a diferencia de China, Brasil registra bajo crecimiento de su productividad laboral. Con excepción de Argentina y de otros pocos países, las naciones latinoamericanas, entre ellas Brasil y México, registraron, en el periodo 1990-2008, una tasa de crecimiento anual promedio de su productividad laboral muy inferior a la del periodo 1960-1980. Este "retroceso" relativo se atribuye en parte a la caída del crecimiento de la inversión por trabajador en las mismas fechas (véase la gráfica 1).

Brasil dedica una parte creciente pero hasta cierto punto modesta de su PIB a la investigación, con excepción de algunos sectores.[6] China adoptó muy pronto una práctica "leonina" en cuanto a derechos de propiedad intelectual.[7] En

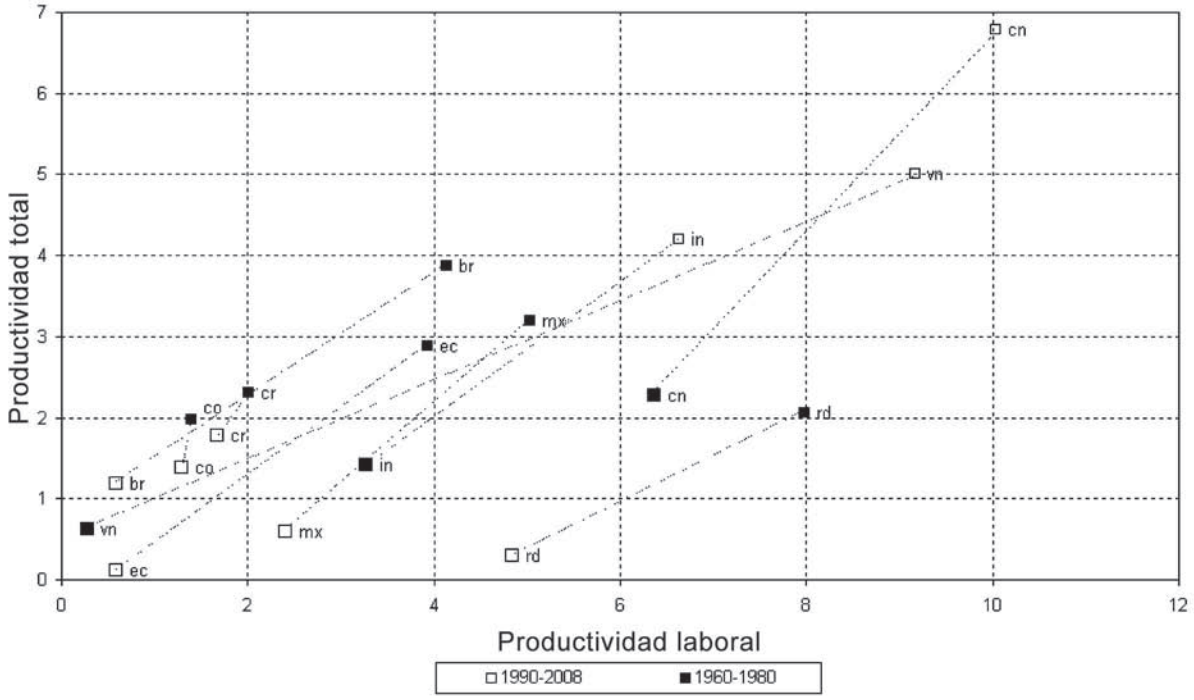
[4] La situación se revirtió en 2012. Argentina tuvo un excedente en sus intercambios con Brasil, pero esto se debió en esencia a las medidas administrativas implementadas que llevaron a un aumento del proteccionismo, el cual pone en peligro las relaciones entre ambos países dentro del Mercosur.

[5] Pierre Salama, "Croissance et inflation en Argentine sous les mandatures Kirchner", en *Problèmes d'Amérique latine*, núm. 82, 2011, pp. 13-33, por publicarse en Problemas del Desarrollo.

[6] Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial, "Produção e balança comercial: a indústria de transformação brasileira por intensidade tecnológica no primeiro trimestre de 2011", Carta IEDI, núm. 467, 2011.

[7] China, casi al igual que Brasil, dedica 1% de su PIB a la investigación y al desarrollo, pero registra un fuerte crecimiento. El origen del crecimiento de su productividad proviene también de otras prácticas más agresivas. China copia numerosas técnicas avanzadas de manera ilegal o "adapta" técnicas creadas por empresas extranjeras, que se ven obligadas a firmar acuerdos de asociación para compartir riesgos comerciales *(joint venture)* en algunos ramos o de someterse a las decisiones de los tribunales chinos, en caso de litigio. Negocia contratos de compra que exigen la cesión de patentes, en especial en el ramo aeronáutico, y multiplica las inversiones extranjeras directas en el sector industrial con el fin de adueñarse de técnicas modernas.

GRÁFICA 1. TASA DE CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD LABORAL Y DE LA INVERSIÓN POR TRABAJADOR, 1960-1980 Y 1990-2008



Fuente: G. Palma, «*Why has productivity growth stagnated in most Latin American countries since the neo-liberal reforms*», Working Paper, Cambridge, 2010, pp. 1-57.
Nomenclatura: br para Brasil, mx para México, co para Colombia, ec para Ecuador, cr para Costa Rica, vn para Vietnam, cn para China, in para la India y rd para República Dominicana. Para evitar recargar la gráfica, no aparecen: Argentina, Chile, Perú y Venezuela, países que registran un incremento en su tasa de crecimiento de la inversión por trabajador y de su productividad laboral, a diferencia de los otros países latinoamericanos que se resaltan en la gráfica, con el fin de contrastarlos con los países asiáticos.
Fuente: Gabriel Palma, *Why has Productivity Growth Stagnated in Most Latin American Countries Since the Neo-Liberal Reforms?*, Working Paper, Cambridge, 2010, p. 19.

la mayoría de las economías emergentes latinoamericanas no se observan esas estrategias agresivas, salvo, con cierto matiz, en Brasil, que dispone de un banco público de desarrollo (BNDES).

SALARIOS MUCHO MÁS ALTOS EN BRASIL QUE EN CHINA

El costo promedio del trabajo (prestaciones sociales incluidas) difiere mucho en México, Brasil, China, la India, Corea del Sur y Estados Unidos. Sin embargo, estas diferencias, si bien son considerables, tienden a minimizarse.

De Miranda Pineli Alves compara el costo del trabajo en la industria de la transformación en Brasil y en China tomando como índice base (100%) al de Estados Unidos en 2002 y en 2008.[8] En Brasil, el costo relativo del trabajo fue de 11.5% en 2002 y de 26.3% en 2008. En China, fue apenas de 2.2 y de 4.2 por ciento, respectivamente. Brasil registró un moderado crecimiento del costo salarial en la industria de la transformación (apenas inferior a 10%) en el mismo periodo; en cambio, China mostró un alza considerable de su costo salarial (50%). Estos datos parecen contradictorios, pero no lo son: reflejan, en ese periodo, el efecto de la apreciación del tipo de cambio respecto al dólar, casi nulo en China y elevado en Brasil.

CUADRO 1. PORCENTAJE DEL COSTO DE LA MANO DE OBRA EN LA INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACIÓN EN CHINA Y BRASIL RESPECTO A ESTADOS UNIDOS, 2002-2008

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
China	2.2	2.2	2.3	2.4	2.7	3.4	4.2
Brasil	11.5	11.5	13.3	17	20.1	22.7	26.3

Fuente: André Gustavo de Miranda Pineli Alves, "Renminbi desalinhado? Evidencias a partir da evolução da produtividade e dos custos unitários do trabalho entre 2002 e 2008", Boletim de economia e política internacional, IPEA, núm. 7, 2011.

LA COMPETITIVIDAD DE LAS INDUSTRIAS BRASILEÑA Y CHINA

Las diferencias de productividad en el sector industrial entre las economías emergentes latinoamericanas y las nuevas economías

[8] André Gustavo de Miranda Pineli Alves, "Renminbi desalinhado? Evidencias a partir da evolução da produtividade e dos custos unitários do trabalho entre 2002 e 2008", *Boletim de economia e política internacional*, IPEA núm. 7, 2011.

emergentes asiáticas (China y la India) son menores que las diferencias de salarios. Eso explica que los costos del trabajo por unidad producida sean más elevados en numerosos ramos de las economías emergentes latinoamericanas que en China y la India. Pese a una ligera apreciación de la moneda china en estos últimos años, las diferencias en la competitividad se ven acentuadas por una política, por parte de los países latinoamericanos, de una fuerte apreciación del tipo de cambio de sus monedas respecto al dólar.

En cambio, el costo del trabajo por unidad producida aumentó en las economías latinoamericanas a partir de finales de los años noventa y al principio del siglo XXI (véase la gráfica 2) a causa del bajo incremento de la productividad, del alza salarial y de la fuerte apreciación de la moneda en la mayoría de estas economías.

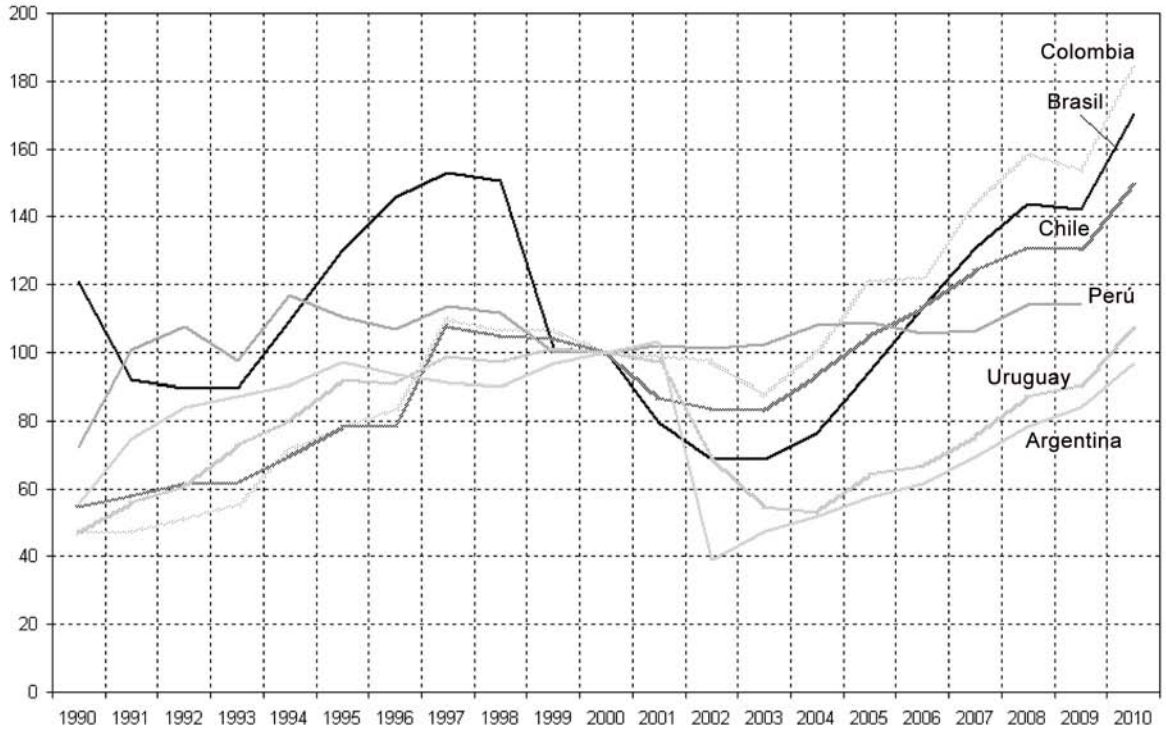
Para que un producto competitivo se pueda vender es necesario que el estado y la capacidad de la infraestructura, el nivel educativo y el acceso a la energía constituyan externalidades para las empresas exportadoras. Si hacen falta o si son insuficientes, se convierten entonces en externalidades negativas para dichas empresas, y eso limita su capacidad exportadora. Es en parte el caso de Brasil, cuyas –insuficientes– inversiones en infraestructura son un factor de elevación de sus costos.

Por último, la competitividad no sólo depende de los precios sino también de la calidad de los productos ofrecidos. La competitividad basada en los precios, en estricto sentido, depende del costo del trabajo por unidad producida. Los salarios, la productividad y el tipo de cambio, que componen el costo laboral por unidad producida, son variables importantes para evaluar la competitividad de los productos sencillos cuya elasticidad precio de la demanda es elevada; sin embargo, estas variables no bastan cuando se trata de analizar los productos más sofisticados y los productos nuevos, y se debe entonces considerar la calidad y la demanda de dichos productos. Cuanto mayor es la calidad, mayor influencia tiene la elasticidad ingreso de la demanda, y el efecto ingreso puede superar el efecto precio. Se habla entonces de una competitividad que no se basa en los precios, la cual concierne poco al objeto de este estudio, debido al bajo nivel de desarrollo alcanzado por estas economías, con excepción de algunas industrias, como la aeronáutica y la petrolera en Brasil. Tal como se verá, la calidad de los productos chinos es en general inferior a la de los productos brasileños.

INDUSTRIALIZACIÓN Y ESPECIALIZACIÓN: ¿UN RETROCESO EN BRASIL?

Mientras América Latina registra tasas de inversión hasta cierto punto modestas,

GRÁFICA 2. COSTOS UNITARIOS POR TRABAJADOR EN PAÍSES DE AMÉRICA LATINA, 1990-2010 (ÍNDICE BASE 2000)



Fuente: Roberto Frenkel y Martin Rapetti, *La principal amenaza de América Latina en la próxima década: fragilidad externa o primarización*, Working Paper, CEDES, 2011, p. 20.

las de los países asiáticos son mucho más elevadas. La tasa de inversión privada en las economías emergentes latinoamericanas es cercana a 15%, lo que equivale a poco más de la tercera parte del decil más rico de la población en el ingreso global. En Corea del Sur la tasa de inversión privada es cercana a 1, en donde las desigualdades de ingresos son muy inferiores a las de las economías emergentes latinoamericanas. El 10% más rico de la población coreana recibe, en porcentaje del ingreso global, el equivalente a la mitad de lo que percibe el 10% más rico de las economías latinoamericanas. Con una concentración dos veces mayor para el 10% más rico de la población latinoamericana, la tasa de inversión equivale a la mitad de la de Corea del Sur. La inversión por trabajador en términos reales en Brasil en 2010 está ligeramente abajo de la de 1980, último año de fuerte crecimiento, mientras que en Corea se multiplicó por 3.6 y en China por 12, según Palma.[9] Incluso si se pondera el incremento de la población (ligeramente mayor a 50% en este periodo), las diferencias con los países asiáticos son significativas.

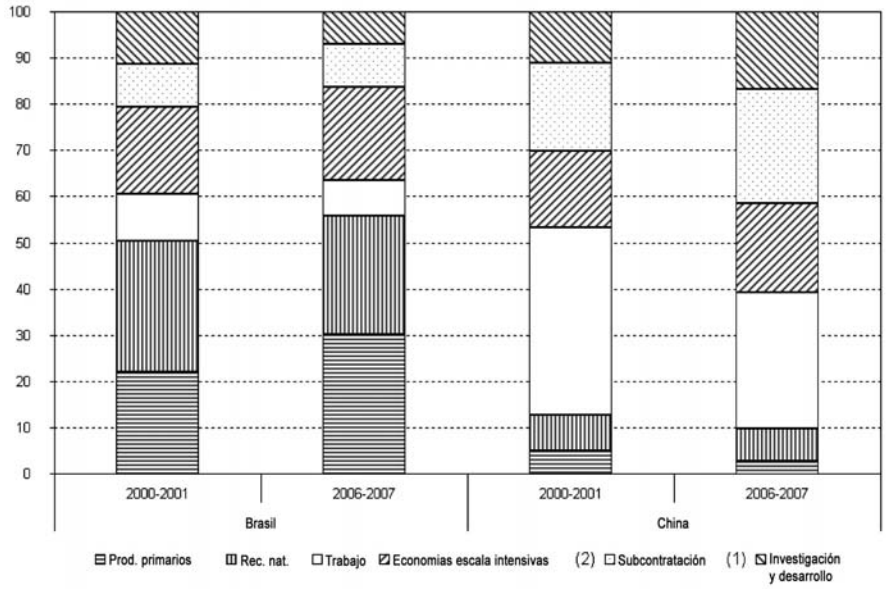
Los empresarios latinoamericanos, pese a cierto dinamismo económico en los años recientes, conservan un importante perfil rentista, a diferencia de los empresarios asiáticos, lo cual explica, en el caso de Brasil, tanto su baja tasa promedio de crecimiento a largo plazo como su dificultad para transformar su tejido industrial.

El incremento de las actividades industriales relativas a productos cada vez más sofisticados es reducido en Brasil, pero es una realidad en China, salvo en algunos ramos. De manera más precisa, más allá del relativo declive del peso de la industria, se observa que el crecimiento de los ramos de intensidad tecnológica media alta es mucho más rápido que el de los de baja tecnología, desde hace unos años, pero, en cambio, el saldo de la balanza comercial de los primeros se vuelve negativo mientras que el de los productos de baja tecnología sigue siendo positivo (véase la gráfica 3). Brasil no logra transformar lo suficiente su tejido industrial en comparación con otros países. Aunque produce más productos de alto contenido tecnológico, es cada vez más dependiente de las importaciones de este tipo de productos y exporta en esencia productos de bajo contenido tecnológico. La producción de la industria de la transformación de tecnología media alta y media baja contribuye más al crecimiento que la de tecnología alta. En conjunto, la balanza comercial industrial se vuelve deficitaria desde 2006 y, cuanto más sofisticado es un producto, mayor desequilibrio hay en los intercambios. Sólo los productos de tecnología baja tienen un saldo positivo en la balanza comercial. Estas evoluciones son un mal augurio y el reflejo de una inserción cada vez menos positiva de Brasil en el mercado internacional de los productos industriales.

La evolución de la estructura de las exportaciones brasileñas es opuesta a la de China: los productos primarios de origen agrícola y minero toman cada vez mayor importancia, mientras que en China más de 90% de los productos exportados son de origen industrial. Se puede entonces considerar que Brasil se "reprimariza", pero con una importante diferencia en lo que era su anterior especialización: ahora la explotación de las materias primas se hace a partir de procesos muy sofisticados y da lugar a innovaciones tecnológicas, sobre todo en la explotación del petróleo y del gas.

En general, la penetración en los mercados extranjeros empieza con productos sencillos cuya elasticidad precio de la demanda es fuerte. Sin embargo, la inserción internacional sólo puede ser positiva y duradera si la especialización se lleva a cabo después en productos más sofisticados con alto contenido tecnológico. Estos productos con fuerte elasticidad precio y con fuerte elasticidad ingreso de la demanda son los que registran la progresión más constante de la demanda mundial. Brasil pierde cuotas de mercado en el ramo de los productos de alto contenido tecnológico. De manera paradójica, la calidad de sus productos exportados

GRÁFICA 3. BRASIL Y CHINA, ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES, 2001-2007 (PORCENTAJES)



Fuente: Celio Hiratuka y Samantha Cunha, « Qualidade e differenciaçao das exportaçoes brasileiras e chinesas: evoluçao recente no mercado mundial e na Aledi », *Textos para discusssao*, IPEA, núm. 1622, 2011.

[9] Gabriel Palma, *op. cit.* p. 10.

supera la de los productos chinos. La competitividad de China se funda sobre todo en su capacidad para vender a precios más bajos. Las diferencias de precio superan las diferencias de calidad, como se observa, abajo, en la gráfica. Los productos brasileños son en general de mejor calidad, en particular aquellos que requieren mayor investigación y desarrollo; sin embargo, la calidad tiende a bajar en Brasil mientras crece de manera ligera en China.

En China, la apertura lleva a la industrialización; en Brasil, no. Pero la calidad de los productos chinos es baja y su competitividad se basa en esencia en los precios, incluso cuando se trata de los productos intensivos en investigación y desarrollo.

LA DESINDUSTRIALIZACIÓN PREMATURA Y EL SÍNDROME HOLANDÉS

El caso de Brasil es ejemplar. Potencia dominante de América del Sur, padece de una desindustrialización y, al ser rico en materias primas, tiende, como hemos observado, a reprimarizarse. Una señal reciente de esta desindustrialización es que su producción industrial casi se estancó entre febrero de 2011 y febrero de 2012, pero el consumo aumentó alrededor de 4%, debido al alza del salario mínimo y a las facilidades acordadas en los créditos. Las importaciones, cada vez más masivas, compensaron el exceso de consumo respecto a la producción. El crecimiento de la demanda interna, final e intermedia, no implica un aumento de la oferta nacional; ésta incluso retrocede en algunos ramos, como el del vestido, pero el incremento de las importaciones acentúa el déficit de la balanza comercial de la industria de la transformación. ¿La apreciación del tipo de cambio se deberá a una política monetaria que sostiene una tasa de interés real muy elevada, la cual genera una entrada de capitales, o se deberá al auge de las materias primas? Debido a las entradas masivas de capitales en estos últimos años y a la importante apreciación del tipo de cambio real, cabe preguntarse si el tipo de cambio tiene efectos "desindustrializantes".

LA DESINDUSTRIALIZACIÓN DE BRASIL

La desindustrialización prematura no siempre se traduce en una desindustrialización absoluta. En Brasil, la industria de la transformación registra una tasa positiva de crecimiento. Tomando el índice base 100 en 2002, la industria de la transformación alcanzó 121.5 en el primer trimestre de 2011.[10] La desindustrialización de Brasil es relativa tanto en el ámbito nacional como en el mundial. En el nacional, la contribución de la industria de la transformación en el PIB disminuyó de 16.8 a 15.8 por ciento, entre 1996 y 2010. En cambio, la contribución de las actividades primarias se incrementó en este mismo periodo (de 5.5 a 5.8 por ciento para la agricultura, y de 0.9 a 2.5 por ciento para las industrias extractivas, de acuerdo con el IBGE). En el ámbito internacional, la industria de la transformación brasileña muestra un retroceso relativo. Su cuota en relación con la industria mundial de la transformación bajó 2% entre 2004 y 2010; y, en comparación con las economías emergentes, cayó 25% en este mismo periodo.

En cuanto a las exportaciones manufactureras, su evolución es parecida. En lo interno, la participación de las exportaciones de los productos manufacturados, en relación con el total de las exportaciones, se contrajo de 56 a 40 por ciento, entre 2005 y 2010; la de los productos semimanufacturados permaneció estable, en 14%; y la de los productos básicos (materias primas) aumentó, de manera considerable, de 30 a 46 por ciento, entre 2005 y 2010. El excedente de la balanza comercial de la industria de la transformación registró una fuerte baja de 2005 a 2007: de 31 900 millones de dólares a 19 500 millones. A partir de 2008, surge un déficit de 6 200 millones), que después se incrementa de manera considerable hasta alcanzar, en 2010, 33 400 millones de dólares.[11] Si se consideran los déficits trimestrales en lugar de los anuales y si se analiza la industria de la transformación de acuerdo con su intensidad tecnológica, se observa que, con excepción de los productos de baja tecnología, todos los demás muestran déficit, como se verá más adelante. En el ámbito internacional, la participación de las exportaciones de los productos manufacturados respecto a las exportaciones mundiales bajó 26% entre 2005 y 2010.

LA APRECIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO

Desde 2004, todos los países latinoamericanos han registrado, en general, una apreciación más o menos elevada de sus monedas frente al dólar y, por ende, frente al yuan. En ocasiones, esto sucedió después de fuertes devaluaciones, como en el caso de Brasil cuando Lula llegó al poder (2003), o cuando el plan de convertibilidad en Argentina colapsó (2001).[12] La apreciación fue más o menos elevada según cada país. La apreciación del tipo de cambio real efectivo, calculado a partir de una canasta de monedas, fue menos elevada a medida que el euro se apreció también frente al dólar en el mismo periodo.

Es sabido que la apreciación del tipo de cambio favorece las importaciones, las cuales sustituyen en parte la producción local. Cuando se importan bienes de capital su valor en moneda local baja y la eficacia del capital se incrementa. Pero, de manera paralela, los salarios expresados en dólares aumentan con la apreciación de la moneda, aunque permanecen estables en moneda local. Las empresas basadas mayormente en el capital y que más importan sus insumos (bienes de equipo y bienes intermedios) son las que mejor conservan su rentabilidad, aún más cuando son *price-makers* (quienes fijan los precios; por ejemplo, en aeronáutica).

[10] Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial, *op. cit.*, pp. 1-14.

[11] F. E. Pires de Souza, *op, cit.*

[12] R. Frenkel y M. Rapetti, *¿La principal amenaza de América Latina en la próxima década: fragilidad externa o primarizacion?*, Documento de Trabajo, CEDES, 2011, pp. 1-30; y J. A. Ocampo, "Macroeconomía para el desarrollo, políticas anticíclicas y transformación productiva", Revista CEPAL, núm. 104, 2011, pp. 7-35.

Por el contrario, las empresas que son más *labour using* (basadas en la mano de obra) y que usan insumos locales ven deteriorar su rentabilidad, todavía más cuando son seguidores de precios (industria del vestido, por ejemplo), excepto cuando las protege la falta de oferta competitiva extranjera (industria de la madera, por ejemplo).

El caso de Argentina es interesante: desde 2003 se reindustrializa beneficiándose de la fuerte alza del precio de la soya, su principal materia prima de exportación. Sus tasas reales de interés son bajas, comparadas con las de Brasil. Con excepción de la entrada de inversión extranjera directa (IED), no hay entrada de capitales, y Argentina no puede pedir préstamos en los mercados financieros internacionales, salvo que sea a tasas leoninas, debido a su decisión de imponer condiciones, más ventajosas para sí, en el intercambio de la mitad de los títulos de su deuda. El tipo de cambio se aprecia poco desde 2004, lo cual se debe en parte a la elevada fuga de capitales registrada, así como a una política gubernamental para actuar sobre el tipo de cambio. Es hasta hace poco que la apreciación de su moneda nacional se ha vuelto una amenaza para su sector industrial, y que se perfila una posible desindustrialización.

Fuente: http://www.sxc.hu/browse.phtml?f=download&id=984780

IMPORTACIÓN DE CAPITAL Y DESINDUSTRIALIZACIÓN

¿Esta desindustrialización prematura resultará de la incapacidad gubernamental para neutralizar los efectos del síndrome holandés, provocado por el auge de los precios de las materias primas, y del cual se ven beneficiados varios países (Brasil, Argentina, Chile, Colombia, Venezuela y, en menor medida, México), o bien de la entrada masiva de capitales atraídos por tasas de interés elevadas?[13] Al comparar las evoluciones del precio de las materias primas con el del tipo de cambio, se detecta cierto paralelismo: a mayor precio de las materias primas, mayor apreciación del tipo de cambio, como se muestra en la gráfica siguiente. Esta apreciación sería el origen del síndrome holandés que padece algunas de estas economías.

A pesar de este paralelismo, resulta difícil atribuir la apreciación de la moneda al alza del precio de las materias primas y a la primarización de la economía, que es una consecuencia de esto mismo. Desde luego, Brasil exporta cada vez más materias primas cuyos precios se han incrementado de forma considerable. Estas exportaciones lo liberan de los requerimientos externos, y ya no actúan como un límite a su crecimiento. Sin embargo, si la balanza comercial se ha vuelto positiva gracias a la evolución del precio de las materias primas, la balanza de cuenta corriente no lo es. La apreciación se atribuye sobre todo a las amplias entradas de capitales, atraídos por un diferencial muy marcado de las tasas de interés y por las posibilidades de llevar a cabo operaciones *carry trade*, así como al tamaño del mercado interno. La apreciación de las monedas, entre 2002 y 2008, se acentuó frente al dólar, de manera particular, en los países que adoptaron la regla de Taylor con el fin de actuar sobre la tasa de inflación con la ayuda de políticas monetarias (alza de las tasas de interés sin tomar en cuenta sus efectos sobre el empleo, el crecimiento y la deuda pública interna) y cambiarias (subordinación de éstas a la inflación) de inspiración monetarista. El alza de las tasas de interés y el mantenimiento de éstas en un nivel bastante elevado atrae capitales extranjeros y favorece la apreciación de la moneda nacional frente al dólar, ya que la oferta de dólares supera su demanda. Tanto la creciente aversión al riesgo en los países avanzados, desde la crisis de 2009, como la creciente estimulación para invertir en los mercados emergentes, por parte de esos países que mantienen tasas de interés muy bajas (lo cual incrementa el diferencial entre sus tasas de interés y las de las economías emergentes latinoamericanas), hacen que la apreciación sea aún más elevada.

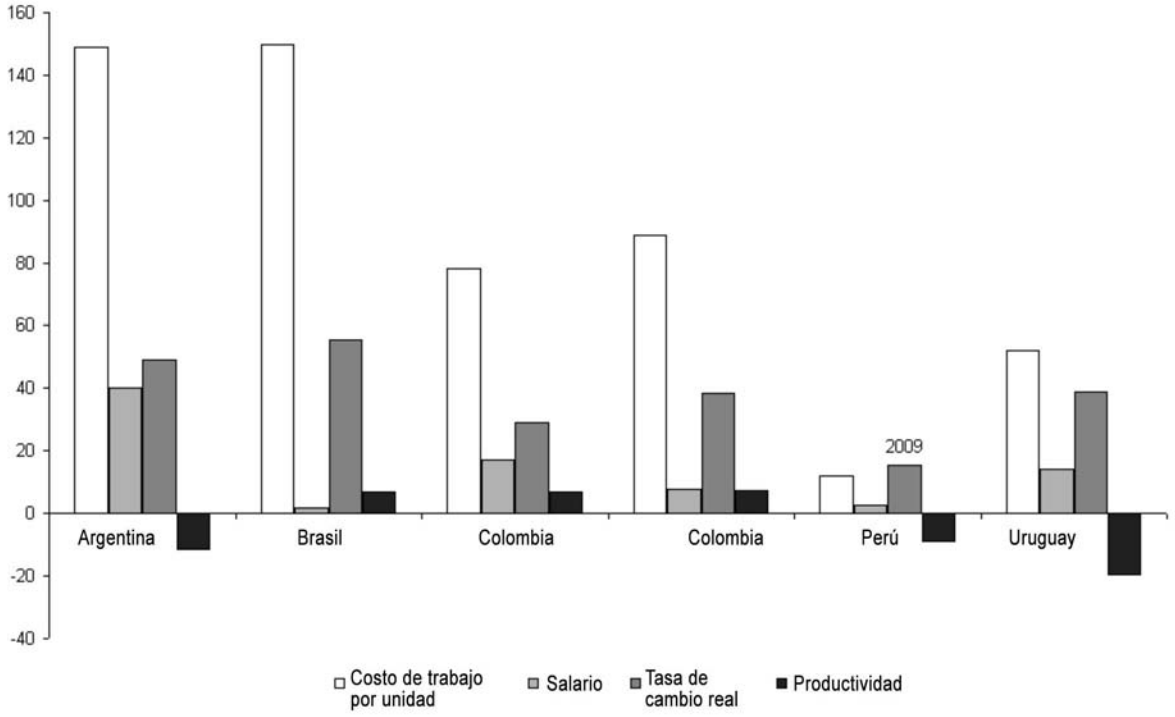
[13] L. C. Bresser Pereira, *Mondialisation et compétition, pourquoi certains pays émergents réussissent et d'autres non*, La Découverte, París, 2009; R. Frenkel y M. Rapetti, op. cit.; M. Gaulard, "Les causes de la désindustrialisation brésilienne", en Tiers Monde, núm. 205, 2011, pp. 171-190; y R. Gonçalves, "Governo Lula e o nacional-desenvolvimentismo as avessas", Documento de Trabajo, 2011, pp. 1-20.

Las inversiones de portafolio, que resultan y son la causa de la apreciación de la moneda nacional frente al dólar, aumentan de manera considerable, así como la IED; el pago de dividendos y de ganancias repatriadas se incrementa en dólares a medida que la moneda nacional se aprecia frente a esta divisa.

Por lo tanto, resulta difícil atribuir los efectos desindustrializantes sólo al síndrome holandés. La apreciación de la moneda nacional se debe, de manera primordial, a la entrada de capitales. En cierta medida, se puede considerar que el síndrome holandés está evolucionando: antes se atribuía a la primarización de una economía que se veía favorecida por el alza del precio de las materias primas. El nuevo síndrome holandés se caracterizaría por los efectos antiindustrializantes del alza del precio de la moneda, debido a la entrada de capitales. La incapacidad para neutralizar la apreciación de la moneda explica en gran parte la desindustrialización prematura. La política económica está en tela de juicio: otro tipo de política respecto a la inflación hubiera podido evitar tal apreciación.

¿La desindustrialización de la industria dirigida al mercado interno sería la consecuencia de la apreciación de la moneda en Brasil y en México? Sin duda, la apreciación de la moneda desempeña un papel en ello, al aumentar los costos del trabajo por unidad producida expresados en dólares. Dicha apreciación es el resultado, en algunos países, de una política monetaria que sostiene tasas de interés muy altas, así como de las políticas monetarias adoptadas por los países avanzados. Se puede evitar, o por lo menos limitar, llevando a cabo otro tipo de política monetaria y cambiaria. No es ineludible. Por último, el tipo de cambio es sólo uno de los componentes del costo del trabajo por unidad producida y de la competitividad en precio. De igual manera, es importante saber si los salarios y la productividad crecen más o menos rápido que los de los países competidores. Como se puede advertir en la gráfica 4, el incremento relativo de los salarios en Brasil en comparación con el del grupo de referencia (Estados Unidos, China, y Alemania) tuvo poca influencia. El alza de la productividad del trabajo fue menor en Brasil, en Chile y en Colombia que en el grupo de referencia. El efecto del crecimiento insuficiente de la productividad pesa más que los efectos

GRÁFICA 4. FACTORES QUE EXPLICAN EL ALZA DEL COSTO DEL TRABAJO POR UNIDAD PRODUCIDA, 2002 Y 2010 (MONEDA)



Fuente: R. Frenkel y M. Rapetti, *¿La principal amenaza de América Latina en la próxima década: fragilidad externa o primarizacion?*, Documento de Trabajo, CEDES, 2011, p. 22.

del alza relativa de los salarios y de la apreciación de la moneda.

LA APERTURA, ¿UNA OPORTUNIDAD?

La apertura hacia el exterior no lleva a la desindustrialización prematura. La apertura hacia los mercados internacionales no es sinónimo de libre comercio; se puede controlar.[14] Asimismo, la industrialización puede asociarse a una mayor apertura: el ejemplo de China al respecto es concluyente, al igual que el de Argentina en estos últimos años.[15] "La desindustrialización prematura y la industrialización dependen de cómo se lleva a cabo la apertura". Cuando las fuerzas del mercado fijan los precios y orientan las inversiones de manera libre, hay una alta probabilidad de que un proceso de desindustrialización prematura tenga lugar. Si el Estado interviene en distintas variables (tipo de cambio, tasas de interés, política de subsidios dirigidos, desarrollo acelerado de infraestructura que tenga en cuenta los retrasos acumulados, y medidas proteccionistas temporales y orientadas), entonces se reúnen las condiciones para la recuperación de la industrialización.

Argentina ha logrado llevar a cabo una industrialización sustitutiva de sus importaciones y ha sostenido, a ritmo constante, la exportación de sus productos industriales, gracias al control de la apreciación de su moneda, desde el fin del plan de convertibilidad, y como consecuencia de la fijación de bajas tasas de interés, entre otras políticas. El déficit de la balanza comercial industrial no debe esconder el fuerte crecimiento de las exportaciones de los productos industriales. Si se toma como base el año 1993 (índice = 100), las exportaciones manufactureras de origen industrial (MOI) alcanzaron, en el cuarto trimestre de 2010, un valor de 733.6 y un volumen de 587.9; las exportaciones manufactureras de origen agrícola (MOA), 517.7 y 297.5, respectivamente; y las exportaciones de productos primarios, sin tener en cuenta los combustibles y la energía, 313.1 y 176.5, respectivamente.[16]

El tipo de cambio protegió la industria, favoreció una nueva sustitución de las importaciones y permitió el alza de los salarios reales sin que ésta haya tenido necesariamente una gran repercusión en los salarios expresados en dólares. El juego combinado del alza de los salarios y del empleo tiene efectos positivos en el crecimiento mientras el saldo de la balanza comercial permanece positivo. El Estado ha podido liberar recursos que permitieron contrarrestar los efectos del alza internacional del costo de la energía gracias a la imposición de las materias primas exportadas, mientras practica, *de facto*, una política de tipo de cambio múltiple, a diferencia de Brasil. El tipo de cambio depreciado protege la industria y favorece la exportación de sus productos industriales; el tipo de cambio apreciado mediante la imposición permite liberar recursos fiscales adicionales. En cambio, la reprimarización de Brasil, en el marco del alza de los precios de las materias primas, favoreció en parte la apreciación de su moneda nacional. La entrada masiva de capitales acentuó dicha apreciación y, de esta manera, los efectos negativos del síndrome holandés sobre la industria se materializaron, y se extendieron la primarización, el crecimiento del sector financiero y la "financiarización" de la economía. El gobierno intentó frenar dicha apreciación a principios de 2011.

La apertura puede ser una oportunidad si se acompaña de una estrategia industrial. Gracias al apoyo de un Estado estratega, una economía abierta no es una economía "regalada" a los intereses exteriores, como cuando se trata sólo de libre comercio. Una apertura controlada permite transformar el tejido industrial y preparar el país para las mutaciones necesarias. Pero no es fácil cambiar de una política pública a otra, debido a lo fuertes que pueden ser los conflictos de intereses de los grupos económicos y sociales, dado el caso.[17] Los grupos de presión influyen sobre la política económica y el interés de éstos puede predominar sobre el interés general.

Fuente: http://www.bairexport.com/bairex/modulos/noticias/imagenes/imgnoticia_7848.jpeg

[14] Pierre Salama, *Le défi des inégalités, Amérique latine/Asie, une comparaison économique*, capítulo 3, La Découverte, 2006.

[15] Pierre Salama, "Croissance et inflation en Argentine sous les mandatures Kirchner", *op. cit.*

[16] Instituto Nacional de Estadística y Censos de Argentina, *Comercio exterior*, 2011.

[17] Acerca de la oposición entre el antiguo y el nuevo desarrollismo, véase L.C. Bresser Pereira, *op. cit.*, en especial el capítulo 3, "Nouveau développementisme et orthodoxie conventionnelle". Véase también la oposición entre la antigua y la nueva economía estructural en J. Yi Fu, "New Structural Economics: a Framework for Rethinking Development", en *The World Bank Research Observer*, núm. 2, 2011, pp.193-221.