

PONENCIA

LA COMPLEJIZACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR
EN LOS PAÍSES SUBDESARROLLADOS: UN
OBJETIVO DIFÍCIL

Patricio NARODOWSKI
Matías REMES LENICOV



**II CONGRESO DE ECONOMÍA
POLÍTICA INTERNACIONAL
2014**

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

Introducción

El trabajo intenta mostrar las dificultades de los países subdesarrollados, con la excepción en pocos casos, de China e India, para posicionarse competitivamente en los eslabones de complejidad media y alta de las cadenas globales. De esta circunstancia surge con claridad lo difícil que les resulta sustituir importaciones o aumentar exportaciones. Para contextualizar este proceso, abordaremos la lógica de producción mundial desde un enfoque centro-periferia, para luego abocarnos a los resultados observados en las políticas productivas, los saldos comerciales, y el dominio de las cadenas de valor. Posteriormente y para graficar el debate, se abordan los casos de Brasil y Argentina.

1. La lógica de la producción mundial actual

En los últimos 50 años, la economía mundial se halla dentro de un proceso de transición debido al agotamiento técnico y social de la división del trabajo fordista.

Como ya hemos desarrollado convenientemente (Narodowski, Remes Lenicov 2013) el poder económico global depende de las condiciones tradicionales vinculadas a la acumulación del capital en la etapa financiera pero los parámetros tecno-productivos que impactan en la competitividad han variado profundamente. Los mismos se relacionan con la circulación del conocimiento y de las formas mercantiles de los significantes. Debido a que no han desaparecido totalmente las formas de producción anteriores, los procesos productivos requieren cada vez más de la interrelación a nivel mundial de un conjunto de actores involucrados, descentralizados en diferentes países, según el recurso natural o su capacidad productiva, ya sea por dicho avance tecnológico o por la producción a gran escala. Esta interrelación implica la existencia de jerarquías, entre empresas y espacios territoriales. Se asume que a lo largo de los eslabones se relacionan procesos muy simples –producidos según las reglas organizacionales del taylorismo o del fordismo– con los complejos de alto contenido tecnológico o estético.

Estos procesos se dan dentro de un nuevo esquema de dominio, en el que todos los intereses y actores que no poseen escala global terminan subordinados al gran capital transnacionalizado, que dispone de una mayor organización empresarial, inteligencia estratégica, capacidad financiera, etc. (Formento y Merino, 2011). En este contexto mundial descrito, la mayor parte de los mercados de productos industriales con alto contenido innovador funcionan en los países centrales. El mercado financiero a nivel mundial muestra un grado de concentración inédito

Lo que es evidente es que el mundo exhibe zonas con enormes cantidades de recursos naturales que no presentan un gran desarrollo industrial, exportando directamente el recurso sin elaboración o con una mínima elaboración, como pueden ser países Latinoamericanos, africanos o del sudeste asiático, como así también, zonas que no disponen de grandes cantidades de recursos naturales pero que han desarrollado un sector industrial significativo, al estilo de Japón y la mayoría de los países europeos. Frente a esta realidad una vista panorámica muestra que con excepción de EE.UU., China y Rusia -grandes productores y grandes consumidores de materias primas-, los países subdesarrollados son los productores de materias primas mientras que los desarrollados son los consumidores de este tipo de recursos. Es posible entonces, diferenciar a los países por el nivel de complejidad de sus producciones: el grupo de países desarrollados como EE.UU. Alemania, Japón, Corea del Sur, Francia, Gran Bretaña, pertenecen a un fordismo maduro reconvertido, con fuertes núcleos de producción posfordista. Luego hay un segundo grupo, donde se engloba al resto de la UE principalmente considerados como un fordismo maduro con grandes regiones en crisis. El fordismo periférico está muy fuertemente enraizado en los BRICs aunque con sus diferencias debido a la complejización de China²⁸, y por último, países con un fuerte componente neotaylorista entre los cuales ubicamos a la Argentina, México, el Este de Europa, etc.

28. La estrategia de China se asienta sobre los grandes incrementos de productividad explicados por el mix de una estructura de salarios relativos bajos a nivel mundial -aunque en alza en sus regiones costeras-, que favorece la producción de bienes intensivos en trabajo, con una fuerte política de atracción de inversiones y una estrategia de apoyo a las innovaciones que ha dado muy buenos resultados (Aglietta y Lemoine, 2012). Pero a pesar de los esfuerzos, China es definida como un país de complejidad media, con menor dominio aun de los eslabones más complejos (Narodowski y Remes, 2013).

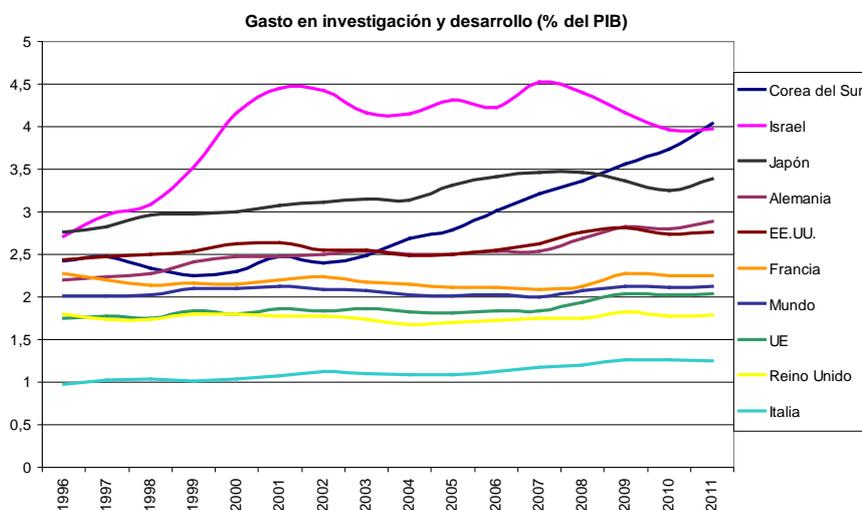
De este análisis, se desprende que sigue vigente la dicotomía centro-periferia como un problema real. Pero en condiciones tecno-productivas diversas a aquellas en las que operaba el estructuralismo de los '60, hoy debe hablarse de diferenciales estructurales de complejidad (Narodowski, 2011).

Este diagrama mundial ha modificado la hegemonía, los EE.UU. mantienen el dominio pero de manera condicionada: si bien este país presenta fuerte capacidad militar, diplomática, política y económica -importante complejidad en el aparato productivo, un dólar que sigue siendo el refugio del ahorro mundial, etc., sus desequilibrios macroeconómicos le generan graves pérdidas de riqueza (stock) y productividad (flujo). La relación con China es fundamental para entender esta dinámica, y empezar a vislumbrar un contra balance a tal hegemonía (Narodowski y Zapata, 2010).

2. Algunos indicadores respecto a las políticas y su impacto

Uno de los indicadores utilizados es el gasto en I+D en relación al PBI, que intenta identificar el esfuerzo realizado por la economía en la generación de conocimiento, mientras que la participación de los investigadores del ámbito público y en el sector privado, se analiza con el objeto de comprender de dónde proviene el impulso para el desarrollo del conocimiento. En este sentido, se puede anticipar que lo que moviliza el desarrollo de conocimiento es diferente entre el sector público y el privado ya que mientras el primero se orienta a cuestiones consideradas técnicas y estratégicas para el desarrollo en su conjunto, el segundo se mueve motivado por la propia búsqueda de beneficios. Adicionalmente, la participación relativa de los investigadores y el volumen de gasto, pueden ayudar a identificar dificultades en el desarrollo de la creación de nuevos productos en la economía, por ejemplo, existencia de inseguridad legal para la apropiación de los beneficios derivados del desarrollo de conocimiento que lleve al sector privado a un nivel de subinversión en I+D, lo que permitirá actuar en consecuencia.

En el 2010, en lo que concierne a la creación del conocimiento, el 95% del gasto mundial en I+D se concentró en tres grandes regiones: América del Norte (36,2%), Asia (31,2%) y Europa (27,3%). El restante 5% se distribuye en el resto de las regiones, lo que confirma que en la economía de la información, la producción del conocimiento es altamente concentrado y oligopólico, más aún que cualquier otra magnitud socioeconómica que se desprende de los indicadores heredados de la economía keynesiana presentes en las cuentas nacionales. A su vez, a nivel de los Estados el 56% del gasto mundial en I+D se concentra en tres de ellos: Estados Unidos (33,5%), Japón (13,3) y China (9,2%). Los Estados con mayor intensidad en I+D son aquellos que alcanzan y superan el 3% de su PIB (OST, 2012). Estos países son Corea del Sur (4,09%), Israel (3,97%), Suecia (3,61%), Finlandia (3,47%), y Japón (3,38%). El resto de los países del mundo está por debajo de esos porcentajes, siendo el promedio mundial de 2,13% del PIB. Como se observa en el gráfico siguiente, Argentina y Brasil se encuentran muy por debajo de esos valores.



Fuente: elaboración propia en base a Banco Mundial (2014)

El financiamiento de la I+D a nivel mundial es fundamentalmente realizado por el sector privado (63%), sector que es también quien ejecuta el 69% de la I+D. En lo relativo a las competencias científicas y técnicas -los recursos humanos-, en el 2007 había 151 millones de estudiantes en el mundo: el 42,9% en Asia, el 24,3% en Europa, el 9,9% en América del Norte y el 4,6% en América Central y del Sur, y África. Si se considera la cantidad de estudiantes en relación a la Población Económicamente Activa (PEA), los Estados Unidos poseen una razón casi tres veces mayor que la China y la India (11,5 contra 3,3 y 3,2 respectivamente).

Según el informe de la OST citado, en lo relativo a la producción tecnológica medida por patentes de invención, el 98% de las registradas en el sistema americano de patentes se reparte en tres regiones: América del Norte (52,4%), Asia (30,7%) y Europa (15,1%). A su vez, el 97% de las patentes registradas en el sistema europeo de patentes se reparte en: Europa (45,6%), Estados Unidos (28,4%) y Asia (23%).

Finalmente, en cuanto a la producción científica y técnica medida por las publicaciones científicas, el 90% de las publicaciones mundiales tiene sus principales mercados en: Europa (38,6%), América del Norte (28,4%) y Asia (24,3%).

Con respecto a las desarrollo tecnológico por sectores, se observa que EE.UU. aparece especializado y liderando el complejo biotecnológico-fármaco, a la electrónica y a la electricidad; el europeo lo es en la producción y comercio de los bienes finales de consumo, en la construcción y en las obras públicas; los asiáticos aparecen en todos los dominios tecnológicos, en una tercera posición.

Las exportaciones de productos de alta tecnología se pueden analizar como otra manera de determinar los resultados logrados a partir de las capacidades existentes, así como su participación en el total de manufacturas. Existe una relación directa entre los países que exportan en mayor medida productos tecnológicos, y aquellos que cuentan con más conocimiento tecnológico. Nuevamente los países desarrollados llevan la delantera, aunque con China en franco ascenso.

Con respecto a la relación entre exportación de productos de alta tecnología, en relación a los productos manufacturados, encontramos un fuerte crecimiento de China, que pasó del 6% al 27% de su producción de alta tecnología en relación a las manufacturas acercándose al volumen exportado por la UE, como también se puede apreciar la fuerte caída de EE.UU. Si este mismo análisis se realiza en cuanto al volumen comercializado de manufacturas altamente tecnológicas, encontramos que la Unión Europa con Alemania, Francia y Países Bajos a la cabeza, son los mayores exportadores del mundo, mientras que desde el 2002, se observa un fuerte crecimiento de China, donde también se puede notar la caída sufrida por EE.UU. luego de la crisis del 2008. Entre la UE, China, EE.UU., Japón, Singapur y Corea del Sur, explican más el 83% de las exportaciones de productos complejos a nivel mundial. Si a este grupo le agregamos a Francia, Reino Unido, los Países Bajos y Malasia se explican el 95% de las exportaciones de alta tecnología mundial.

3. La balanza comercial de los países centrales analizada por complejidad

Para analizar la balanza comercial y hacer operativo el enfoque, en Narodowski (2008) se diferencian entre productos de menor o mayor complejidad potencial, en función del grado de incorporación de las capacidades tecnológicas o estéticas mencionadas. Así por ejemplo en plásticos, la complejidad depende del tipo de materiales, de la creación en términos de diseño y matricería, de la incorporación de electrónica, diseño e imagen de dibujos y colores, o de la publicidad. Se trata de bienes con características especiales, debido a la inversión inicial requerida, la capacidad gerencial, el equipo de ingenieros y creativos, etc.

En este sentido, es central capturar la complejidad de los diferentes eslabones industriales de acuerdo a su contenido tecnológico. Se definen segmentos productivos que utilizan alta tecnología, los que incorporan procesos tecnológicos medio-altos, aquellos demandantes de tecnología media-baja y, por último, los de nivel tecnológico bajo. Debe tenerse en cuenta que la clasificación no logra captar los nichos de mayor complejidad que existen en cada eslabón en relación al promedio (Sessa, 2007).

Dentro del grupo de actividades que requieren un alto nivel tecnológico se encuentra la producción de maquinaria de oficina, radio y televisión, instrumentos médicos, ciertos productos de la industria química y la fabricación de aeronaves y naves espaciales. Las ramas productivas que cuentan con procesos de producción que utilizan tecnología media-alta son las que se abocan a la producción de maquinaria y equipo, aparatos eléctricos, automotores, parte de la producción de químicos, locomotoras y material rodante para ferrocarriles y de

otro equipo de transporte. En todos estos casos, se encuentra dominado por empresas de países desarrollados y actualmente China comienza a jugar un rol importante más por su producción a escala que por innovación. El epicentro del negocio de la cadena global es detentado por las firmas que generan y venden éstos últimos productos, los bienes y servicios del posfordismo y terciarizan el resto.

Las industrias que demandan procesos con nivel tecnológico medio-bajo se inscriben en las actividades relacionadas con los productos derivados del petróleo, la producción de caucho y plástico, productos que utilizan minerales metálicos y metales; también las participantes en la fabricación de buques y otras embarcaciones. Aquí comienzan a prevalecer las empresas de los BRICS, y en menor medida países como Argentina, México, Malasia, Tailandia, etc.

Por último, las industrias demandantes de procesos que requieren bajo nivel de tecnología para la elaboración de productos son la industria alimenticia, el tabaco, las relativas a la textil, confecciones y cuero, las que manufacturan muebles y productos de madera y la industria de celulosa, papel y de edición; también se incluyen a las que realizan el reciclamiento de desperdicios y desechos. Aquí hay una diversificación mundial muy grande, pero a niveles locales se ve la aparición de pequeñas industrias en los países subdesarrollados y periféricos.

Si analizamos los saldos comerciales por complejidad de los países centrales y BRIC para el período correspondiente entre el 2007 y 2012, en relación con el PIB de cada uno de los países, encontramos que a excepción de Rusia, todos cuentan con una fuerte balanza negativa en cuanto a recursos naturales, es decir son fuertes importadores de estos insumos.

Si este análisis lo hacemos para las manufacturas de baja y medio baja complejidad, encontramos que China tiene un saldo positivo de la balanza comercial de 32,65% de su PIB, cifra similar a Corea del Sur, y en menor proporción Japón y la UE cuentan con saldo positivo en este rubro. En el caso de la UE, se explica por los países del este, que son proveedores de los países centrales de la región.

Cuando se empieza a complejizar la producción, encontramos que Corea del Sur tiene un saldo positivo de balanza comercial que entre 2007 y 2012 promedió el 23% de su PIB en productos de alta y media alta complejidad, mientras que Rusia como contrapartida, tiene un saldo deudor que oscilan el 12% del PIB. EE.UU. es un caso curioso por su déficit en la balanza de casi todas las producciones manufactureras. Hay un motivo ligado a la dislocación del aparato productivo, ya que como se mencionó anteriormente, la mayoría de las empresas que producen en países periféricos son de capital norteamericano -por eso tiene un saldo comercial en servicios favorable de cerca del 4% del PIB, destacándose en royalties, servicios financieros, seguros, construcciones de ingería, etc.- pero también hay una razón en la pérdida de mercados a manos de Asia y un motivo referido a los elevados niveles de consumo de su población; esto último explica la extraña “alianza” con China y hace dudar de la estabilidad general de la solución actual a los desbalances. Un caso similar es la UE considerada como un conjunto, donde los saldos comerciales mejoran a medida que aumenta la complejidad, aunque aquí es importante señalar que el sector servicios puede resultar un poco abultado por la fuerte incidencia que tiene el sector turismo –muy heterogéneo en términos de complejidad- en el sector. En ambos casos hay además de los otros factores una pérdida de poder relativa y un cierto deterioro de sus capacidades competitivas, aunque Alemania debería considerarse una excepción a la regla.

La contraparte de la dislocación mencionada es el stock Inversión Extranjera Directa (IED): lo que se ve en los datos es que el 20% tiene origen norteamericano, el 10% de Francia, cifra similar a la de Reino Unido y Alemania que ostentas un porcentaje algo menor.

Saldos comerciales por complejidad sobre PIB para Países Centrales y BRICs (sin Brasil) (promedio 2007-2012)

	UE	EE.UU.	Japón	Corea del Sur	China	India	Rusia
Promedio Recursos Naturales	-3,54%	-2,01%	-6,87%	-16,73%	-9,24%	-7,48%	24,87%
Promedio manufacturas de baja y media baja complejidad	6,24%	-7,68%	10,16%	32,31%	32,64%	-0,06%	-22,91%
Promedio de manufacturas de media alta y alta complejidad	3,02%	-3,24%	7,72%	23,36%	5,25%	-2,19%	-12,74%
Servicios	5,72%	3,95%	-1,33%	-0,94%	-3,13%	2,39%	-7,12%

Fuente: elaboración propia en base a la Organización Mundial de Comercio y el FMI.

4. El consecuente dominio de las cadenas de valor

Si realizamos un análisis por cadena, encontramos que en el sector de baja complejidad de la cadena sidero-metalmeccánica, domina China por su fuerte capacidad de producción a escala, aquí aparecen Shanghai Baosteel Group (la 2da compañía más grande del sector a nivel mundial en aceros planos), AnBen Group, Wuhan Iron & Steel y Jiangsu Shagang Group. Otros países con una importante producción son Alemania (Thissen Krupp Group) y Japón (JFE Steel Group y Nippon Steel Group). El acero, ilustra las transformaciones mencionadas, ya que en los últimos 10 años su volumen producido aumentó un 67%, pero al mismo tiempo la participación de los países desarrollados se redujo del 51 al 29% del total mundial, mientras que China por sí sola ya produce el 44% de la fabricación de productos de acero.

La parte más compleja de la cadena (bienes durables) el mercado lo domina EE.UU. con algo más de un tercio de la producción mundial, lo siguen Asia y Europa cerca del 30% cada una de las regiones.

Los altos niveles de inversión e innovación le permiten a Estados Unidos dominar sectores productivos complejos. Por ejemplo, casi un tercio del mercado de bienes electrotécnicos y de electrónica se produce en este país. Es el séptimo productor mundial de automóviles con el 10% de la producción mundial, pero es el tercer mayor exportador. Sin embargo, no dominan los primeros eslabones de la cadena. Tanto en productos de línea blanca como semiconductores Estados Unidos sigue teniendo grandes plantas pero principalmente se encarga del ensamblado de las partes y la elaboración del producto terminado. En lo que hace a la industria petroquímica-química y plásticos, Estados Unidos domina en sólo los segmentos más complejos. Por su parte, la mayor parte de la producción mundial de sustancias químicas se produce en los Estados Unidos con un 18,6%, seguido por China -que se encuentra en franco crecimiento-, con el 15%. Además lidera la compleja y rentable industria farmacéutica, con el 32% de la producción mundial, seguido de lejos por Japón (9%) y Alemania (4%). En este segmento cobra especial relevancia el impulso de la biotecnología ya que con los distintos tipos de innovaciones biomoleculares, genéticas, el auge de productos genéricos, etc. se ha rearmado el entramado mundial. Entre 1996 y 2007 el I+D en el sector se duplicó hasta los 1,1 billones de dólares a nivel mundial, pero la participación de los países desarrollados cayó del 83 al 76%.

Las empresas de biotecnología son un caso interesante para analizar, ya que una importante porción de sus ganancias la vuelven a invertir para mayor innovación aun teniendo mayores riesgos. De las 20 compañías más importantes del sector, 16 son de capital estadounidense, y si tomamos como referencia las 50 más importantes, 29 son originarias de EE.UU. Las ganancias en ese sector llegaron a US\$ 50 billones en el 2005 -el 76% de las ganancias mundiales fueron norteamericanas- cinco veces el tamaño de las ganancias europeas. Por el lado de las nuevas especializaciones en las cuales se destina un mayor gasto a la I+D, y cuya complejidad está determinada por los procesos de innovación aparecen con fuerza el sector de producción de software. Estados Unidos explicaba el 42,4% de la misma y Europa el 34,1% en el 2009. En el campo de la nanotecnología, Estados Unidos posee más nano-centros que los tres países que le siguen sumados -Alemania, Gran Bretaña y China- y tiene más patentes que el resto del mundo.

China, especializada actualmente en el montaje final de productos de consumo masivo gracias principalmente a Lenovo, que elabora un tercio de la producción mundial de electrónica -incluye el 85% de los lectores de discos ópticos, el 80% de las cámaras digitales y el 50% de los teléfonos móviles-.

Surge claramente el dominio de los EE.UU. y la idea del progreso de China así como el hecho de que los principales países centrales siguen cerca -para el análisis de cada eslabón de cada cadena ver Narodowski y Remes Lenicov (2014)-.

Dejando de lado el análisis por cadena, y nos centramos en las empresas transnacionales de mayor tecnología e innovación. Aquí se observa que la concentración sigue siendo de los países centrales principalmente de EE.UU. y en menor medida de Alemania y Japón. Según el volumen de ventas los mayores grupos empresariales del mundo en cada uno de los sectores, está ocupado por los siguientes grupos: en eslabones de media y alta complejidad parecen en el mundo del hardware para computadores, IBM (EE.UU.), Lenovo (China), Hewlett-Packard (EE.UU.) y Dell (EE.UU.); en electrónica, Siemens (Alemania), Hitachi (Japón) y Matsushita Electric Ind. (Japón); en automotriz General Motors (EE.UU.), Daimler Chrysler (Alemania) y Toyota Motor (Japón); en fármacos Pfizer (EE.UU.), Johnson & Johnson (EE.UU.) y GlaxoSmithKline (Gran Bretaña); en el sector aeroespacial y de defensa, Boeing (EE.UU.), EADS (Alemania, Francia, Gran Bretaña y España) y United Technologies (Gran Bretaña); en cosmética y hogar, Procter & Gamble (EE.UU.), L'Oréal (Francia) y Kimberly-Clark (EE.UU.); en maquinaria industrial y agrícola, Thyssen Kruppi (Alemania), Caterpillar (EE.UU.) y Mitsubishi Heavy Ind. (Japón); en el sector de la química, Basf (Alemania), Dow Chemical (EE.UU.)

y Bayer (Alemania); en servicios informáticos (software), Microsoft (EE.UU.), Electronic Data Sist. (EE.UU.) y Computer Sciences (EE.UU.); en tecnología de las comunicaciones, Nokia (Finlandia), Motorola (EE.UU.) y Cisco Systems (EE.UU.); en semiconductores, Intel (EE.UU.), Flextronica Int. (Singapur) y Onex (Canadá); y, por último, en el sector de la construcción e ingeniería, Bouygues (Francia), Vinci (Francia) y Halliburton (EE.UU.). En los eslabones de baja y media baja complejidad encontramos dentro del sector petrolífero, British Petroleum (Gran Bretaña), Exxon Mobil (EE.UU.) y Royal Dutch/Shell (Gran Bretaña y Holanda); en alimentación, Nestle (Suiza), Unilever (Gran Bretaña y Holanda) y PepsiCo (EE.UU.); y en siderurgia, Arcelor (Luxemburgo, España y Francia), Nippon Steel (Japón) y JFE Holdings (Japón). También, se pueden destacar compañías de países emergentes que se han desarrollado y llegado a ser multinacionales como el caso de la brasileña Gerdau en el sector metalúrgico, Tata Motors (India) en el sector automotor, Lenovo (China) segundo productor mundial de PCs, o Petrochina en el refinado de petróleo.

5. Casos seleccionados: Argentina y Brasil

Desde comienzos del siglo XXI, Argentina ha intentado mantener un tipo de cambio competitivo, mientras Brasil ha tratado de convertirse en un territorio atractivo para la inversión; ambos con la meta de poder realizar un proceso sustitutivo de importaciones, y fortalecer el sector manufacturero y de mayor complejidad tecnológica. Sin embargo como veremos, esto no ha ocurrido excepto en contados sectores.

Luego de atravesar dos décadas inmersas en un ambiente de inestabilidad y casi estancamiento, la economía brasileña ingresó en un ciclo expansivo razonablemente vigoroso a partir del segundo semestre de 2003. Durante poco más de cinco años, la economía alcanzó un ritmo promedio de crecimiento del 5% anual, que solamente fue interrumpido por el agravamiento de la crisis financiera internacional de 2008. A lo largo de la década de 2000, el fortalecimiento de los fundamentals económicos, transformaron al país, volviéndolo progresivamente más resistente a las vicisitudes de los mercados financieros internacionales, el Banco Central acumuló un volumen extraordinariamente elevado de reservas, sobre todo en los años más recientes, hecho que resultó más que suficiente para lidiar cómodamente con situaciones de contracción de los flujos de capital durante los últimos episodios de crisis internacional y para contrarrestar cualquier tipo de presión sobre el tipo de cambio. Otra inconsistencia superada fue la correspondiente al sector fiscal. Hasta el inicio de la década actual, la volatilidad de los flujos de capital para la economía brasileña era particularmente acentuada, en función no solo del riesgo percibido por la falta de pago de la deuda externa, sino también de la percepción negativa de la amplitud de pago del sector público, debido a los niveles de déficit y endeudamiento. Pero también en este campo hubo una mejora sustancial, que se hizo evidente en la reducción de la deuda pública, como consecuencia de la generación continua de superávit primario por parte del sector público no financiero. Los éxitos sociales han sido menores, por ejemplo la pobreza cayó de 63,7 millones de personas en 1998 a casi la mitad: 32 millones en el 2012, de los cuales 4 millones son indigentes. Brasil logró disminuir la mortalidad infantil de un 50,7 a un 17,7% al 2011.

En paralelo, para contrarrestar los impactos contractivos de estas políticas, el gobierno aumentó los gastos de capital y la inversión en proyectos de infraestructura y energía e inició un amplio programa de incentivos y subsidios públicos a la construcción de viviendas, especialmente financiados por fuentes públicas como el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES). Como se sabe, existe también una multiplicidad de institutos tecnológicos de carácter público que desarrollan actividades de investigación y desarrollo y provisión de servicios tecnológicos. También es conocida la activa participación de empresas públicas -Petrobras y Embraer, entre otras- en tareas de investigación y desarrollo de frontera.

Sobre el caso de Argentina, no profundizaremos en esta sede, sólo diremos que se eligió un modelo de tipo de cambio alto, mayor intervención estatal, orientado a la generación de empleos y a lograr una mayor equidad en la distribución del ingreso, lo que redundó en un aumento del consumo.

Aunque comparte aspectos comunes con Argentina, el caso de Brasil es diferente. En primera medida, por su tamaño territorial y poblacional, y ubicación geográfica, tiene la posibilidad de tener una gran producción a escala y un comercio con países como EE.UU. y Europa, con menor costo de flete que Argentina, incluso mediante el canal de Panamá, Brasil realiza un menor recorrido para llegar a la costa oeste de EE.UU., India, China, o Japón, que lo que debe realizar Argentina. Esta es una ventaja geoestratégica muy importante. A su vez, Brasil dispone un parque industrial más avanzado que el argentino.

Argentina, tras la devaluación de principios del 2002, cambió temporalmente su estructura productiva, y creció 10% la relación de producción industrial respecto al PIB en detrimento del sector servicios, sin embargo, con el correr de los años esta volvió a valores similares de inicio de la década del '90. En Brasil, el caso fue similar, tras la crisis del Tequila y la fuga de capitales, la estructura del PIB se mantuvo dentro de los mismos rangos casi en los últimos 20 años.

En este sentido, la especialización no se ha modificado sustancialmente, Han tenido un gran avance en la exportación de recursos naturales provenientes de la agricultura, y en el caso de Brasil un fuerte crecimiento de la exportación de petróleo entre 2009 y 2011, pero el mayor avance dentro del volumen exportado, y que ha equilibrado la balanza comercial ha sido el sector agropecuario. En paralelo se puede observar un aumento del saldo negativo en los sectores de mayor complejidad.

Si analizamos los eslabones de mayor complejidad, Argentina tiene un saldo comercial negativo en todos ellos, y últimamente con un fuerte saldo importador en maquinarias de transporte debido a la compra de trenes a China. Brasil por su parte, tuvo entre 2003 y 2008 un proceso exportador neto de productos de mayor valor agregado, particularmente de los capital iban dirigidos a la Argentina, pero sin embargo, tras la crisis del 2008, comenzó a revertir ese ciclo y nuevamente se convirtió en un importador neto de esos productos.

Con respecto a los servicios tienen una cuenta deficitaria. Si bien Argentina tiene un equilibrio dentro del sector transporte, desde el 2009 su déficit a cuenta del turismo y de servicios comerciales -influye seguros, servicios financieros, TIC, construcciones, royalties y licencias, entre otras- ha crecido fuertemente. Brasil por su parte, desde el 2004 sufre una caída importante en todos los rubros.

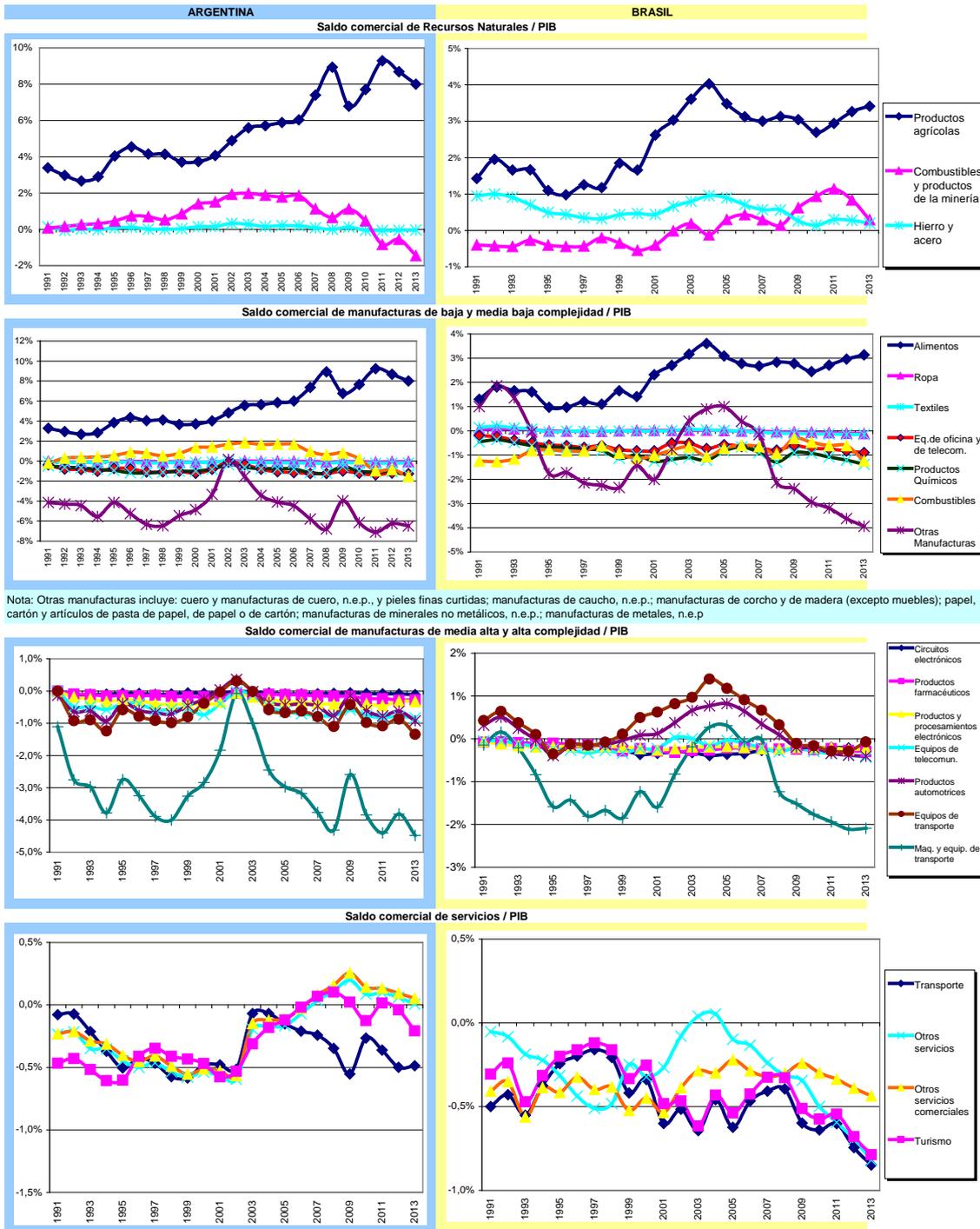
De aquí se desprende que más allá de los intentos de estos países de ampliar su producción manufacturera, diversificar y complejizar sus exportaciones y poder realizar un proceso sustitutivo de importaciones, la misma no ha conseguido resultados elocuentes, más allá del aumento del volumen de manufacturas exportadas.

6. Conclusiones

Claramente las economías desarrolladas y China poseen una mayor capacidad competitiva. La estrategia consiste en quedarse con los eslabones complejos de cada cadena y deslocalizar el resto a regiones del mundo con menor costo de mano de obra, mayores beneficios fiscales, menor costo del suelo industrial, así como legislaciones sociolaborales menos exigentes, tanto desde el punto de vista de la protección social, como de los derechos sindicales. Lo interesante aquí, es que los países en desarrollo asiáticos a partir de su escala y con fuertes políticas industriales y tecnológicas y de innovación para absorber este capital y concretar un crecimiento sostenido. Gracias a su intensa movilización y a las transferencias de tecnologías negociadas con gran fortaleza en el marco de importantes contratos de equipamientos, se afirman como los principales sectores tecnológicos -aeronáutica espacial, electrónica, telecomunicaciones, química, etc. De todos modos, se advirtieron los desbalances existentes y la inestabilidad general del modelo de relaciones internacionales actual. Por eso creemos que la evolución relativa del poder de cada uno de ellos es una incógnita.

Pero lo cierto es que esta trayectoria representa un obstáculo para las economías en desarrollo no solamente en la generación de tecnologías, sino fundamentalmente en la incorporación de las nuevas tecnologías producidas en economías avanzadas, y en el proceso sustitución de importaciones. Esta es la razón por la cual no se aprecian resultados similares en economías como la Argentina o Brasil.

En términos generales y con la excepción de algunos nichos tecnológicos en Brasil, México, Chile y Argentina, a pesar de los grandes esfuerzos realizados, se especializan cada vez más en materias primas y agroalimentos y los déficits comerciales en sectores complejos como porcentajes del PBI aumentan. El viejo dilema estructuralista sigue vigente, la relación con lo que vaya a suceder en la economía mundial es central para entender las perspectivas.



Nota: Otras manufacturas incluye: cuero y manufacturas de cuero, n.e.p., y pieles finas curtidas; manufacturas de caucho, n.e.p.; manufacturas de corcho y de madera (excepto muebles); papel, cartón y artículos de pasta de papel, de papel o de cartón; manufacturas de minerales no metálicos, n.e.p.; manufacturas de metales, n.e.p

Notas:
 1- Otros servicios comerciales incluyen: seguros, servicios financieros, TIC, construcciones, royales y licencias)
 2- El PIB para los años 2012 y 2013 son estimados por el FMI.
 Fuente: elaboración propia en base la OMC y FMI.

Bibliografía

- AGLIETTA, Michel y LEMOINE, Françoise: La nouvelle frontière de la croissance chinoise. En: L'économie mondiale 2011. CEPII, Ed. La Découverte, Collection REPÈRES, París, Francia, 2010, pp. 32-49; Véase también Aglietta, Michel y Bai, Guo: La voie chinoise, capitalisme et empire. Ed. Odile Jacob, París, Francia, 2012.
- ÁLVAREZ, Roberto y Sebastián CLARO (2008). "David Versus Goliath: The Impact of Chinese Competition on Developing Countries," Working Papers Central Bank of Chile, Central Bank of Chile 478, Central Bank of Chile.
- BULARD, Martine (2012). El Atlas IV: Mundos emergentes. Capital Intelectual (Le Monde diplomatique), 2012.
- CHOMSKY, Noam (2008). The Essential Chomsky. Vintage. ISBN 978-1-59558-189-1 Cooperation in the Twenty-First Century, pages 43-82 National Bureau of Economic Research, Inc.
- FAJNZYLBER, Fernando (2006). "Una visión renovada del desarrollo de América Latina". CEPAL, Noviembre 2006. Libros de la CEPAL N° 92, 416 pp.
- FORMENTO, Walter y MERINO, Gabriel (2011), "La crisis financiera global. La lucha por la configuración del Orden Mundial". Ed. Peña Lillo/Continente, Buenos Aires. ISBN: 978-950-754-329-6.
- LUGONES, G.; PEIRANO, F.; GIUDICATTI, M.; et RAFFO, J. (2003): Indicadores de Innovación Tecnológica; en El Estado de la Ciencia – Principales Indicadores de Ciencia y Tecnología Iberoamericanos / Interamericanos 2002, Buenos Aires, RICYT/CYTED. RICYT's Annual report chapter 2.10; 2003.
- LALL, Sanjaya (2013). "Reinventing Industrial Strategy: The Role Of Government Policy In Building Industrial Competitiveness," Annals of Economics and Finance, Society for AEF, vol. 14(2), pages 785-829, November.
- NARODOWSKI, Patricio (2008), "La Argentina Pasiva. Desarrollo, subjetividad, instituciones, más allá de la modernidad. El desarrollo visto desde el margen de una periferia, de un país dependiente". Buenos Aires. Editorial Prometeo
- NARODOWSKI, Patricio (2010). El nuevo modelo de desarrollo nacional y su impacto en la provincia de Buenos Aires. En Cuadernos de Economía, N° 75-Editorial Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires.
- NARODOWSKI, Patricio (2011). El péndulo de Diamand. Una actualización post-estructuralista. Pablo I. Chena, Norberto E. Crovetto, Demian T. Panigo (coords.) "Ensayos en honor a Marcelo Diamand. Las raíces del nuevo modelo de desarrollo argentino y del pensamiento económico nacional". Miño y Dávila/CEIL-PIETTE/Universidad Nacional de Moreno, Buenos Aires, 2011, 349 págs, ISBN 978 84 92613 66 3.
- NARODOWSKI, Patricio y Matías REMES LENICOV (2013). Geografía Económica Mundial. Un enfoque centro-periferia. Universidad Nacional de Moreno. Patricio Narodowski / Matías Remes Lenicov (Coordinadores). UM Editora, 2013.
- NARODOWSKI, Patricio y Matías REMES LENICOV (2014). Geografía Económica Mundial. Las cadenas globales de valor. Universidad Nacional de Moreno. Patricio Narodowski / Matías Remes Lenicov (Coordinadores). UM Editora, 2014.
- NARODOWSKI, Patricio y ZAPATA, Federico (2010): "América Latina y el ascenso Chino. Un ejercicio de geopolítica periférica y realismo estratégico" (Mimeo).
- OBSERVATOIRE DES SCIENCES ET DES TECHNIQUES (OST, 2012). Informe del Observatoire des Sciences et des Techniques. Ed. ECONOMICA, París, Francia, 2012.
- SESSA, Carolina (2007). Complejidad Productiva y Balanza Comercial. Mimeo.