



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO  
PROGRAMA DE POSGRADO EN ESTUDIOS LATINOAMERICANOS

“Intercambio Desigual y Subdesarrollo. Un análisis de las Relaciones  
Económicas Internacionales del Brasil 2002-2013”

## **TESIS**

QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE  
MAESTRO EN ESTUDIOS LATINOAMERICANOS

PRESENTA:

LUIS RAÚL VALDÉS GUERRERO

Tutor Principal:

Dr. Adrián Sotelo Valencia  
Facultad de Ciencias Políticas y Sociales

Ciudad Universitaria, Ciudad de México, marzo de 2020



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

*Para Alejandra*

## Agradecimientos

Le agradezco a las y los trabajadores mexicanos, quienes por medio del CONACYT, han financiado esta investigación.

Agradezco al Dr. Adrián Sotelo Valencia, quien me sugirió estudiar la teoría del Intercambio Desigual, y quien enriqueció la presente investigación con sus observaciones y material bibliográfico.

A la Dra. Monika Meireles, quien revisó el borrador final, compartió conmigo bibliografía sobre la historia económica de Brasil, y realizó sugerencias en la organización capitular del trabajo.

A los profesores Rolando Astarita y Adrián Piva, quienes gracias a su paciente exposición de la crítica a la tesis del ID, ayudaron a dar forma al capítulo 1 y 2 del presente trabajo, además de proporcionar bibliografía y sugerencias metodológicas que espero recuperar en futuras investigaciones.

A Alejandra María Padilla Pantoja, quien me apoyó con sus comentarios y sugerencias metodológicas desde la misma elaboración del proyecto de investigación; y leyó diversas partes del manuscrito, haciendo no pocas correcciones. A ella le estoy profundamente agradecido no sólo por la ayuda que de manera directa hizo al presente trabajo, sino además por haber compartido las dificultades y alegrías durante los últimos años. Le agradezco por tanta vida, por las cemitas de cabeza y los plásticos descoloridos.

I. Introducción .....	3
Capítulo 1: La Teoría del Intercambio Desigual.....	9
1.1. Contexto social y político .....	10
1.2. Las teorías del mercado mundial .....	13
1.2.1. La teoría ricardiana de las ventajas comparativas .....	14
a) La reformulación de Haberler .....	18
1.2.2. Críticas a la teoría de las ventajas comparativas .....	19
a) Kindleberger.....	19
b) La Tesis Prebisch-Singer .....	19
c) El debate en torno a la tesis Prebisch-Singer .....	22
1.2.3. Subdesarrollo y teoría marxista del imperialismo .....	27
1.3. Emmanuel y el intercambio desigual.....	31
1.3.1. El debate del intercambio desigual .....	33
a) Samir Amin.....	33
b) Ernest Mandel.....	35
c) La recepción latinoamericana del debate .....	36
d) El dependentismo actual .....	39
e) Los aportes de la década de 1990. Anwar Shaikh y Guglielmo Carchedi .....	44
Capítulo 2: Capital Oligopólico e Intercambio Desigual en Guglielmo Carchedi.....	49
2.1. Crítica a las teorías del comercio internacional.....	50
2.2. Capitalismo Oligopólico .....	51
2.2.1. Determinación del tipo de cambio .....	63
2.3. Controversias sobre el modelo de Carchedi.....	69
Capítulo 3: Términos de intercambio y mercado mundial en la primera década del siglo XXI.....	78
3.1. <i>Boom</i> de las materias primas y la economía mundial .....	78
3.1.1. Explicaciones sobre el origen del <i>boom</i> .....	80
3.2. <i>Boom</i> de las materias primas en América Latina .....	89
3.2.1. Los efectos positivos del <i>boom</i> en las economías latinoamericanas .....	89
3.2.2. América Latina frente a la crisis .....	94
3.2.3. El <i>boom</i> y la estructura económica de la región .....	96
Capítulo 4: Brasil y el Intercambio Desigual .....	100

4.1. El neoliberalismo brasileño.....	101
4.1.1. Las primeras reformas. Las administraciones de Sarney, Collor y Franco.....	101
4.1.2. La liberalización económica del gobierno de Cardoso.....	103
4.2. El triunfo del PT y el neodesarrollismo brasileño.....	109
4.2.1. Reconfiguración política.....	110
4.2.2. La política exterior.....	112
4.2.3. Resistencias al neodesarrollismo .....	115
4.3. La economía brasileña y los términos de intercambio.....	120
4.3.1. La política macroeconómica del primer periodo .....	121
4.3.2. Brasil y el <i>boom</i> de las materias primas .....	123
4.3.3. Reprimarización y Desindustrialización .....	126
4.3.4. La crisis financiera de 2008 y caída del precio de los <i>commodities</i> .....	127
4.4. Contradicciones en el modelo de Carchedi a la luz de los datos de la economía brasileña .....	129
Conclusiones .....	147
Fuentes.....	153

## I. Introducción

La cuestión del subdesarrollo y de las asimetrías entre los países industrializados y los periféricos atraviesa los análisis del mercado mundial capitalista desde los trabajos de David Ricardo, a principios del siglo XIX. A mediados del siglo XX, una serie de críticas a la teoría de las ventajas comparativas y la constatación empírica de que la convergencia en los niveles desarrollo entre los países ricos y los atrasados, prometida por la teoría ortodoxa del comercio internacional, no se cumplía; fueron terreno fértil para el desarrollo de teorías alternativas que pretendían dar cuenta del funcionamiento del mercado mundial. En este sentido, las investigaciones realizadas por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) abrieron el debate de los términos de intercambio de los países periféricos, y su efecto sobre el desarrollo.

A fines de la década de 1960, Arghiri Emmanuel ([1969]1979) propuso una nueva teoría del comercio internacional que recuperaba la crítica a la teoría de las ventajas comparativas que varias corrientes del pensamiento crítico habían realizado, y la integraba con la teoría marxista del imperialismo. Emmanuel proponía que el atraso y subdesarrollo en el que se veían sumidos los países periféricos, así como su dependencia con las potencias industrializadas, eran procesos que se habían transformado a partir de la desintegración del sistema colonial durante la segunda posguerra. Los países dependientes seguían siendo explotados por las naciones imperialistas, sin embargo, esta dominación no ocurría mediante el recurso de la violencia extraeconómica y el saqueo que implicaban el dominio colonial, sino a través del comercio internacional. En este sentido, Emmanuel incorporó la teoría del valor trabajo al análisis del mercado mundial, para probar que existía una transferencia de riqueza desde la periferia hacia el centro del sistema capitalista, la cual profundizaba el desarrollo desigual. A esta transferencia, Emmanuel la llamó el *Intercambio Desigual* (ID). Según Emmanuel, el ID era responsable de que los beneficios del progreso técnico se acumularan en las economías industrializadas, del deterioro de los términos de intercambio de la periferia, y de la cooptación de una parte del movimiento obrero en los países metropolitanos. Al actualizar las tesis sobre el imperialismo de Lenin

en función de las transformaciones del capitalismo que se vivían en aquellos años, la tesis de Emmanuel tuvo un profundo impacto en los debates sobre el mercado mundial dentro del pensamiento marxista, y entre los partidos y organizaciones de la clase trabajadora en el mundo.

Con la publicación de su obra, Emmanuel inició un rico debate que se extendió durante más de una década en el que sus ideas fueron discutidas y reformuladas por otros autores marxistas, como Samir Amin y Ernest Mandel. Además, sus ideas sirvieron como matriz teórica desde la cual se desarrollaron de manera original, otras formulaciones como las de la Teoría Marxista de la Dependencia (TMD).

En América Latina, los teóricos de la dependencia asimilaron la teoría del ID, y la emplearon para formular una explicación sobre el desarrollo histórico del capitalismo latinoamericano, y su papel en el sistema mundial. Pese a las críticas de diversos autores sobre puntos específicos de la teoría de Emmanuel, sus ideas más generales fueron aceptadas sin mayores objeciones. Para la mayor parte de los estudiosos que abordaron el problema del ID, la existencia de transferencia de valor entre países estaba fuera de toda duda, y el deterioro de los términos de intercambio registrado en diferentes investigaciones empíricas, fue considerado como la evidencia que respaldaba la noción del ID. La tesis del ID terminó por consolidarse teóricamente a principios de la década de 1990, con los trabajos de Anwar Shaikh (1990) y Guglielmo Carchedi (1991). Estos autores incorporaron a la teoría los avances del pensamiento económico marxista de la década de 1980, particularmente la demostración de la validez del procedimiento de la transformación de valores a precios de Marx.

Pese a que la teoría del ID se afianzó en el pensamiento marxista, desde otras corrientes del pensamiento crítico surgieron diversas críticas que cuestionaban la validez de la evidencia empírica invocada por los autores del ID, a saber, el deterioro secular de los términos de intercambio. Los críticos señalaban además una serie de incongruencias teóricas entre la tesis del ID y la teoría del valor trabajo, tal como fue planteada por Marx, concretamente en torno a la

cuestión de las transferencias de valor entre capitales avanzados y atrasados. Las tendencias del mercado mundial de la primera década del siglo XXI plantearon una serie de nuevos problemas a la tesis del ID. Durante la década de 2000, la economía mundial experimentó una fuerte subida en el precio de las materias primas, como consecuencia de la fuerte demanda china de esos productos. El *boom* de precios representó una sensible mejora de los términos de intercambio de numerosos países de la periférica. En este sentido, el caso latinoamericano fue paradigmático. Durante el *boom* de precios, de 2002 a 2013, la región experimentó una fuerte expansión económica, alcanzando tasas de crecimiento que no se habían registrado desde la década de 1970. Las economías latinoamericanas vieron crecer sus exportaciones, redujeron los desequilibrios externos, y pudieron aplicar políticas redistributivas. Por otro lado, el *boom* de precios trastocó la estructura económica de los países latinoamericanos, profundizando su dependencia de la producción primario exportadora, y estrechando los vínculos comerciales con países como China. Las condiciones económicas favorables coincidieron con el ascenso de gobiernos que provenían de movimientos populares que habían combatido el neoliberalismo durante la década de 1990. Estos gobiernos, llamados progresistas, implementaron políticas expansivas y redistributivas, gracias a que los favorables términos de intercambio redujeron la restricción interna sobre el crecimiento, permitiendo una expansión sustentada en el mercado interno.

Pese a que el *boom* de precios no permitió a los países latinoamericanos escapar de su inserción subordinada en el sistema mundial, la importancia que tuvo en el crecimiento de la región durante esos años obliga a replantear la tesis del ID. Desde el punto de vista de la tesis del ID, la mejora de los términos de intercambio implica que hubo una atenuación del ID entre la periferia y el centro. Este argumento parece encontrar sustento en la menor restricción externa que ofreció el *boom* de precios, y que permitió alcanzar tasas de crecimiento históricas en la región. Sin embargo, en estricto sentido, la mejora del sector externo no eliminaría las transferencias de valor de la periferia hacia el centro. Para revisar

críticamente la tesis del ID es necesario someter sus planteamientos a la comprobación empírica.

Por lo anterior, el objeto de estudio que se aborda en este trabajo es el ID y su impacto en el desarrollo del capitalismo brasileño durante el periodo 2002-2013. La elección del caso brasileño se debe a que esta fue una de las economías latinoamericanas que aprovecharon en mayor medida las condiciones favorables del mercado mundial en esos años. De ahí que la pregunta que orientó esta investigación sea la siguiente: ¿Las relaciones económicas internacionales de Brasil, del periodo 2002-2013, pueden ser explicadas a partir de la tesis del ID?

Para responder a este cuestionamiento, la presente investigación se planteó como objetivo general comprobar empíricamente si los planteamientos de la tesis del ID coincidían con la dinámica del capitalismo brasileño para el periodo 2002-2013. Mientras que como objetivos particulares se fijaron los siguientes:

- Ofrecer un panorama general del debate sobre el ID, mostrando el contexto social y político en el que este se desarrolló, así como los planteamientos teóricos en disputa.
- Exponer la versión más acabada de la tesis del ID, la cual se encuentra en los escritos de Carchedi (1991).
- Analizar el impacto que tuvo el auge de los precios de las materias primas en la economía mundial, y particularmente en las economías latinoamericanas.
- Examinar el desarrollo del capitalismo brasileño desde las reformas neoliberales de fines de la década de 1980, hasta los gobiernos del PT, mostrando el impacto de los términos de intercambio sobre la política macroeconómica y la estructura económica del país.
- Contrastar empíricamente el modelo del ID de Carchedi, a partir de los indicadores que este autor propone, con los datos estadísticos que arroja la economía brasileña del periodo 2002-2013.

La hipótesis inicial fue la siguiente: pese a los efectos positivos que el *boom* de las materias primas tuvo sobre la economía brasileña durante el periodo 2002-2013, las relaciones de ID en las que Brasil se encuentra inmerso no desaparecieron. El capitalismo brasileño siguió ocupando una posición subordinada como país dominado en el mercado mundial. Las transferencias de valor desde Brasil hacia las economías imperialistas continuaron, debido a que persistieron las diferencias en las *Composiciones Orgánicas de Capital*<sup>1</sup>, y la brecha en el grado de desarrollo tecnológico en relación a las economías más desarrolladas. Por otro lado, durante este periodo Brasil mejoró sus perspectivas en la competencia en los mercados internacionales a través de la disminución de los salarios reales, mediante altas tasas de inflación y la prolongación de la jornada laboral. Ya que el auge de los precios de las materias primas afectó particularmente a las industrias que producen para el mercado mundial, la inflación fue acompañada mediante la depreciación de la moneda. En el análisis de las estadísticas se esperaba encontrar un movimiento predecible del tipo de cambio nominal. Se esperaba observar una tendencia a la revaluación de la moneda si ocurría un aumento consistente de la productividad; y tendencias a la devaluación si hubiera un estancamiento de la productividad. En este sentido, la hipótesis inicial no considera la aparición de la llamada *enfermedad holandesa*<sup>2</sup>. En ambos casos, el movimiento de la productividad sería en relación con los competidores en el mercado mundial.

Con el objetivo de cumplir con los objetivos fijados en la investigación, se emplearon indicadores *proxy*, equivalentes a los datos empíricos ofrecidos por Carchedi, para el caso de la economía brasileña. Las variables que retomamos de la propuesta de Carchedi fueron las siguientes: el nivel de movilidad de los

---

<sup>1</sup> Marx define la Composición Orgánica de Capital como: “[...] la composición variable del valor del capital – constituido por una parte constante y otra variable-, [...] la relación variable que existe entre su parte del valor [del capital] convertida en medios de producción y la que se convierte en fuerza de trabajo” (Marx [1894]1984,771).

<sup>2</sup> La enfermedad holandesa “[...] es el síndrome macroeconómico originado por el auge de la exportación primaria de un recurso sobre el cual el país tiene ventajas comparativas. Se caracteriza por la apreciación de la moneda y la pérdida consecuente de competitividad de los restantes sectores exportadores, en especial los no tradicionales” (Carlino et al. 2013,2).

capitales a escala mundial –fusiones y adquisiciones de empresas brasileñas en el exterior-, el grado de participación de los capitales brasileños en guerras de precios –gasto en investigación y desarrollo-, tasas salariales, inflación, tipo de cambio nominal, y productividad del trabajo. Estas variables proxy fueron empleadas para comprobar la existencia de las tendencias que Carchedi identifica para los tipos de cambio y productividad, los cuales son indicadores del ID.

El presente trabajo se divide en cuatro capítulos. En el primero de ellos exponemos la teoría del intercambio desigual propuesta por Emmanuel, así como el contexto social y político en el que surgió, así como las teorías del comercio internacional con las cuales polemizaba. En el segundo capítulo revisamos la teoría del intercambio desigual propuesta por Guglielmo Carchedi, la cual constituye la versión más acabada de la tesis del intercambio desigual, ya que incorpora los desarrollos de la teoría económica marxista de la década de los ochenta. En el tercer capítulo pasamos revista a las transformaciones experimentadas por el mercado mundial durante el *boom* del precio de las materias primas de la década de 2000, y los efectos que tuvo sobre los términos de intercambio de las economías periféricas, y concretamente, en América Latina. El último capítulo está dedicado a analizar los efectos del *boom* de las materias primas sobre la dinámica del capitalismo brasileño, con el fin de precisar si hubo o no una profundización del intercambio desigual durante esos años. En este capítulo se propone revisar como antecedente histórico el desarrollo del neoliberalismo en Brasil y las transformaciones políticas y sociales que acarreó el triunfo del neodesarrollismo en 2002. A partir de allí examinamos los efectos de la mejora de los términos de intercambio sobre la economía brasileña, y finalmente realizamos una contrastación de los indicadores que propone Carchedi en su modelo del intercambio desigual con los datos estadísticos de Brasil.

## Capítulo 1: La Teoría del Intercambio Desigual

La tesis del Intercambio Desigual (ID) fue uno de los planteamientos teóricos más importantes en el pensamiento marxista del siglo XX. Propuesta en la década de 1960, la tesis representó la elaboración más acabada de una teoría del comercio internacional coherente con la teoría del valor trabajo de Marx. Los autores del ID asimilaron los aportes del pensamiento social crítico de la época y elaboraron una teoría novedosa que explicaba las relaciones asimétricas en el sistema capitalista mundial, el subdesarrollo y la dependencia. Durante la década de 1970 la tesis del ID se difundió en los círculos intelectuales y académicos, y fue la base de gran parte de los análisis marxistas sobre el imperialismo. A fines de la década de 1980, su empleo como herramienta analítica fue marginado en los espacios académicos, aunque aún es influyente en el pensamiento marxista tercermundista, y en los programas de la izquierda marxista y del nacionalismo radical.

Para comprender la importancia de la tesis del ID en los análisis sobre el imperialismo y en el debate académico y político que suscitó, es necesario comprender su contexto histórico, ubicar sus fuentes teóricas, e identificar los diferentes desarrollos teóricos.

Este primer capítulo se divide en tres secciones. En la primera de ellas presentamos el contexto social y político en el que Emmanuel presentó por primera vez su tesis del ID, y que orientó en gran medida las discusiones teóricas posteriores. En la segunda sección se hace una revisión de las principales teorías del mercado mundial previas a la tesis del ID, con las cuales Emmanuel dialoga, y de las que en algunos casos, recibe importantes influencias. En particular se aborda la teoría ricardiana de las ventajas comparativas, base de la teoría ortodoxa del comercio internacional, y las críticas al modelo ricardiano, así como la teoría marxista del imperialismo en su versión leninista. En la sección tercera presentamos el modelo de Emmanuel, así como un panorama del debate posterior, recuperando los principales aportes de los autores que criticaron a Emmanuel, la recepción de su tesis en América Latina, y las versiones más

acabadas de la tesis del ID propuestas en la década de 1990 en los trabajos de Anwar Shaikh y Guglielmo Carchedi.

### **1.1. Contexto social y político**

La tesis del ID, propuesta en 1969 por el economista de origen griego Arghiri Emmanuel ([1969] 1979), representó la actualización de las tesis leninistas sobre el imperialismo, en el contexto de las transformaciones del capitalismo mundial de mediados del siglo XX. La teoría de Emmanuel, tanto en sus planteamientos teóricos, como en sus conclusiones políticas, está marcada por dos acontecimientos que redefinieron las relaciones entre el centro y la periferia del sistema mundial: por una parte, la desintegración del sistema colonial y la emergencia del Tercer Mundo, y por la otra, los proyectos de industrialización que varios países dependientes pusieron en marcha con la finalidad de alcanzar niveles de desarrollo análogos a los de las economías centrales.

Durante las décadas de 1950 y 1960, las luchas de liberación nacional se extendieron por los dominios coloniales europeos. Las potencias europeas, debilitadas por los estragos de la Segunda Guerra Mundial, poco pudieron hacer para impedir la emancipación de sus colonias. Allí donde las autoridades se resistieron a la descolonización pacífica, estalló la lucha guerrillera. Desde Malasia a Kenia, pasando por Chipre y Argelia, hasta Vietnam, los movimientos independentistas derrotaron a las tropas coloniales e iniciaron la construcción de sus respectivos Estados nacionales (Hobsbawm [1994] 1999, 437).

En los países metropolitanos, el efecto inmediato de las luchas de liberación nacional de los años 1960 y 1970, fue la pérdida de los territorios coloniales. Sin embargo, la lucha que se libraba en las distantes colonias hizo eco en los movimientos populares de las metrópolis. En Portugal, las victorias de los rebeldes de Guinea-Bissau, Angola y Mozambique sobre el ejército portugués, precipitaron la caída del régimen durante la llamada “Revolución de los Claveles” en 1974 (Pelz 2016, 200). En Vietnam, la tenaz resistencia de los norvietnamitas en contra de la invasión norteamericana, terminó por erosionar el apoyo de la opinión pública a la intervención, lo cual resultó ser un factor decisivo para la retirada del

ejército norteamericano y la posterior reunificación del país (Zinn [1980] 1994, 492).

En América Latina, aunque la independencia política había sido alcanzada desde el siglo XIX, los años sesenta vieron el surgimiento de movimientos populares que se oponían al imperialismo norteamericano y a las oligarquías locales, y que proponían construir sociedades modernas y justas. La Revolución cubana de 1959, surgió como el referente de los movimientos populares que se extendieron por la región (Hobsbawm [1994] 1999, 439). La agitación política desencadenó una feroz reacción conservadora, apoyada por el gobierno norteamericano. En América del Sur, una serie de golpes militares derrocó los gobiernos democráticos que se inclinaban por una alternativa progresista. En 1964, las fuerzas armadas tomaron el poder en Brasil y Bolivia; en 1966 un golpe militar en Argentina llevó a Onganía al poder, y en 1972 el surgimiento de un frente de izquierda en Uruguay fue aplastado por las fuerzas armadas. En Chile, el golpe militar encabezado por el general Augusto Pinochet, derrocó y asesinó al presidente Salvador Allende, quien encabezaba un proyecto socialista dentro del marco de la legalidad burguesa (Bruckman y Dos Santos 2005, 9 y Hobsbawm [1994] 1999, 441).

Al mismo tiempo, el movimiento estudiantil que emergió particularmente en los países imperialistas, expuso el conservadurismo del movimiento obrero metropolitano (Pelz 2016, 197-198). Las protestas estudiantiles detonaron una serie de huelgas donde los trabajadores paralizaron la economía de sus países, como en Italia y en Francia en 1968 (Hobsbawm [1994] 1999, 443). En ese mismo año, la represión del gobierno al movimiento estudiantil en México culminó en la masacre del 2 de octubre en Tlatelolco (Allier-Montaña 2016, 7-8), suceso que inauguró un largo proceso de transformación del régimen político en el país (Hobsbawm [1994] 1999, 443).

El proceso de descolonización multiplicó el número de Estados nacionales en el Tercer Mundo. La asombrosa explosión demográfica registrada en los países recién formados, profundizó las desigualdades sociales dentro de ellos, y en

relación a los países industrializados. Pese a que los lazos de opresión colonial habían sido rotos, la dependencia entre las antiguas colonias y los países imperialistas no desapareció, sino que se reprodujo en las relaciones económicas. En un intento por alcanzar la plena autonomía de sus países e impulsar el desarrollo, las dirigencias modernizadoras llevaron a cabo proyectos de industrialización sistemática, inspirados en la experiencia soviética de los años veinte y treinta. Dichos proyectos emplearon métodos que fueron desde la planificación central hasta la sustitución de importaciones, siempre bajo la dirección del Estado. Los principales obstáculos que enfrentaron estos esfuerzos fueron la falta de técnicos y cuadros económicos calificados, el analfabetismo y la desconfianza de la población. Pese a los avances obtenidos, la mayor parte de estas experiencias fracasó. En Ghana, país que junto con Sudán había sido el primer Estado africano en conseguir su independencia, el proyecto de industrialización dirigida resultó en un desastre cuando el precio del cacao se desplomó en los años sesenta (Hobsbawm 1994, 352).

En América Latina, a diferencia de lo ocurrido en Asia y África, la industrialización no fue concebida como ruptura con el orden social previo, sino como la continuación de una estrategia exitosa impulsada por la élite. Debido a este perfil conservador, la intervención del Estado en la industrialización fue menor, con el caso excepcional de Cuba. Por otro lado, el proceso fue resultado más del juego de fuerzas objetivas, que de la acción consciente de la élite. Precisamente fue la debilidad de los intereses industriales en relación con los primario-exportadores una de las características de la industrialización latinoamericana (Bértola y Ocampo 2010, 168). Hacia finales de la década de 1960, el modelo de industrialización latinoamericano comenzó a dar señales de agotamiento. La estructura de la industrialización era incompleta, la demanda interna de manufacturas era limitada, y el desarrollo tecnológico fijó un techo al crecimiento del mercado interno de bienes de consumo, ya que las economías eran incapaces de absorber la oferta de fuerza de trabajo. Estas dificultades se agudizaron por el deterioro de los términos de intercambio de las exportaciones latinoamericanas en el mercado mundial (Skidmore y Smith 1996, 67-68).

El conjunto de estas transformaciones, la profundización de la dependencia de los países periféricos, el conservadurismo del movimiento obrero frente a las luchas anticoloniales, y el fracaso de los proyectos de desarrollo en la periferia, condujeron a Emmanuel a revisar críticamente las teorías marxistas del mercado mundial. La teoría de Emmanuel ofreció una explicación a la desigualdad entre las naciones industrializadas y los países periféricos, en un momento histórico en el que la opresión extraeconómica del colonialismo clásico tendía a desaparecer, y en que se hacía cada más difícil sostener que la pobreza de las antiguas colonias se debía al pillaje y al saqueo por parte de las metrópolis, como sostenía la teoría clásica marxista del imperialismo.

La nueva articulación del sistema mundial, posterior a la desintegración de los dominios coloniales, se percibe en la tesis del ID de Emmanuel. La consideración de este ambiente político y social es indispensable para comprender la particular visión de Emmanuel sobre el mercado mundial, y sus polémicas conclusiones políticas.

## **1.2. Las teorías del mercado mundial**

La tesis del ID surgió como una crítica a la teoría ortodoxa del comercio internacional basada en la teoría de las ventajas comparativas de David Ricardo. Emmanuel sostenía que la teoría de las ventajas comparativas, arma teórica del librecambismo en el mundo, enfrentaba un periodo de revisionismo provocado por dos acontecimientos: en primer lugar, la emergencia del Tercer Mundo, y la gran desigualdad entre este y las naciones industrializadas, lo cual refutaba la idea de la teoría económica ortodoxa, que sostenía que el comercio mundial conduciría progresivamente a una situación de convergencia en los niveles de desarrollo de todos los países (Emmanuel [1969] 1979, 19). En segundo lugar, había un creciente interés por parte de los economistas en el estudio de la relación de los precios del intercambio y los mecanismos de la distribución internacional del ingreso (Emmanuel [1969] 1979, 20). Según Emmanuel, el análisis del comercio internacional mostraba que después de la guerra de Corea los precios relativos de los productos primarios habían caído bruscamente, observación constatada por los informes de 1949 de Naciones Unidas, y por los trabajos de autores como

Scholoete, Silverman, Imlah, y del Board of Trade (Emmanuel [1969] 1979, 25). Según Emmanuel, el deterioro de los precios relativos de los bienes primarios producidos en la periferia, era una muestra de que la dinámica del mercado mundial refutaba la teoría ortodoxa (Emmanuel [1969] 1979, 27). Por ello era necesario esclarecer su funcionamiento para explicar la desigualdad a la que tendía el sistema.

### **1.2.1. La teoría ricardiana de las ventajas comparativas**

Las bases de la teoría ortodoxa del comercio internacional, objeto de la crítica de Emmanuel se encuentra en la obra de Ricardo, *Principios de Economía Política y Tributación*, publicada en 1817. Según Ricardo, el comercio internacional permitía la óptima distribución de los tiempos de trabajo en el mundo, y el beneficio de toda la humanidad. Para Ricardo, la clave para racionalizar la distribución de los tiempos de trabajo entre los países, era la especialización de cada uno de ellos en la producción de los bienes en la que gozara de una ventaja especial, fuera por su ubicación, condición climática o cualquier otro factor. Ricardo sostenía que el comercio entre naciones y su especialización, se reflejaría en la abundancia y baratura de los bienes de consumo, y por tanto, incentivaría el ahorro y la acumulación de capital. Por otro lado, ya que Ricardo sostenía que las ganancias del capital estaban en relación inversa con los salarios, y que estos eran determinados por la canasta de bienes consumida por los trabajadores, la importación de dichos bienes a un precio inferior al que costaría producirlos en un mismo país, implicaba el aumento en la rentabilidad del capital (Ricardo [1817] 1984, 80). De esta manera, el comercio mundial era presentado por Ricardo como el distribuidor del beneficio general, y base para la construcción de la sociedad universal de naciones (Ricardo [1817] 1984, 81). Esta visión del comercio mundial entronca con la visión pesimista de Ricardo sobre las tendencias de la acumulación de capital. Ricardo sostenía que los rendimientos de la producción agrícola eran decrecientes, por lo que en el largo plazo, supondrían una presión a la alza de los salarios, y un obstáculo a la acumulación de capital. Desde este punto de vista, el comercio mundial es capaz de conjurar el peligro de la crisis, al abaratar los bienes de consumo de los trabajadores.

Para ilustrar el mecanismo a través del cual el comercio internacional distribuía sus beneficios entre las naciones, Ricardo propuso un modelo que ilustraba los efectos positivos de la especialización según el criterio de las ventajas comparativas. El modelo de Ricardo cuenta con dos países, Portugal e Inglaterra, productores de dos clases de mercancías, vino y tela. Debido a diversas circunstancias, en cada país existe un nivel distinto de productividad del trabajo, de manera que en Portugal, para producir X cantidad de vino, se requieren 80 unidades de trabajo, mientras que para producir Y cantidad de tela, se requiere de 90 unidades de trabajo en el mismo periodo. Por otro lado, en Inglaterra, para producir X cantidad de vino, se requiere de 120 unidades de trabajo anualmente, y para producir Y cantidad de tela, se emplean 100 unidades de trabajo (Ricardo [1817] 1984, 82). Esta situación inicial se presenta en el Cuadro 1.

<b>CUADRO 1</b>			
<b>Antes de la especialización</b>			
	Vino	Tela	Total
Inglaterra	120	100	220
Portugal	80	90	170
TOTAL			390

De no haber comercio entre estos países, Inglaterra necesitaría de 220 unidades de trabajo para satisfacer su demanda de vino y tela, mientras que Portugal requeriría de 170 unidades. En esta situación, cada país dedicaría una parte de su capital disponible para producir aquellas mercancías en las que no tiene ventajas en su producción, obteniendo un producto inferior en menor cantidad (Ricardo [1817] 1984, 82).

Ya que Portugal posee la ventaja comparativa en la producción del vino, y que Inglaterra presenta una ventaja similar en la producción de tela, Ricardo sostiene que surge una inclinación de estos países a intercambiar los productos en los cuales su producción es más eficiente (Ricardo [1817] 1984, 82). Nótese, que en la producción de ambas mercancías, Portugal tiene la ventaja absoluta, sin

embargo, este no es el factor más importante, sino la consideración del ahorro de trabajo global que implica producir el bien en el que se cuenta con una ventaja comparativa (Ricardo [1817] 1984, 82).

Si ambas naciones decidieran especializarse en la producción de un bien y comerciar, surgiría una nueva situación ilustrada en el cuadro 2.

<b>CUADRO 2</b>			
<b>Después de la especialización</b>			
	Vino	Tela	Total
Inglaterra	...	200	200
Portugal	160	...	160
TOTAL			360

En esta nueva situación, tanto Portugal como Inglaterra se especializan en la producción de un solo bien, produciendo una unidad del mismo para su propio consumo, y otro para la exportación. Por esta razón, las unidades de trabajo en cada una de las mercancías es duplicada. Portugal, pese a que es más eficiente que Inglaterra en la producción de tela, se especializa en la producción de vino, con lo cual ahorra 10 unidades de trabajo. Por su parte, Inglaterra ahorra 20 unidades de trabajo al especializarse en la producción textil (Ricardo [1817] 1984, 82).

Sin embargo, el tipo de intercambio aquí propuesto contradice la teoría del valor del mismo Ricardo. Según Ricardo, el valor de las mercancías está determinado por el tiempo de trabajo que es necesario invertir para su producción (Ricardo [1817] 1984, 6-7). Esto significa que en el intercambio de productos, se intercambian tiempos de trabajo equivalentes. No obstante en el modelo arriba presentado, Inglaterra elabora un producto que contiene apenas 80 unidades de trabajo que se intercambia por otro que insume 100 unidades. Hay un intercambio desigual en unidades de trabajo que favorece a Portugal. Ricardo resuelve esta contradicción afirmando que la ley del valor, tal y como la describe en el primer

capítulo de su obra, sólo opera en el marco de una economía nacional, donde se supone la libre movilidad tanto del factor trabajo como del capital. Sin embargo, Ricardo sostiene que en el comercio internacional no hay libre movilidad de los factores entre países (Ricardo [1817] 1984, 82-83). Ricardo considera que si hubiese libre movilidad de los factores entre países, el valor de las mercancías sería regulado de acuerdo al intercambio de equivalentes. Sin embargo, según Ricardo, las inseguridades que el capital enfrenta cuando no se encuentra bajo el control directo de su propietario, y el rechazo que el hombre siente para abandonar su país de origen y sujetarse a gobiernos, costumbres y leyes extranjeras, impiden que los capitales fluyan a países donde podrían obtener una rentabilidad superior (Ricardo [1817] 1984, 83).

Si en Inglaterra fuera inventado un proceso para producir vino a un menor costo que el que implica importarlo desde Portugal, cesaría la producción de ropa para la exportación, y una parte del capital inglés sería destinado a la producción vitícola. En este caso el precio del vino en Inglaterra descendería, y el del tela se mantendría igual, mientras que en Portugal los precios se mantendrían iguales. Ricardo sostiene que, ya que el precio del tela seguiría siendo más alto en Portugal que en Inglaterra, la exportación de ropa inglesa continuaría por un tiempo, pero estos bienes no serían ya pagados con vino portugués, sino con oro. Según Ricardo, quien adhiere a la teoría cuantitativa del dinero, el flujo de oro desde Portugal a Inglaterra aumentaría el nivel general de precios ingleses y disminuiría los portugueses hasta el punto en que la importación de ropa inglesa dejara de ser ventajosa para los portugueses (Ricardo [1817] 1984, 84). Si acaso la mejora técnica inglesa hiciera que la ventaja en Inglaterra para la producción de vino fuera mayor que en Portugal, entonces podrían cambiar los roles en la especialización, quedando Inglaterra como la productora de vino, y Portugal como el productor de tela. En este último caso, el precio relativo del vino caería en Inglaterra como consecuencia de la mejora técnica, mientras que el precio del tela aumentaría por la acumulación de oro en el país (Ricardo [1817] 1984, 84).

En el modelo de Ricardo, ambos países colaboran en el ahorro global de tiempo de trabajo, y por tanto, se hace posible un uso más racional de los recursos disponibles. Sin embargo, Ricardo no señala la manera en que se distribuyen las unidades de trabajo ahorradas. Lo único claro es que existe un límite para los precios relativos de cada bien, fijado por la relación de intercambio que existe en cada país. Si los términos de intercambio se fijan con la relación 80/90, significa que 1 unidad de vino = 0.88 unidades de tela, con lo que Inglaterra se llevaría el beneficio en el intercambio, pero sin que Portugal sufriera de pérdida alguna, ya que la relación de intercambio sería la misma que antes de que se iniciaran las relaciones comerciales. Si por el contrario, los términos de intercambio se fijaran con la relación 120/100, entonces 1 unidad de vino = 1.2 unidades de tela. En este caso sería Portugal el país beneficiado, pero al igual que en el caso anterior, ello no supondría ningún perjuicio para Inglaterra. Por ello, Ricardo sostiene que no existen razones para que los países se abstengan de comerciar entre ellos, ya que no hay manera de que alguna de las partes se vea perjudicada. Desde la perspectiva de conjunto, el único resultado posible es el aumento de general de la riqueza.

Es curioso que Ricardo haya empleado los casos de Portugal e Inglaterra, y que haya elegido para esta última el papel del país atrasado, ya que para la época en que Ricardo escribía, Portugal se había convertido en un proveedor de materias primas para una Inglaterra que entraba de lleno al periodo manufacturero.

Desde la perspectiva de Ricardo, los países atrasados, especializados en la producción de bienes primarios, verían aumentar el precio de sus exportaciones en relación a los precios de las manufacturas, lo cual significaba que en el largo plazo su situación tendería a mejorar gracias al comercio (Calzada 1984).

*a) La reformulación de Haberler*

La teoría de los costos comparativos de Ricardo fue finalmente reformulada hasta llegar a los actuales modelos de comercio internacional neoclásicos, por Haberler (1930). A fines del siglo XIX, la formulación de las ventajas comparativas había

perdido prestigio debido a su estrecha conexión con la teoría del valor trabajo, la cual había sido blanco de ataques por parte de los economistas liberales desde la aparición de la obra de Marx. Haberler (1930) revolucionó la propuesta de comercio internacional de Ricardo al plantear las ventajas comparativas en términos de costos de oportunidad. Aunque Haberler encontró cierta resistencia, sus diagramas se convirtieron en la herramienta más común en el pensamiento neoclásico para sintetizar el énfasis entre los costos de producción y la utilidad del consumidor como fuente de los precios relativos (Bernhofen y Brown 2018, 233).

### **1.2.2. Críticas a la teoría de las ventajas comparativas**

La tesis de las ventajas comparativas fue aceptada sin grandes objeciones durante el resto del siglo XIX y la primera mitad del siglo XX. Sin embargo, en la década de 1940 aparecieron las primeras críticas importantes a la teoría ricardiana. La mayor objeción de los críticos de Ricardo era que en la práctica, los países desarrollados y subdesarrollados no habían tendido a la convergencia en los niveles de desarrollo e ingreso, sino que por el contrario, la brecha de desigualdad entre ellos se había ensanchado.

#### *a) Kindleberger*

En 1943, Charles P. Kindleberger criticó la teoría clásica del comercio internacional, apoyado en la ley de Engel, la cual muestra la escasa elasticidad ingreso de los productos alimentarios. Kindleberger sostenía que el crecimiento económico propiciaría que los términos de intercambio tendieran a fijarse en contra de los bienes primarios, y en favor de las manufacturas (Kindleberger 1943 en Hallam 2018, 13). Según Kindleberger, el comercio y la división internacional del trabajo solo exacerbarían las desigualdades en el ingreso entre los países industrializados y aquellos especializados en la producción de bienes primarios.

#### *b) La Tesis Prebisch-Singer*

A esta misma conclusión llegaron los economistas Raúl Prebisch y Hans Singer, quienes a principios de la década de 1950 desarrollaron, de manera paralela, la tesis sobre el *deterioro de los términos de intercambio* –DTI- en los países periféricos. Sus formulaciones eran en gran medida una respuesta a las

cuestiones planteadas por las investigaciones del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas, los cuales mostraban una tendencia al DTI en perjuicio de los productos de los países subdesarrollados. Según los datos de Naciones Unidas, desde los años setenta del siglo XIX hasta los años previos al estallido de la Segunda Guerra Mundial, la relación entre los precios de las manufacturas y de los bienes primarios había evolucionado en beneficio de los primeros, pasando de un índice 100 a principios del periodo investigado, a 68.7 hacia 1947 (Prebisch [1949] 2012, 15).

La tesis del DTI se compone de dos hipótesis distintas y complementarias. La primera de ellas sostiene que los precios en el mercado de factores inciden sobre los términos de intercambio a través de los costos de producción. En la segunda, la inelasticidad-ingreso de la demanda de materias primas en el mercado de bienes presiona a la baja los precios de los bienes primarios –idea que ya se encuentra en la obra de Kindleberger-. Mientras que la primera hipótesis se aplica a todos los bienes y servicios producidos en los países desarrollados, sin importar si son bienes intermedios o finales, la segunda aplica exclusivamente a aquellos *commodities* que presentan una baja elasticidad-ingreso (Ocampo y Parra 2003, 8).

La hipótesis del precio de los factores, desarrollada por Prebisch, gira en torno a los diferentes marcos institucionales que existen en las economías periféricas y centrales. Prebisch observó que pese a los aumentos de productividad en la industria manufacturera de los países centrales, los cuales superaban al de los países periféricos, el progreso técnico no se reflejaba en una caída de los precios de las manufacturas. De haber descendido el precio de las manufacturas, sostenía Prebisch, los frutos del progreso técnico hubieran sido aprovechados por los países periféricos (Prebisch [1949] 2012, 13). Por el contrario, Prebisch señalaba que, mientras los costos tendían a caer, los ingresos de los empresarios y de los factores productivos de los países centrales iban en aumento, llegando a superar los aumentos de productividad. En la periferia, el ingreso crecía por debajo de la productividad. Prebisch concluyó que esta

dinámica implicaba una transferencia de los frutos del progreso técnico de la periferia hacia las economías centrales (Prebisch [1949] 2012, 16).

Prebisch creía que la raíz de este mecanismo de transferencia se encontraba en el comportamiento de las ganancias y salarios a través de los ciclos económicos. Durante la fase ascendente del ciclo, los precios de los bienes primarios subían con mayor intensidad que los de las manufacturas, sin embargo, su caída era más pronunciada durante la fase recesiva. Según Prebisch, esto se debía a que durante la fase alcista, una parte de las ganancias se convertía en aumentos salariales debido a la competencia entre capitales y a la presión de las organizaciones sindicales. Durante la fase descendente del ciclo, aparecían las fuerzas que deprimían las ganancias, sin embargo, la mayor fuerza de las organizaciones obreras de los países centrales impedía que los salarios fueran comprimidos, por lo que la presión era desplazada hacia la periferia, en donde la debilidad de la clase trabajadora permitía que los salarios cayeran con mayor fuerza (Prebisch [1949] 2012, 18-20).

La segunda hipótesis, en la que Singer centró su análisis, se enfoca en la elasticidad del ingreso de la demanda de materias primas, la cual tiende a ser más inelástica que la de las manufacturas. Para Singer, las variaciones en la oferta de materias primas se manifiestan en los precios, pero un descenso de estos no conduce a un incremento proporcional en la demanda (Singer 1950, 479). Por otro lado, Singer argumentaba que la innovación tecnológica en la industria manufacturera introducía nuevos materiales sintéticos que con el paso del tiempo desplazaban a las materias primas, disminuyendo su demanda. El resultado era un menor ritmo de crecimiento de los países exportadores de materias primas, acompañado de un descenso de los precios relativos de los bienes primarios en el mercado mundial (Ocampo y Parra 2003, 9).

La tesis Prebisch-Singer intentó explicar la desigual distribución de los beneficios del progreso técnico entre las distintas regiones mundo. Para Prebisch, el sistema capitalista mundial estaba jerarquizado en dos niveles. Por un lado se encontraban los países industrializados, los cuales integraban el “centro” del sistema, mientras que en la “periferia”, se agrupaban los países productores de

materias primas. Su planteamiento de que existían mecanismos mediante los cuales se drenaba riqueza desde la periferia hacia los países centrales, fue una idea germinal que sería desarrollada por la Teoría Marxista de la Dependencia (TMD), y los teóricos del sistema mundo (Toye y Toye 2003, 460).

Prebisch creía que la programación de inversiones y ahorro era indispensable para superar las asimetrías generadas por el DTI. Y si bien para Prebisch la “sustitución de importaciones” en sí misma no eliminaría los desequilibrios de las economías periféricas, consideraba que la industrialización era necesaria para integrar a la población en los circuitos productivos más modernos. Para ello, las reformas políticas y sociales, como la liberación de la fuerza de trabajo rural de las formas precapitalistas de explotación, así como la formación de mercados comunes regionales, eran indispensables para transformar la estructura social y económica de los países latinoamericanos (Mallorquín 2013, 65).

*c) El debate en torno a la tesis Prebisch-Singer*

Desde su publicación, la tesis Prebisch-Singer ocupó un lugar central en el debate sobre los términos de intercambio. La bibliografía neoclásica y keynesiana de la década de 1950 y 1960 da cuenta de ello. Por ejemplo, Johnson (1954) planteó que la inelasticidad-ingreso de las materias primas acarrearía un menor crecimiento de los países especializados en su producción.

Por su parte, el modelo neoclásico Heckscher-Ohlin sostiene que en los países que producen para el mercado internacional, el cambio tecnológico de las industrias de exportación tiene un efecto sobre los precios internacionales, dando por resultado el DTI. El efecto contrario sucede cuando hay cambio tecnológico en las industrias que sustituyen importaciones, ya que, debido a la reducción de oferta de exportaciones, ocurre una mejora de los términos de intercambio. (Ocampo 2003 y Parra, 9).

Para Albert Hirschman, el DTI no era necesariamente una proposición de pérdida para los países especializados en la producción de materias primas, siempre y cuando estos se industrializaran (Hirschman [1958] 1973, 159).

Herederero de los aportes de Prebisch, el pensamiento cepalino clásico abordó el problema del DTI para explicar los problemas estructurales de los países latinoamericanos, como el desequilibrio crónico en la balanza de pagos y la escasez de divisas.

A mediados de la década de 1980, con el surgimiento del neoestructuralismo, el enfoque clásico de la CEPAL fue sustituido por el estudio de la inserción internacional desfavorable, la globalización, la vulnerabilidad externa y el regionalismo abierto (Bielschowsky 2009, 184). En este periodo, el análisis de los términos de intercambio desaparece de la obra de algunos de los autores neoestructuralistas más notables, como el caso de Ugo Pipitone y Fernando Fajnzylber (Osorio 2003, 142). Otros neoestructuralistas como Armando Di Filippo, matizan la importancia de la tesis Prebisch-Singer, debido a la pérdida de importancia relativa del comercio intersectorial, aunque este autor sostiene que la dinámica de los términos de intercambio y sus consecuencias para América Latina, aún responden a las predicciones de Prebisch y Singer (Di Filippo 1998, 11-13).

Carlos Mallorquín sostiene que pese a los problemas de verificación del DTI, el estructuralismo latinoamericano no se agota ante las dificultades para probar una tendencia de largo plazo en los términos de intercambio, fenómeno que, según Mallorquín, es contingente, sino que su potencia radica en mostrar que la retención de los frutos del progreso técnico se origina en la defensa de los ingresos/precios, y por tanto, en las estrategias de precios de las empresas y países. La clave de este proceso radicaría entonces, no en la naturaleza de los productos intercambiados, sino en las asimetrías de poder (Mallorquín 2013, 103). Por otro lado, Mallorquín afirma que las ideas de Prebisch sobre la organización de la economía y la división técnica del trabajo, tienen una mayor potencia explicativa que las teorías ortodoxas (Mallorquín 2013, 88).

Respecto a la comprobación empírica de la tesis Prebisch-Singer, cuestión sobre la que se han volcado numerosas críticas, no hay consenso entre los autores que han abordado el problema. Entre quienes afirman que existe evidencia que respalda la tesis Prebisch-Singer, se encuentra Ocampo (2017),

quien sostiene que la tendencia de largo plazo de los precios de los *commodities*, exceptuando los precios del petróleo, parecen confirmar la hipótesis del DTI. Según Ocampo, detrás de los ciclos de precios, es posible identificar una tendencia descendente de los precios desde el siglo XIX. Sin embargo, Ocampo matiza su postura, señalando que los datos de fines del siglo XIX y principios del XX, y de los primeros años del siglo XXI, muestran que la caída de los precios de las materias primas, y por tanto, el DTI para los países que las producen, no es un resultado inevitable, sino que su comportamiento depende de las tendencias de la demanda global, y de los efectos de las innovaciones tecnológicas (Ocampo 2017, 61).

Las críticas más importantes recibidas por la tesis Prebisch-Singer se relacionan con la validez de los datos estadísticos empleados por Prebisch para apoyar su idea de un descenso de largo plazo en los precios relativos de las materias primas. Una interesante revisión de esta literatura, es la que realiza Spraos (1980, 108-109), quien agrupa las principales críticas en cuatro categorías:

a) En la primera categoría están los autores que sostienen que la elección de Prebisch de los términos de intercambio de Gran Bretaña como evidencia del DTI de los bienes primarios, es incorrecta. Quienes sostienen este punto de vista afirman que la economía británica no era representativa de los países industriales en conjunto, y que por tanto, su inverso es inservible como aproximación a los términos de intercambio de los productos primarios. Este argumento es presentado por autores como Kindleberger (1956, 261-3 y 1958, citado en Spraos 1980), Meier y Baldwin (1957, 234, citado en Spraos 1980), Haberler (1959, 20 y 1961, citado en Spraos 1980), Morgan (1959-60, citado en Spraos 1980), Meier (1963, 59, citado en Spraos 1980), Lipsey (1963, 17, citado en Spraos 1980), Johnson (1967, 249, citado en Spraos 1980) y Bairoch (1975, 114-5, citado en Spraos 1980).

b) En segundo lugar está la idea de que los bienes primarios que importan los países industrializados son producidos exclusivamente en países desarrollados, lo cual refutaría la tesis de que el intercambio comercial entre el centro y la periferia constituye el mecanismo que fijara los diferentes niveles de

desarrollo. Esta idea se encuentra en Meier y Baldwin (1957, 235, citado en Spraos 1980), Meier (1958 y 1963, 59, citado en Spraos 1980), Van Meerhaeghe (1969, 576, citado en Spraos 1980) y Frank (1976, citado en Spraos 1980).

c) Una tercera objeción señala que en las estadísticas presentadas por Prebisch, el valor de las exportaciones es calculado sin considerar los costos de transporte, mientras que las importaciones sí consideran dichos costos. Esto significa que la mejora de los términos de intercambio británicos pudo deberse a una reducción de los costos de transporte. Entre los autores que sostienen esta idea están Viner (1953, 114, citado en Spraos 1980), Baldwin (1955, citado en Spraos 1980), Ellsworth (1956, citado en Spraos 1980), Meier y Baldwin (1957, 236, citado en Spraos 1980), Meier (1958 y 1963, citado en Spraos 1980), Haberler (1959, 20 y 1961, citado en Spraos 1980), Morgan (1959, 60 y 1963, citado en Spraos 1980), Hyde (1963, citado en Spraos 1980), Kenwood y Loughheed (1971, citado en Spraos 1980), Streeten (1974, citado en Spraos 1980), Bairoch (1975, 115-9, citado en Spraos 1980), Commonwealth Secretariat (1975, 65-66, citado en Spraos 1980), Schloss (1977, citado en Spraos 1980) y Macbean y Blausbramanyam (1978, 162, citado en Spraos 1980).

d) La última crítica que Spraos identifica se relaciona con la constante introducción de nuevos bienes manufacturados, y el aumento en la calidad de los que ya existen. Estos cambios no se reflejan adecuadamente en los índices de precios de las manufacturas, lo cual propicia un sesgo a la alza en el precio de estos productos, y provoca la ilusión de un DTI de los bienes primarios. Spraos señala que este argumento se encuentra en Viner (1953, 114, citado en Spraos 1980), Baldwin (1955 y 1966, 55-56, citado en Spraos 1980), Ellsworth (1956, citado en Spraos 1980, citado en Spraos 1980), Meier y Baldwin (1957, 236, citado en Spraos 1980), Meier (1958 y 1963, 59, citado en Spraos 1980), Haberler (1959, 21 y 1961, citado en Spraos 1980), Morgan (1959, 60 y 1963, citado en Spraos 1980), Enke (1963, 464-465, citado en Spraos 1980), Streeten (1974, citado en Spraos 1980), Commonwealth Secretariat (1975, 68-69, citado en Spraos 1980), Schloss (1977, citado en Spraos 1980), y Macbean y Balasubramanyam (1978, 162, citado en Spraos 1980).

En Hadass y Williamson (2003) encontramos una valoración matizada sobre el trabajo de Prebisch. Estos autores señalan que Prebisch tenía razón al sostener que el *shock* de precios relativos, que ocurrió entre 1870 y el estallido de la Primera Guerra Mundial, detuvo el crecimiento en la periferia. Sin embargo, los autores señalan que el shock no afectó a todos los países por igual, y que su efecto global no fue tan importante. Según los autores, el desempeño de los términos de intercambio habría sido una variable menor para explicar el desarrollo en el centro y la periferia durante el siglo XX (2003, 651).

Para Hallam (2018, 20), los datos disponibles y los trabajos econométricos sobre el DTI son insuficientes para avanzar una conclusión definitiva, ya que no hay evidencias consistentes que muestren el DTI para los bienes primarios tropicales o que son producidos por los países dependientes. Además, sostiene que existen razones para esperar que, bajo determinadas circunstancias, los precios relativos de las materias primas tiendan a subir. Los *shocks* de demanda, por ejemplo, pueden causar incrementos en los precios de los *commodities*, y en los periodos de reflujo, la caída de los precios puede ser mitigada por la diferenciación de productos (Hallam 2018, 14-15).

Las dificultades para probar mediante un análisis econométrico que existe una tendencia de largo plazo en los precios de las materias primas son registradas por Ghoshray, Kejriwal y Wohar (2011), quienes señalan que este tipo han arrojado resultados mixtos que impiden llegar a una conclusión definitiva.

Baffes y Haniotis (2010), sostienen que el precio de los *commodities* no muestra tendencias bien definidas en el largo plazo, incluso cuando se consideran los efectos del precio de los energéticos, por lo que el peso de la variación en los precios sobrepasa al de las tendencias (Baffes y Haniotis 2010, 18).

Para Kaplinsky (2006), los procesos de diferenciación de las manufacturas y las materias primas pueden aumentar los precios relativos de los *commodities*, lo que constituye otro mecanismo de reversión del DTI.

Los resultados que arrojan las investigaciones sobre los términos de intercambio, y las dificultades para encontrar una tendencia de largo plazo,

deberían alertarnos, no sólo respecto a la dificultad de encontrar en las series de precios, los síntomas de un mecanismo de transferencia de los beneficios del desarrollo tecnológico de la periferia hacia el centro, sino además, de aquellas teorías que pretenden explicar el subdesarrollo y las asimetrías centro-periferia, a partir de una evidencia empírica tan frágil.

### **1.2.3. Subdesarrollo y teoría marxista del imperialismo**

El aporte de Prebisch influyó los análisis marxistas sobre el imperialismo de la mitad del siglo XX. Sus ideas fueron recuperadas particularmente por los autores marxistas de la dependencia en América Latina, y por los defensores de la tesis del ID (Love, Brambila y Martínez 1980, 375). Estos autores integraron las tesis de Prebisch a una particular perspectiva sobre el capitalismo mundial que era dominante en el pensamiento marxista de la época, y que tenía sus bases teóricas en las tesis leninistas del capital monopolista.

En términos generales, los aportes de Prebisch fueron encuadrados dentro del análisis general del capitalismo mundial propuesto por Lenin en su obra de 1916, *El Imperialismo, fase superior del capitalismo*, en el que Lenin se planteaba esbozar un “cuadro de conjunto” de la economía mundial capitalista de los años previos al estallido de la Primera Guerra Mundial (Lenin [1916] 1966, 5).

A raíz del triunfo de la Revolución de Octubre, el prestigio de Lenin en el movimiento obrero internacional confirió una gran autoridad a sus ideas, de manera que la mayor parte de los análisis marxistas sobre el mercado mundial de mediados del siglo XX se planteaban como una actualización de las tesis leninistas.

La idea central del planteamiento de Lenin era que el capitalismo de libre competencia, característico del siglo XIX, había desaparecido para dar lugar a una nueva formación social, en la que un puñado de gigantescas firmas oligopólicas y monopólicas, surgidas de la tendencia a la concentración de capital que operaba desde el siglo XIX, regían la vida económica (Lenin [1916] 1966, 12).

Lenin ubicaba el inicio de esta transición en el *crack* de 1873, después de que la libre competencia hubiera alcanzado su madurez entre 1860 y 1870. Durante el siguiente cuarto de siglo, el monopolio se habría desarrollado, según Lenin, hasta que con la crisis de 1900 y 1903, el capitalismo se transformó en imperialismo (Lenin [1916] 1966, 17-18). Para Lenin el desarrollo del monopolio estaba relacionado con el crecimiento de las empresas y su disminución en número. Desde esta perspectiva, la supresión de la competencia era posible debido a la facilidad con que unas pocas empresas podían coordinarse entre sí para manipular el mercado (Lenin [1916] 1966, 13). El poder de mercado de estas empresas y su mayor capacidad de coordinación, les permitía obtener ganancias extraordinarias mediante el control de precios, la limitación de la producción, la cartelización y la fusión de firmas (Lenin [1916] 1966, 14,19).

Dado el dominio monopólico, las leyes objetivas del mercado quedaban suprimidas o por lo menos debilitadas junto con la competencia (Lenin [1916] 1966, 36). Esto significaba que el análisis del funcionamiento del capitalismo propuesto por Marx en *El Capital*, perdía validez en la medida en que los supuestos sobre los que este se fundaba habían desaparecido. En este sentido, para Lenin, la explotación económica de la clase trabajadora pasaba a un segundo plano, y la violencia, las arbitrariedades y la dominación se convertían en las características de la fase del capitalismo monopolista (Lenin [1916] 1966, 24,90).

En cuanto a la relación entre el capital monopolista y la libre competencia, Lenin mantiene una postura ambigua. Si bien en numerosos pasajes queda explícita la tesis de que el surgimiento del monopolio implica un debilitamiento de la libre competencia y el tránsito hacia una formación social distinta del capitalismo, en otras partes de su texto aparece la idea de que monopolio y libre competencia coexisten. Lenin afirma:

La libre competencia es la característica fundamental del capitalismo y de la producción mercantil en general; el monopolio es todo lo contrario de la libre competencia, pero esta última se va convirtiendo ante nuestros ojos en monopolio [...]. Y al mismo tiempo, los monopolios, que se derivan de la libre competencia, no la eliminan, sino que existen por encima de ella y al lado de ella, engendrando así contradicciones, rozamientos y conflictos

particularmente agudos y bruscos. El monopolio es el tránsito del capitalismo a un régimen superior.

Sin embargo, Lenin no explicita la relación que estas dos estructuras coexisten, aunque es claro que Lenin piensa que el monopolio desplaza de forma decisiva a la libre competencia.

Ya que en el planteamiento leninista las plusvalías extraordinarias obtenidas mediante el progreso tecnológico ya no eran la fuente de las superganancias, las transferencias de valor desde las ramas competitivas hacia las monopólicas, y desde las colonias hacia el centro, se convertían en la fuente de la ganancia monopólica (Lenin [1916]1966, 62, 99). Por ello, Lenin destacaba el carácter parasitario del capital monopolista (Lenin [1916]1966, 98).

En cuanto a la posibilidad de que el capitalismo monopolista pudiera ser viable en el largo plazo, Lenin adoptó una postura ambigua. Por una parte, Lenin sostenía que la consecuencia del dominio de los monopolios parasitarios era la tendencia al estancamiento del sistema (Lenin [1916] 1966, 99). Sin embargo, al mismo tiempo afirmaba que el capitalismo crecía a una velocidad incomparablemente mayor que en los periodos anteriores (Lenin [1916] 1966,124). Pese a esta ambigüedad teórica, para Lenin la tendencia al estancamiento jugaba un papel fundamental para explicar el expansionismo colonial. Lenin sostenía que la exportación de capitales desde la metrópoli hacia las colonias y países periféricos era indispensable para la reproducción del capitalismo de los países centrales (Lenin [1916] 1966, 60-61) y era una consecuencia directa del dominio de los monopolios sobre la economía. La tendencia colonialista, inherente al dominio monopólico, se traducía en la explotación y el saqueo de la periferia (Lenin [1916] 1966, 62,86). La contraparte de la explotación de las masas de los países atrasados era el surgimiento de una "aristocracia obrera" en los países centrales. Este grupo privilegiado, compuesto por los dirigentes del movimiento obrero y las capas superiores de la clase trabajadora, había sido "corrompido" por las burguesías nacionales mediante el reparto de una fracción de las ganancias arrojadas por el saqueo colonial (Lenin [1916] 1966, 10).

Las tesis leninistas sobre el imperialismo y las relaciones centro-periferia fueron ampliadas en los años que siguieron por autores como Paul Baran<sup>3</sup>. Baran (1957) afirmaba que el dominio monopólico generaba el estancamiento de las fuerzas productivas en los países adelantados, y en la periferia, el bloqueo del desarrollo industrial. Según Baran, el atraso de los países periféricos no era consecuencia de factores internos, sino de la explotación a la que estaban sometidos por parte de las potencias imperialistas. Para apoyar su tesis, Baran presentaba cálculos para el caso de la India, donde a inicios del siglo XX, cerca del 10% del producto bruto era drenado hacia Inglaterra (Baran 1957, 145).

Según Baran, el *excedente económico*<sup>4</sup> apropiado por los países desarrollados era producido por las masas sobreexplotadas de la periferia. Además de la coerción extraeconómica, la inversión extranjera era otro mecanismo de expoliación de los países atrasados, ya que los volúmenes de capital invertidos en la periferia eran siempre menores que los recursos transferidos al centro por concepto de pago de regalías, patentes, etc., lo que generaba más atraso y subdesarrollo (Baran 1957, 144-150).

La propuesta de Baran tenía importantes consecuencias políticas. Según este autor los movimientos de liberación nacional no sólo contribuirían a la liberación de los países subdesarrollados del dominio imperialista, sino además, crearían las condiciones para que la clase obrera de los países imperialistas pudiera derrocar el capitalismo. En ese sentido sus trabajos constituyeron una importante arma teórica de los movimientos antiimperialistas de la década de 1960 (Screpanti 2005, 447).

---

<sup>3</sup> Paul Baran nació en Rusia, hijo de militantes mencheviques. Se formó en medio de los debates soviéticos de la década de 1920 y emigró en 1928, primero a Alemania y luego a Inglaterra, llegando a los Estados Unidos en 1939 donde obtuvo un puesto en la Universidad de Standford (Screpanti 2005, 446).

<sup>4</sup> Baran propuso la teoría del excedente económico, la cual planteaba que el *excedente efectivo* producido en una economía es medido por la diferencia entre la producción real y el consumo real. El *excedente potencial* se define como la diferencia entre la producción posible dada la tecnología existente, y el consumo productivo necesario para obtener aquel nivel de producción (Screpanti 2005, 447).

### 1.3. Emmanuel y el intercambio desigual

Frente a la tesis leninista del capitalismo monopólico y la explicación del saqueo de la periferia por medio de la coerción extraeconómica, la tesis del intercambio desigual de Emmanuel constituyó un avance importante para la teoría marxista.

La tesis del ID está impregnada en muchos sentidos de las experiencias personales de Emmanuel. Veterano de la resistencia griega durante la Segunda Guerra Mundial, Emmanuel viajó al Congo en 1946, en donde se dedicó al comercio de textiles y se interesó por el estudio de la economía. Gracias a su contacto con la industria textil en pequeña escala, Emmanuel tomó distancia de las teorías del capital monopolista, y sus observaciones sobre los precios internacionales y las diferencias salariales entre europeos y congoleños, lo convencieron de que la teoría de los precios de producción propuesta por Marx, era insuficiente para explicar el comercio internacional. Después del arresto de Patrice Lumumba, líder independentista congolés, Emmanuel se trasladó a Francia en 1957, donde estudió bajo la dirección de Charles Bettelheim en la École Pratique des Hautes Études, graduándose como doctor en Sociología en 1968. En su tesis doctoral, Emmanuel desarrolló su teoría del comercio internacional, misma que fue publicada un año más tarde bajo el título de *El intercambio desigual* (Brolin 2007, 164-167).

Emmanuel explicaba la interacción de la periferia y el centro, así como el subdesarrollo, a partir del supuesto de que la teoría del valor operaba plenamente en el mercado mundial. Según Emmanuel ([1969] 1979), el sistema mundial se dividía en un Norte rico, compuesto de naciones “burguesas”, y un Sur pobre, conformado por naciones “proletarias”. Para Emmanuel, el desarrollo desigual en los dos polos no era un fenómeno autónomo y accidental, sino estructural (Emmanuel[1969] 1979, 26).

Emmanuel sostenía que los países de la periferia transferían valor a los países adelantados, no mediante el saqueo y el pillaje colonial, sino a través de inserción en el mercado mundial. En este sentido, el DTI era la expresión fenoménica de este mecanismo (Emmanuel [1969] 1979, 27). Sin embargo, a

diferencia de Prebisch y Singer, Emmanuel sostenía que el ID no era consecuencia de la naturaleza de las exportaciones de los países periféricos. Para demostrarlo, Emmanuel señalaba el caso de la madera sueca, la cual no presentaba un deterioro de sus términos de intercambio en el largo plazo, pese a ser una materia prima (Emmanuel [1969] 1979, 33-34).

Para Emmanuel la esencia del ID radicaba en que una categoría de países intercambiaba cantidades mayores de trabajo nacional por menores cantidades de trabajo extranjero (Emmanuel [1969] 1979,34). Tomando como supuestos la libre movilidad de los capitales, y la inmovilidad a nivel internacional de la fuerza de trabajo, Emmanuel afirmaba que el ID surgía como consecuencia de las diferentes estructuras socioeconómicas de los países del centro y la periferia. Según Emmanuel, la diferencia fundamental se encontraba en la estructura salarial. Ya que en la periferia los salarios eran mucho más bajos que en el centro, los capitalistas de la periferia podían extraer tasas de plusvalor más altas que las obtenidas en el centro. Sin embargo la igualación de la tasa de ganancia en el mercado mundial, producto de la libre movilidad de los capitales, ocasionaba que una parte de la plusvalía extraída en la periferia fuera transferida hacia el centro del sistema (Emmanuel [1969] 1979, 104). La raíz del ID se encontraba en las diferencias salariales entre el centro y la periferia, Emmanuel creía que una tendencia a la igualación internacional de los niveles salariales anularía las transferencias de valor. Dicha igualación sólo ocurriría si la fuerza de trabajo pudiera moverse libremente entre los países, de la misma manera en que sucedía al interior de un mismo país. Sin embargo, según Emmanuel, las barreras que obstaculizaban el libre tránsito de la fuerza de trabajo, impedían que operara dicha tendencia a la igualación salarial.

En la teoría de Emmanuel, el modo en que la plusvalía arrancada a los países periféricos era distribuida dentro de las potencias centrales tenía importantes consecuencias políticas. Según Emmanuel, las plusvalías transferidas desde la periferia eran apropiadas por los capitalistas de los países adelantados. Esta ganancia “colonial” les permitía mantener niveles salariales

comparativamente más altos que en la periferia. En este sentido, los trabajadores de los países adelantados se beneficiaban de la superexplotación de los obreros de los países atrasados. En esta medida, Emmanuel negaba la posibilidad de plantear un programa socialista unificado de la clase obrera internacional (Emmanuel [1969] 1979, 214-223).

### **1.3.1. El debate del intercambio desigual**

Las ideas de Emmanuel fueron duramente criticadas tanto por sus consecuencias políticas como por sus debilidades teóricas. En el debate posterior, autores como Samir Amin, Christian Palloix, Charles Bettelheim, Ernest Mandel, y algunas décadas después, Anwar Shaikh y Guglielmo Carchedi, criticaron y desarrollaron la tesis del ID. Aunque todos ellos mantuvieron distancias teóricas con el modelo de Emmanuel, la existencia de transferencias de valor de la periferia hacia el centro, a través del intercambio de mercancías, fue aceptada en términos generales. Por otro lado, la mayor parte de los autores del ID sostienen, implícita o explícitamente, que el DTI de la periferia constituye un indicador o consecuencia del ID (p.e. Amin 1970a, 147-148; 1970b, 170, 274; 1973, 144; Mandel 1976, 345).

#### *a) Samir Amin*

Uno de los primeros críticos de Emmanuel fue el economista egipcio Samir Amin, quien rechazó el manejo que Emmanuel hacía de la variable salarial en su modelo. Según Amin, Emmanuel concebía los salarios como una variable independiente, por lo que de su argumento se desprendía que bastaba con elevar los salarios en la periferia para anular el ID. Amín criticaba que el modelo de Emmanuel no precisara los mecanismos determinantes de los niveles salariales en el centro y en la periferia, y sostenía que un aumento salarial, así como el resto de medidas que Emmanuel proponía para atenuar el ID, eran impracticables, ya que los bajos salarios, lejos de ser un elemento circunstancial, eran una condición estructural de las economías periféricas (Amin [1973] 1984, 16-17).

El aspecto más original de la propuesta de Amin era su concepción del sistema mundial. Para Amin, el sistema mundial capitalista era una articulación de diferentes formaciones sociales, en la que el modo de producción capitalista

convivía con formaciones precapitalistas. Esta yuxtaposición de modos de producción era reproducida por el capitalismo, el cual no sólo preservaba los modos de producción precapitalistas con los que interactuaba, sino que además se beneficiaba de ellos mediante el ID originado en el comercio entre formaciones sociales, y la disponibilidad de fuerza de trabajo barata provista por las formaciones sociales precapitalistas (Amin [1973] 1984, 60).

En este escenario, los países subdesarrollados sufrían del atraso en la medida en que eran sobreexplotados por los países del centro. El ID era el reflejo de esta explotación. Los salarios, que en el modelo de Emmanuel eran la variable independiente, eran para Amin el resultado del escaso desarrollo de las fuerzas productivas y la sobrevivencia de formaciones sociales precapitalistas, por lo que no podían incrementarse de manera arbitraria (Amin 1970b, 421). Además, Amin consideraba que la acción de los monopolios era esencial (Amin 1970a, 61). Para probar su idea, Amin señalaba que la mayor parte de las materias primas exportadas por la periferia eran controladas por grupos monopólicos (Amin 1970a, 85), por lo que los factores políticos tenían un gran peso en la determinación de los precios, y por tanto en el ID.

Por otra parte, Amin rechazaba la tesis de Emmanuel respecto a la división del mundo en naciones proletarias y naciones burguesas, debido a que esta concepción negaba el carácter mundial del sistema y la interrelación entre las luchas de los trabajadores del centro y de la periferia. Además, Amin señalaba que en el esquema de Emmanuel se sugería la posibilidad de que la burguesía periférica, ella misma explotada, pudiera oponerse a la burguesía del centro, salida que a juicio de Amin era imposible (Amin 1970a, 48).

Frente a la primacía del conflicto entre naciones de la teoría de Emmanuel, en la perspectiva de Amin el antagonismo principal del capitalismo contemporáneo era el que enfrentaba al campesinado y proletariado de la periferia con el capital imperialista. Por otro lado, Amin consideraba que las luchas concretas entre estos bloques determinaban, en forma directa y simultánea, los precios relativos de los intercambios centro-periferia y la estructura de la división internacional del trabajo

(Amin [1977] 1981, 68). En este punto, Amin se alejaba de los autores que identificaban el DTI de los países periféricos como consecuencia de leyes económicas o arreglos institucionales, como el caso de Prebisch. Para Amin, la dinámica de dicho intercambio dependía de factores estrictamente políticos.

En cuanto a las transferencias de valor de la periferia hacia el centro, Amin destacaba que las exportaciones de los países subdesarrollados provenían de sectores ultramodernos con una productividad análoga a la del centro, aunque con niveles salariales inferiores. Amin aceptaba el mecanismo de transferencia por diferencias en las composiciones orgánicas de capital, propuesto por Emmanuel, aunque sostenía que la importancia de dicha transferencia era marginal para el centro, aunque no lo fuera para la periferia (Amin 1970a, 43-44).

*b) Ernest Mandel*

Ernest Mandel, economista y militante trotskista belga, recuperó la idea del ID, aunque rechazó la determinación salarial fija que Emmanuel planteaba, ya que, según Mandel, el valor de la mercancía fuerza de trabajo no era estático sino potencialmente dinámico (Mandel [1972] 1976, 148).

Mandel elaboró un modelo de transferencias de valor intraindustria en el que planteó que el ID era un derivado del intercambio de cantidades desiguales de trabajo ([1972] 1976, 351). Para Mandel, los capitales de los países atrasados estaban obligados a emplear más mano de obra, debido al atraso tecnológico, por lo que generaban más valor que las industrias del centro. Esta diferencia en la producción de valor era transferida posteriormente hacia el centro en el intercambio ([1972] 1976, 360-351). La idea de que los capitales atrasados generaban más valor que sus contrapartes que operaban con tecnología avanzada, se debe a que Mandel identificaba el tiempo de trabajo individual que cada empresa empleaba en la producción, con el tiempo socialmente necesario para producir.

Respecto a las diferencias salariales entre el centro y la periferia, Mandel sostenía que dicha diferencia no era la causa, sino el resultado del desarrollo desigual del modo de producción capitalista y de las diferentes productividades en

el mundo (Mandel [1972] 1976, 353). En este sentido, coincidía con la crítica de Amin a Emmanuel respecto a la determinación salarial.

*c) La recepción latinoamericana del debate*

Mientras en Europa se desarrollaba la polémica sobre el ID, durante los años sesenta y setenta, en América Latina se desarrolló el movimiento político e intelectual conocido como la Teoría Marxista de la Dependencia (TMD), la cual se propuso explicar las raíces del atraso y el subdesarrollo latinoamericano. Entre los miembros más destacados de la TMD figuraron autores como André Gunder Frank, Fernando Henrique Cardoso, Theotonio Dos Santos, Ruy Mauro Marini y Vania Bambirra, entre otros (Astarita 2013, 17-24).

En la década de 1970, varios autores de la TMD recuperaron el análisis *centro-periferia* desarrollado por la CEPAL, y aplicaron creativamente el instrumental teórico marxista para elaborar sus propias teorías. En este contexto, la noción del ID de Emmanuel, aunque criticada, fue incorporada por la mayor parte de los autores de la TMD en sus elaboraciones (Astarita 2013, 29).

Blomström y Hettne (1984, 81 en Sotelo 2017, 33), sostienen que la polémica sobre el ID no tuvo un vínculo directo con el desarrollo del pensamiento dependentista latinoamericano. Sin embargo, la teoría del ID estuvo presente en los planteamientos de varios autores dependentistas. La noción del ID es el punto de partida en los modelos de autores como Ruy Mauro Marini, y por otro lado, otros autores latinoamericanos participaron del debate sobre el ID. Uno de los primeros aportes latinoamericanos al debate, fue el del economista y militante argentino Oscar Braun. A diferencia de Emmanuel, el modelo de ID de Braun partía del supuesto de la inmovilidad internacional del capital. Según Braun, la política económica de las potencias imperialistas imponía precios bajos y restricciones al comercio de los países dependientes. Los bajos precios impuestos desde el exterior presionaban los salarios y los beneficios a la baja en la periferia. En el esquema de Braun, el ID ocurría por la “tendencia natural” del capitalismo monopolista a imponer restricciones al comercio (Braun, Oscar 1973 en Quaglio y Tenewicki 1973, 497-498, 507). En este sentido, el análisis de Braun es similar a

la propuesta de Baran, y es más cercano a la tesis del capital monopolista, que a la teoría de Emmanuel y sus críticos.

Uno de los autores dependentistas que aplicó de manera más sistemática la teoría de Marx en sus análisis fue Ruy Mauro Marini. Marini rechazó las explicaciones del desarrollo desigual basadas en la coacción extraeconómica y en la presión militar de las grandes potencias, y propuso un modelo en el que la internacionalización del capital era producto de la acción de la ley del valor y de la en el mercado mundial.

Aunque en la obra de Marini no existen referencias al debate sobre el ID sostenido entre Emmanuel, Amin y Bettleheim (Sotelo 2017, 33), esta noción constituye el punto de partida de su teoría del capitalismo periférico.

Marini señalaba que la tendencia al DTI, reflejaba la depreciación de los bienes primarios. Sin embargo, el deterioro de los precios de los bienes primarios no correspondía a la desvalorización real de esos bienes, sino que era un reflejo del ID (Marini [1973] 2008, 118-120).

Marini identificó dos tipos de ID, el primero de ellos operaba en el interior de una misma industria, mientras que el segundo ocurría entre distintas ramas productivas. En el primer caso, Marini sostenía que el país con mayor productividad del trabajo podía fijar precios de producción inferiores a los de sus competidores, manteniéndose igual los precios de mercado. De esta manera, el país más productivo se apropiaba de una ganancia extraordinaria (Marini [1973] 2008,121-122). En el caso de las transferencias de valor entre diferentes industrias, Marini afirmaba que el puro monopolio sobre la producción de ciertos bienes era condición suficiente para que un país pudiera eludir la ley del valor y vender a precios por encima del valor de sus mercancías (Marini [1973] 2008, 122).

Según Marini, la respuesta de los capitales desfavorecidos por el ID no era corregir el desequilibrio entre los precios y el valor de sus mercancías, sino que intentaban compensar sus pérdidas intensificando la explotación del trabajo

(Marini [1973] 2008, 122-123). De esta forma, Marini fundamenta la categoría central de su planteamiento: la superexplotación del trabajo, como característica del capitalismo periférico. En este modelo, el ID exacerbaba constantemente la búsqueda del capital por incrementar el plusvalor extraído a los trabajadores.

Marini aceptó en términos generales la perspectiva sobre las transferencias de valor e ID, contenida en los trabajos de Amin, Emmanuel y Mandel. Marini afirmaba que el plusvalor era transferido desde la periferia hacia el centro debido a las distintas intensidades de trabajo, y que dicha transferencia terminaba reflejándose en el DTI (Marini [1978] 2008, 183).

Luis Ángeles (1974) propuso, en su análisis del subimperialismo brasileño - categoría propuesta por Marini-, una visión original del ID, ya que aunque no discutía teóricamente sobre esta categoría, sostenía que había una ID entre Brasil, y Paraguay y Argentina (Ángeles 1974, 123-124), resultado del expansionismo brasileño. Aunque Ángeles no explicó cuál era el mecanismo de estas transferencias de valor, en su trabajo subyace la idea de que el ID no se vinculaba ni al tipo de productos, como en los autores previos a Emmanuel, ni a los niveles salariales, como en Emmanuel y Amín, sino a las asimetrías de poder. Por otro lado, introdujo la idea de que las potencias medianas podían establecer relaciones de ID en beneficio propio, al tiempo que eran explotados por las potencias imperialistas principales, esquema que encaja en la visión del subimperialismo de Marini.

En esos mismos años, Valenzuela Feijóo realizó una crítica al planteamiento de Emmanuel, en lo referente al vínculo que este último establecía entre tasa salarial y tasa de plusvalía. Valenzuela (1974) afirmaba que la tesis de que el proletariado de los países centrales gozaba de un salario superior, producto de las transferencias de valor desde el centro, y de la sobreexplotación de los trabajadores periféricos, era una mera frivolidad. Para Valenzuela, el planteamiento de Emmanuel implicaba que el proletariado del centro constituía una modalidad que, al tiempo de no ser explotada, era capaz de apropiarse de un plusvalor por encima del valor que creaba en la producción (Valenzuela 1974,

399). Valenzuela rechazó esta idea, y sostuvo que la capacidad productiva de los países avanzados y atrasados difería en términos cualitativos.

Además, Valenzuela rechazó la definición de Emmanuel de ID, acusándolo de confundir la tasa de plusvalor con la tasa salarial (1979). Según Valenzuela, la tasa de plusvalía no dependía exclusivamente del nivel de los salarios reales, y sostenía que era necesario considerar la extensión de la jornada de trabajo y la productividad laboral (Valenzuela 1979, 113-114).

Para Valenzuela, las diferencias en la productividad entre los países del centro y la periferia eran cruciales en la determinación salarial. Si por una parte era cierto que los salarios de los países industrializados eran superiores, por otro lado, la tasa de explotación no era menor que en la periferia, debido a que la intensidad del trabajo de los países del centro era comparativamente mayor. Al igual que otros autores, Valenzuela sostenía que la transferencia de valor ocurrían debido a las diferentes composiciones orgánicas de capital que colocaban a los países del centro en una posición privilegiada. Sin embargo, al tiempo que aceptaba las transferencias de valor mediante la formación de una tasa media de ganancia, Valenzuela adhería a la tesis del capital monopolista, al señalar que parte de las pérdidas de los países subdesarrollados se explicaban en gran medida por la coerción extraeconómica, característica de la época imperialista (Valenzuela 1979, 122-123).

*d) El dependentismo actual*

En años más recientes, varios autores latinoamericanos vinculados con el pensamiento dependentista mantienen la noción del ID como categoría clave en sus análisis sobre el subdesarrollo y la dependencia. Uno de ellos es Borges Neto (2011), quien ha profundizado en la contribución de Marini al debate del ID. Borges considera que, aunque compleja y fructífera, la formulación de Marini respecto al ID es insuficiente y requiere ser ampliada. Para ello, Borges se centra en los argumentos de Marini frente a las críticas que recibió de José Serra y Fernando Henrique Cardoso en la década de 1970.

Aunque Borges acepta la existencia de transferencias de valor, y por tanto, del ID, desestima la idea de Marini de que existen transferencias de valor originadas directamente en las diferentes productividades de cada país. Borges recupera la noción de *trabajo potenciado*<sup>5</sup> de Marx para sostener que en los países con mayor desarrollo tecnológico, una misma cantidad de trabajo produce más valor que en los países que emplean tecnología inferior. Según Borges, lo contrario aplica a los países atrasados: una misma cantidad de tiempo de trabajo genera menos valor que en los países centrales. Entendido de esta manera, Borges sostiene que no existe un ID, debido a que los países periféricos no pueden producir un valor que sea transferido al centro. Las pérdidas y ganancias de unos no compensan las de los otros países. Sin embargo, Borges afirma que este error de Marini no afecta la validez de su concepción global (Borges 2011, 97).

Según Borges, existe ID y transferencias de valor en el caso de los desvíos de los precios internacionales efectivos en relación a los valores internacionales. Desde su perspectiva una explicación fundamental en las desviaciones entre precios y valores tiene que ver con la formación de un tipo de cambio que empuja los valores internacionales de los países dependientes hacia precios inferiores, mientras que en los países centrales fija precios superiores (Borges 2011, 99).

El otro mecanismo de ID identificado por Borges es la tendencia de los países atrasados a desvalorizar su moneda con el fin de equilibrar su balanza de pagos. De esta manera, la inserción subordinada en el mercado mundial les obliga a ceder una parte del valor producido, al vender sus mercancías por debajo de su valor. Además, el ID también ocurriría por la venta que hacen los países dependientes a los centrales, de ciertos productos semiacabados. En este intercambio, los capitales de los países adelantados, los cuales controlan los circuitos comerciales, son capaces de comprar a precios muy inferiores las

---

<sup>5</sup> Para Marx, el *trabajo potenciado* representa trabajo simple multiplicado, de manera que una determinada cantidad de trabajo potenciado equivale a una cantidad mayor de trabajo simple (Marx [1894] 1984, 55).

mismas mercancías que a su vez venden con un sobreprecio (Borges 2011, 99-100).

Finalmente, Borges propone incorporar la dimensión política al estudio del ID, y sostiene que las potencias imperialistas consiguen, mediante la coerción extraeconómica, la reducción de los precios internacionales de los países dependientes. En este sentido operarían los planes de ajuste del FMI y del BM, que obligan a los países dependientes a fijar el precio de sus productos por debajo de su valor. El esfuerzo por aumentar las exportaciones produce también una depreciación adicional del tipo de cambio, lo cual exacerba, según Borges, la tendencia arriba señalada (Borges 2011, 101).

La propuesta de Borges es muy particular, ya que en ella coexisten elementos de la teoría del valor de Marx, como el concepto de trabajo potenciado, con las tesis del capital monopolista. Y es que por una parte, su crítica a la noción de transferencias de valor por diferencias en la productividad plantea el problema de cómo se determinan los tiempos de trabajo socialmente necesarios a escala internacional, y cómo se delimitan los espacios geográficos de valor. En este sentido, la teoría de Borges supone que la ley del valor operan sin restricciones en el mercado mundial. Sin embargo, por otro lado, su concepción del ID remite al enfoque de la tesis monopolista, en la que el factor político y la violencia extraeconómica son determinantes para explicar el supuesto “drenaje” de riqueza de la periferia hacia el centro.

La tesis del dominio monopólico como determinante del ID aparece reeditada en la obra del profesor Marcelo Dias Carcanholo (2013), quien además de considerar los dos mecanismos de transferencia de valor propuestos por Marini –las transferencias por diferentes productividades y las transferencias entre capitales con diferente composición orgánica de capital- plantea un tercer mecanismo de transferencia que obedece al dominio monopólico sobre ciertos mercados. Según Carcanholo, cuando ciertos capitales consiguen monopolizar mercados específicos, pueden fijar sus precios de mercado por encima de los precios de producción, durante un determinado tiempo, lo cual les permite

apropiarse de una ganancia por encima de la media (Carcanholo 2013, 195). Sin embargo, Carcanholo no aclara si el valor apropiado de forma monopólica provendría de los consumidores o de otras ramas de la producción.

Claudio Katz, economista argentino, es uno de los autores que han recuperado la tesis del ID como presupuesto de sus análisis. Según Katz (2017), las transferencias de plusvalía de la periferia al centro se consuman a través de los precios vigentes en el mercado mundial. Para él, los países centrales pueden vender a precios superiores a sus valores, debido a que su producción concentra actividades que requieren trabajo complejo y tecnologías más desarrolladas. De esta manera, los países avanzados intercambian menores cantidades de tiempo de trabajo por volúmenes mayores de tiempo de trabajo de los países periféricos (Katz 2017, 5). Este ID de horas de trabajo se debe, según Katz, a las diferencias en el nivel de productividad de cada país (Katz 1989, 75). Para Katz, el ID se consolidó históricamente con el pasaje del capitalismo de libre cambio a la época de los monopolios (Katz 1989, 73). Esta visión de Katz plantea la misma ambigüedad que se encuentra en otros autores. Si el ID surge como consecuencia de la formación de precios de producción internacionales, y por tanto, presupone la formación de una tasa media de ganancia, y la operación de la ley del valor en el mercado mundial, no queda claro cómo es que se vincula el ID y el capitalismo monopólico, en la medida en que el dominio monopólico significaría la anulación de las leyes de mercado y de las tendencias que apuntan a la formación de una tasa media de ganancia internacional. En este sentido, Katz no termina por definir la manera en que coexisten las tendencias al estancamiento crónico, y el desarrollo acelerado de las relaciones capitalistas en el mundo.

Para Katz, el estudio de las transferencias de valor aporta el sustento teórico para explicar la manera en que se distribuye la plusvalía entre las distintas fracciones de la burguesía periférica (Katz 2018, 6).

En cuanto al estudio de la segmentación internacional de los procesos productivos que ocurre en la actualidad, Katz propone priorizar las transferencias internacionales de plusvalía en la explicación de la dependencia, ya que dicha

segmentación genera las mismas transferencias de plusvalía que ocurrían en el pasado, pese a que dichos flujos no son contabilizados por los sistemas de contabilidad nacional (Katz 2017, 10-11). Según Katz, en las cadenas de valor que integran la segmentación internacional de la producción, opera un circuito unificado de precios y ganancias medias internacionalizadas, y sostiene que este nuevo mecanismo ha remodelado la dinámica del ID. Katz afirma que la generación de plusvalor diverge de su distribución geográfica en la etapa del capitalismo actual. De esta manera, la transformación de valores en precios que se consume a escala internacional se acompaña de la separación entre la producción de mercancías, que ocurre en ciertos países, y su consumo en otros. Katz afirma que esta nueva articulación ha llevado las transferencias de valor entre países a una escala nunca antes vista (Katz 2018, 4).

Para el caso de la dinámica del intercambio en los países periféricos, Katz (1989, 75) sostiene que el DTI confirma la existencia del ID en el largo plazo. En su estudio del ciclo de las materias primas latinoamericanas de la década de 1980, Katz señala que el DTI es una característica de la época del imperialismo (Katz 1989, 80). Sin embargo, en otros escritos, el mismo Katz critica a los autores que ven en la naturaleza de los bienes primarios una característica específica del DTI, y señala que, aunque dicho deterioro de precios se verifica en numerosos productos básicos, la dinámica en este sector está determinada por un patrón cíclico de cotizaciones. Katz sostiene que las fluctuaciones de este patrón se acoplan a la comercialización de los bienes primarios, y al proceso de encarecimiento y abaratamiento que surge como reacción a las variaciones en los precios que ocurren en los países industrializados (Katz 2018, 8).

El profesor Jaime Osorio es otro autor dependentista que en los últimos años ha recuperado la tesis del ID en su análisis. Para Osorio, el ID y las transferencias de valor constituyen uno de los factores que atenúan la caída de la tasa de ganancia en el sistema mundial capitalista (Osorio 2018, 177), además de estimular la superexplotación en las economías dependientes (Osorio 2018, 169).

Osorio (2017) adhiere a la tesis de que el ID ocurre debido a las diferencias en las composiciones orgánicas de capital entre los países del centro y la periferia, y de que la divergencia entre precios de producción y valores producidos es el origen de las transferencias de valor (Osorio 2017, 52-53). Sin embargo, a pesar de que reconoce la formación de precios de producción internacionales, Osorio no acepta totalmente los supuestos de libre movilidad de capital y trabajo, sino que adopta una postura intermedia, sosteniendo que la movilidad de dichos factores no opera con la fluidez necesaria para la nivelación de las desigualdades que se deben a las diferentes composiciones orgánicas (Osorio 2017, 54-55).

Al igual que Katz, Osorio sostiene que el DTI es un indicador que permite vislumbrar el proceso de ID entre el centro y la periferia. Citando los trabajos de Marini (1973), Santi (1971), Prebisch (1986), y Ocampo y Parra (2003), Osorio afirma que empíricamente se comprueba que, salvo casos excepcionales, desde fines del siglo XIX las exportaciones latinoamericanas han perdido peso frente al aumento relativo en los precios de los bienes de las economías del centro (Osorio 2017, 59).

*e) Los aportes de la década de 1990. Anwar Shaikh y Guglielmo Carchedi.* Durante los primeros años de la década de 1990, los trabajos de Anwar Shaikh y Guglielmo Carchedi representaron un importante avance para la teoría marxista del comercio internacional. Sus planteamientos se apoyaron en los aportes realizados durante los años anteriores, por parte de distintas corrientes del marxismo que mostraron la validez del procedimiento de la transformación de valores a precios de Marx. Gracias a estos nuevos desarrollos, Shaikh y Carchedi elaboraron una fundamentación del ID que consideraba la competencia intraindustria, y la innovación tecnológica (Astarita 2009, 113-114). En este sentido, consideramos que los aportes de estos dos autores representan la versión más acabada de las teorías del ID, ya que al incorporar los avances respecto a la transformación de valores a precios, pudieron distanciarse definitivamente de la tesis monopolista, y por tanto, superar la ambigüedad teórica de la que adolecen las propuestas del ID que oscilan entre una visión en la que la ley del valor constituye el mecanismo fundamental de transferencias de valor, y

una explicación del ID en la que la voluntad de los actores juega el papel central . Los modelos de Shaikh y Carchedi proponen una perspectiva en la que las guerras de precios y la competencia entre capitales es fundamental, y plantean una serie de problemas a la teoría del ID que no podían ser formuladas en los términos de las tesis monopolistas. Es por esto que creemos necesario explicar con cierto detalle los modelos de estos autores, particularmente de Carchedi, con el fin de señalar sus virtudes y limitaciones teóricas, además de que sus planteamientos proporcionan elementos para su comprobación empírica

Anwar Shaikh elaboró su propuesta del ID, enmarcándola en su crítica a la teoría de las ventajas comparativas, y en su propuesta de una teoría marxista del comercio internacional. La principal crítica de Shaikh al trabajo de Emmanuel, es que este acepta la tesis de las ventajas comparativas de Ricardo sobre sus propios fundamentos, es decir, que acepta que bajo el supuesto de la inmovilidad del factores capital y trabajo, la teoría monetaria clásica es válida, y que por tanto, bajo estas circunstancias operarían los mecanismos de equilibrio a los que tiende el modelo ricardiano. Es por esto, según Shaikh, que Emmanuel está preocupado por señalar que lo característico del capitalismo contemporáneo son los movimientos internacionales de capital, y no su inmovilidad, lo cual refutaría el supuesto sobre el que se construye la teoría ricardiana (Shaikh 1990, 167-168).

Shaikh sostiene que, en la aceptación de la teoría ricardiana en sus propios términos, se encuentra la debilidad de las teorías que pretenden explicar el desarrollo desigual –entre ellas la de Emmanuel-, ya que se ven obligadas explicar las desigualdades a partir del dominio monopólico, el poder político, la inversión extranjera, las conspiraciones, etc. (Shaikh 1990, 172).

Shaikh coincide con Emmanuel en que el papel jugado por la inversión extranjera directa en los países subdesarrollados, al reducir los precios y modernizar las industrias, constituye una pérdida para la nación subdesarrollada, la cual se refleja en el DTI. Sin embargo, Shaikh le reprocha a Emmanuel que este no considera que la inversión extranjera, al trasladar industrias desde el centro a la periferia, fortalece la capacidad exportadora del país subdesarrollado y tiende a

mejorar la balanza comercial, al tiempo que crea nuevas fuentes de empleo. Según Shaikh, Emmanuel ubica la raíz de la desigualdad internacional en la inversión directa y en los bajos salarios de los países subdesarrollados, lo cual le lleva a la conclusión de que la nivelación salarial entre países cesaría los efectos del desarrollo desigual, lo cual constituye un error (Shaikh 1990, 207). Otra de las críticas de Shaikh a Emmanuel se refiere a su idea sobre las transferencias de valor. Shaikh señala que el supuesto de Emmanuel de cada país es el único productor de cada bien lo hace ignorar las transferencias intraindustria (Shaikh 1990,213).

En cuanto a la propuesta de Amin, Shaikh le reconoce el mérito de haber identificado la estructura dual que existe en los países subdesarrollados: productores altamente eficientes con una alta composición orgánica de capital, y un sector atrasado con baja composición orgánica. Sin embargo, Shaikh rechaza la idea de Amin de que existe una nivelación de las tasas de ganancia dentro de la misma rama, ya que esto le impide apreciar las ganancias extraordinarias obtenidas mediante la innovación tecnológica (Shaikh 1990, 215).

Por otro lado, Shaikh critica a Mandel por desdeñar las transferencias inter-industria, debido a que este último no reconoce la nivelación internacional de las tasas de ganancia. Shaikh sostiene que Mandel se ubica en el polo opuesto de Emmanuel, ya que mientras el primero enfatiza las transferencias de valor intraindustria, el segundo solo considera n las transferencias interindustriales (Shaikh 1990, 214).

En contraposición a las teorías marxistas del ID que le precedieron, Shaikh propone que la clave para la comprensión del desarrollo desigual, desde la perspectiva marxista, se encuentra en la crítica de Marx a la teoría de las ventajas comparativas en Ricardo, y a la teoría cuantitativa del dinero. Shaikh sostiene que en el marco teórico marxista es un absurdo sostener que la entrada de dinero mundial al país con una balanza comercial superavitaria implica una caída de los precios. Por el contrario, según Shaikh, el ingreso de dinero mundial actúa como un estímulo a la demanda agregada, disminuyendo la tasa de interés e

incrementando la producción. Por otro lado, no existe un mecanismo nivelador para que los países con una balanza comercial deficitaria puedan hacer competitivas sus exportaciones, sino que, por el contrario, se observa una tendencia a financiar el déficit mediante el préstamo de corto plazo proveniente de los países con superávit. Sin embargo, continúa Shaikh, debido a que en algún punto los préstamos junto con sus intereses deben ser pagados, la economía de los países deficitarios tiende al colapso, al déficit crónico y al endeudamiento (Shaikh 1990, 197-198).

En cuanto a las transferencias de valor, Shaikh sintetiza las ideas de los autores que le precedieron. Acepta tanto la existencia de transferencias de valor entre industrias diferentes, como al interior de la misma rama. Las primeras son explicadas por la formación de una tasa general de ganancia y las diferentes composiciones orgánicas, las cuales hacen surgir desviaciones entre los precios de producción y los precios directos de cada rama. Por otro lado, en caso de que la competencia ocurra al interior de una misma industria, Shaikh sostiene que las transferencias de valor surgen debido a que las empresas más eficientes se apropian de más valor del que producen, mientras que las empresas menos eficientes, que producen más valor, transfieren una parte de este hacia las empresas adelantadas (Shaikh 1990, 209). Según Shaikh, para cualquier conjunto individual de empresas, las transferencias netas de plusvalía serán la suma de los dos efectos anteriores (Shaikh 1990, 210).

Sin embargo, el modelo de Shaikh se distingue del resto de las teorías marxistas del ID por su concepción del papel que juegan las transferencias de valor en la determinación de las asimetrías del sistema mundial. Para Shaikh, las transferencias de valor no son la causa principal del desarrollo desigual internacional, sino su consecuencia, y afirma que las diferencias salariales entre países no dan origen necesariamente a transferencias netas de plusvalía entre países (Shaikh 1990, 212, 216).

## Conclusión

La tesis del ID es un producto histórico que refleja las transformaciones del capitalismo mundial de mediados del s. XX. El modelo de Emmanuel intentó explicar la configuración del mercado mundial surgida en la segunda posguerra, en un contexto en el que el sistema colonial estaba en descomposición, y por tanto, en que era más difícil sostener que las desigualdades entre la periferia y el centro del sistema tenían su origen en la opresión política y la violencia extraeconómica. Por otro lado, la propuesta de Emmanuel entronca con las escuelas económicas que desde años atrás criticaban la teoría ortodoxa del comercio internacional. En este sentido, en las tesis de Emmanuel se percibe la influencia del pensamiento cepalino y de otros críticos de la teoría ricardiana. Al interior del pensamiento marxista, el planteamiento de Emmanuel representa una ruptura con las tesis leninistas del capitalismo monopolístico que en aquel entonces constituían la base de la mayoría de los análisis desde el marxismo. Sin embargo, los marxistas que posteriormente criticaron y desarrollaron la idea del ID, no abandonaron la tesis del monopolio, y mantuvieron sus planteamientos en una permanente ambigüedad entre una concepción del mercado mundial en la que opera libremente la ley del valor, y otra en la que las relaciones de fuerza determinan la acumulación de capital a escala mundial. Los aportes de Shaikh y Carchedi, a inicios de la década de 1990, tienen el mérito de terminar con esta ambigüedad teórica, mostrando que el funcionamiento del mercado mundial se acerca más a la visión turbulenta y dinámica que se encuentra en los escritos de Marx. De esta manera, gracias a la incorporación de los avances sobre la determinación de precios de producción internacionales, es posible problematizar la tesis del ID en términos que no eran concebibles bajo el enfoque del capital monopolista.

## Capítulo 2: Capital Oligopólico e Intercambio Desigual en Guglielmo Carchedi

Junto con el trabajo de Shaikh, el otro aporte fundamental de la década de 1990 fue el del economista italiano Guglielmo Carchedi. En 1991, Carchedi publicó su libro *Frontiers of Political Economy*, donde elaboró una teoría marxista de la formación de precios de producción internacionales para explicar el capitalismo contemporáneo desde la lógica del argumento de Marx sobre los precios de producción. El trabajo de Carchedi incorpora los aportes de la década de 1980 sobre la formación de precios de producción internacionales, y presenta una teoría del comercio internacional en la que, pese a que se reconoce la existencia de grandes firmas oligopólicas, la competencia intercapitalista y las guerras de precios, constituyen la característica principal del capitalismo contemporáneo. Al igual que Shaikh, Carchedi rompió definitivamente con la tesis de monopolio y elaboró su modelo partiendo del supuesto de que la ley del valor rige en el mercado mundial. El modelo de Carchedi constituye la versión más acabada de la tesis del ID. En muchos sentidos, recupera los aportes más importantes de los autores previos, y consigue superar sus limitaciones teóricas. De esta manera, el planteamiento de Carchedi puede ser utilizado como el modelo a partir del cual realizar una comprobación empírica de la teoría.

Este capítulo se divide en tres apartados: en el primero de ellos se recogen las principales críticas de Carchedi a las teorías del comercio internacional, entre las que se encuentran no solamente la teoría ortodoxa, sino también las propuestas de Emmanuel y Amin. A continuación, en el segundo apartado se expone la propuesta de Carchedi del *capitalismo oligopólico*, el cual representa la fase de desarrollo del capitalismo contemporáneo. Finalmente, se presentan las críticas más importantes a la tesis del ID en Carchedi y sus limitaciones teóricas más importantes.

### **2.1. Crítica a las teorías del comercio internacional**

Al igual que Shaikh (1990), Carchedi critica la teoría de las ventajas comparativas de Ricardo, ya que oculta la existencia del ID, y por tanto, los enormes beneficios que los capitalistas de los países imperialistas obtienen de la reproducción del subdesarrollo tecnológico de los países dominados. Carchedi rechaza la idea que subyace al modelo ricardiano, de que el objetivo de los capitalistas sea el ahorro de tiempo de trabajo, ya que dicho ahorro es indiferente a los capitalistas, quienes razonan en términos de rentabilidad. Ya que no hay razones para asumir que, cuando diferentes ramas son comparadas, la introducción de técnicas ahorradoras de trabajo incrementa necesariamente la rentabilidad, tampoco hay razones para sostener que por fuerza los productores portugueses de tela del modelo de Ricardo, se convertirían en viticultores. Para Carchedi, el error fundamental de Ricardo reside en comparar productividades entre ramas, lo cual no tiene ningún significado económico. Por tanto, la teoría de las ventajas comparativas, y por extensión, la teoría ortodoxa del comercio internacional, es incapaz de explicar la especialización internacional o la formación de precios internacionales (Carchedi 1991, 220).

Respecto a Emmanuel, Carchedi afirma que el método que este emplea para diferenciar analíticamente el ID en término “amplio” y “estricto”, está equivocado, ya que Emmanuel calcula la tasa de ganancia considerando el capital constante total invertido, mientras que Carchedi señala que para realizar este cálculo, sólo debe considerarse la parte del capital constante que es utilizada en el proceso de producción (Carchedi 1991, 223). Además, Carchedi critica la idea de Emmanuel de que el ID implica transferencias de valor de los trabajadores y capitalistas de un país hacia los de otro. Según Carchedi, este error conceptual ocurre debido a que Emmanuel sustituye el análisis de clases por el de naciones. Incluso si se aceptara un ID que ocurriera en un contexto de diferentes tasas salariales e iguales desarrollos tecnológicos, las transferencias de valor ocurrirían entre los capitalistas de un país dominado y los del país imperialista. En este sentido, Carchedi sostiene que las transferencias de valor que implica la redistribución de plusvalor entre capitales debido a las diferencias en la

composición orgánica de capital, o en las tasas de plusvalor, ocurren entre capitalistas y no entre trabajadores (Carchedi 1991, 224-225). Con esto, Carchedi desecha las conclusiones políticas de Emmanuel.

Carchedi considera que el modelo de Amin forma parte de las teorías que emplean el enfoque sraffiano para explicar la formación de precios internacionales. Para Carchedi, la elección de Amin del modelo sraffiano constituye un error, ya que cae en la trampa de la circularidad en la que incurren las explicaciones sraffianas, al mantenerse en el nivel de los precios para evitar el supuesto problema de la interdependencia general contenido en la solución al problema de la transformación en Marx (Carchedi 1991, 225).

Otra de las críticas de Carchedi a Amin es el papel otorgado a los términos de intercambio como indicador del ID. En el modelo de Amin, el deterioro de estos es tomado como un fenómeno equivalente al ID. Sin embargo, Carchedi sostiene que la transferencia de valor que ocurre en el comercio entre países con diferentes composiciones orgánicas de capital, puede o no verse reflejado en los términos de intercambio. Carchedi afirma que los movimientos de los términos de intercambio son, para el enfoque sraffiano, una expresión de los movimientos en los precios de mercado internacionales, lo cual es una tautología (Carchedi 1991, 226-227).

## **2.2. Capitalismo Oligopólico**

Carchedi sostiene que el capitalismo contemporáneo está dominado por los oligopolios, a los cuales define como unidades de capital tecnológicamente avanzadas que controlan una importante porción del mercado gracias a su superioridad técnica. Según Carchedi, los oligopolios no eliminan la competencia intercapitalista, pero restringen las capacidades competitivas de los capitales más pequeños y débiles (Carchedi 1991, 232). Siguiendo esta argumentación, a una economía en la que ningún capital puede restringir la capacidad de los demás para competir, se le llama de libre competencia. En este caso, las unidades de capital son caracterizadas por Carchedi como capitales de libre competencia. En el momento en que se forman los oligopolios, los capitales pequeños se convierten en capitales dominados o de competencia restringida. En este sentido, Carchedi

afirma que existen ramas competitivas, en las cuales los capitales pueden participar libremente en la competencia tecnológica, y ramas oligopólicas, en las que el dominio oligopólico es determinante. Ya que en el capitalismo contemporáneo las ramas de la producción más importantes están bajo dominio oligopólico, Carchedi sostiene que el capitalismo moderno es un *capitalismo oligopólico*, en oposición al capitalismo de libre competencia (Carchedi 1991, 233-234).

La caracterización del capitalismo contemporáneo en Carchedi plantea la cuestión de si el poder de los oligopolios es lo suficientemente grande para impedir que la ley del valor opere en el mercado mundial. Carchedi afirma que este problema sólo puede ser resuelto si el análisis amplía su perspectiva desde la esfera nacional al contexto internacional. Para Carchedi, el proceso de mundialización del capital, caracterizado por la compra de medios de producción alrededor del mundo por parte del capital, la incorporación de mano de obra extranjera, la delocalización de la producción fuera de las fronteras nacionales, y la venta de los productos en mercados extranjeros; conlleva la el surgimiento tendencial de una tasa de ganancia media internacional. En este proceso de mundialización, las fuerzas de trabajo nacionales se han vuelto una parte constitutiva de la fuerza de trabajo internacional, y el valor que cada una de ellas produce, se ha convertido en valor internacional (Carchedi 1991, 234-235)<sup>6</sup>.

Para que el planteamiento de Carchedi se sostenga, es indispensable comprobar empíricamente la tendencia a la igualación de las tasas de ganancia de los capitales modales para cada rama internacional. Ya que no hay acceso a dichas series, debido a la metodología de la contabilidad nacional, Carchedi considera que se puede utilizar como dato *proxy* la relación del valor bruto agregado por *stock* de capital en la manufactura en diferentes países. Carchedi sostiene que la tendencia al acercamiento de las tasas nacionales de ganancia en

---

<sup>6</sup> De acuerdo con este enfoque, Carchedi sostiene que la perspectiva de las ramas de producción nacionales debe ser sustituida por la de ramas internacionales si se quiere explicar el surgimiento de una tasa de ganancia media internacional. Estas ramas internacionales estarían compuestas por varias ramas nacionales articuladas en diferentes países.

la manufactura puede tomarse como un indicador válido para probar la igualación de las tasas de ganancia, ya que la manufactura no es una rama, sino una categoría que agrupa varias de ellas (Carchedi 1991, 235-236).

Con este fin, Carchedi presenta datos sobre los niveles de productividad absoluta en la manufactura en los países de la OCDE, para el periodo 1950-1982, e identifica estos datos con la proporción del valor bruto añadido por el stock de capital en la manufactura.

**CUADRO 3 Proporción del valor bruto agregado por stock de capital en la manufactura (tipo de cambio de 1975; EE.UU. = 100)**

	1950	1960	1970	1980	1981	1982
<b>EE.UU.</b>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<b>Japón</b>	11.8	23.7	50.1	81.8	83.5	85.9
<b>Alemania</b>	46.1	69.0	91.8	110.9	109.6	110.1
<b>Francia</b>	45.6	60.8	88.2	111.2	109.9	113.6
<b>Gran Bretaña</b>	42.4	42.8	46.8	47.6	49.0	50.2
<b>Italia</b>	34.8	50.0	75.5	94.5	94.5	94.5
<b>Canadá</b>	69.5	83.1	96.2	99.5	98.5	94.7

*Fuente: Carchedi 1991, 235.*

En el cuadro 3 se aprecia cómo las tasas nacionales de ganancia en la manufactura se acercan con el tiempo, aunque sin llegar a un nivel uniforme, lo que confirmaría el carácter tendencial de la igualación de las tasas de ganancia.

El otro elemento susceptible de ser comprobado empíricamente, son las condiciones para que exista la tendencia a la igualación de la tasa de ganancia en cada rama internacional. Desde la perspectiva de Carchedi, la igualación de la ganancia sólo puede ocurrir si la competencia tecnológica y la movilidad de capitales son lo suficientemente fuertes en el sector oligopólico.

Carchedi muestra como indicador de la competencia tecnológica, la relación del gasto en investigación y desarrollo en las compañías norteamericanas y japonesas de semiconductores.

**CUADRO 4. Gasto en I y D en las empresas norteamericanas y japonesas de semiconductores (millones de dólares)**

Año	Compañías Japonesas		Compañías Norteamericanas	
	Gasto en IyD	Porcentaje de ventas	Gasto en IyD	Porcentaje de ventas
1976	164.7	14.7	227.8	6.7
1977	199.8	15.7	303.3	7.7
1978	375.9	15.1	384.3	8.0
1979	427.8	14.6	470.0	7.1
1980	483.8	12.6	624.6	7.4
1981	621.3	14.9	776.0	9.7
1982	725.4	15.5	875.3	10.9
1983	941.5	14.2	943.8	9.7
1984	1,078.0	11.0	1,414.0	10.1
1985	1,314.0	15.0	1,597.5	15.0
1986	n.a.	n.a.	1,581.8	13.9

*Fuente: Ferguson 1988, 61, en Carchedi 1991, 237*

El creciente gasto en Investigación y desarrollo de las empresas japonesas y norteamericanas en la rama de los semiconductores, es una prueba, según Carchedi, del grado de competencia que existe en el sector, y de la necesidad de los capitales individuales de introducir innovaciones técnicas como medio para sobrevivir a las guerras de precios. Según Carchedi, la competencia tecnológica conduce al surgimiento de un promedio internacional de los procesos productivos en cada rama. Por otra parte, la competencia no sólo permite alcanzar niveles más altos de productividad, sino que además, introduce innovaciones y hace emerger nuevas ramas productivas (Carchedi 1991, 238).

La otra tendencia conduciría a la igualación de la tasa de ganancia internacional es la movilidad internacional del capital. En el enfoque de Carchedi, la facilidad con que los capitales pueden moverse entre ramas, y el hecho de que los movimientos de capital entre ramas nacionales se confunda cada vez más con las transferencias entre ramas a través de las fronteras, intensifica la tendencia a la igualación de la tasa de ganancia (Carchedi 1991, 239). En este sentido, las fusiones entre firmas y la subcontratación internacional constituirían mecanismos que acrecientan la movilidad del capital a escala internacional (Carchedi 1991, 240).

La otra cuestión que Carchedi aborda para elaborar su propuesta, es si se puede aceptar la tendencia a la igualación internacional de los salarios nacionales y sus respectivas tasas de explotación. Carchedi sostiene que aunque la tendencia a la igualación de las tasas salariales puede convertirse en una tendencia en el futuro, no se observa que esta exista en el momento en que escribe. Sin embargo, afirma que pueden ser comparables las dinámicas salariales de los países que integran el bloque imperialista y el bloque dominado, respectivamente. Carchedi compara los niveles salariales de diferentes países en la industria de la manufactura para el año de 1987.

#### **CUADRO 5. Salarios en la industria de la manufactura, 1987 (US\$ / hora)**

Alemania Occidental	13.13	Taiwán	2.12
EE.UU.	10.82	Hong Kong	2.04
Suecia	10.57	Corea	1.43
Japón	9.92	Brasil	1.10
Francia	8.64	México	0.97
Gran Bretaña	7.69		

*Fuente: Sivanandan 1989, 9, en Carchedi 1991, 241.*

Como se aprecia en el Cuadro 5, no hay una tendencia a la igualación salarial a nivel mundial. Sin embargo, pareciera que esta igualación ocurre dentro

de zonas delimitadas, no tanto por la geografía, sino por el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas. Aunque la igualación de las tasas salariales y de explotación entre el bloque imperialista y el dominado no se sostiene, sí se observa esta tendencia dentro de cada uno de los bloques, los cuales conformarían zonas salariales.

Para Carchedi, la emergencia de zonas salariales se debe no sólo a la movilidad del trabajo, sino a la del capital. Según Carchedi, sólo las áreas que han alcanzado un desarrollo económico similar se han acercado en términos de tasas salariales. Por tanto, Carchedi adelanta la hipótesis de que las zonas salariales se conforman por la movilidad de capital y trabajo entre países que han alcanzado niveles similares de desarrollo (Carchedi 1991, 243).

Carchedi ilustra su teoría en un modelo de dos países, donde explica la formación de los precios de producción internacionales, considerando la competencia intraindustria, y la existencia de empresas modales, por un lado, y por otro, capitales que operan con tecnología por encima y por debajo de la media. Se parte del supuesto de que los capitales rotan una sola vez en el año, y que la demanda social es tal que todas las mercancías son vendidas al precio fijado por las empresas modales, y que este nivel de precios hace posible que todas las ramas obtengan una tasa de ganancia media. En otras palabras, la oferta es igual a la demanda. En el modelo,  $c$  representa el capital constante, que es el capital invertido en la compra de medios de producción;  $v$  es el capital variable, la parte del capital empleada en la compra de fuerza de trabajo;  $pv$  representa el plusvalor, que es el valor producido por los trabajadores y apropiado por el capitalista;  $V$  es el valor total producido por una unidad de capital, cuya magnitud se obtiene de la suma de  $c+v+pv$ ;  $P$  representa el producto, o unidades producidas;  $COC$ , es la composición orgánica de capital, que representa la relación en valor que existe entre los medios de producción invertidos y la fuerza de trabajo, es decir  $c/v$ .  $G$  es la tasa de ganancia que se obtiene en cada rama antes de la igualación de la tasa de ganancia, cuando no hay libre movilidad de capitales entre las distintas ramas;  $G^*$  es la tasa media de ganancia;  $PrPr(C)$  simboliza el precio de producción por

unidad de capital, o como también le llama Carchedi, valor tendencialmente realizado por unidad de capital; *COC* es la composición orgánica de capital, que es la relación entre el valor invertido en capital constante y el valor del capital variable; *PrPr(P)* representa el precio de producción por unidad de producto; y *VTR* que es el valor tendencialmente realizado por unidad de capital.

Tenemos tres ramas productivas, A, B, y C, de las cuales A y B son comunes para ambos países, mientras que la rama C sólo existe en Brasil, y la rama D, en China. En el caso de la rama A, los capitales que operan en Brasil operan con tecnología más avanzada, ya que el capital II que es el modal en Brasil, constituye el capital más adelantado en China, III. En este último país, para la rama A, tanto el capital modal francés, como el capital atrasado, II y I, operan con tecnología inferior si se considera la rama A internacional en su conjunto. Para la rama B, la situación es inversa. China cuenta con los capitales más adelantados que fijan las condiciones modales de producción en el mercado mundial. En Brasil, el capital III es el más adelantado, sin embargo, apenas es el capital modal en el contexto internacional. Por otra parte, en China, el capital más adelantado, III, no sólo opera con tecnología superior en comparación con los capitales franceses, sino también para el mercado mundial. En el caso de las ramas C y D, no hay posibilidad de comparar el grado de desarrollo tecnológico entre países, ya que cada uno de ellos posee el monopolio de la producción de uno de los dos bienes que produce cada rama, de tal manera que las condiciones modales en el mercado mundial son impuestas por el capital modal del país en cada rama.

**CUADRO 6. La formación de los precios de producción internacionales: capitales modales, adelantados y atrasados.**

	<b>BRASIL</b>		
	I	II	III
<i>Rama A</i>	Capital atrasado	Capital Modal	Capital adelantado
V	$75c+25v+25s=125$	$80c+20v+20s=120$	$85c+15v+15s=115$
P	90	100	110
COC	3	4	5.6

G	25%	20%	15%
G*	25.4%	25.4%	25.4%
PrPr(C)	125.4	125.4	125.4
PrPr(P)	1.254	1.254	1.254
VTR	112.86	125.4	137.94
VTR-V	-12.14	+5.4	+22.94
<i>Rama B</i>	Capital atrasado	Capital atrasado	Capital modal
V	$80c+20v+20s=120$	$85c+15v+15s=115$	$90c+10v+10s=110$
P	50	55	60
COC	4	5.6	9
G	20%	15%	10%
G*	25.4%	25.4%	25.4%
PrPr(C)	125.4	125.4	125.4
PrPr(P)	2.09	2.09	2.09
VTR	104.5	114.95	125.4
VTR-V	-15.5	-0.05	+15.4
<i>Rama C</i>	Capital atrasado	Capital Modal	Capital adelantado
V	$65c+35v+35s=135$	$70c+30v+30s=130$	$75c+25v+25s=125$
P	50	60	70
COC	1.8	2.3	3
G	35%	30%	25%
G*	25.4%	25.4%	25.4%
PrPr(C)	125.4	125.4	125.4
PrPr(P)	2.09	2.09	2.09
VTR	104.5	125.4	146.3
VTR-V	-30.5	-4.6	+21.3
		<b>CHINA</b>	
	I	II	III
<i>Rama A</i>	Capital atrasado	Capital atrasado	Capital modal
V	$70c+30v+30s=130$	$75c+25v+25s=125$	$80c+20v+20s=120$

P	85	90	100
COC	2.3	3	4
G	30%	25%	20%
G*	25.4%	25.4%	25.4%
PrPr(C)	125.4	125.4	125.4
PrPr(P)	1.254	1.254	1.254
VTR	106.59	112.86	125.4
VTR-V	-23.41	-12.14	+5.4
<i>Rama B</i>	Capital atrasado	Capital modal	Capital adelantado
V	$85c+15v+15s=115$	$90c+10v+10s=110$	$95c+5v+5s=105$
P	55	60	70
COC	5.6	9	19
G	15%	10%	5%
G*	25.4%	25.4%	25.4%
PrPr(C)	125.4	125.4	125.4
PrPr(P)	2.09	2.09	2.09
VTR	114.95	125.4	146.3
VTR-V	-0.05	+15.4	+41.3
<i>Rama D</i>	Capital atrasado	Capital modal	Capital adelantado
V	$60c+40v+40s=140$	$65c+35v+35s=135$	$70c+30v+30s=130$
P	120	130	140
COC	1.5	1.8	2.3
G	40%	35%	30%
G*	25.4%	25.4%	25.4%
PrPr(C)	125.4	125.4	125.4
PrPr(P)	0.964	0.964	0.964
VTR	115.6	124.8	134.96
VTR-V	-24.4	-10.2	+4.96

*Fuente: Aparece con añadidos propios en Carchedi 1991, 244*

Carchedi sostiene que los capitales modales que operan en este modelo son unidades oligopólicas, mientras que los capitales atrasados pueden ser oligopolios o capitales dominados. Se asume, además, que la productividad promedio es la modal, y que la masa de las mercancías es producida por los capitales oligopólicos con la misma técnica (Carchedi 1991, 245). Se observa que aunque todos los capitales invierten una suma de medios de producción y fuerza de trabajo igual a 100, y que todos obtienen una tasa de plusvalor del 100%, la distinta relación que existe en cada uno de ellos entre el capital constante y el capital variable, hace que los capitales produzcan diferentes magnitudes de valor.

Para realizar el cálculo de los precios de producción internacional, procedemos en primer lugar a calcular la COC, para lo cual dividimos  $c/v$ . Los capitales que presentan una COC mayor son aquellos que operan con técnicas más avanzadas en sus procesos de trabajo. Sin embargo, esta comparativa sólo es válida al interior de una misma rama, ya que cuando se intentan comparar distintas ramas, las COC representan distintos niveles de productividad que no pueden ser comparados, ya que producen bienes distintos. A continuación, se obtiene la tasa de ganancia antes de la igualación, la cual se calcula al dividir el plusvalor que cada capital obtiene entre la suma del capital invertido,  $pvc+v$ . Al multiplicar por 100 los resultados, obtenemos las tasas de ganancia. Hasta este punto, los capitales que presentan una menor COC parecen obtener una tasa de ganancia superior. Esta desigualdad de las tasas de ganancia refleja el hecho de que los capitales en las ramas donde se emplea una mayor cantidad de fuerza de trabajo, son capaces de extraer una mayor cantidad de plusvalor de sus trabajadores, y por tanto, obtener una ganancia superior. Sin embargo, cuando aceptamos que la competencia opera en esta economía, los capitales de las ramas que requieren mayores cantidades de capital constante, y por tanto, donde la tasa de ganancia es inferior, se trasladarán hacia aquellas ramas donde las expectativas de ganancia son superiores, es decir, en donde es necesaria una menor cantidad de capital constante. El flujo de capitales hacia las ramas de baja COC, conduciría a un aumento en la oferta de los bienes producidos en esa rama, y posteriormente, a una disminución en sus precios, lo que deprimiría la ganancia

en dichas ramas. Por otra parte, en las ramas expulsoras de capitales, ocurriría una disminución en la oferta y un aumento en el precio de las mercancías allí producidas, lo cual empujaría las ganancias a la alza. Este doble movimiento acarrea una nivelación de la tasa de ganancia en todas las ramas de la producción. La tasa media de ganancia, surgida de este proceso dinámico de igualación, se calcula sumando los capitales invertidos en las tres ramas, y los plusvalores producidos. El capital global invertido en la economía es de  $c\ 1395$ ,  $v\ 405$ , y el plusvalor total de  $405$ . La relación entre el plusvalor total producido, y el capital total invertido en la economía arroja la tasa media de ganancia  $G^*$ ,  $22.5\%$ . Posteriormente, se calcula el precio de producción por unidad de capital  $PrPr(C)$ , sumando al capital invertido en cada rama, la tasa media de ganancia. Ya que todos los capitales invierten un valor de  $100$ , el precio de producción para los capitales modales de los dos países es de  $122.5$ . Ahora podemos dividir el precio de producción de capital obtenido entre el producto de los capitales modales. Por ejemplo, en el caso de la rama B, el capital modal en Brasil es  $BIII$ , mientras que en China es  $BII$ ,  $122.5/60=2.041$ . El mismo procedimiento se aplicaría en cada una de las ramas: rama A,  $122.5/100=1.225$ ; C,  $122.5/60=2.041$ ; D,  $122.5/130=0.942$ . El resto de los capitales en cada rama, sea que operen con tecnología superior o inferior, obtienen tendencialmente un valor equivalente al precio de producción de su rama multiplicado por su producción.

Sin embargo, surge aquí una desigualdad entre el valor tendencialmente obtenido por los capitales en ambos países mediante el cálculo de sus precios a través del precio de producción, el cual es de  $2,154$  en cada país, mientras que el valor producido en los dos países es de  $2,205$ . Para superar esta desigualdad, Carchedi aplica una razón de distribución  $2,205/2,154= 1.0237$ , con la cual quedan ajustados los precios de producción por unidad de capital,  $122.5 \times 1.0237 =125.4$ , y la tasa media de ganancia internacional queda en  $25.4\%$ . A continuación dividimos el precio de producción ajustado entre el producto de los capitales modales, y así obtenemos el precio de producción por unidad de producto. El precio de producción que calculamos debe ser multiplicado por la producción de los capitales no modales, de manera que obtenemos el valor tendencialmente

realizado por cada capital individual. La fila *VTR-V* muestra la pérdida o ganancia de valor de cada capital, cuando tendencialmente todas las mercancías realizan el valor que se produce bajo condiciones medias de rentabilidad en una rama dada. Esta diferencia que aparece en una rama como ganancia, y en otra como pérdida, implica una *transferencia de valor* de una rama a otra, como consecuencia del juego de las leyes de la oferta y la demanda que conlleva la competencia. La distribución del valor producido asegura que sólo las empresas modales puedan realizar un valor igual al que producen, y que los capitales que operan con tecnología superior o inferior en su rama, puedan realizar un valor por encima o por debajo del que producen realmente. Es a esta transferencia de valor que surge con la movilidad de capitales de una rama a otra (Carchedi 1991, 72), a la que Carchedi llama ID (Carchedi 1991, 73).

Una última cuestión debe agregarse en este punto respecto a los precios de producción. Carchedi plantea que los precios de producción no son una realidad inmóvil, sino que constituyen un concepto tendencial y dinámico. El precio de producción representa un punto cambiante hacia el cual tienden la estructura productiva y la distribución de la demanda social, sin que necesariamente se alcance dicho punto (Carchedi 1991, 71). Esto significa que el mecanismo de formación de precios arriba descrito no ignora los movimientos de la oferta y la demanda que ocurren en el corto plazo, sino que explica cómo es que estos movimientos oscilan alrededor de un eje, que no es arbitrario, y que es determinado por la estructura de la oferta.

El mecanismo de transferencias de valor arriba descrito, es el que varios de los autores del ID consideran fundamental en el ID. Entre ellos se encuentran Emmanuel ([1969] 1979) –aunque no considera este tipo de transferencias como ID en sentido estricto-, Marini ([1978] 2008), Valenzuela (1979), Carcanholo (2013), Osorio (2017) –aunque en Osorio encontramos una contradicción en su modelo, en la medida en que reconoce la tendencia a la formación de precios de producción a escala internacional, pero sostiene que no hay plena movilidad de los factores en el mercado mundial- y Shaikh (1990).

A partir de esta base, Carchedi sostiene que se pueden tomar en cuenta supuestos importantes en la fijación de los precios de producción, como las diferentes tasas salariales, que juegan un rol importante en los modelos de Amin y Emmanuel. Las diferencias en las tasas salariales que existen de un país a otro no afectan el cálculo de los precios de producción en el caso de la inmovilidad del trabajo. En este caso si los trabajadores en A no pueden trasladarse a otras ramas, se verán obligados a aceptar salarios inferiores y una tasa de explotación superior que en B. Si bien la existencia de salarios inferiores y una tasa de explotación superior tienen como consecuencia una tasa de ganancia más alta, ello no impide que los capitales de otras ramas se muevan libremente hacia las ramas donde se obtiene una ganancia superior, lo cual conduce a la igualación tendencial tanto del plusvalor obtenido como de la tasa de ganancia. Según Carchedi, el único requisito para que aparezca una tasa de ganancia promedio es la movilidad de capital, habiendo o no movilidad de la fuerza de trabajo (Carchedi 1991, 114-116). Si se toma el caso de una economía nacional en la que los trabajadores pueden moverse libremente, es válido asumir que hay una igualación de las tasas salariales y de explotación, y las diferencias en las COC son las que originan las transferencias de valor. Sin embargo, si se asume la inmovilidad de capital aparece una doble transferencia de valor: de las ramas con COC más bajas, a las ramas con COC más altas, y de las que presentan tasas de plusvalía superiores a las ramas con tasas inferiores. Por tanto, según Carchedi, si hay igualación de la tasa de ganancia, un capital se apropia de plusvalía producida en otra rama, si este produce menos plusvalor, sea por operar con una COC más alta o porque tiene una tasa de explotación inferior. En cualquier caso, Carchedi sostiene que la transferencia de valor va desde los capitalistas de una rama -o país- hacia los de otra, sin que los trabajadores intervengan (Carchedi 1991, 116-117).

### **2.2.1. Determinación del tipo de cambio**

Ahora bien, el valor producido por los capitales modales y los precios de producción pueden expresarse en términos de la moneda internacional, y por tanto, en sus equivalentes nacionales. Carchedi define el tipo de cambio como

aquel al cual las monedas extranjeras son convertidas a moneda nacional. En esta relación debe distinguirse entre el tipo de cambio realizado y el tipo de cambio tendencial. El primero de ellos es la tasa a la cual en cierto momento las monedas extranjeras son convertidas en moneda nacional. Al igual que para cada mercancía existe un precio internacional de mercado que fluctúa alrededor de los precios de producción internacionales por unidad de producto. El tipo de cambio realizado expresa los precios de mercado, y gira alrededor del tipo de cambio tendencial, el cual refleja los precios de producción internacionales (Carchedi 1991, 247-248).

En el cuadro 6, tanto Brasil como China, que cuentan con los capitales modales para las ramas A y B, respectivamente, tienen un precio de producción por unidad de capital de 1.254, mismo que se puede expresarse en dinero mundial, US\$1.254. A su vez, los precios en dinero mundial pueden ser expresados en moneda nacional. Por ejemplo, US\$1.25 = R\$ 2.50 = CNY\$ 2.50; o US\$1=R\$ 2= CNY\$ 2. La relación que existe entre el US\$ y el resto de las monedas, representa el tipo de cambio tendencial, es decir, la tasa que convierte el precio de producción internacional expresado en moneda internacional a precios de producción nacionales en moneda nacional, de tal manera que todos los capitales obtienen tendencialmente el precio de producción por unidad de capital en términos de valor. Según Carchedi, los precios de producción se expresan en moneda internacional, de acuerdo a la cantidad de dicha moneda que circule en el mercado mundial, y a su vez, estos precios se convierten a moneda nacional de acuerdo a la cantidad de esta que haya en circulación. El tipo de cambio tendencial que se forma asegura que tendencialmente existan transferencias de valor que obedecen a las diferencias en las COC de los capitales modales y los diferenciales de productividad para los capitales no modales (Carchedi 1991, 249). Las ganancias y pérdidas de los distintos capitales al transformar los precios de producción en moneda internacional a moneda nacional, constituye el *ID internacional*.

Cabe aclarar que Carchedi rechaza la idea de que su enfoque tenga una raíz monetarista al sostener que los precios internacionales y nacionales dependen de la cantidad de circulante, como la teoría cuantitativa del dinero sostiene, ya que en su modelo, esta suma se encuentra dada, y por tanto, también se considera dada la expresión monetaria de los precios de producción.

El otro elemento fundamental en la formación de los precios de producción internacionales es el de la depreciación, apreciación y competencia tecnológica. Carchedi propone una teoría del tipo de cambio en la que los países que introducen nuevas tecnologías son recompensados en términos de transferencias de valor a través de las ganancias extraordinarias que obtienen sus capitalistas en términos de dinero. Si algunos de los capitales modales en un país introducen una técnica más avanzada, incrementan su productividad, lo cual fija un nuevo precio de producción internacional y un nuevo tipo de cambio tendencial, en el que la moneda del país que introduce las innovaciones técnicas se aprecia, aumentando el precio de sus productos en dinero mundial, al tiempo que en los otros países disminuyen los precios de sus productos. La caída de los precios de los productos de los países que operan con la tecnología previa, conduciría a un incremento de la demanda de dichos bienes, contrarrestando la apreciación de la moneda del país innovador, y la depreciación en otros países. Carchedi plantea que es a través de este juego de tendencias y contratendencias que emerge una nueva situación tendencial (Carchedi 1991, 255).

Carchedi propone una teoría de los movimientos de largo plazo del tipo de cambio, en la que el tipo de cambio tendencial se modifica muy lentamente, mientras que el tipo de cambio real fluctúa alrededor de un centro de gravedad relativamente estable (Carchedi 1991, 255). Según Carchedi, hay evidencia de que los países cuyas monedas se deprecian en el largo plazo, sufren estancamientos de su productividad, mientras que los países que introducen tecnología innovadora, observan una apreciación de sus monedas. En el corto plazo, los movimientos del tipo de cambio real se explican de manera limitada por los cambios en la esfera de la producción, y se relacionan más bien con la

actividad especulativa. Aunque Carchedi señala que los cambios provocados por la especulación son más importantes a medida que las crisis capitalistas se profundizan (Carchedi 1991, 255).

El vínculo entre los movimientos en el tipo de cambio y los incrementos en la productividad debido a las mejoras tecnológicas sólo aplica a los países para los cuales no existen obstáculos sistemáticos para competir tecnológicamente, y por tanto, se refiere a los países del centro capitalista. Sin embargo, constituye un primer paso para llegar a una teoría del tipo de cambio en los países dependientes.

Los cambios en el tipo de cambio tendencial implican que en los países donde hay depreciación de la moneda ocurre un empobrecimiento de los trabajadores y apropiación de una parte de su trabajo por parte de los capitalistas que introducen nuevas tecnologías. Aunque la depreciación y apreciación de las monedas nacionales influye en la balanza comercial, no elimina automáticamente los desequilibrios que en ella existe, ni elimina el ID, ya que su origen -que son las diferentes COC en las ramas internacionales- permanece igual (Carchedi 1991, 258). Esto es así incluso en el caso de que las importaciones iguallen a las exportaciones. El análisis del valor mostraría que un comercio equilibrado no implica un intercambio de equivalentes en el escenario internacional. Como señalamos más arriba, esta teoría del tipo de cambio aplica exclusivamente a los países que pueden competir en la carrera tecnológica, es decir, a los países imperialistas. Carchedi plantea también la manera en la que el ID y el tipo de cambio aparecen en los países dominados.

Según Carchedi, desde un punto de vista exclusivamente económico, la relación entre el bloque imperialista y el bloque dominado implica que la acumulación de capital en el bloque dominado es una condición para la reproducción ampliada en el bloque imperialista. Este es, según Carchedi, el sentido económico del imperialismo. Esta relación de subordinación es mediada por el ID en términos de valor, que como se ha expuesto, se origina en la formación de los precios de producción internacionales y en las diferentes COC

que existen entre los países imperialistas y los dominados. Esto significa que, pese a que los países dominados pueden embarcarse en procesos de industrialización como los llevados a cabo durante el siglo XX, existen fuerzas que restringen su capacidad para alcanzar el mismo nivel de desarrollo tecnológico de los países imperialistas. Carchedi sostiene que esto no significa la imposibilidad de que nuevas potencias imperialistas emerjan y otras entren en declive, sino que plantea que la separación entre el bloque imperialista y el dominado constituye una característica inherente al sistema capitalista (Carchedi 1991, 264). En este sentido, Carchedi llama la atención sobre el hecho de que la variedad de los niveles de industrialización que los países dominados puede alcanzar, y de las estructuras de clase que dichos estadios de industrialización implican, es una muestra de que el subdesarrollo no es tanto la falta de desarrollo, sino otro tipo de desarrollo, un aspecto del proceso de acumulación de los países imperialistas.

De las características de la acumulación en los países dominados, Carchedi señala particularmente los problemas que estos países enfrentan para competir tecnológicamente con los países imperialistas. Si estos países se ven impedidos por razones estructurales de alcanzar el mismo nivel de desarrollo tecnológico que el bloque imperialista, ¿cómo es que los capitalistas de estos países compiten en el plano internacional? ¿Cómo es que aumentan su tasa de ganancia? Para Carchedi, la respuesta se encuentra en el aumento de la tasa de explotación. Carchedi afirma que los capitalistas pueden alargar la jornada laboral e incrementar la intensidad del trabajo como paliativo a su posición desventajosa respecto a sus pares de los países imperialistas. Esto implica, por otro lado, que habrá sistemáticamente un ID en el trabajo objetivado en las mercancías que se intercambian en el mercado mundial. Carchedi sostiene que el aumento de la explotación del trabajo puede ser alcanzado mediante altas tasas de inflación que implican salarios reales muy bajos. Esta política puede ser acompañada por la intensificación de la jornada laboral. Sin embargo, para los capitalistas que venden su producción en el mercado mundial, esta solución no es suficiente, ya que la posición competitiva del país se deteriora. La respuesta está en la devaluación de la moneda. Esta salida les permite a estos capitalistas aumentar la competitividad

de sus productos. Por otro lado, la devaluación implica que los capitalistas de los países dominados obtienen menos *dinero mundial*<sup>7</sup>, y por tanto menos valor internacional. La inflación solo es significativa para los capitalistas de los países dominados si va acompañada de la devaluación (Carchedi 1991, 265).

Si se compara la situación de los países imperialistas y de los dominados, se observa que, si en los primeros los efectos de la competencia intercapitalista sobre los salarios reales son graves, en los segundos son desastrosos. Sin embargo, las consecuencias sobre las monedas nacionales son distintas. Carchedi sostiene que los países que aumentan tendencialmente su productividad, revalúan su moneda, mientras que en los países donde los capitalistas aumentan su competitividad mediante la mayor explotación del trabajo, aparece una tendencia a la depreciación de su moneda (Carchedi 1991, 265).

Hasta aquí Carchedi ha considerado exclusivamente los tipos de cambio nominales, sin embargo, aclara las razones por las que los tipos de cambio real no pueden ser considerados como indicadores precisos del ID. Carchedi define el tipo de cambio real como el tipo de cambio nominal corregido por la inflación. La importancia del tipo de cambio real es que esta tasa aísla el efecto de la inflación en la transferencia de valor que va contenida en el tipo de cambio nominal. Sin embargo, según Carchedi, esta tasa no indica la transferencia de valor real que se asocia al proceso de formación de precios. Para Carchedi, es el tipo de cambio nominal el que indica la transferencia real asociada con la formación de precios, particularmente en el caso de que existan tipos de cambio flexibles. Esto se debe a que los diferentes niveles de productividad determinan diferentes políticas monetarias, fiscal, presupuestal, etc., lo cual determina los movimientos de capital, los cuales a su vez determinan el nivel de precios y el tipo de cambio. Este último es el tipo de cambio nominal, el cual emerge como consecuencia de los movimientos del capital y por tanto el juego de la oferta y la demanda. Carchedi

---

<sup>7</sup>Se entiende por *dinero mundial* la moneda que tiene una convertibilidad plena en todo el mundo y que es aceptada de manera universal como medio de cambio y de ahorro. En este caso dicha moneda es el dólar norteamericano.

aclara que en el caso de que exista un tipo de cambio fijo, la tasa de ganancia se igualaría tendencialmente en base a esas tasas fijas.

Ya que Carchedi considera que es la tasa de cambio nominal el indicador de las transferencias de valor, y por tanto del ID, Carchedi afirma que existe un patrón predecible en las tendencias de este tipo. Carchedi sostiene que cuando la productividad aumenta consistentemente más que la de los competidores, hay una tendencia a la revaluación de la moneda, mientras que en el caso de una productividad estancada, hay una tendencia a la devaluación.

Una excepción que considera Carchedi es el caso de los países líderes en innovación tecnológica del bloque imperialista, en cuyo caso la tasa de inflación es menor que en otros países imperialistas, y mucho menor que en los países dominados. Aquí la apreciación del tipo de cambio real es debido a los aumentos en la productividad antes que en las altas tasas de inflación. Carchedi considera que estos movimientos son mucho menos predecibles (Carchedi 1991, 270).

Por otro lado, si bien en los países dominados el estancamiento de la productividad se refleja en el tipo de cambio nominal, el tipo de cambio real es impredecible debido al amplio rango de las fluctuaciones de la tasa de inflación. Por ejemplo, si la inflación aumenta más que la inflación extranjera y la depreciación nominal, la moneda nacional del país dominado se apreciaría en términos reales, indicando un atraso económico mayor que una mejorada competitividad económica (Carchedi 1991, 271).

### **2.3. Controversias sobre el modelo de Carchedi**

El distanciamiento de Carchedi de la tesis monopolista para elaborar su propia teoría del comercio internacional, permite problematizar teóricamente la idea del ID en términos estrictos de la teoría del valor trabajo. Este es el mayor avance logrado por el planteamiento de Carchedi.

Antes de problematizar empíricamente la tesis del ID, es pertinente señalar la que consideramos la limitación teórica más importante en el modelo de Carchedi, y que en, cierta medida, es posible atribuir a la mayor parte de los

autores que han desarrollado la tesis del ID. La cuestión tiene que ver con la posibilidad de comparar tiempos de trabajo en espacios nacionales con un desarrollo desigual de las fuerzas productivas. Cuando Carchedi –y el resto de autores que adhieren esta tesis- sostiene que el ID surge debido a la formación de precios de producción internacionales, proceso en el que los capitales menos productivos transfieren valor hacia los más productivos, se asumen dos supuestos importantes: en primer lugar se acepta que es posible comparar los tiempos de trabajo socialmente necesario en países en los que los capitales modales operan bajo condiciones técnicas muy diferentes; y en segundo lugar, se asume que los capitales en los que se requieren más unidades de trabajo, o dicho de otro modo, en los que se invierten más horas de trabajo en la producción de un bien, producen más valor que aquellos capitales que, debido a su empleo de tecnología más avanzada, producen el mismo bien invirtiendo menos tiempo de trabajo. Este último supuesto aplica particularmente a la competencia intraindustria.

Ambos supuestos presentan problemas teóricos al momento de ser integrados a la perspectiva de la teoría del valor trabajo. La primera cuestión es discutida ya en los escritos de Bettelheim y, particularmente, en Palloix (1990 [1971]). Palloix sostiene que al pasar del análisis de una economía abierta al de la economía internacional, para determinar los precios de producción internacionales, es necesario comparar los tiempos de trabajo de cada país. En este sentido es que son reducidos a un tiempo de trabajo internacional simple, los tiempos de trabajo concretos que son desiguales de una economía nacional a la otra. En esta operación, Palloix afirma que no tiene sentido económico comparar el valor producido en una hora de trabajo en una economía de subsistencia, como en el caso de un país en el Tercer Mundo, con la hora de trabajo de un país imperialista (Palloix 1990 [1971], 153).

A la imposibilidad de comparar tiempos de trabajo en países con desarrollos económico desiguales, se agrega el problema de si una hora de trabajo en una economía con un gran desarrollo de las fuerzas productivas produce tanto valor como una hora de trabajo en un país subdesarrollado. A esta

segunda cuestión es a la que se refiere Borges cuando critica la concepción de Marini del ID, señalando que una misma cantidad de trabajo produce más valor en los países adelantados que en aquellos que emplean tecnología inferior, y viceversa (Borges 2011, 97). Esta cuestión que señala Borges, ha sido el eje sobre el que Rolando Astarita desarrolla su crítica a la tesis del ID.

Astarita se ubica en la línea argumentativa de Bettelheim y Palloix, y sostiene que en el mercado mundial no todos los trabajos privados consiguen realizarse como trabajo social mundial. Esto se debe a que una buena parte de estos trabajos se intercambian en ámbitos de valor específicos que están determinados por un nivel de desarrollo particular de las fuerzas productivas. Según Astarita, los trabajos validados en distintos espacios de desarrollo de las fuerzas productivas, se conectan entre sí a través de los tipos de cambio. Astarita plantea entonces su concepto de *espacios de valor*, los cuales son “espacios geopolíticos de validación de distintos tiempos de trabajo socialmente necesarios, determinados por productividades diferentes” (Astarita 2009, 115). Para que las mercancías que se producen en cada uno de estos espacios puedan compararse, es necesario que sean reducidos a tiempo de trabajo social promedio mundial en el mercado internacional. Astarita señala que no todas las mercancías pasan por esta comparación, de manera que buena parte de las mercancías no son comerciables internacionalmente. En cuanto a las diferentes productividades, Astarita ve en ellas la explicación de por qué los trabajos realizados con tecnología más avanzada generan más valor que aquellos que operan en condiciones productivas inferiores, incluso dentro de un mismo espacio de valor (Astarita 2009, 116-117).

La idea de que los capitales que operan con tecnología de punta producen más valor que los capitales modales y atrasados, remite a la diferenciación que Marx hace entre el tiempo de trabajo individual y el tiempo de trabajo social. En el capítulo X de *El Capital*. Según Marx: “El valor real de una mercancía, sin embargo, no es su valor *individual*, sino su valor *social*, esto es, no se mide por el tiempo de trabajo que insume efectivamente al productor en cada caso individual,

sino por el tiempo de trabajo requerido socialmente para su producción” (Marx 1983 [1872], 385). Marx argumenta que los capitales que introducen tecnología de punta pueden apropiarse de una plusvalía extraordinaria al reducir el tiempo de trabajo que les insume producir una misma mercancía, la cual pueden vender de acuerdo al tiempo de trabajo social que impera en la rama, el cual está por arriba de su tiempo de trabajo individual. A este trabajo cualitativamente superior que el del resto de la rama, Marx le llama *trabajo potenciado*. Marx lo define en los siguientes términos: “El trabajo cuya fuerza productiva es *excepcional* opera como *trabajo potenciado*, esto es, en lapsos iguales genera valores superiores a los que produce el trabajo social medio del mismo tipo” (Marx 1983 [1872], 386-387). Astarita rescata la idea del trabajo potenciado y agrega esta categoría al trabajo complejo, en el sentido de que la capacitación de la fuerza de trabajo constituye trabajo simple potenciado, en los términos en los que lo hace Marx.

En cuanto a la relación entre los capitales que operan con una tecnología inferior a la modal, Astarita deduce la categoría de *trabajo despotenciado*, la cual él afirma que está encerrada en el pasaje del capítulo 1 de *El Capital*, en que Marx define el tiempo de trabajo socialmente necesario, aunque reconoce que este último no utiliza explícitamente el término. Astarita sostiene que el trabajo despotenciado sería un trabajo cualitativamente inferior al modal, realizado bajo condiciones técnicas así mismo inferiores, y que a pesar de que los capitales que emplean este trabajo deben invertir más horas de trabajo para producir el mismo producto que sus competidores, no producen más valor. Puesto de otro modo, este tipo de trabajo produce menos valor en un mismo lapso que los capitales modales (Astarita 2015).

Esta perspectiva tiene importantes consecuencias en el debate del ID. Los autores que sostienen que ocurren transferencias de valor intraindustria debido a las diferentes productividades identifican el trabajo individual con el trabajo social, en el sentido en que sostienen que los capitales atrasados que invierten más tiempo de trabajo en sus productos, también crean más valor que los capitales adelantados. Un ejemplo sencillo ilustra esta idea. Supongamos que existen 10

capitales que producen un mismo bien. En dicha rama el tiempo de trabajo socialmente necesario es equivalente a 8 horas. Sin embargo, de estos 10 capitales, uno de ellos opera con tecnología avanzada, lo que le permite disminuir su tiempo de trabajo a 6 horas, mientras que otro opera bajo condiciones técnicas inferiores, lo que le hace invertir 10 horas de trabajo. Suponemos además que una hora de trabajo es equivalente a \$1. La tesis del ID sostiene que debido a que los capitales modales fijan los precios de mercado, los cuales equivalen en nuestro ejemplo a 8 horas, hay una transferencia de valor de \$2 desde el capital atrasado hacia el adelantado. Queda claro que desde este punto de vista solo pueden ser transferidos \$2 si el capital adelantado produce \$10 de valor y el capital adelantado \$6. Sin embargo, desde el enfoque de Astarita, sin importar el tiempo de trabajo individual de los 10 capitales, el bien que produce cada uno contiene 8 horas de trabajo, o \$8, ya que este es el tiempo de trabajo socialmente necesario. En este enfoque el trabajo invertido por el capital adelantado operaría como trabajo potenciado, produciendo \$8 en 6 horas de trabajo, mientras que el trabajo del capital atrasado contaría como trabajo despotenciado, creando \$8 de valor en 10 horas de trabajo, desperdiciando 2 horas de trabajo que no serían sancionadas como trabajo social. Aquí la plusvalía extraordinaria de \$2 que obtiene el capital adelantado no es explicada mediante ninguna transferencia de valor.

Las réplicas a la crítica de Astarita por parte de los autores que adhieren a la tesis del ID, han sido más bien insatisfactorias y escasas. Entre los autores que polemizan con el enfoque de Astarita se encuentra Osorio (2017), quien sostiene que Astarita evade la existencia de transferencias de valor entre economías, pese a que acepta los supuestos de la formación de una tasa media de ganancia y de precios de producción. Osorio señala que de aceptarse estos supuestos no hay manera de evitar la cuestión de la ganancia apropiada y los valores producidos, y las transferencias de valor entre distintas ramas y sectores (Osorio 2017, 60). La debilidad que encontramos en el argumento de Osorio es que no responde directamente a la cuestión que plantea las diferentes productividades entre países, y por otro lado, al señalar las transferencias de valor entre distintas ramas, olvida que dichas transferencias tienen que ver con la dinámica de la competencia que

determina la formación de una tasa media de ganancia descrita más arriba, y no con las diferencias en la productividad entre ramas, como señala Osorio, comparación que, como sostiene Carchedi, no tiene ningún significado económico.

Otra crítica al planteamiento de Astarita es la de los economistas mexicanos, Sebastián Hernández y Alan Deytha (2014 y 2015), quienes se inclinan por una definición del tiempo de trabajo socialmente necesario en la que todas las horas de trabajo de una economía cuentan en su determinación. Estos autores afirman que el tiempo de trabajo socialmente necesario es la media aritmética ponderada, por lo que el tiempo de trabajo individual de los capitales atrasados contaría en la determinación del tiempo de trabajo socialmente necesario, y la ganancia de los capitales adelantados provendría de las transferencias de valor. Sin embargo, esta definición se enfrenta a las mismas objeciones señaladas respecto a las diferencias entre trabajo individual y social.

La otra crítica a Astarita es la de Katz (2018), quien, apoyándose en los escritos de Bettelheim, sostiene que la incorporación al análisis de la categoría del trabajo potenciado de ninguna manera invalida las transferencias internacionales de plusvalía, sino que únicamente incorpora otros niveles de complejidad. En este sentido, Katz acepta que el trabajo potenciado es un concepto relevante, aunque lo circunscribe al análisis de los tiempos de trabajo socialmente necesarios en cada rama productiva. Katz sostiene que en un segundo nivel de análisis, el de los precios de producción, las transferencias de valor entre distintas ramas en una circulación mediada por el dinero, son determinantes. De esta manera quedan reducidas a unidades intercambiables mercancías producidas con diferentes niveles de calificación y distintos niveles de productividad. Es en este nivel de análisis en el que Katz ubica el estudio del ID (Katz 2018, 5).

Al igual que Osorio (2017), Katz argumenta que las transferencias de valor ocurren cuando se considera la competencia interindustria, reconociendo que el trabajo potenciado es útil para comprender la determinación de precios al interior de una misma rama. Sin embargo, al igual que Osorio, confunde las transferencias de valor que ocurren cuando se forma una tasa media de ganancia, bajo el influjo

de la competencia, con la idea de que surgen transferencias de valor debido a las diferentes productividades. La observación de Carchedi respecto a lo vano que resulta comparar las productividades de ramas que producen distintos bienes, es adecuada también al argumento de Katz.

El argumento de Astarita (2013) aparece como una seria crítica a la teoría del ID, y no ha recibido una respuesta satisfactoria hasta el momento. Sin embargo, se comprende la dificultad para llevar adelante la polémica debido a que las diferencias entre ambos enfoques son conceptuales y obedecen a una interpretación distinta de la teoría del valor trabajo propuesta por Marx. Sin embargo, debido a que la discusión se desarrolla en un campo teórico, ninguno de los participantes de este debate ha hecho alusión a evidencia empírica para sostener sus posiciones. La escasez de trabajos que apliquen el marco conceptual del ID a una realidad concreta y que intenten observar su desenvolvimiento en base a datos estadísticos, es notable. Llama la atención de que incluso en escritos tan recientes como los de Osorio, el DTI siga siendo invocado como evidencia del ID, aun cuando existe una gran cantidad de trabajos estadísticos que ponen en duda la existencia de una tendencia de largo plazo en los precios de los bienes de exportación de los países subdesarrollados.

En la siguiente sección, problematizaremos empíricamente la tesis del ID, particularmente en la versión de Carchedi. De esta manera pretendemos llenar un vacío que la discusión estrictamente teórica no ha tocado, para discernir si los indicadores y predicciones realizadas por Carchedi para los países subdesarrollados, se sostienen a la luz de un caso concreto de los primeros años del siglo XXI. Durante la primera década del siglo XXI, las condiciones inusualmente favorables en la economía internacional, permitieron a los países periféricos mejorar sus términos de intercambio. En América Latina, el *boom* de los precios de las materias primas impulsó un periodo de acelerado crecimiento económico, y además disminuyó algunos de los desequilibrios macroeconómicos de la región. Nuestro interés se centra en observar si la dinámica prevista en la

tesis del ID se sostiene en este periodo en el que pareciera que hubo una reversión de las tendencias del comercio internacional.

## **Conclusión**

El modelo de ID de Carchedi constituye la versión más acabada de entre las propuestas que precedieron al trabajo de Emmanuel. Su teoría incorpora los avances más importantes en la teoría marxista de la década de los ochenta y constituye un modelo adecuado sobre el cual ensayar una comprobación empírica.

El argumento de Carchedi pretende situarse dentro de la lógica interna de la obra de Marx, prolongando su línea de razonamiento al estudio de las relaciones internacionales. Por ello, el interés de Carchedi se centra en explicar cómo es que la formación de precios de producción internacionales conduce a el surgimiento de transferencias de valor desde los capitales tecnológicamente atrasados hacia los adelantados. Según Carchedi, el capitalismo contemporáneo se caracteriza por la dominación de gigantescas firmas oligopólicas, las cuales dominan a los capitales más pequeños y operan como los capitales modales. Debido a que los capitales oligopólicos han conseguido romper los límites nacionales, y han expandido la producción y distribución de sus mercancías por todo el globo, han aparecido las condiciones necesarias para que la formación de precios de producción supere las fronteras nacionales, para transformarse en precios de producción internacionales. Carchedi sostiene que la aparición de los precios de producción internacionales, la formación de una tasa de ganancia media internacional y las transferencias de valor, se reflejan en las tendencias a la concentración y centralización de los capitales, así como en las notables inversiones en investigación y desarrollo, que además indican la existencia de una aguda competencia intercapitalista. Según Carchedi, la formación de precios de producción internacionales implica que una parte del valor producido por en los países periféricos es transferida a las potencias centrales, consumándose el ID. Esta transferencia se refleja en la determinación de los tipos de cambio. Según Carchedi, los tipos de cambio altos con estancamiento de la productividad, y una menor capacidad de los capitales nacionales para competir en el mercado mundial. Por el contrario, la apreciación

de la moneda nacional significa que la productividad en ese país es mayor, y por tanto, que puede apropiarse de una parte del valor producido en otros países. Según Carchedi, la depreciación de la moneda nacional, la inflación, los bajos salarios y la baja productividad, son características de los países periféricos, los cuales deben emplear estas estrategias con el fin de subsanar la desigualdad tecnológica respecto al centro.

Las críticas más importantes al modelo de Carchedi se refieren al problema de comparar tiempos de trabajo en regiones donde predominan condiciones sociales de producción distintas. Este problema ha sido planteado ya en los escritos de Bettelheim y Borges, pero es llevado hasta sus últimas consecuencias en el trabajo de Astarita. Según este último autor, el error del modelo de Carchedi consiste en que considera que todos los tiempos de trabajo son validados como trabajo social medio. Sin embargo, el trabajo desarrollado bajo condiciones de producción inferiores a las modales implica que hay un despilfarro de trabajo, el cual no es sancionado como trabajo social medio. Esto significa que los capitales atrasados no podrían producir más valor que los capitales adelantados, y no existirían las transferencias de valor que supone la tesis del ID.

La crítica de Astarita plantea un serio problema a los autores del ID, y hasta el momento no ha sido respondida satisfactoriamente en sus términos. En este sentido, el trabajo de Astarita ofrece nuevas perspectivas para la investigación. Los futuros trabajos empíricos mostrarán las posibilidades y limitaciones del enfoque de este autor.

### Capítulo 3: Términos de intercambio y mercado mundial en la primera década del siglo XXI

Durante los años de 2002 a 2013, la economía mundial experimentó una fuerte subida en el precio de las materias primas que impactó con fuerza en los términos de intercambio de los países periféricos. El *boom* de las materias primas coincidió un fuerte crecimiento de las economías subdesarrolladas, cuyo PIB *per cápita* creció con mayor velocidad que en los países centrales. En América Latina, los precios altos disminuyeron la restricción interna y sentaron las bases para que gobiernos de centro-izquierda pudieran implementar políticas neodesarrollistas y de redistribución del ingreso en sus países. La mejora de los términos de intercambio de los países periféricos, y en particular, latinoamericanos, contradice la tesis de que la periferia se vería condenada a ver sus términos de intercambio deteriorarse permanentemente. Por otro lado, el *boom* plantea un serio problema a los autores que sostienen que el deterioro de los términos de intercambio es el fenómeno que muestra en la superficie las tendencias más profundas del ID.

En este capítulo mostramos el impacto que tuvo el *boom* de las materias primas sobre el mercado mundial. Para ello, lo hemos dividido en dos apartados. En el primero analizamos el impacto de la alza de precios de las materias primas sobre los términos de intercambio y el mercado mundial. Además, se presentan algunas hipótesis que pueden explicar la fuerte subida de los precios. En la segunda sección, el análisis se centra en la relación del *boom* con el desarrollo económico latinoamericano, mostrando los efectos positivos, las herramientas de política económica que facilitó a los gobiernos de la región, y las transformaciones que originó en la estructura económica latinoamericana.

#### 3.1. *Boom* de las materias primas y la economía mundial

Durante la década de 2000, los precios de los *commodities* experimentaron una fuerte subida, poniendo fin al largo periodo de precios bajos iniciado tres décadas atrás. Entre 2003 y 2008, los precios nominales de los energéticos y de los metales aumentaron un 230%, mientras que los de los metales preciosos se

duplicaron. De 2005 a 2008, los precios de los bienes alimenticios también se duplicaron, el aceite de palma aumentó su precio en un 140%, el arroz 110%, el maíz 102%, el trigo 101%, y la soya 86%. En julio de 2008 el *boom* llegó a su auge, cuando el precio del petróleo crudo alcanzó los US\$133 por barril (Baffes 2011, 518). En general, el nivel de precios de la mayoría de los *commodities* registraron en 2008 picos superiores a los de la década de 1990 (UN 2008, 20).

El *boom* de 2003-2008 presentó características similares a las de los dos *booms* que le precedieron, durante la guerra de Corea y durante la crisis de los energéticos de principios de la década de 1970. Al igual que en esos momentos, el *boom* de los años 2000 se desarrolló en un contexto de fuerte crecimiento económico, particularmente en las economías de los países desarrollados, y al finalizar, fue seguido de una brusca ralentización del crecimiento económico mundial. Es digno de mención el hecho de que este último periodo de crecimiento de la economía mundial representó la primera vez en la historia económica que el PIB *per cápita* creció con mayor velocidad en los países en desarrollo que en el mundo industrializado, aunque esto no apuntara a una convergencia en los niveles de desarrollo en el largo plazo, con excepción de algunas economías asiáticas (Ocampo 2007, 9). El último *boom* de precios se caracterizó por su mayor duración y por la variedad de *commodities* implicados en el aumento de precios. Además, el *boom* no estuvo asociado con altas tasas de inflación, como ocurrió en los años setenta, y coincidió cronológicamente con el *boom* del sector de los bienes raíces y de los mercados accionarios, los cuales conducirían al estallido de la crisis financiera de 2007-8 (Baffes 2011, 518-519).

Después de que los precios de los *commodities* alcanzaran su pico en 2008, el *boom* fue interrumpido por la crisis financiera que estalló en los EE.UU., y que pronto se propagó al resto del mundo. Sin embargo, gracias a la fuerte demanda china de materias primas (Ocampo 2017, 63), los precios de los *commodities* se recuperaron de la abrupta caída de 2008, y hacia 2010, duplicaban el nivel de precios de los primeros años de la década anterior (Baffes y Haniotis 2010, 4).

Según Black (2015), una particularidad del *boom* de los *commodities* fue el aumento de precios tanto nominal como real. Según la autora, a diferencia del ciclo de los años setenta, una onda inflacionaria se extendió por el mundo, provocando un fuerte reajuste en el precio de los bienes manufacturados. La presión inflacionaria y un menor crecimiento del precio reales de las manufacturas, condujeron a una valorización del precio de los *commodities* frente a los bienes manufacturados (Black 2015, 28-29). Otro factor que sostuvo la valorización de los *commodities* frente a las manufacturas, fue la emergencia de un grupo de países desarrollados que se convirtieron en grandes importadores de materias primas, y por otro lado, el aumento de las exportaciones manufactureras en países con bajos costos salariales (UN 2008, 28).

Baffes y Haniotis (2010) sostienen que durante el último *boom* los precios de la mayor parte de los *commodities* respondieron fuertemente a los precios de la energía. En este sentido, el mayor impacto del precio de los energéticos sobre el precio de todos los *commodities* puede deberse a la difusión del empleo de los biocombustibles (Baffes y Haniotis 2010, 17). Por otra parte, durante el periodo, la dinámica de los diferentes *commodities* presentó una gran interrelación, de manera que un cambio en la dinámica de un sector terminó afectando invariablemente a otros mercados (Baffes 2011, 524).

### **3.1.1. Explicaciones sobre el origen del *boom***

El aumento de precios fue alimentado por políticas fiscales expansivas, acompañadas de políticas monetarias laxas. La depreciación del dólar fortaleció la demanda de los consumidores y productores, quienes vieron su poder de compra fortalecido, aunque, por otro lado, constituyó un factor adicional en la subida de los precios cotizados en esta moneda (UN 2008, 22). También incidieron fuertemente los bajos niveles de inversión previos, particularmente en el sector extractivo.

La actividad financiera también impulsó el *boom* mediante la inclusión de los *commodities* en sus portafolios, y la dinámica de los mercados de energéticos. En el caso de los bienes agrícolas, la dinámica de los precios fue influida por las condiciones climáticas, y por la asignación de varios bienes alimentarios a la

producción de biocombustibles. Todos estos factores fueron debilitados por los efectos de la crisis financiera de septiembre de 2008, (Baffes y Haniotis 2010, 4), la cual interrumpió temporalmente el aumento de precios.

Algunos enfoques se centran en los shocks de la oferta y la demanda: la financiarización de las materias primas, en el surgimiento de los biocombustibles o en la existencia de ciclos de precios. La mayor parte de los autores coincide en que, tanto por la amplitud en la variación de los precios y del número de productos implicados, así como por la duración del *boom*, la dinámica fundamental de la oferta y la demanda es insuficiente para dar cuenta del origen y evolución de la suba de precios. El caso del precio del petróleo ilustra lo anterior: entre el segundo semestre de 2007 y el primero de 2008, la producción se incrementó de 85.8 millones de barriles diarios a 86.8 millones, al tiempo que el consumo caía de 86.5 millones de barriles a 86.3 millones. Pese a que los precios debieron haber descendido, en diciembre de 2007, el barril de crudo promediaba los US\$90, mientras que en junio de 2008 alcanzó los US\$132 (Baffes y Haniotis 2010, 5).

Ocampo (2017) presenta una explicación del *boom* basada en un esquema de ciclos largos, similar a los ciclos Kondrátiev. Según Ocampo, desde el siglo XIX los precios de las materias primas han presentado cuatro ciclos de larga duración, a los cuales llama *superciclos*. Cada uno de estos superciclos ha tenido una duración de entre 30 y 40 años, con una fase A de ascenso de precios de entre 15 y 20 años, y una fase B descendente con una duración similar. Cada una de estas fases está constituida por la superposición de diferentes grupos de *commodities*. En cada superciclo, la evolución de la demanda ha influido de manera importante, particularmente en los periodos en que esta ha sido muy débil, como en las décadas de 1920 y 1930, y en las de 1980 y 1990, cuando la caída de precios fue más pronunciada (Ocampo 2017, 61). Según este autor, las fuerzas que moldean estos ciclos largos de precios varían con el tiempo. Para Ocampo, el ciclo de precios de los *commodities* que inició en 2003, se configuró tanto por el auge de la demanda china, como por la ralentización del crecimiento económico mundial a partir de la crisis financiera del Atlántico Norte (Ocampo 2017, 59). El actual

super ciclo de precios de los *commodities* se caracteriza, según Ocampo, por la fuerte coincidencia de la dinámica de los precios del petróleo y del resto de las materias primas, característica que comparte con el anterior super ciclo, y que no había ocurrido antes de 1960. Ocampo sostiene que puede haber diferencias entre los *commodities*, por ejemplo, recientemente el ciclo del precio del petróleo ha sido muy intenso y los bienes producidos por la agricultura tropical han presentado el ciclo más intenso durante el periodo 1970-2003. Medido por los precios máximos alcanzados, el *boom* de los *commodities* que ocurrió de 2003 a 2013, fue más intenso para el petróleo y los metales que para los bienes agrícolas, diferencia que, para Ocampo, se refleja en los distintos grados en que los países subdesarrollados pudieron aprovechar los efectos del *boom* (Ocampo 2017, 62).

La explicación más difundida en la literatura sobre el *boom*, es la que enfatiza el papel de los shocks de la demanda, producto del crecimiento de las economías asiáticas, particularmente India y China. Desde este punto de vista, el aumento de los precios de las materias primas ocurrió como resultado de la creciente demanda de estos dos países, y de la lenta reacción de la oferta. Durante la década de 2000, China e India emprendieron importantes proyectos de industrialización e infraestructura que requerían de crecientes masas de recursos energéticos y alimentarios. En el caso chino, el desarrollo industrial comenzó a principios de la década de 2000, cuando la economía atravesó por una serie de transformaciones caracterizadas por un desarrollo en la industria pesada y un rápido proceso de urbanización y desarrollo de infraestructura conducido por el Estado (Ferchen 2011, 74). Desde la década de 1970, cuando China se alejó del modelo de industrialización pesada de la era Mao, el país había seguido un modelo más inclinado a actividades intensas en el empleo de fuerza de trabajo y en la manufactura ligera, sin embargo, durante los primeros años de la década de 2000, ocurrió una reversión no planificada hacia la producción de la industria pesada. Esta transición hacia la industria pesada no fue planeada por el gobierno central chino, ni se llevó a cabo bajo su coordinación, sino que tuvo su origen en una combinación de condiciones macro y microeconómicas que desataron el proceso. A nivel macro, las altas tasas de ahorro en China se combinaron con las

bajas tasas de interés, lo cual incentivó la abundancia de capital que alimentó la industrialización. Desde la perspectiva micro, los gobiernos locales llevaron a cabo políticas para aumentar las tasas de crecimiento locales y atraer la inversión, lo cual redundó en un compromiso con los capitales invertidos en la industria pesada para que pudieran alcanzar niveles atractivos de rentabilidad (Ferchen 2011, 79-80). Gracias a estas circunstancias, China experimentó un notable desarrollo de su industria pesada, triplicando después de cinco años el tamaño de su industria ligera. Con ello quedó atrás el periodo de moderado crecimiento industrial iniciado en 1985. El crecimiento acelerado se reflejó en el aumento de la demanda de energía, la cual alcanzó en 2001 un crecimiento del 13% anual, a diferencia del periodo 1970-2001, cuando su tasa de crecimiento apenas llegó al 4% anual, pese a que durante el mismo periodo se registraron tasas de crecimiento de la economía del 9% (Ferchen 2011, 75). Según Ferchen (2011, 76), la industrialización china fue el detonante del *boom* del precio de los *commodities*. Los casos del acero y del mineral de hierro fueron representativos de este proceso. En 2002, China era un importador neto de acero, y para 2007, se había convertido en el mayor productor de acero en el mundo, y su producción representaba el 37% del producto mundial. Al mismo tiempo, este *boom* en la producción de acero intensificó el consumo chino de mineral de hierro, el cual llegó a representar el 70% de las exportaciones mundiales de este mineral en 2010 (Ferchen 2011, 76-77). En 2005, China se convirtió en el mayor consumidor de cobre en el mundo, y su demanda anual de petróleo alcanzó el 8%, sólo detrás de Estados Unidos. No sólo el consumo chino de materias primas para la industria se incrementó exponencialmente; también la demanda china de productos agrícolas alcanzó nuevas cotas. En 2009, la demanda china de soya fue la mayor del mundo, con un crecimiento anual de casi 13% de 2005 a 2009 (Jaramillo 2009, 75). Al tiempo que aumentaba la demanda de estos recursos, disminuían las capacidades internas de la economía china para satisfacer dicha demanda, debido al fuerte proceso de urbanización ocurrido durante el periodo, y a la migración masiva del campo a la ciudad (Braga 2013, 23). Los recursos que no podían ser provistos internamente debieron ser buscados en el exterior. La demanda china de

materias primas se volcó sobre el mercado mundial, acaparando gradualmente la producción mundial de dichos bienes e incrementando los acuerdos comerciales bilaterales entre China y los países productores de materias primas (Gallagher y Porzecanski 2009, 11).

La oferta mundial de materias primas resultó ser insuficiente para satisfacer la demanda asiática debido a la escasa inversión en el sector provocada por los bajos precios registrados en los años anteriores (UN 2008, 20). La lenta reacción de la oferta ante los cambios en la demanda empujó los precios a la alza, aunque la velocidad de reacción varió notablemente de un sector a otro, como en el caso de la minería, donde el rezago entre las decisiones de inversión y el aumento de la producción fue mayor que en otras ramas, y por tanto, también lo fue el desequilibrio entre la oferta y la demanda (Ocampo 2009, 18). Las crecientes dificultades en la extracción de recursos naturales no renovables agudizaron la rigidez de la oferta (UN 2008, 22). En cuanto a los *commodities* alimentarios, los shocks en la oferta, como el efecto de las sequías, no desaparecieron en el último *boom*. Sin embargo, los shocks de la demanda ofrecen una explicación más plausible a las variaciones de precios.

Trabajos como el de Baffes y Haniotis (2010) matizan la idea de que la demanda asiática haya constituido el motor del aumento de precios, por lo menos para ciertos *commodities* como los alimentos. Según estos autores, pese al crecimiento experimentado por India y China en las últimas dos décadas, no hay evidencia de que la demanda de alimentos aumentara de manera acelerada en India, China o en el resto del mundo. Incluso una fuerte demanda de productos agrícolas tanto a nivel mundial como para el caso indio y chino, han sido la excepción, como en el caso de la soya y el maíz. Si bien los shocks de la oferta sólo explican las presiones de algunos productos, para el caso de los bienes agrícolas, la demanda solo ha aumentado de manera acelerada en las mercancías usadas como biocombustibles (Baffes y Haniotis 2010, 10).

Para Astarita (2013), el problema de fondo se encuentra en la inversión. Según este autor, la baja inversión en el sector de las materias primas,

particularmente en la agricultura, hizo imposible que la oferta reaccionara de manera adecuada al aumento de la demanda de los años 2000. Astarita sostiene que, los bajos precios de las materias primas ocasionaron que, desde mediados de la década de 1980, hubiera una caída en la inversión en el agro, particularmente en los países subdesarrollados. Durante la década de 1990 esta tendencia continuó. A principios de los años 2000, los países subdesarrollados invertían el 0.56% del valor agregado en investigación y desarrollo del sector agrícola, contrastando con el 5.16% de los países desarrollados. Las políticas neoliberales en los países atrasados profundizaron esta tendencia al reducir el gasto público. Hacia 2004, los países con economías principalmente agrícolas invertían apenas el 4% de su gasto público en la agricultura. Citando a la FAO, Astarita señala que para satisfacer la demanda mundial de alimentos en los próximos años, la inversión neta en el agro debería alcanzar los US\$83 millones anuales, lo cual significa un incremento de alrededor del 50% de la inversión de 2013. La consecuencia de esta desinversión en el agro fue la de disminuir la tasa de los rendimientos en el sector, los cuales se ubicaron detrás del crecimiento de la demanda. A estos factores se le sumaron el cambio climático, la caída de existencias, resultado de la mejora en las redes de comercialización; y la especulación financiera. Astarita sostiene que si la inversión no aumenta en el sector, podríamos estar frente a un periodo más o menos largo de suba de precios de los *commodities*, aunque esto no significa necesariamente una ruptura estructural con las tendencias de largo plazo (Astarita 2013, 243-244).

Otro tipo de explicaciones sobre el origen del *boom* gira en torno a la actividad de los mercados financieros y a la especulación en el mercado de *commodities*. Los autores que sostienen esta tesis señalan que el *boom* de los *commodities* fue producto del exceso de liquidez y de la especulación. Desde estas perspectivas, el “nuevo dinero” que empujó los precios a la alza, estuvo vinculado a la diversificación de los vehículos de inversión, al rebalanceo de los portafolios de inversión y al exceso de liquidez. Este “nuevo” dinero habría llegado a los mercados de *commodities* a través de los fondos indexados como el DowJones-AIG y el S&P Goldman Sachs (Baffes y Haniotis 2010, 6).

Uno de los autores que sostienen esta hipótesis es Wray (2008), quien afirma que pese a que algunos problemas en la oferta han sido asociados con ciertos *commodities*, dichos obstáculos no son suficientes para explicar los aumentos de precios (Wray 2008, 56). Desde esta perspectiva, la manipulación de mercado por parte de productores e intermediarios, y la especulación en los mercados de futuros de *commodities*, constituyeron un factor importante que agudizó la subida de los precios. Según Wray, la llamada financiarización de los *commodities* se debió a que la turbulencia en los mercados financieros, que desembocó en la crisis de 2008, empujó a los inversores a refugiarse en las opciones y futuros de *commodities*, ya que estos reducían la volatilidad de los portafolios de inversión. Dicha hipótesis parece haber adquirido mayor consistencia, según Wray, a partir del otoño de 2008, cuando la tendencia se revirtió y los precios de los *commodities* sufrieron una brusca caída (Wray 2009, 822). Wray sostiene que la manipulación en el mercado de *commodities* ocurrió mediante el retiro de grandes volúmenes de bienes, lo que aumentó los precios. Wray sostiene que la Comisión de Comercio de Futuros de *Commodities* – *Commodity Futures Trading Commission* CFTC- fue en buena medida responsable del aumento de los precios de las materias primas al incentivar el flujo masivo de lo que Wray llama “dinero gestionado”, al mercado de futuros de *commodities*, mediante la promoción de los futuros de *commodities* como un tipo de activos (Wray 2008, 61). Este movimiento se ubica en la tendencia más general que apunta a la diversificación de los productos financieros, desde la década de 1990. Desde principios de los años 2000, los futuros de *commodities* emergieron como un tipo de activo popular entre las instituciones financieras, lo cual se reflejó en el crecimiento del valor total de los instrumentos relacionados con los *commodities*, el cual aumentó de US\$15 mil millones en 2003, a cerca de US\$200 mil millones a mediados de 2008 (Falkowski 2011,4). Según Wray, este “dinero gestionado” se caracteriza por ser invertido con altos niveles de apalancamiento en busca del mayor beneficio posible en un contexto de riesgo sistemático de caída de precios (Wray 2009, 809). El “dinero gestionado” se ha dirigido al mercado de futuros de *commodities* debido a la poca correlación que existe entre el precio de los

*commodities* y los rendimientos que otorgan instrumentos de ingreso fijo y acciones. En ese sentido, los valores en *commodities* se debieron a la volatilidad de los portafolios de inversión (Wray 2008, 63).

Las reformas realizadas en la legislación norteamericana sobre instituciones financieras tuvieron gran importancia en el desarrollo de la especulación. Wray señala que antes de la década de 1990, las reglas del inversionista prudente prohibían que los fondos de pensión pudieran entrar al mercado de futuros de *commodities*, sin embargo, después del colapso del mercado accionario en 2000, y ante la constatación de que el desempeño de los *commodities* no había sido afectado, comenzó el uso de los futuros de *commodities* como medio para reducir los riesgos de los portafolios de inversión (Wray 2008, 64). Según Wray, los flujos crecientes de dinero que llegaron al mercado de *commodities* provenientes de fondos de pensión, fondos de cobertura e instituciones bancarias, particularmente europeas, empujaron los precios a la alza. La misma espiral ascendente de precios incentivó la llegada de más flujos de dinero (Wray 2008, 67). Por otro lado, muchos actores de los mercados de *commodities* han señalado que el índice de especulación contribuyó a aumentar significativamente los precios objetivo en el mercado (Wray 2008, 72).

La idea de que la especulación financiera pudiera impactar en los precios de las materias primas es compartida por autores como Henderson, Pearson y Wang (2015), quienes sostienen que los derivados llamados *commodity-linked notes* –CLN- tienen un impacto positivo sobre los precios de los futuros de *commodities* alrededor de las fechas en que se fijan los precios de los CLN, cuando las ventas de los *hedges* se realizan.

Por su parte, Falkowski (2011) introduce un matiz en la tesis de la financiarización de los *commodities*. Este autor afirma que hay muy pocos datos que indiquen que la especulación sea la causante de la dinámica del precio de los *commodities* en los últimos años. Sin embargo, señala que el componente financiero ha tenido impacto en la formación de precios de los *commodities*, aunque es difícil precisar hasta qué punto. Pese a todo, Falkowski señala que, en

el largo plazo, es el juego de la oferta y la demanda el que determina los precios, y no la especulación.

Baffes y Haniotis (2010) también coinciden en que la evidencia empírica no es concluyente respecto al papel de la especulación en el *boom* de precios. Sin embargo, aceptan que la actividad especulativa incidió sobre el *boom* de precios por tres razones principales. En primer lugar, ya que la inversión en *commodities* es un nuevo fenómeno, los flujos de capital tendieron a llegar al mercado, y no a salir de él, lo cual significa que algunos mercados sufrieron un comportamiento de precios extrapolativo, es decir, que los altos precios condujeron a más compras por parte de fondos de inversión, lo cual se tradujo en aumento de precios posteriores. En segundo lugar, los fondos indexados invierten bajo el criterio de los pasados desempeños, y por tanto, la inversión se comporta ocasionalmente de manera diferente a lo que los fundamentos del mercado dictarían. Finalmente, el gran peso de estos fondos, comparado con los mercados de *commodities*, pudo exacerbar el movimiento de precios (Baffes y Haniotis 2010, 9). La actividad financiera relacionada con los *commodities* no pudo alterar las dinámicas de precios de largo plazo. Sin embargo, los mercados financieros indujeron una mayor variabilidad de los precios, exacerbando la amplitud de sus ciclos, tal como sucedió durante la crisis de 2007-08 (Baffes 2011, 523).

Astarita (2013) también matiza la influencia que pudieron tener los mercados financieros sobre la fijación de los precios de los *commodities*, particularmente en el largo plazo. Astarita señala que la especulación en los mercados de futuros sólo puede tener un efecto sobre los precios en el corto plazo si ocurre un incremento en los stocks (Astarita 2013, 261). El incremento de los stocks ocurrió debido a que, al no existir convergencia entre los precios de contado de los *commodities* y el precio de los *futuros* al momento de su expiración, como sucedió en 2008, los acopiadores sufrieron pérdidas que sólo pudieron ser compensadas al acumular stocks. De esta manera, los acopiadores protegieron sus compras con la venta de contratos de futuro de altos precios relativos, en lugar de involucrarse en operaciones de arbitraje. Sin embargo, sigue

Astarita, no está claro en qué medida aumentaron los stocks. Incluso al cierre de las temporadas agrícolas de 2008, las existencias mundiales de cereales sólo habían aumentado el 1.5%, el nivel más bajo en 25 años. Y a pesar de que no hay claridad sobre el nivel de almacenamiento en otros mercados, Astarita sostiene que esta tendencia no puede prolongarse en el largo plazo, debido a que los costos de almacenamiento son crecientes a medida que este progresa. En este sentido, Astarita sostiene que en 2008, los inversores se montaron en una tendencia que ya existía y la profundizaron, colaborando en la formación de la burbuja, pero sin incidir en las tendencias de base (Astarita 2013, 266-267).

Finalmente, distintos autores señalan la difusión en el empleo de los biocombustibles como un factor importante en la subida de ciertos bienes agrícolas. Sin embargo, esta idea es descartada por Baffes (2011), quien señala que los precios del maíz se movieron de manera insignificante durante el primer periodo de aumento en la producción de etanol en los EE.UU., y el precio de las oleaginosas cayó cuando la Unión Europea aumento su uso de biocombustibles (Baffes 2011, 522).

### **3.2. Boom de las materias primas en América Latina**

Durante la década de 2000, coincidiendo con el *boom* de los *commodities*, América Latina experimentó un periodo de fuerte expansión económica, alcanzando tasas de crecimiento no registradas desde la década de 1970. De 2002 a 2006, la tasa de crecimiento media *per cápita* en la región llegó al 2.9% (Pérez Caldentey y Vernengo 2010, 626), contrastando con el 0.4% anual del periodo de las reformas neoliberales de los años 1980-2000. Desde 2000, el crecimiento anual del PIB alcanzó el 1.9%, y por primera vez en décadas, la pobreza en la región disminuyó, pasando del 40% en 1980, al 28% en 2013 (Rosnick y Weisbrot 2014, 3).

#### **3.2.1. Los efectos positivos del boom en las economías latinoamericanas**

El fuerte crecimiento de la región tuvo su origen en las condiciones favorables de la economía mundial: el *boom* del precio de las materias primas, las condiciones de financiamiento externo y el flujo de remesas que los migrantes

latinoamericanos radicados en el exterior enviaron hacia sus países de origen (Ocampo 2007, 9).

El buen desempeño del sector externo, y en menor medida del sector privado, tuvo un papel central en el crecimiento del periodo. Entre 2002 y 2003, el sector externo pasó del déficit al superávit, pasando su balanza financiera del -0.8% del PIB en 2001, al 1.7% del PIB en 2006 (Pérez Caldentey y Vernengo 2010, 626), y a partir de 2002, la balanza comercial y las transferencias unilaterales se mantuvieron positivas (Pérez Caldentey y Vernengo 2010, 629-631). La balanza comercial, que había mostrado resultados negativos, llegó al 2.7% del PIB durante los años 2002-2006. La mejora se debió al crecimiento de las exportaciones, las cuales alcanzaron entre 2002 y 2006, el 21.67% del PIB, 8 puntos más que en el periodo 1991-2001 (Ocampo 2010, 631). Al mismo tiempo las importaciones de bienes aumentaron un 5% del PIB en relación al periodo 1991-2001.

El crecimiento de las exportaciones se explica por la mejora de los términos de intercambio de la región. Entre 2002 y 2006, los términos de intercambio crecieron en promedio un 3.7%, y hacia 2010, los precios de las exportaciones latinoamericanas duplicaron los precios de 2002. El aumento de los precios fue experimentado en los bienes de exportación más importantes: el precio del petróleo se incrementó en un 143%, el cobre 123%, la soya 26%, y el café 104%, aumentando el poder de compra de las exportaciones latinoamericanas en 60% de 2002 a 2006 (Pérez Caldentey y Vernengo 2010, 631).

Aunque el *boom* del precio de los *commodities* fue un factor determinante en la mejora de los términos de intercambio de las economías latinoamericanas, sus efectos no fueron homogéneos en la región. El auge del precio de los energéticos y minerales fue mayor que en el de los productos agrícolas, y por tanto, la mejora de los términos de intercambio fue más pronunciada en el caso de los países exportadores de productos mineros, que en el caso de las economías exportadoras de bienes agrícolas. En el caso de los exportadores manufactureros hubo un deterioro de los términos de intercambio deteriorarse (Ocampo 2009, 17-

18). La mejora de los términos de intercambio, en comparación con el periodo 1997-2001, se observa particularmente en siete de las diez economías latinoamericanas de mayor tamaño durante el periodo 2002-2006. En este grupo se encuentran Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, México, Perú y Venezuela, mientras que en el resto de países los términos de intercambio se deterioraron. El desigual aprovechamiento del *boom* se debió a la distinta composición de la canasta de exportación de cada país. Los países beneficiados con el *boom* fueron economías exportadoras de *commodities* y productos derivados del petróleo, mientras que los países importadores de petróleo sólo pudieron compensar el deterioro de sus términos de intercambio en el caso de las economías que, como la mexicana, no sólo importan sino que también exportan petróleo (Pérez Caldentey y Vernengo 2010, 633-634).

Los países sudamericanos fueron los que más se beneficiaron del ciclo de precios altos, acelerando su crecimiento y mejorando la distribución del ingreso. Estas economías alcanzaron un ritmo de crecimiento del 5.3% anual entre 2004 y 2011, superando con creces el 2.8% de crecimiento de los años 1980-2003. Los términos de intercambio de esta subregión aumentaron alrededor del 60% de 2000 a 2010, haciendo posible la acumulación de reservas internacionales. La consiguiente apreciación de las monedas nacionales contribuyó al aumento salarial (Corsi, Dos Santos y Camargo 2019, 159). La mejora de los términos de intercambio que ocurrió entre 2003 y 2008, o 2013, dependiendo el caso, benefició particularmente a los países andinos, productores de petróleo y minerales. Después, los países más beneficiados fueron Brasil y Argentina, ambos exportadores de productos agrícolas. En el caso de otros países como Paraguay y Uruguay, el *boom* de los *commodities* no tuvo un efecto decisivo en el crecimiento económico (Ocampo 2017, 63).

Por otro lado, como consecuencia de su especialización en la exportación de manufacturas y de petróleo, México vio neutralizados los efectos positivos del *boom*, lo cual se refleja en que no hubo una aceleración del crecimiento económico vinculado al sector externo. Mientras que las exportaciones mexicanas

aumentaron en un 75% de 2000 a 2008, la tasa de crecimiento anual de la economía, de 2004 a 2011, fue del 2.7%, la misma que durante el periodo 1980-2003 (Corsi, Dos Santos y Camargo 2019, 159).

Por su parte, Centroamérica y el Caribe sufrieron un deterioro de sus términos de intercambio, debido a su dependencia de las importaciones petroleras y de sus exportaciones manufactureras intensivas en mano de obra (UN 2008, 29). Durante la década de 2000, los términos de intercambio de los países centroamericanos se deterioraron en un 14% (Corsi, Dos Santos y Camargo 2019, 159). En estos países, el crecimiento económico y la mejora del sector externo se debieron a los efectos de las remesas sobre la cuenta corriente (Pérez Caldentey y Vernengo 2010, 624).

La década de 2000 fue un periodo en que se estrecharon los vínculos comerciales entre las economías latinoamericanas, históricamente orientadas hacia la economía norteamericana, y China. Producto de la fuerte demanda china de materias primas de la región, el comercio bilateral se multiplicó 22 veces entre 2001 y 2013. En este sentido, América Latina profundizó su posición como proveedor de *commodities* y de bienes manufacturados de bajo valor agregado (Corsi, Dos Santos y Camargo 2019, 169).

Otra característica del periodo fue la reversión de los flujos financieros. Contrario a la tendencia observada en décadas anteriores, en la que los flujos financieros se dirigían desde los países centrales hacia la región, bajo la forma de créditos e inversiones, durante el periodo 2002-2006, los países que se beneficiaron con la mejora de sus términos de intercambio, mostraron un registro negativo de transferencias de recursos financieros (Pérez Caldentey y Vernengo 2010, 624). Los recursos financieros transferidos al resto del mundo durante el periodo fueron equivalentes al 1.6% del PIB regional (Pérez Caldentey y Vernengo 2010, 637).

Aunque hay consenso respecto a la importancia del *boom* de los *commodities* sobre el crecimiento de las economías latinoamericanas en la década

de 2000, trabajos como el de Rosnick y Weisbrot (2014) cuestionan la relación entre la mejora de los términos de intercambio y el crecimiento del PIB. Según Rosnick y Weisbrot no hay claridad respecto al efecto de los términos de intercambio sobre la demanda agregada, y señalan que aquel no fue necesariamente la causa del mayor crecimiento de la región (Rosnick y Weisbrot 2014, 4-5).

El *boom* coincidió con el ascenso al poder de movimientos sociales que denunciaban las políticas neoliberales como responsables de la inestabilidad económica y la desigualdad social. Gracias a la mejora del sector externo, los gobiernos de centro-izquierda surgidos de este ciclo de movilizaciones populares, pudieron implementar políticas expansivas y de redistribución del ingreso, aunque esto no significó la ruptura con la política macroeconómica neoliberal. La mejora de los términos de intercambio redujo la restricción interna sobre el crecimiento y permitió una expansión sustentada en el mercado interno, lo cual incrementó el consumo, la inversión y el gasto público, minimizando, al mismo tiempo, el riesgo de una crisis monetaria. El modesto crecimiento aunado a la redistribución del ingreso fue el eje sobre el que se crearon las alianzas de clase que respaldaron estos gobiernos (Corsi, Dos Santos y Camargo 2019, 171).

A pesar de que los gobiernos “progresistas” continuaron con las políticas macroeconómicas procíclicas que reforzaron las vulnerabilidades generadas durante los periodo de auge, particularmente en relación con el déficit público y privado, durante la expansión de la década de 2000, se consiguió disminuir el endeudamiento externo del sector público, y se incentivó el crecimiento de reservas internacionales (Ocampo 2009, 25). El sector redujo su déficit presupuestal e incluso generó superávits, incrementando los ahorros y estimulando el crecimiento de la demanda agregada. De 2002 a 2006, la cuenta pública pasó de un déficit del -2.7% del PIB a un superávit del 0.6% del PIB en 2006 (Pérez Caldentey y Vernengo 2010, 627). Por otro lado, la política fiscal, también de naturaleza procíclica, contrastó con el aparato institucional creado en la década de 1990, caracterizado por el diseño de leyes de responsabilidad fiscal.

La evolución de la balanza de cuenta corriente muestra que no hubo una política orientada a generar superávits. En 2008, sólo Bolivia y Uruguay presentaron un superávit en su cuenta corriente, ajustado a los términos de intercambio (Ocampo 2009, 27). El incremento de reservas internacionales se debió a la decisión de acumular tanto los excedentes de la cuenta corriente como la avalancha de financiamiento externo que ocurrió en esos años. De esta forma, las reservas se convirtieron en las herramientas más eficaces con que contó la región para enfrentar la crisis que estalló en 2008 (Ocampo 2009, 25-30).

### **3.2.2. América Latina frente a la crisis**

En 2008, la crisis financiera internacional transformó las condiciones del mercado mundial que habían permitido el crecimiento acelerado de las economías latinoamericanas en los años anteriores. La crisis estalló como consecuencia de la progresiva desregulación del mercado financiero, y el aumento de la especulación y el endeudamiento en el sector. El colapso financiero, que inició con el estallido de la burbuja especulativa del sector inmobiliario en los EE.UU., pronto se extendió al resto de las economías desarrolladas. A la iliquidez del sistema financiero, pronto le siguió la descapitalización, la contracción del crédito y la ralentización del crecimiento económico mundial. Durante la segunda mitad de 2007 y principios de 2008, la especulación y la depreciación del dólar siguieron empujando a la alza los precios de los *commodities*, sin embargo, el quiebre de la tendencia ocurrió a mediados de 2008, precediendo el colapso financiero de septiembre, al que siguió una caída libre de los precios de los productos básicos. La brusca caída de los precios de los *commodities*, así como la reducción del comercio mundial, constituyeron las principales vías de transmisión de la crisis a las economías latinoamericanas, circunstancia agravada por el mayor grado de apertura de las economías regionales en comparación a décadas anteriores (Ocampo 2009, 11-16, 19).

Pese al duro golpe que representó la crisis de 2008 para las economías de la región, estas se recuperaron rápidamente. El crecimiento del PIB regional creció a un promedio de 4.18% entre 2004 y 2011, al tiempo que el desempleo disminuyó

del 8.6% al 6.7 en el mismo periodo (Corsi, Dos Santos y Camargo 2019, 73). Comparado con los colapsos experimentados entre 1980 y 2003, la crisis de 2008 tuvo efectos limitados. No hubo quiebras de bancos ni estallidos en la deuda externa. El control sobre los efectos de la ralentización de la economía mundial fue más notable en Sudamérica que en Centroamérica, y distinguió a la región en comparación con los duramente golpeados países industrializados (Katz y Olavarria 2015, 14).

Las estrategias que los países centrales implementaron para enfrentar la crisis, desató un importante flujo de capitales que se dirigieron hacia América Latina. Debido a la reducción de la tasa de interés y la adopción de políticas monetarias expansivas en estos países, una gran masa de capitales aprovechó las altas tasas de interés que prevalecían en las economías latinoamericanas. De 2003 a 2009, la inversión de cartera anual en la región alcanzó los US\$15.90 mil millones, mientras que de 2010 a 2016, llegó a los US\$ 98.40 mil millones (Katz y Olavarria 2015, 14).

La crisis no significó el fin del *boom* de los *commodities*. Aunque su precio cayó en 2009, hubo una recuperación en 2011, seguida de un lento descenso que se prolongó hasta 2014, cuando los precios cayeron de manera abrupta (Corsi, Dos Santos y Camargo 2019, 160). La lenta caída del precio de los *commodities* se reflejó en la erosión del superávit comercial latinoamericano entre 2012 y 2013, particularmente en Sudamérica (Corsi, Dos Santos y Camargo 2019, 171). El vuelco hacia la exportación de bienes primarios del periodo acentuó la vulnerabilidad externa de la región. Los países latinoamericanos no sólo gastaron las ganancias generadas por la mejora de los términos de intercambio, sino que incluso “sobregastaron” los beneficios del *boom*. Cuando el alza de precios se revirtió en 2014-2016, el ajuste fue extremadamente severo. A consecuencia de las políticas procíclicas aplicadas por los gobiernos de la región, los bancos centrales fueron incapaces de suavizar los ciclos de la demanda agregada (Ocampo 2017, 68).

### 3.2.3. El *boom* y la estructura económica de la región

El *boom* de los *commodities* tuvo efectos importantes sobre la estructura de las economías latinoamericanas. La estrategia de desarrollo que imperó en el periodo se basó en una variación del modelo primario exportador de fines del siglo XIX y principios del XX. El desarrollo económico se sustentó en la exportación de bienes primarios y de trabajo. (Pérez Caldentey y Vernengo 2010, 625).

El vuelco de las economías latinoamericanas a la producción de materias primas, interrumpió el lento proceso de diversificación de las exportaciones que se había desarrollado desde los años noventa. Las décadas de 1980 y 1990 se caracterizaron por el colapso del precio de las materias primas, el cual alimentó la crisis de la deuda latinoamericana de los ochenta. Durante este periodo, y a pesar de que la política económica reforzó las ventajas comparativas tradicionales de la región, las economías latinoamericanas avanzaron en la diversificación de sus exportaciones, alejándose del patrón primario exportador. Durante el periodo de 1990 a 1997, las exportaciones de manufacturas de tecnología alta e intermedia crecieron rápidamente. Sin embargo, este proceso fue interrumpido por la reprimarización de la estructura de las exportaciones que resultó del *boom* de las materias primas (Ocampo 2017, 54-55). El crecimiento acelerado de la economía china profundizó el proceso de reprimarización y desindustrialización, al debilitar los sectores manufactureros que producían bienes en competencia directa con las mercaderías chinas (Ocampo 2017, 54-55 y Corsi, Dos Santos y Camargo 2019, 174).

La creciente dependencia con respecto a las exportaciones de materias primas, amplificó los efectos de la contracción del comercio mundial que siguió a la crisis de 2008. La caída del precio de los *commodities* destruyó las expectativas de un largo periodo de crecimiento para los países latinoamericanos. Estas expectativas, basadas en la predicción de un largo periodo de crecimiento de la economía china, y en la escasez de los recursos naturales provocada por el cambio climático y el agotamiento de reservas, resultaron ser erróneas (Ocampo 2017, 64). La reprimarización de las exportaciones latinoamericanas, condujo a la

especialización en sectores primarios y de bajo valor agregado con poco contenido tecnológico, lo que significó el afianzamiento de la posición subordinada y dependiente de los países latinoamericanos en la economía mundial. Esta posición de vulnerabilidad se manifestó en la caída en la participación de la región en el comercio de bienes a nivel mundial. De 2000 a 2015, su participación cayó del 5.7% al 5.5%. Aún más grave fue el caso del comercio de bienes de alta tecnología, los cuales cayeron en su participación del 8% al 5% en ese mismo periodo (Corsi, Dos Santos y Camargo 2019, 178).

El debilitamiento de la industria latinoamericana fue otra de las características de la reprimarización en la región. La contribución de la industria al PBI latinoamericano cayó del 12.7% del periodo 1970-1975, al 6.4% en los años 2002-2006. Sin embargo, esto no significó la desaparición de la industria, sino su adaptación al nuevo ciclo de reproducción dependiente (Katz y Olavarria 2015, 12). Los gobiernos de centro-izquierda continuaron con la falta de políticas industriales consistentes que ha existido desde la implementación de las políticas neoliberales a fines de los años 80 (Corsi, Dos Santos y Camargo 2019, 177).

A partir de los cambios en la estructura de las exportaciones latinoamericanas, aparecieron dos patrones de especialización en la región: el primero, ubicado en los países del norte, se caracterizó por la importancia del peso de las manufacturas en las exportaciones; el segundo patrón, localizado al sur de la región, presentó un mayor grado de continuidad con el patrón tradicional de exportación. Este último patrón estaba compuesto de una combinación de exportaciones extra-regionales de materias primas, de manufacturas que se basan en recursos naturales, y de una amplia gama de productos que se intercambian dentro de la región. Aunque menos significativo, un tercer patrón emergió en economías pequeñas como las de Panamá, Cuba y República Dominicana, donde la exportación de servicios ocupó un lugar preponderante (Ocampo 2017, 56).

Por otro lado, debido a la distribución desigual de la riqueza, el *boom* resultó en un exacerbamiento de la degradación ambiental y en una mayor desigualdad social. Esto se debió a la estrategia de crecimiento de los países de la

región que se orientó a la “expansión de tierras de frontera”. Dicha expansión no generó las rentas suficientes para ser reinvertido en otras actividades productivas, estableciendo vínculos productivos, y una senda de crecimiento sostenible. Además, la intensa actividad extractiva condujo a una utilización excesiva de los recursos naturales (Barbier 2004 en Gallagher 2009,18). Vieira, Ribeiro y Silva (2009), plantean que Brasil desarrolló en este periodo una geopolítica de intercambios desiguales ecológicos con sus vecinos, en donde ocupa el papel de centro en relación a sus vecinos periféricos. En este sentido habría ocurrido un ID en el intercambio energético y de recursos naturales. De esta manera, según estos autores, Brasil reproduciría cada vez más frente a sus vecinos una política despilfarradora de energía y ecológicamente insustentable.

El fuerte crecimiento chino, que alimentó el *boom*, tuvo efectos diferentes en las economías latinoamericanas dependiendo de la composición de sus exportaciones. Aquellos países en cuyas exportaciones una importante fracción correspondía a productos manufacturados, se convirtieron en competidores de China, como en el caso de México y Brasil (Jaramillo, Lehman y Moreno 2009, 68), y vieron debilitadas sus posiciones comerciales (Gallagher 2009, 21).

## **Conclusión**

Después de tres décadas de precios bajos, en 2002 inició un periodo de altos precios de las materias primas que se prolongó hasta 2013. El *boom* fue alimentado por una serie de factores, tales como la enorme demanda china de materias debido al fuerte proceso de industrialización que atravesaba, la escasa inversión en el sector de los años anteriores y la especulación financiera. En América Latina el *boom* fue aprovechado de manera desigual en cada país. Los países que más fueron favorecidos por el *boom* de precios fueron aquellos exportadores de materias primas como Bolivia, Brasil y Argentina. Los países exportadores de petróleo, pero que en cuya canasta de exportaciones tenían un papel importante las manufacturas, vieron neutralizados los efectos positivos de la suba de precios. Por otro lado, las economías exportadoras de manufacturas intensivas en mano de obra sufrieron el deterioro de los términos de intercambio

debido al encarecimiento de los insumos. La mejora de los términos de intercambio permitió a los gobiernos latinoamericanos llevar a cabo políticas de redistribución del ingreso y de desarrollo económico sin sufrir la restricción externa. Cuando en 2008 la crisis financiera internacional golpeó la región, los gobiernos pudieron aplicar políticas anticíclicas que minimizaron los efectos de la crisis. Las políticas para enfrentar la crisis de los países centrales provocaron una reversión de los flujos financieros en dirección de las economías latinoamericanas. Una de las consecuencias más importantes del *boom* de precios fue la reprimarización de las economías de la región. Así terminó el periodo de diversificación de las exportaciones de la década de 1990. Los altos beneficios que ofrecían las actividades primarias debilitaron al sector industrial. Esta tendencia se agravó por la creciente competencia directa de las mercaderías chinas. La reprimarización y la desindustrialización fomentaron la especialización en actividades de bajo contenido tecnológico y valor agregado, lo cual afianzó la posición subordinada de las economías de la región en el mercado mundial.

#### **Capítulo 4: Brasil y el Intercambio Desigual**

Uno de los casos más notables del impacto del *boom* de los *commodities* sobre el crecimiento económico en la década de 2000, y que ilustra el proceso de reprimarización y creciente vulnerabilidad externa al que condujo, es el de la economía brasileña.

Brasil fue uno de los países que aprovechó el *boom* de precios con más intensidad, debido a la importancia de la agroindustria dentro de su economía. Al mismo tiempo su industria experimentó fuertes presiones debido a la transferencia de capitales desde la industria hacia la producción de materias primas, y por la competencia china.

Para comprender el impacto del *boom* sobre la estructura económica y social brasileña, y sus implicaciones para la tesis del ID, es necesario contextualizar este proceso en el marco de las transformaciones económicas y sociales de la década de 1990, marcadas por la implementación de políticas neoliberales, y por la transición de un modelo nacional-desarrollista, a otro de apertura comercial, regionalismo abierto, y una disminuida intervención estatal en la economía.

Este capítulo ha sido dividido en cuatro secciones. En la primera sección se hace un recorrido por la historia económica brasileña durante los años del neoliberalismo. En la segunda sección se exponen las condiciones que hicieron posible el ascenso al poder del PT, y las características de su modelo neodesarrollista, enfatizando particularmente las relaciones de fuerza entre los diferentes actores políticos, y la política exterior del gobierno. En la tercera sección se analiza el impacto de la mejora de los términos de intercambio y las tendencias de la acumulación de capital en Brasil. Se muestra la evolución de la política económica a lo largo de la década, y los procesos de reprimarización y desindustrialización experimentados por la economía. Finalmente en la última sección recuperamos los principales indicadores propuestos por Carchedi para contrastarlos con los datos empíricos que arroja la economía brasileña durante el

periodo 2002-2013, con el fin de mostrar si la tesis del ID explica satisfactoriamente el desarrollo del capitalismo brasileño de esos años.

#### **4.1. El neoliberalismo brasileño**

Brasil fue uno de los últimos países en América Latina que transitó hacia el neoliberalismo. Durante cerca de medio siglo, el Estado fungió como el núcleo organizador de la sociedad brasileña, y el actor principal en la construcción de un capitalismo que apostaba por el camino de la industrialización y el desarrollo autónomo. Este modelo de desarrollo y dominación, conocido como la Era Vargas, comenzó a construirse durante la década de los treinta, hasta alcanzar su auge en la década de 1970. Sin embargo, a finales de esa misma década aparecieron los primeros signos de agotamiento del modelo (Barboza, en Amaral 1995).

##### **4.1.1. Las primeras reformas. Las administraciones de Sarney, Collor y Franco**

La década de 1980 estuvo marcada por la crisis del régimen militar, iniciado con el golpe del 1964, que había impulsado una política desarrollista e industrializadora. En medio de la hiperinflación y de fuertes presiones democratizadoras por parte de la sociedad brasileña, el régimen militar colapsó, y en 1985, un gobierno civil, dirigido primero por Tancredo Neves y posteriormente por José Sarney, se hizo de las riendas del Estado.

Después de la caída del régimen militar, las clases dominantes intentaron resolver los problema derivado de la crisis del Estado desarrollista. Sin embargo, debido al desgaste de la autoridad política y material del Estado, las políticas ortodoxas y heterodoxas implementadas por los gobiernos de José Sarney y de Fernando Collor para enfrentar la crisis, chocaron con la resistencia de los sectores que formaban la antigua alianza desarrollista, la cual se mantuvo en el poder después de la crisis de 1983, aunque debilitada (Sallum Jr. 2000, 746).

El gobierno de Sarney tuvo que enfrentar el reto de democratizar la vida política del país, y reanimar una economía golpeada por la inflación crónica y el estancamiento. Aunque en ese momento el modelo nacional desarrollista se

encontraba en descomposición y a que entre diversos sectores de las clases dominantes comenzaba a gestarse el proyecto de liberalización de la economía, la nueva Constitución, aprobada en 1988, representó la consolidación jurídica del modelo desarrollista. Entre 1986 y 1989, los miembros del antiguo pacto nacional-desarrollista comenzaron a reorientarse políticamente, ya que era claro que el Estado no podía dirigir la recuperación económica, por lo que comenzó a ganar fuerza entre estos sectores una orientación cada vez más favorable a la liberalización y a la desestatización de la economía (Sallum Jr. 2000, 748).

Las elecciones presidenciales del 1989, las primeras en 29 años, profundizaron la polarización política e ideológica que vivía el país. Dichas elecciones enfrentaron a Fernando Collor de Mello, apoyado por el empresariado y la derecha, y a Luiz Inácio Lula da Silva al frente del izquierdista Partido del Trabajo. Pese al triunfo de Fernando Collor, los votos obtenidos por Lula mostraron que el proyecto neoliberal no había penetrado del todo en la sociedad (Werneck 1995).

De marzo de 1990 a septiembre de 1992, el gobierno de Collor dañó la estructura del modelo nacional-desarrollista, reorientando la economía hacia su internacionalización y minimizando el margen de intervención del Estado (Sallum Jr. 2000, 749). La privatización y la atracción de inversión extranjera directa se elevaron al estatus de estrategia de desarrollo (Abu-El-Haj 2007, 99).

Collor fracasó en su intento de encontrar una salida a la crisis política y económica, exacerbándola. Su política, que pretendía ubicarse por encima de todos los sectores sociales, le hizo enajenarse cualquier apoyo político. Al tiempo que Collor implementaba un paquete de políticas neoliberales que perjudicaba a los trabajadores, particularmente del sector estatal, dañaba también los intereses del sector empresarial al poner en entredicho la seguridad jurídica de la propiedad privada, mediante su programa de estabilización monetaria, el Plan Collor, el cual erosionó los patrimonios financieros. El gobierno de Collor terminó en medio de un escándalo por corrupción que desató una investigación judicial en su contra, y de manifestaciones callejeras que exigían su remoción del puesto. En 1992, Collor dimitió a

la presidencia. Pese al proceso de *impeachment* en su contra, la estrategia de liberalización iniciada por él en 1990 fue preservada (Carvalho 1993).

Itamar Franco, vicepresidente del gobierno de Collor, ocupó la presidencia en 1992. Durante su administración, continuó la inestabilidad política y económica, y las reformas de apertura y liberalización siguieron su marcha. En 1992, el gobierno concedió a los inversionistas extranjeros los mismos derechos que al capital brasileño en la compra de empresas estatales (Abu-El-Haj 2007, 99).

Aunque el gobierno de Franco no resolvió la crisis, el éxito obtenido por el ministro de Hacienda, Fernando Henrique Cardoso, con su programa de estabilización y combate a la hiperinflación, conocido como Plan Real, catapultó a este último como el candidato oficialista a las elecciones de 1994. El Plan Real, anunciado el 27 de mayo de del mismo año, propuso la creación de un indicador, llamado Unidad de Referencia de Valores URV, derivado de la fluctuación diaria del dólar. Esta unidad debería circular, durante un periodo de tres meses, como una moneda paralela al cruzeiro, permitiendo a los inversionistas convertir todos los contratos desde la moneda inflacionaria a URV (Abu-El-Haj 2007, 92).

Ya que los candidatos más conocidos de la derecha se encontraban envueltos en escándalos por corrupción, Cardoso apareció como la opción más viable para enfrentar a Lula, cuya fuerza iba en aumento. Para afianzar su posición, Cardoso se alió al conservador Partido del Frente Liberal, aunque su carta fuerte era el prestigio alcanzado con el éxito del Plan Real, el cual había conseguido abatir la inflación del 455% al 6% en un mes (Lesbaupin 2000, 64).

#### **4.1.2. La liberalización económica del gobierno de Cardoso**

El triunfo de Cardoso significó la construcción de un nuevo sistema de poder hegemónico que se fortaleció con la mayoría aplastante de la coalición del presidente en el Congreso Nacional, y con la victoria de sus aliados políticos en las elecciones a las gubernaturas (Sallum Jr. 2000, 753).

Cardoso se propuso liquidar los vestigios del modelo desarrollista, y reorganizar el capitalismo brasileño bajo las siguientes premisas: el Estado no debía desarrollar funciones empresariales, las cuales deberían reservarse a la

iniciativa privada; las finanzas debían ser equilibradas y los estímulos al sector privado medidos; debían eliminarse las concesiones y privilegios para los servidores públicos; y el país debía apostar por la integración con el mercado mundial, otorgando un papel central al Mercado Común del Sur –Mercosur- (Sallum Jr. 2000, 754-755). En este sentido, Mercosur, colocado en el centro de la política exterior brasileña, era concebido como una forma de regionalismo abierto que debía incluir otros socios, y jugaba un papel clave en la transición a este nuevo modelo de integración regional. La visión de integración que había imperado de 1985 a 1989, en que la expansión del mercado interno era esencial, fue desechada (Vigevani y Fernandes 2007, 61).

De esta manera, inició el intento más ambicioso de transformar el capitalismo brasileño desde la década de 1930. Brasil entró en un periodo caracterizado por la venta de las empresas estatales y los bienes públicos, la llegada de inversión extranjera directa, y una política estatal dirigida a estrechar los lazos de la burguesía nacional con los intereses del capital internacional y se incentivó el consumo interno para atraer inversores a los sectores considerados como estratégicos para la competitividad nacional (Abu-El-Haj 2007, 92, 97). La empresa privada nacional dejó de ser el foco de las políticas del Estado, y aunque conservó su tendencia industrializadora, no hubo intenciones por parte del gobierno de llevar adelante una política de industrialización. Por el contrario, la orientación básica del Estado fue la de atraer inversiones extranjeras (Sallum Jr. 2000, 764).

Entre el lanzamiento del Plan Real y marzo de 1995, la perspectiva neoliberal más fundamentalista dominó la política económica. El dramático estancamiento de la inflación conseguido con la valoración del real, aumentó el ingreso de los segmentos más pobres de la población, por lo que pese a las altas tasas de interés, la economía brasileña experimentó un periodo de crecimiento que amplió la demanda de importaciones y creó salidas a los productos que eran usualmente exportados (Sallum Jr. 2000, 757-758). Por otro lado, la política de estabilización desvalorizó las empresas locales al descapitalizarlas, favoreciendo a las empresas multinacionales (Sallum Jr. 2000, 765).

Para alcanzar los objetivos de su programa de reformas, Cardoso intentó quebrar los soportes legales del Estado desarrollista que se encontraban en la Constitución de 1988. Realizó una serie de reformas constitucionales que sometió al Congreso, entre las cuales se encontraba el fin de la discriminación constitucional contra el capital extranjero en la venta de empresas y bienes públicos, el fin del monopolio de la explotación petrolera que se encontraba en manos de la empresa estatal Petróleo Brasileiro – Petrobrás-, y la concesión por parte del Estado de los derechos de explotación de los servicios de telecomunicaciones (Sallum Jr. 2000, 756). Además, apoyado en la legislación del periodo de Collor y en las reformas de 1995, aplicó un extenso programa de privatizaciones tanto en el ámbito federal como estatal, el cual fue llevado a cabo exitosamente y con apoyo popular (Sallum Jr. 2000, 755-56).

Una vez que la privatización concluyó, dos patrones de organización se consolidaron. Por una parte, en los sectores con una significativa participación internacional, se creó un ambiente competitivo dirigido por las reglas de mercado, mientras que en los sectores con fuerte participación local, se afianzó el poder de los oligopolios nacionales (Abu-El-Haj 2007, 100).

La introducción del capital extranjero en la industria nacional modificó el control accionario de las empresas. Las compañías controladas por familias, típicas de la burguesía brasileña, se redujeron de 23 a 17 unidades de entre las 100 mayores entre 1990 y 1997. Sin embargo, emergió un nuevo patrón de organización de la burguesía local, con una propiedad dominante minoritaria. Durante esos años, las empresas de este tipo aumentaron de 5 a 23 de entre las 100 mayores compañías (Abu-El-Haj 2007, 106).

Las políticas de contención de la inflación, privatizadoras y de apertura, provocaron el surgimiento de disputas políticas al interior del nuevo bloque hegemónico, dividiéndolo en dos bandos, el neoliberal, más fundamentalista, y el liberal-desarrollista. Mientras que para el primer grupo la prioridad era la estabilización de los precios por medio del mantenimiento de un tipo de cambio sobrevaluado frente al dólar, la apertura comercial, y la política de un tipo de interés alto que atrajera al capital externo, el liberal desarrollismo era heredero del

desarrollismo del periodo varguista. En esta última versión del neoliberalismo, la estabilidad monetaria también era un objetivo fundamental, pero no se ignoraban los posibles efectos destructivos que las políticas antiinflacionarias podían ocasionar en el sistema productivo (Sallum Jr. 2000, 757, 759).

Durante toda la década de 1990, la economía doméstica se convirtió en la fuente más importante de acumulación de capital, apareciendo como un foco importante de inversiones. Al dejar de lado la producción para el mercado externo y concentrarse en el mercado interno, particularmente en los mercados regionales, las nuevas inversiones empujaron hacia una transición a un capitalismo liberalizado que fue interrumpida por las crisis externas (Abu-El-Haj 2007, 109). Además, los flujos de capital extranjero fueron utilizados para aumentar las reservas de divisas que anclaran al real, con la desventaja de que este mecanismo requería que nuevas inversiones fueran realizadas, y por tanto, dependía en gran medida de las condiciones del sistema financiero internacional y de las estrategias de las empresas multinacionales. El sistema bancario brasileño fue trastocado por los flujos de inversión extranjera. Entre diciembre de 1995 y agosto de 2001, los flujos de capital externo aumentaron su participación en el sistema financiero pasando del 2.95% al 11.9%. Durante este periodo alrededor de US\$17,000 millones, fueron destinados a la compra de bancos brasileños, lo cual representó el 15% del total de la inversión extranjera, (Abu-El-Haj 2007, 103).

Durante el primer mandato de Cardoso, de 1995 a 1998, se mantuvo un régimen de cambio semifijo y se permitió la desvalorización de la moneda a un ritmo relativamente estable, aunque insuficiente para reducir el desequilibrio del mercado en relación al cambio real de equilibrio (Oliveira y Turolla 2003, 196).

La constante contracción monetaria tuvo efectos sobre la situación fiscal. El aumento de los intereses sobre la deuda pública constituyó una fuente adicional de expansión fiscal. Al final del primer mandato de Cardoso hubo un aumento del déficit primario, generado por los desequilibrios de la situación primaria del sector público, produciendo un cuadro de inestabilidad fiscal insustentable (Oliveira y Turolla 2003, 196). Por otro lado, la apreciación cambiara puso en evidencia la

posibilidad de que el país se desindustrializara parcialmente, debido a las dificultades para que los capitales nacionales compitieran con las empresas multinacionales, además de que estas últimas preferían importar que producir internamente (Sallum Jr. 2000, 758).

La política de apertura de la economía fue apoyada por los economistas de la escuela de la interdependencia, cercanos al gobierno de Cardoso, quienes abogaban por una evaluación realista de la globalización, derivada de un diagnóstico optimista de la economía mundial. Para ellos, las ventajas potenciales con las que contaba Brasil en el mercado mundial eran producto de la interdependencia que había surgido a raíz de los reajustes de la política internacional posterior a la guerra fría, en la que el lugar ocupado por los Estados nacionales dependía de su capacidad para aprovecharse de los nuevos flujos financieros y tecnológicos (Abu-El-Haj 2007, 95).

Durante los dos periodos de la administración de Cardoso, de 1995 a 1998 y de 1999 a 2002, el gobierno trató de internalizar, absorber y consolidar las transformaciones tendientes a la liberalización impulsadas por la globalización dentro de la comunidad internacional. El gobierno brasileño sustituyó una agenda de política exterior reactiva que estaba orientada por la lógica de buscar la autonomía "a distancia", prevaleciente durante los años de la guerra fría, por una nueva política de construcción de autonomía a través de la integración, la cual se basaba en una agenda internacional proactiva alineada a los principios del neoliberalismo. De esta manera, el gobierno de Cardoso esperaba disminuir la impresión negativa de Brasil en la comunidad internacional, especialmente respecto a las finanzas, y convencer a sus socios de que el país estaba preparado para asumir sus obligaciones en la comunidad internacional y beneficiarse de sus ventajas. Desde el punto de vista del gobierno de Cardoso, el resultado buscado por la agenda proactiva en el escenario internacional era que Brasil pudiera controlar su propio futuro. De esta manera, el gobierno adoptó una política de convergencia crítica en la que, si bien el Estado brasileño aceptaba los principios de democracia política y libertad económica como puntos de referencia, mantenía

una actitud crítica frente a los abusos cometidos por las naciones más poderosas en un mundo unipolar (Vigevani y Fernandes 2007, 58, 62-64).

Respecto a las resistencias populares al programa neoliberal de Cardoso, cualquier oposición al gobierno fue sistemáticamente descalificada y el espacio para las manifestaciones de la sociedad civil organizada se redujo notablemente. Durante la huelga de los petroleros, la primera de la administración de Cardoso, el ejército se movilizó, protegiendo las refinerías y reprimiendo a los trabajadores movilizados, hasta que un mes después el movimiento había sido aplastado. En general, el sindicalismo fue duramente castigado por la política económica de bajo crecimiento de Cardoso. Los altos niveles de desempleo, que llegó al 20% de la población económicamente activa al final de su gestión, la caída del salario medio y la precarización del empleo, limitaron las capacidades de movilización de los trabajadores. La única excepción a esta tendencia fue el Movimiento de los Trabajadores Rurales Sin Tierra –MST-, el cual, durante toda la administración de Cardoso, se mantuvo a la ofensiva, forzando al gobierno a realizar importantes concesiones en materia agraria (Lesbaupin 2000, 65, 67).

Frente a las consecuencias negativas de las políticas neoliberales “duras”, el gobierno brasileño adoptó medidas compensatorias entre marzo de 1995 y finales de 1998, inspiradas en el liberal desarrollismo. Estas medidas se centraron en la expansión del crédito al sector productivo, con tasas de interés especiales, así como importantes programas de inversión pública para la recuperación de la infraestructura del país. Sin embargo, las tesis neoliberales continuaron siendo el eje de la política económica del gobierno. Las políticas del gobierno alteraron las posiciones relativas dentro del nuevo bloque hegemónico y expusieron a la economía nacional a los vaivenes del sistema financiero mundial. Las crisis financieras en México, el sudeste asiático y Rusia, hicieron perder a Brasil una gran cantidad de reservas internacionales, situación que el gobierno enfrentó aumentando aún más la tasa de interés para preservar las reservas y disminuir los desequilibrios externos. Las estrategias de estabilización privilegiaron los intereses del sector financiero frente al sector productivo, y la política de contención de las

actividades económicas internas se reflejó en bajas tasas de crecimiento y, desde 1997, en altos niveles de desempleo (Sallum Jr. 2000, 759-762).

A raíz de la crisis asiática y rusa, la situación fiscal del país entró en un círculo vicioso en el que el aumento del déficit causaba una reducción en la confianza del país, lo cual se reflejaba en una mayor prima de riesgo, y en el aumento de la deuda y el agravamiento de la crisis fiscal (Oliveira y Turolla 2003, 199). En enero de 1999 estalló la crisis financiera. El gobierno aplicó medidas de emergencia que le hicieron romper con el régimen de tipo de cambio semifijo, sustituyéndolo por un tipo de cambio fluctuante (Sallum Jr. 2000, 755).

La recuperación del país, después de la crisis de 1999, desmintió los pronósticos más pesimistas. El PIB no cayó en términos reales, y después de la recuperación de la crisis cambiaria, se verificó un periodo de relativa estabilidad financiera durante el año 2000 (Oliveira y Turolla 2003, 206).

En perspectiva, los esfuerzos de ocho años del gobierno de Cardoso fueron insuficiente para impedir el deterioro de las posiciones internacionales brasileñas, y para acelerar el crecimiento económico (Vigevani y Fernandes 2007, 77).

#### **4.2. El triunfo del PT y el neodesarrollismo brasileño**

Después de la devaluación de 1999 los sectores medios se distanciaron del gobierno de Cardoso, al tiempo que se acercaban a la figura de Lula, en un momento en que el PT giraba a posiciones más conservadoras (Arcary 2008, 155).

En octubre de 2002 se llevó a cabo la primera vuelta de las elecciones presidenciales. Lula da Silva, candidato del PT, obtuvo el 46.4% de los votos, mientras que su contrincante, José Serra, del Partido de la Social Democracia Brasileña PSDB, apenas consiguió el 23,2% de la votación. En la segunda vuelta, efectuada el mismo mes, el triunfo de Lula fue arrollador, obteniendo el 61.3% de la votación, mientras que Serra sumó el 38.65 de los votos. El triunfo del PT en las elecciones no fue exclusivamente obra de los sectores populares, ya que parte de

la clase dominante y el empresariado apoyaron a Lula, con un voto no ideológico (Ayllón 2002, 19, 21).

El PT tenía una larga historia que se remontaba a la unión de diversos sectores de la sociedad civil en su lucha por la democracia y el socialismo, contra la dictadura militar. A través de su organización política como partido de masas, el PT demandó durante la década de 1990 mejoras en la distribución del ingreso, y de las relaciones laborales. Cuando en 2003 llegó al gobierno, el PT consiguió incorporar los sectores más izquierdistas en respaldo a su paquete de reformas que combinaba programas sociales de lucha contra la pobreza, junto con ajustes de corte liberal, lo que representaba una continuidad con las políticas de la administración de Cardoso (Ibáñez 2015, 192).

Durante los últimos años de la década de 1990, y durante las administraciones de los presidentes Lula da Silva y Dilma Rousseff, hubo una progresiva moderación del discurso político del PT, el cual tendió a correrse hacia posiciones cada vez más a la derecha del programa original del partido. Esta transformación se debió a la incorporación en la dirigencia del partido de un sector de afiliados moderados; a la interacción y política de alianzas desarrollada durante los procesos electorales con partidos de centro, y particularmente, a las alianzas conformadas con las organizaciones de trabajadores y los sectores medios. Esta política de acuerdos, junto con un contexto económico favorable, consolidó al régimen petista durante toda la década de 2000 (Ibáñez 2015, 193).

#### **4.2.1. Reconfiguración política**

Durante las dos administraciones de Lula, de 2003 a 2010, y la presidencia de Dilma, 2011-2016, operó una transformación en el bloque de poder hegemónico. La gran burguesía nacional brasileña, vinculada al capital industrial y a la economía nacional, experimentó una mejora de sus posiciones en perjuicio de la fracción de la burguesía integrada al capital internacional, cuyos intereses habían guiado las políticas de los gobiernos de Collor, Franco y Cardoso (Boito, Berirnger y Duff 2014, 96).

El ascenso de la gran burguesía nacional fue posible gracias a la formación de un frente multiclasista que alineó sus intereses con grandes sectores de las clases populares. Este frente político, que Boito, Berirnger y Duff (2014) llaman “frente neodesarrollista”, se caracterizó por su heterogeneidad y por sus profundas contradicciones internas. A nivel partidario, este frente fue representado por el PT, el cual sirvió como correa de transmisión entre la gran burguesía y los sectores medios bajos, los trabajadores urbanos y el campesinado (Boito, Berirnger y Duff 2014, 96).

El programa neodesarrollista del gobierno del PT se propuso alcanzar el crecimiento del capitalismo brasileño, sin salir de los límites señalados por el modelo neoliberal, cuyas premisas siguieron siendo dominantes. Para ello, las administraciones de Lula y Dilma realizaron una serie de políticas sociales y económicas que contrastaron con las implementadas en la década anterior. Se incrementó el salario mínimo, lo que mejoró el poder de compra de los sectores más pobres; se estimuló el financiamiento de las empresas nacionales mediante el aumento en el presupuesto asignado a los créditos del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social –BNDES-, y a través de tasas de interés subsidiadas; se proporcionó asistencia técnica a firmas nacionales; y se estimuló la demanda agregada en momentos de crisis (Boito, Berirnger y Duff 2014, 97).

El neodesarrollismo de los gobiernos petistas se diferenció en muchos aspectos del desarrollismo del periodo 1930-1980. En muchos sentidos, el neodesarrollismo representó el ala desarrollista del neoliberalismo. El neodesarrollismo consiguió acelerar el crecimiento económico, sobre todo si se compara con la década de 1990, aunque no alcanzó los niveles del periodo desarrollista. Al mismo tiempo, otorgó menor importancia al mercado interno y a las políticas de desarrollo de la planta industrial nacional. Además, al aceptar las estructuras de la división internacional del trabajo, hubo un afianzamiento de las funciones más tempranas del capitalismo brasileño, estimulándose la exportación de *commodities*. Y en cuanto a las relaciones de clases al interior del país, el neodesarrollismo tuvo una menor capacidad para redistribuir el ingreso,

particularmente hacia los sectores populares (Boito, Berirnger y Duff 2014, 97). El neodesarrollismo reveló la contradicción entre la inserción internacional del país, en tanto plataforma de valorización del capital financiero internacional, y la afirmación de las bases sociales, políticas y económicas necesarias para llevar adelante el proyecto de nación brasileño (Barbosa 2018, 45).

#### **4.2.2. La política exterior**

Durante el gobierno de Lula da Silva, la política exterior implementada durante la década de los noventa fue sustituida por un concepto de autonomía a través de la asertividad, el cual permitió a Brasil consolidar su política exterior alrededor de la defensa de sus intereses. En respuesta al unilateralismo norteamericano, particularmente después de 2001, el gobierno de Lula impulsó el multilateralismo como ordenador principal de la política internacional, al tiempo que asumió, a diferencia del gobierno de Cardoso, los costos políticos de llevar una política exterior más activa (Vigevani y Fernandes 2007, 79). Desde 2003 el gobierno del PT intentó influir en las elecciones presidenciales de países vecinos, expresando su simpatía por el kirchnerismo argentino, y enviando asesores en respaldo de Ollanta Humala en Perú (Carvajal 2012, 185). Con el triunfo electoral de Evo Morales en Bolivia, Rafael Correa en Ecuador y Daniel Ortega en Nicaragua, así como el ascenso del régimen bolivariano de Hugo Chávez en Venezuela, el gobierno de Lula participó en el fortalecimiento de un círculo desde el cual sustentar una plataforma política regional común. Este esfuerzo se materializó en la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América –ALBA– (Carvajal 2012, 186). En cuanto a Mercosur, las rivalidades históricas con Argentina fueron atenuadas gracias a la relación personal de Lula con Néstor Kirchner. El gobierno de Lula realizó una serie de gestos políticos para mostrar que no tenía intenciones de convertirse en una fuerza hegemónica en la región, abriendo espacios para la participación de personalidades políticas de varios países (Carvajal 2012, 193). En 2008, Lula firmó el Tratado Constitutivo de la Unión de Naciones Suramericanas –UNASUR– y en diciembre del mismo año, la política exterior brasileña tuvo un lugar protagónico en la celebración de la Cumbre de América Latina y el Caribe –CALC– (Carvajal 2012, 193). La administración petista impulsó una política de

cooperación internacional complementaria a la política de “poder suave” de la geopolítica brasileña. Se invirtieron millones de dólares en ayuda internacional, al tiempo que se blindaban las fronteras con los países vecinos que sufrían de inestabilidad política o narcotráfico (Carvajal 2012, 195).

La política exterior de la administración petista constituyó un instrumento de la burguesía brasileña para fortalecer sus intereses en el mercado mundial. Durante el periodo, los capitales brasileños conquistaron nuevos mercados para la exportación de bienes y capitales, por lo que apoyaron las políticas que priorizaran sus negocios en las decisiones de compra del Estado, y que incrementaran la protección estatal sobre el mercado doméstico (Boito, Berirnger y Duff 2014, 102).

La racionalidad del gobierno del PT concebía la internacionalización de las corporaciones brasileñas como base para proyectar a nivel regional la influencia de Brasil, modificando su padrón de inserción internacional (Barbosa 2018, 55).

En estos años hubo una notable expansión de los negocios brasileños en Sudamérica, los cuales se ampliaron al comercio, venta de servicios y adquisiciones de empresas. En Bolivia, por ejemplo, en 2006, la filial boliviana de Petrobrás representaba el 24% de la recaudación de impuestos, el 18% del PIB total del país, y el 20% de la inversión extranjera directa. De 2003 a 2007, los capitales brasileños invirtieron US\$8,4 miles de millones en la compra de empresas argentinas, lo que representó el 24% de las adquisiciones hechas durante ese periodo por capital extranjero. En Paraguay, el capital brasileño era responsable de cerca del 80% de la producción nacional de soya (Sthel y Vieira 2009, 20).

El gobierno promovió una estrategia de integración económica de América del Sur, basada en iniciativas concretas, como el financiamiento de proyectos de inversión en la construcción de vías férreas, plantas hidroeléctricas, y autopistas. El financiamiento para obras públicas fueron proporcionadas bajo condiciones en las que las empresas brasileñas eran las ejecutoras de los proyectos, y los materiales e insumos eran comprados en Brasil. El objetivo económico de la

construcción de estas redes de comunicación, era la de crear la infraestructura necesaria para la explotación de materias primas dirigidas a la exportación, como la que se proyectó en la región amazónica (Sthel y Vieira 2009, 21).

En lo referente al aspecto militar, la inversión en las fuerzas armadas le permitió a Brasil contar con el mayor contingente militar en la región. Los ejercicios militares llevados a cabo en la frontera con Paraguay a finales de 2008, mostraron la notable capacidad bélica brasileña, y según Sthel y Vieira (2011), constituyeron una maniobra para presionar al gobierno del presidente Lugo, quien debía arbitrar sobre el conflicto entre los campesinos paraguayos y los llamados “brasiguayos” (Sthel y Vieira 2009, 21). Las fuerzas armadas brasileñas atravesaron un proceso de modernización de sus fuerzas armadas, y fueron enviadas a misiones en el Medio Oriente, Irán y África. Brasil diseñó su política exterior para conseguir una particular coordinación hegemónica con los Estados Unidos, al tiempo que militarmente aumentaba su presencia en la Amazonía, haciendo contrapeso a las 23 bases norteamericanas establecidas en la región. Por otra parte, colaboró con el gobierno de norteamericano en la ocupación de Haití (Katz y Olavarria 2015, 24).

Desde el punto de vista del gobierno brasileño, el impulso a la integración implicaba oportunidades de negocio y fortalecía su posición política. En ese sentido, Brasil se involucró en la conformación de dos proyectos de integración, ALBA y UNASUL. ALBA se planteaba como una iniciativa político contrahegemónica, que tenía a Cuba uno de sus socios principales. Sin embargo, esta propuesta no encontró apoyos en el gobierno brasileño, cuya política de multipolaridad no implicaba una radicalización política (Barbosa 2018, 56). Por el contrario UNASUL fue concebida desde su origen como una base con un mínimo denominador que fuera capaz de incorporar las más diversas expresiones políticas en Sudamérica. De manera que ALBA, en tanto iniciativa de integración con un potencial radical mayor que UNASUL, fue neutralizada por la política brasileña (Barbosa 2018, 56-57). El bloque sudamericano impulsado por Brasil no pudo consolidarse en parte debido a la postura de Brasil de buscar apoyo para sus

aspiraciones geopolíticas, al tiempo que rechazaba las iniciativas de integración que no fortalecían sus posiciones (Katz y Olavarria 2015, 26). Los países que más estrecharon sus vínculos comerciales con Brasil fueron aquellos con los que los gobiernos del PT mantenían una mayor proximidad política, como Argentina, Venezuela, Cuba y República Dominicana (Barbosa 2018, 57).

En general, la agenda de política exterior del PT priorizó las relaciones Sur-Sur. Se promovió la integración panideológica sudamericana y se establecieron relaciones de diálogo y cooperación con India y Sudáfrica. Además, Brasil realizó importantes inversiones en África, particularmente en países de habla portuguesa, y otros países ricos en recursos naturales (Sweig 2010, 137). En Sudamérica, el gobierno forjó buenas relaciones con Venezuela, y produjo alianzas estratégicas y de mercados que condujeron al rechazo al Área de Libre Comercio de las Américas –ALCA– (Franco, Vegas y Echavarría 2016, 65).

El objetivo último era crear un regionalismo desarrollista o posneoliberal, en el que se sostenía que había un rompimiento con la diplomacia brasileña de los gobiernos anteriores, y que esta nueva política exterior estaba en sintonía con el triunfo de gobiernos progresistas en la región que cuestionaban el modelo neoliberal (Barbosa 2018, 46).

#### **4.2.3. Resistencias al neodesarrollismo**

Pese a las oportunidades que la política petista representaba para el capital brasileño, tanto en el exterior como en asuntos domésticos, la ausencia de una verdadera política industrial y la amenaza de que el tejido industrial se debilitara, impulsaron a algunas fracciones de la burguesía nacional a externar su inconformidad. Hubo un acalorado debate respecto a la desindustrialización y a las perspectivas del sector manufacturero. La Federación de Industrias del Estado de Sao Paulo (FIESP) fue especialmente activa al señalar la posibilidad que el país se desindustrializara. En abril de 2012, una importante movilización contra la desindustrialización y pérdida de empleos se llevó a cabo en Sao Paulo, con el apoyo de organizaciones patronales y sindicales. Los empresarios manufactureros se quejaban de las prácticas de dumping de los productos chinos a precios

subsidiados en el mercado brasileño y demandaron medias contra sus importaciones (Jenkins 2015, 47). Por otro lado, importantes grupos empresariales brasileños alentaban el estrechamiento de las relaciones con China, como el Consejo Empresarial Brasil- China CEBC (Jenkins 2015, 47).

Aunque el frente neodesarrollista fue dirigido por la burguesía brasileña, y su programa político representó claramente los intereses del capital nacional, también las clases subalternas tuvieron participación en él. Los trabajadores urbanos y las clases medias empobrecidas encontraron un espacio en esta alianza interclasista través de la acción del movimiento obrero y del PT. Después de que, durante la década de los noventa, el PT hubiera luchó por construir un estado de bienestar, a principios de los 2000 el partido viró hacia el neodesarrollismo, coincidiendo con las críticas que algunos sectores de la burguesía realizaban a las políticas neoliberales. De esta manera, los trabajadores pasaron de ser la fuerza dirigente al interior del PT, a una base social subordinada. Pese a que la clase trabajadora perdió la conducción de las políticas del PT, el neodesarrollismo aplicó un programa que mejoró las posiciones de los trabajadores. Entre 2002 y 2010, la tasa de desempleo cayó del 12.6% al 6.7%, y durante el gobierno de Dilma, continuó la tendencia, llegando en 2012 hasta el 5.5%. Entre 2003 y 2012, hubo un incremento en el número de huelgas, incluso después de la crisis de 2008. Y aunque el promedio anual de movimientos huelguísticos permaneció durante toda la década por debajo del nivel de los años 90, estos fueron de naturaleza ofensiva, disputando salarios más altos, nuevos derechos y mejoras en la condiciones laborales, a diferencia de la década anterior, cuando las movilizaciones obreras defendían los derechos laborales frente a la ofensiva neoliberal (Boito, Berirnger y Duff 2014, 98-99).

El movimiento campesino, criminalizado y perseguido durante la administración de Cardoso, obtuvo el reconocimiento de sus demandas y sus movimientos por parte del gobierno de Lula. Organizaciones como el MST, la Confederación de Trabajadores Agrícolas –CONTAG- y otras redes de sindicatos oficiales, agruparon a los campesinos medios, demandando financiamiento,

control de precios, y acceso a mercados. Los campesinos empobrecidos, regularmente sin acceso a la tierra, o dueños de pequeñas parcelas, se organizaron en el MST, aunque sus aspiraciones chocaron con el papel central de los agro negocios en la política neodesarrollista, lo cual redujo al mínimo la expropiación de tierras. Los trabajadores subempleados y desempleados, concentrados en el noreste del país, se agruparon en el movimiento de desempleados y de vivienda, logrando que el gobierno adoptara políticas nacionales en este rubro. Estos sectores fueron incluidos en el frente neodesarrollista a través de programas sociales como Bolsa Familia, el cual benefició alrededor de 13 millones de familia por debajo de la línea de la pobreza (Boito, Berirnger y Duff 2014, 100-101). Las relaciones entre el gobierno petista y las organizaciones campesinas estuvieron marcadas por el diálogo y no por la criminalización, y las tomas de tierra dejaron de ser un asunto policial. De esta manera, las tácticas de violencia directa por parte de los terratenientes cedieron el paso a los mecanismos jurídicos. Los principales autores de este proceso fueron el Bloque Ruralista, el Ministerio Público y el Poder Judicial (Sauer y Mészáros 2018, 337-338).

Como consecuencia del cuestionamiento a las bases ideológicas del movimiento obrero, llevado a cabo por el neoliberalismo en la década de 1990, surgió en Brasil el llamado sindicalismo “propositivo”, el cual se impuso en la mayor y más activa federación sindical, la Central Única de los Trabajadores – CUT-, conduciéndola a enfatizar la negociación y la cogestión con el capital. Su rival más importante, la Fuerza Sindical –FS-, se orientó durante esos años al sindicalismo “ciudadano”, favoreciendo el remplazo de las políticas de derechos universales con alternativas de alcance limitado. Los sindicatos se concentraron en negociar sobre demandas en sectores específicos, coincidiendo con la idea de las llamadas “cámaras sectoriales” impulsadas en la década de los noventa, donde se aceptaba que las condiciones laborales debían ser distintas en cada sector. Así, la ciudadanía dejó de concebirse como una garantía de derecho universales, y se convirtió en un mecanismo para asegurar la participación ciudadana en el mercado (Galvão y Hallewell 2014, 185, 187).

Por otro lado, las relaciones entre los sindicatos y el Estado dejaron de ser vistas en términos de clases sociales, como lo había hecho una gran parte de la izquierda durante los ochenta, en el contexto de la lucha contra la dictadura militar. Los sindicatos se orientaron a realizar propuestas y proveer servicios en una lógica de ciudadanía y solidaridad que permitía cubrir un amplio espectro de objetivos sociales, entre los que se encontraba el desarrollo, mejora de condiciones laborales, mejora en la distribución del ingreso, etc. En contraste con la difícil situación del movimiento obrero en la década de 1990, durante los gobiernos del PT, las organizaciones obreras defendieron exitosamente sus demandas económicas inmediatas. En 2003, el 18.8% de los contratos colectivos mostraron aumentos salariales por arriba de la inflación, el 22.8% de dichos acuerdos consiguieron aumentos iguales a la inflación y el 58.4% por debajo. En 2014, el 94.6% de las negociaciones colectivas alcanzaron aumentos salariales en términos reales, tendencia que sólo se interrumpió momentáneamente en 2008, como consecuencia de la crisis internacional (Galvão y Hallewell 2014, 187-189).

Pese al aumento en el número de huelgas experimentado durante el periodo, la política de cogestión con el capital favoreció una perspectiva más moderada en relación a las reivindicaciones laborales. Esto implicó la limitación de las oportunidades del movimiento obrero para trabajar en busca de objetivos políticos y sociales más amplios, y para oponerse a las medidas que reducían los derechos de la clase trabajadora (Galvão y Hallewell 2014, 188).

Durante el gobierno de Lula, hubo una reorganización del movimiento obrero debido a las distintas evaluaciones sobre el nuevo régimen, y por el reconocimiento legal a nuevas federaciones sindicales. De la CUT emergieron la Coordinación Nacional de Luchas (CONLUTAS), la Intersindical y la Central General de Trabajadores y Trabajadoras de Brasil. El ala derecha del movimiento sindical también se reorganizó con la creación de nuevas organizaciones como la Nueva Central Sindical de Trabajadores (NCST) y la Unión General de Trabajadores (UGT). En este sentido, las divisiones del movimiento obrero en federaciones rivales coincidieron con las relaciones de cada una de ellas con los

partidos políticos. La CUT mantuvo relaciones estrechas con el PT mientras que la FS lo hacía con el Partido Democrático Trabajador (PDT). Otras organizaciones como la UGT expresaron su neutralidad durante la campaña presidencial de 2010, mientras que la CBT mantenía fuertes vínculos con el Partido Comunista de Brasil (PCB), y CONLUTAS con el Partido Socialista Unificado de los Trabajadores – (PSTU) (Galvão y Hallewell 2014, 189). Pese a la división y el apoyo de la mayor parte de los movimientos laborales a los gobiernos del PT, la unidad de acción imperó entre las federaciones aliadas al gobierno y las opositoras en el contexto de la crisis económica de 2008, particularmente en lo relacionado a salario mínimo, seguridad laboral para todos los trabajadores, y reducción de la jornada laboral. De entre los conflictos laborales del periodo, un papel muy importante fue el que jugó el movimiento de los trabajadores de la construcción durante las huelgas de 2011 y 2012, donde demandaban mejores condiciones laborales. Estas huelgas se desarrollaron al margen de las direcciones sindicales, paralizando la construcción de plantas hidroeléctricas y estadios de fútbol (Galvão y Hallewell 2014, 190).

Pese a las innegables mejoras en las condiciones de vida de los trabajadores durante la década de 2000, la ideología neoliberal no desapareció, sino que se afianzó en las perspectivas y políticas sobre austeridad fiscal, flexibilización del mercado laboral y reestructuración de la seguridad social. El proceso de flexibilización laboral nunca fue interrumpido desde que inició en la década de 1990, aunque, a diferencia del gobierno de Cardoso, los gobiernos del PT llevaron a cabo reformas dirigidas a sectores específicos, como el caso de los jóvenes que ingresaban al mercado laboral, y los proveedores de servicios individuales. Esta estrategia planteó nuevas y mayores dificultades para que los trabajadores pudieran resistir. En esta medida, los gobiernos petistas toleraron la precarización del empleo, actitud que se profundizó durante el gobierno de Dilma. Por otro lado, los efectos del neoliberalismo sobre las federaciones sindicales se observó en los debates sobre pensiones y subcontratación, orientándose, la mayoría de las organizaciones, hacia políticas que fortalecieran los intereses corporativos, sacrificando un programa político de mayor amplitud en favor de una

gestión de las reivindicaciones que podían ser otorgadas por el régimen sin mayor conflicto (Galvão y Hallewell 2014, 192-193).

La incorporación de la clase trabajadora al régimen por medio del corporativismo fue acompañada de la pasividad de las fuerzas políticas independientes. Esta pasividad tiene causas políticas. Si bien es cierto que, gracias al crecimiento económico, al impacto de programas sociales y al flujo de remesas desde el exterior, la pobreza extrema y el desempleo disminuyeron a partir de 2004; la relativa docilidad de los trabajadores también se explica por la colaboración de organizaciones como la CUT, y la Unión Nacional de Estudiantes (UNE) con el PT (Arcary 2008, 161).

Durante la primera presidencia de Dilma Rouseff, 2011-2015, el modelo neodesarrollista comenzó a mostrar signos de agotamiento. En el campo político, las movilizaciones en contra del régimen, en junio de 2013, aun cuando no tenían motivaciones económicas, expresaban un profundo malestar social, y fueron signo de que la pacificación social producida por el PT había perdido efectividad (Barbosa 2018, 58) Después del segundo periodo de la administración de Lula, la candidata del PT, Dilma Rouseff consiguió la victoria por un estrecho margen, convirtiéndose en la primera mujer presidente del país. En octubre de 2014 consiguió reelegirse para un segundo periodo.

#### **4.3. La economía brasileña y los términos de intercambio**

El impacto del *boom* de precios sobre los términos de intercambio de Brasil, determinó el grado en que la restricción externa permitió a los gobiernos del PT implementar su política neodesarrollista. La política macroeconómica del gobierno brasileño se planteó maximizar los efectos positivos del *boom*, conservando la estabilidad monetaria. Sin embargo, la centralidad que las actividades primarias adquirieron en la canasta de exportaciones brasileña, hizo que la economía fuera cada vez más dependiente de una menor canasta de bienes. De manera que al finalizar el periodo de precios altos, la misma dinámica que había permitido la mejora del sector externo, actuó agudizando las tendencias a la desindustrialización y la reprimarización de la economía.

#### **4.3.1. La política macroeconómica del primer periodo**

La incertidumbre que causó el triunfo de Lula, ante las perspectivas de un giro radical en el modelo económico, disminuyó poco a poco, gracias a las señales tranquilizadoras que el gobierno envió a los mercados financieros. Se mantuvo la estabilidad de precios de las administraciones anteriores, el Banco Central conservó su autonomía y se ajustó los tipos de interés de referencia de la economía, controlando las presiones inflacionarias.

A inicios de su administración, el presidente Lula lanzó un paquete de medidas restrictivas para recuperar la estabilidad monetaria y fiscal en 2003. El gobierno obtuvo resultados positivos, reduciendo el tipo de cambio y la prima de riesgo a mediados de ese año. Sin embargo, las política antiinflacionarias frenaron la actividad económica, haciendo que el PIB cayera del 2.7% al 1.1% entre 2002 y 2003. La situación económica comenzó a mejorar en 2004, cuando el PIB llegó al 5.7%, gracias a la mejora en el saldo comercial de Brasil (Barbosa 2013, 83). El ajuste monetario dejó en claro que no habría tolerancia a la inflación, la cual se moderó, tras alcanzar el 9.3% a fines de 2003, y llegar al 5.1% entre 2007 y 2010. El gobierno del PT mantuvo su política de generación de superávits primarios, el cual alcanzó el 3.5% del PIB los cuatro primeros años de la administración de Lula, y el 2.9% durante el segundo periodo de su gobierno. Dicha continuidad macroeconómica representó un desacoplamiento entre el ciclo político y el ciclo económico, teniendo un impacto positivo sobre la estabilidad económica. La aceleración del crecimiento y la generación de superávits primarios permitieron que la deuda pública neta se redujera del 61% del PIB en 2002, hasta el 40% en 2010 (Dos Santos 2012, 61).

Por lo demás, Lula afianzó las políticas de bajas tarifas, apertura de mercados, y privatizaciones iniciadas en el gobierno de Cardoso (O'Neil 2012, 159). El gobierno de Lula consumó el proceso iniciado en las administraciones anteriores que apuntaba a convertir a Brasil en una plataforma de valorización financiera internacional (Barbosa 2018, 43). Por otro lado, la orientación industrial y de fortalecimiento del mercado interno del gobierno brasileño no obstó para que

la política de altas tasas de interés, característica de la financiarización iniciada una década antes, continuara (Becker et al. 2010, 236). La política de cambio flexible, control de la inflación y búsqueda de superávit primario, reflejó a nivel macroeconómico la orientación del gobierno a favorecer los intereses financieros (Barbosa 2018, 44).

En 2006, el gobierno lanzó una política macroeconómica expansionista, aumentando el valor del salario mínimo en un 14%, y aumentando la inversión pública en infraestructura. El Banco Central redujo su tipo básico de interés en septiembre de 2005, hasta que en 2007 el tipo SELIC llegó al 11.5%. La economía respondió positivamente a la nueva política, acelerándose el crecimiento del PIB, el cual creció a un ritmo del 4% en 2006 y del 6.1% en 2007. (Barbosa 2013, 88-89).

El dinamismo del ciclo económico brasileño se sostuvo en gran medida gracias a las industrias de bajo valor añadido, particularmente la extracción de petróleo, gas, y la minería. En este sentido, el gobierno dirigió sus inversiones y estímulos al mercado interno e infraestructura, en detrimento de otros sectores de mayor intensidad tecnológica (Sennes 2012, 156).

Respecto a la política industrial, se diseñó una serie de acuerdos institucionales para promover una política industrial. En 2004 se instituyó una política industrial, tecnológica y de comercio exterior con el fin de mejorar las capacidades de innovación de las firmas brasileñas. En 2008 esta orientación fue profundizada con la aplicación de una política de desarrollo productivo diseñada bajo la coordinación de diversos ministerios. Dichas medidas se proponían incrementar la inversión fija, estimular la innovación, mejorar la posición internacional del país, e incentivar el surgimiento de pequeños exportadores. El paquete de políticas industriales se centraba en la idea de que la actividad innovadora aumentaría la productividad y la competitividad de la industria nacional (Curado y Hernández 2015, 95).

En cuanto al comercio exterior, se diversificó la canasta de exportaciones, aunque los bienes primarios y los bienes industriales de baja intensidad tecnológica siguieron representando una parte significativa (Sennes 2012, 152). El gobierno se preocupó por apoyar la internacionalización de los grandes capitales nacionales o con sede en el país, los cuales se consideraban como la palanca del desarrollo del capitalismo nacional. Para ello, se llevó a cabo un acercamiento con las empresas a través del crédito del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES). En 2003, el BNDES abrió una línea de crédito especial destinada a incentivar la inserción externa de estas empresas, con el fin de que promovieran las exportaciones brasileñas. Estos apoyos fueron aprovechados por los sectores bajo control de los oligopolios brasileños, los cuales operaban muchas veces como extensión de las transnacionales, particularmente en el sector de la construcción civil y de la exportación primaria. De esta manera, hubo una concentración de capital en sectores específicos, tendencia que fue exacerbada con la crisis de 2008, y que llegó a su pico en 2010, cuando se registraron cerca de 700 fusiones y adquisiciones de empresas brasileñas (Barbosa 2018, 49-53). Muchos de los proyectos apoyados por el banco tuvieron un gran impacto socioambiental, y algunas de las empresas involucradas violaron sistemáticamente las legislaciones laborales, por lo que enfrentaron la resistencia popular en Brasil y otros países de la región. En cuanto a la inversión extranjera directa, esta se dirigió particularmente al sector de servicios, el cual pasó del 49.1% en 2007, al 53.6% en 2009 (Sennes 2012,155).

#### **4.3.2. Brasil y el *boom* de las materias primas**

Brasil se benefició de la mejora de los términos de intercambio que provocó el *boom* de los *commodities*. Durante el periodo de 2004 a 2008, los términos de intercambio brasileños se valorizaron en una media del 2.5% anual, mientras que de 2010 a 2011, lo hicieron a un 11.8% (Black 2018, 28). La baja del precio de los bienes industriales fue muy importante para la estrategia de crecimiento de Brasil y el sensible aumento en el consumo de masas de los años 2003 y 2008. La caída de los precio de estos bienes se reflejó en el aumento del poder de compra de los trabajadores, y permitió contener las presiones inflacionarias producidas por el

aumento de precios en alimentos y el sector servicios (Curado y Hernández 2015, 91).

La mejora de los términos de intercambio se asoció a un crecimiento más sólido de la economía. En el periodo anterior al *boom*, de 1995 a 2002, el crecimiento fue del 2.3% anual, mientras que con la suba de precios de 2003 a 2011, la tasa media de crecimiento fue del 3.88% anual, hasta que en 2012 cayó al 1.76% (Black 2015, 30). Black (2015) sostiene que el impulso positivo de la mejora de los términos de intercambio al ritmo de crecimiento de la economía, fue transmitido a través de cinco canales: a) el efecto del precio en las exportaciones de *commodities*, que impactó en el ingreso y el producto, en la medida en que las exportaciones son fuente de demanda; b) el efecto *quantum* en las exportaciones de manufactura, ya que aumentó el poder de compra del país y su capacidad de importar de manera compatible con el equilibrio externo; c) el aumento del empleo en los sectores que explotan recursos naturales; d) la mejora de la balanza de pagos que permitió aumentar las importaciones y sustentar una política de estímulo al crecimiento; y e) los ingresos fiscales obtenidos bajo la forma de *royalties* o impuestos sobre la explotación de recursos naturales.

El *boom* de los *commodities* también tuvo efectos sobre el patrón exportador brasileño, el cual mostró una marcada inclinación hacia los productos primarios, particularmente la soya y el hierro. Mientras que en 1994 los bienes primarios representaban el 25.4% de las exportaciones, en 2010 alcanzaron el 43.4% del total (Curado y Hernández 2015, 92). Por otra parte, tanto el aumento de los ingresos por exportaciones como del valor de las mismas, se debió al incremento de precios de los bienes primarios (Orozco 2016, 74).

La estabilidad conquistada por el PT le permitió a la economía crecer gracias a las condiciones externas favorables, y durante la crisis financiera de 2008, el gobierno pudo implementar un paquete de políticas anticíclicas por primera vez en muchos años (Dos Santos 2012, 62).

Las reservas internacionales aumentaron gracias a las compras de divisas por parte del Banco Central, que tenían como finalidad evitar la apreciación del real. La política de dólares permitió que las reservas aumentaran hasta el 14% en 2010 (Dos Santos 2012, 61).

En cuanto a la balanza comercial brasileña, hubo tendencias contradictorias. Mientras que, por una parte, las exportaciones brasileñas aumentaron de manera significativa, las importaciones también lo hicieron. La balanza comercial alcanzó un saldo positivo desde el año 2000, y las importaciones crecieron más que las exportaciones a partir de 2006. La evolución del real fue negativa para las exportaciones de los sectores de intensidad tecnológica media y baja. Además la baja tasa de innovación de la industria brasileña se reflejó en el patrón de inserción comercial internacional, en el que se redujo de manera sistemática la participación de los bienes manufacturados en las exportaciones (Sennes 2012, 156-158, 162).

El saldo positivo de la balanza comercial limitó el déficit de la balanza de cuenta corriente, disminuyendo la presión externa. A partir de 2001, la balanza comercial brasileña fue positiva, alcanzando en 2006 los US\$ 45 600 millones. Después, el saldo decreció hasta llegar a 2013 cuando alcanzó los US\$ 2 500 millones, tornándose negativo en 2014 (Salama 2015, 607). El aumento de los volúmenes intercambiables redujo la presión externa y favoreció los ingresos fiscales suplementarios, lo que permitió definir una política económica que estimulara el crecimiento (Salama 2012, 230). Además, el excedente comercial impulsó la apreciación de la moneda nacional, lo cual agudizó la desindustrialización del sector de bienes intercambiables y el alza en el precio de los servicios (Salama 2015, 616).

El comercio con América del Sur se caracterizó por su sectorialidad. Mientras que las exportaciones agropecuarias fueron muy reducidas en el mercado regional, las de los sectores con tecnología media y alta fueron muy importantes. La presencia regional brasileña se reflejó en las inversiones directas de firmas brasileñas. En 2001, la inversión directa brasileña fue de alrededor de

US\$50 millones, y en 2006 aumentó hasta los US\$114 mil millones (Sennes 2012, 169-170).

### **4.3.3. Reprimarización y Desindustrialización**

Pese a la política industrial hubo una acelerada reducción de la participación de la industria en la creación de la riqueza. En 2011, las manufacturas brasileñas representaban apenas el 14.6% del PIB, un nivel muy cercano al 13.6% que el Plan Objetivo de 1956 había asignado a la industria (Curado y Hernández 2015, 96). Sin embargo, no hay consenso entre los autores respecto a si la caída en la proporción de la industria en el PIB es un síntoma de desindustrialización

Durante el periodo, una parte muy importante de la estructura productiva brasileña estuvo compuesta por capital extranjero. En este rubro, Brasil ocupa un papel importante entre los destinos de los flujos de inversión extranjera directa a nivel mundial. En 2012, cerca de US\$65 mil millones entraron al país en forma de inversión extranjera directa (Curado y Hernández 2015, 98).

Según Salama (2012), la estructura de la economía brasileña se caracterizó en este periodo por atravesar un proceso de reprimarización y desindustrialización marcado por el decrecimiento relativo de la industria, la disminución del valor agregado y el crecimiento del déficit comercial de la industria de la transformación. Sin embargo, señala que las exportaciones de materias primas producidas con tecnología de punta permitieron compensar los déficits que aparecieron en la manufactura.

Por su parte, Orozco (2016) rechaza la tesis de la reprimarización y sostiene que a nivel interno no hubo un cambio estructural que diera mayor peso a los sectores relacionados con la producción de recursos naturales, Además señala como argumento la creciente importancia del sector terciario en la estructura productiva, y el peso de las exportaciones de manufacturas como los automóviles de turismo y utilitarios.

El crecimiento de la economía sólo se interrumpió cuando la elevación de los precios de las materias primas se convirtió en una burbuja especulativa,

disparando la inflación importada por Brasil del resto del mundo. En 2008 el PIB cayó al 5.1% a causa de la crisis (Barbosa 2013, 90).

#### **4.3.4. La crisis financiera de 2008 y caída del precio de los *commodities***

La crisis financiera impactó al país, contrayendo abruptamente la oferta de crédito y creando incertidumbre sobre la solvencia de importantes firmas exportadoras. Por otra parte, el comercio exterior golpeó la economía con la caída del volumen del comercio internacional y la caída de los precios de los *commodities* (Barbosa 2013, 94-95).

Cuando en 2012 los precios de los *commodities* descendieron nuevamente, Brasil, junto con el resto de países que dependían de los ingresos de exportación de recursos mineros y energéticos, entró en crisis (Gómez 2015, en Franco, Vegas y Echavarría 2016, 66).

A pesar de las expectativas de los mercados, el gobierno de Lula aplicó una política expansionista para enfrentar la crisis. El gobierno aumentó la liquidez y redujo el tipo de interés básico, conservó la red de protección social, redujo las cargas tributarias y aumentó la oferta de crédito por parte de los bancos públicos y aumentó la inversión en vivienda (Barbosa 2013, 96).

Tras los estímulos adoptados en 2009 y 2010, el gobierno de Rousseff aplicó medidas menos expansionistas. En 2011 se aplicaron medidas macroprudenciales para elevar los depósitos obligatorios y reducir la velocidad con que se expandía el crédito en el país (Barbosa 2013, 101).

El gobierno de Dilma Rousseff se enfrentó a cuatro problemáticas económicas importantes: el aumento de la tasa de inversión del país, la adquisición de competitividad en los sectores de tecnología mediana y alta, el ajuste del patrón de relaciones comerciales con China y el mantenimiento del mercado regional (Sennes 2012, 152).

Durante la recesión de 2009, el desempeño de la economía Brasil estuvo por encima de la media mundial, recuperándose en 2010 con un ritmo de

crecimiento del 7.5% (Sennes 2012, 153). A pesar de la depreciación cambiaria, el saldo comercial brasileño cayó en 2011 y 2012, debido a la desaceleración del crecimiento de la economía mundial y a la caída de los precios internacionales de las materias primas, particularmente de los metales en 2012 (Barbosa 2013, 104). Después de un fuerte descenso en 2011, la balanza comercial fue ligeramente negativa en 2014. Entre 2012 y 2013, las exportaciones de materias primas bajaron de valor en 5.9%, y de noviembre de 2013 a noviembre de 2014, disminuyeron 18.7% (Salama 2015, 617). A estas dificultades se sumaron los efectos de la fuerte entrada de capitales experimentada en el periodo, que provocó la apreciación de la moneda y acarrió los efectos negativos de la llamada “enfermedad holandesa” (Salama 2012, 249).

Durante las administraciones de Lula y Rousseff, la extrema dependencia de una pequeña canasta de *commodities* condujo al estancamiento de las fuerzas productivas, medidas por la inversión en innovación tecnológica. Aún más, Brasil se hizo más dependiente que nunca a los vaivenes de unos cuantos mercados. Entre 2000 y 2010, las importaciones chinas de soya representaban el 40% de las exportaciones brasileñas y las importaciones de hierro constituían más de un tercio del total de exportaciones brasileñas en ese sector (Petras 2013, 4).

Los intentos de Dilma para reanimar la economía y compensar los efectos de la reducción de los ingresos vía *commodities*, no tuvo éxito. La estanflación, la erosión del superávit presupuestal y el debilitamiento de la balanza comercial golpearon su administración en el momento en que, los trabajadores y las clases medias, comenzaron a exigir la reubicación de recursos desde los subsidios al sector privado a inversiones en servicios públicos (Petras 2013, 9).

Hay evidencia de que los cambios en la balanza comercial de las manufacturas contribuyeron a la disminución de la parte de esta industria en el PIB. En su punto más alto, en 2005, el superávit de los bienes manufactureros alcanzó los US\$8 mil millones, mientras que para el 2012 había alcanzado un déficit de más de US\$90 mil millones. En este sentido, el factor principal de la desindustrialización brasileña de 2004 fue el creciente déficit comercial de los

productos manufactureros. No sólo las relaciones bilaterales contribuyeron directamente al aumento de los *commodities* en la canasta de exportaciones, sino además, los efectos nocivos de la competencia china sobre los bienes manufacturados de exportación en otros mercados (Jenkins 2015, 54, 56).

La industria brasileña vio caer su productividad, al tiempo que los costos y el déficit externo industrial aumentaron, en medio de un procesos de inversión estancada y deterioro de la industria energética y de la infraestructura en el transporte. Algunos autores calculan que la industria brasileña era en 2012 apenas la mitad de los niveles alcanzados en los ochentas (Katz y Olavarria 2015, 12).

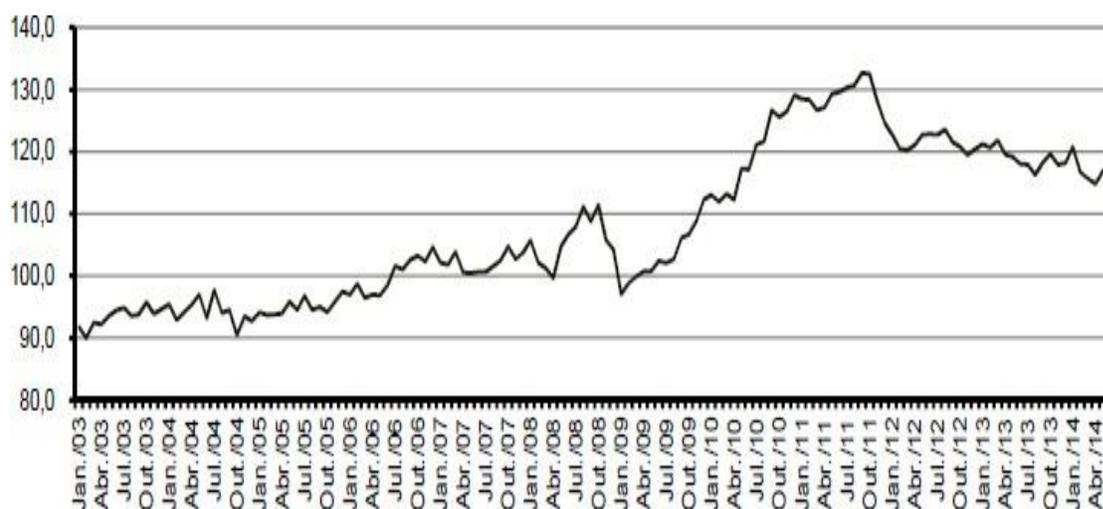
#### **4.4. Contradicciones en el modelo de Carchedi a la luz de los datos de la economía brasileña**

A partir de este panorama general de los efectos del *boom* del precio de los *commodities* sobre la economía brasileña, y de las transformaciones sociales y políticas del periodo, debemos rastrear la evolución de los indicadores planteados por Carchedi (1991) para determinar si hubo una profundización del ID durante los años de altos precios de las materias primas, o si por el contrario, el capitalismo brasileño pudo mejorar su inserción en la economía mundial con respecto a las potencias imperialistas.

Antes de abordar los indicadores propuestos por Carchedi, es importante mencionar que la tesis de que el DTI de los países periféricos constituye la evidencia empírica más clara del ID, tal como lo manejan algunos de los autores arriba señalados, presenta ciertos problemas cuando se analizan las estadísticas brasileñas. Entre enero de 2003 y enero de 2006, el índice de los términos de intercambio se mantuvo en un nivel estable, que osciló entre un índice 90 y 100. A partir del segundo semestre de 2006, ocurrió una ligera mejoría de los términos de intercambio que se prolonga hasta octubre de 2008, cuando los términos de intercambio se deterioraron como consecuencia del impacto de la crisis internacional, cayendo hasta los niveles de 2005. Sin embargo, a partir de enero de 2009 mejoraron los términos de intercambio. El movimiento ascendente del índice alcanzó su pico en el tercer trimestre de 2011, cuando alcanza poco más

del 130. A partir de este punto, los términos de intercambio se deterioraron. El índice de los términos de intercambio cayó bruscamente durante el último trimestre de 2011 hasta el abril de 2012, cuando el índice se estabilizó, y desde entonces hasta mediados de 2014, mantuvo un suave descenso. La evolución de los términos de intercambio queda ilustrada en el gráfico 1. En general se aprecia que durante todo el periodo hubo una mejora significativa de los términos de intercambio, y que a, pesar de los efectos de la crisis mundial, a mediados de 2014, el índice era muy superior al observado a principios de 2003.

**Gráfico 1. Índice de los términos de intercambio brasileños de enero de 2003 a abril de 2014**



*Índice con año base 2006=100*

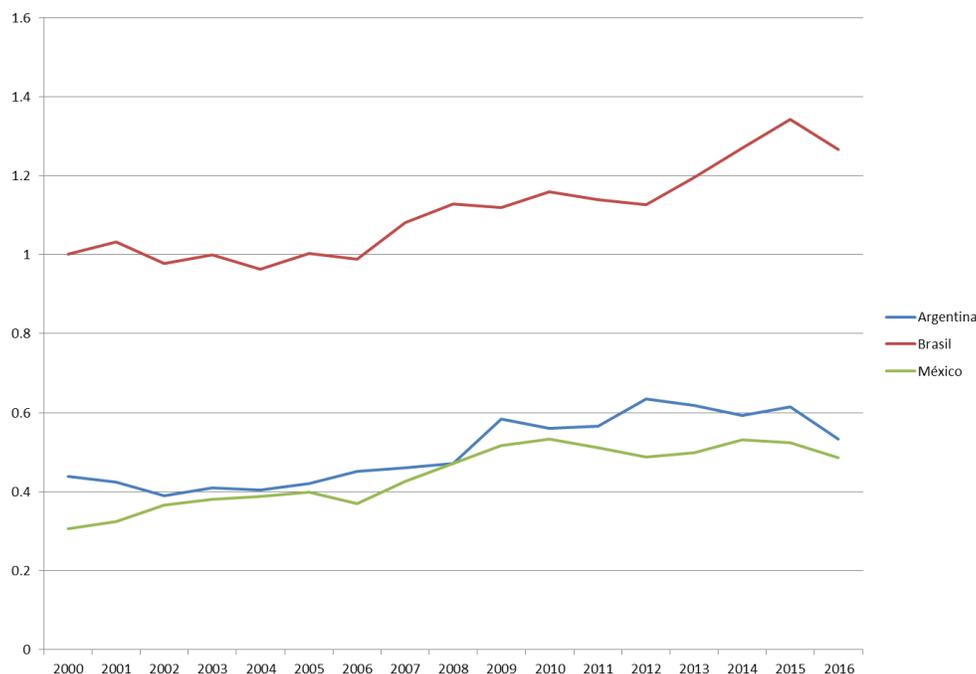
*Fuente: tomado de Black 2015.*

Al observar el comportamiento de los términos de intercambio brasileños, se concluye que, si aceptamos que constituyen un indicador fiel del ID, entonces las transferencias de valor desde Brasil hacia los países centrales se habrían reducido en beneficio de la acumulación de capital interna. Sin embargo, los desequilibrios mostrados por la economía en este periodo, y particularmente a partir de la crisis de 2008, nos hacen considerar que la relación entre los términos de intercambio y el ID, pudo haber sido mucho más compleja.

En cuanto al modelo de Carchedi, la evidencia empírica muestra que Brasil mostró características de un capitalismo oligopólico, en el que la competencia entre los grandes capitales tuvo gran importancia, alejándose de la caracterización de la tesis monopolista. En este sentido, los datos sobre investigación y desarrollo son esclarecedores, en la medida en que representan el esfuerzo de los capitales oligopólicos para desarrollar nuevas tecnologías y participar con éxito en las guerras de precios intercapitalistas.

Los datos sobre Investigación y desarrollo para el periodo 2000-2016, indican el desarrollo de los capitales brasileños en comparación con sus pares latinoamericanos. En el gráfico 2, se muestra el gasto en investigación y desarrollo como porcentaje del PIB para Brasil, y para México y Argentina, dos de las mayores economías en la región. Como se aprecia en el gráfico, entre Brasil y los otros dos países, existe una gran brecha en los recursos destinados a investigación durante todo el periodo. Para los tres países, el nivel de recursos invertidos permanece más o menos estable de 2000 hasta 2006, aunque mientras México destina alrededor de 0.3% del PIB y Argentina alrededor del 0.4%, Brasil invirtió por encima del 1% del PIB durante 3 años. El año 2006 representa un quiebre para México y Brasil, países que aumentan su inversión hasta 2011. México pasa de 2006 a 2011 de invertir el 3.6% a un 0.51%, mientras Brasil aumentó su inversión de 0.98% en 2006 a 1.15% en 2010. En 2015, año en que la inversión alcanza su máximo y desciende abruptamente en los tres países, la diferencia en los niveles de inversión es notable. En ese año, Brasil invirtió el 1.34% de su PIB en Investigación y desarrollo, mientras que México lo hizo a un 0.52% y Argentina al 0.61%.

**Gráfico 2. Gasto en investigación y desarrollo (% del PIB) Argentina, Brasil y México 2000-2016**



*Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial.*

Recuérdese que según Carchedi (1991) la tendencia de los capitales oligopólicos a invertir en distintas ramas y a través de las fronteras nacionales constituye la base para el surgimiento de una tasa de ganancia media internacional.

Entre 2002 y 2013, los movimientos de los capitales brasileños fuera de sus fronteras nacionales se intensificaron. La participación de Brasil en el stock mundial de la IED creció del 0.6% en 2003 al 1.0% en 2010. La tercera parte de estos capitales tuvieron como destino otros países sudamericanos (Franco 2016, 69).

Entre 2007 y 2013 hubo un notable aumento de los activos brasileños en el exterior. Según datos del Banco Central de Brasil, en 2007 la inversión brasileña directa en el exterior fue de US\$ 141,880 millones, y para 2013, a pesar de la sacudida de la crisis de 2008, y de las dificultades económicas que comenzaba a atravesar el país, la inversión directa llegó a los US\$ 300,791 millones.

La inversión directa de los capitales brasileños en el exterior aumentó considerablemente entre 2007 y 2013. En 2007, la inversión brasileña directa era de US\$141,880, y en 2008 ascendió a los US\$157,796 millones. La crisis financiera no detuvo el flujo de capitales brasileños hacia el exterior, y en 2011, cuando la economía experimentó una recuperación, la inversión alcanzó los US\$206,187 millones. Al año siguiente hubo un pequeño *boom* en la inversión, ascendiendo a los US\$ 270 864 millones, y hacia 2013, la inversión alcanzó los US\$300,791 millones.

**Gráfico 3. Inversión Brasileña Directa en el Exterior (millones de dolares)**

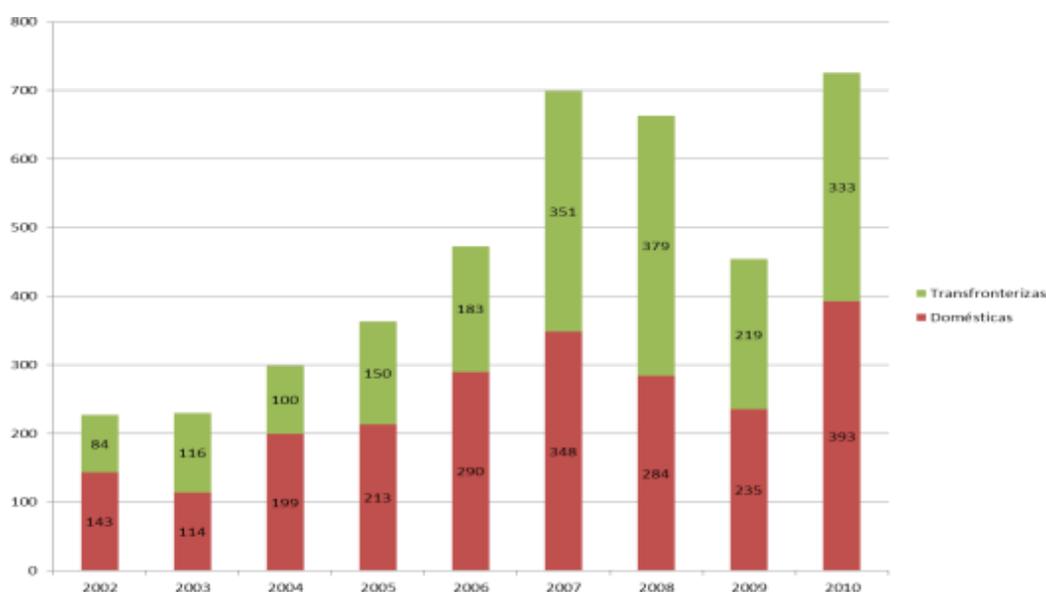


*Fuente: Elaboración propia con base en datos de BCB*

El flujo de inversión brasileña directa en el exterior pasó de un promedio anual de 2005-2007 de US\$12,595 millones, el cual representaba el 6.4% del PIB, a un déficit de US\$7,686 millones en 2015. El stock de capital en el exterior aumentó considerablemente, pasando de US\$44,474 millones en 1995, a US\$184,909 millones en 2015 (UNCTAD 2019, terminar cita).

Las fusiones son una alternativa cuando las firmas no consiguen crecer internamente. Las fusiones les permiten adquirir conocimiento, tecnología, reducir sus riesgos y desarrollar economías de escala (De Oliveira y Rotella 2013, 2626). En cuanto a las fusiones y adquisiciones, los capitales brasileños adquirieron en el exterior activos de alrededor de US\$10,637 millones, en promedio entre 2005 y 2007 (UNCTAD 2019). Entre 2002 y 2007 el proceso de fusiones y compras de capitales brasileños se aceleró. En 2002, hubo 227 fusiones de firmas. En 2003, las fusiones apenas aumentaron a 230, pero a partir de 2004, las fusiones se intensificaron hasta el año 2007 en que hubo 699 fusiones, lo cual representa un incremento de 203% en relación al nivel de 2004. En 2008 hubo un descenso que siguió en 2009, pero en 2010 aumentaron la fusiones hasta alcanzar un máximo de 726 fusiones. Por otro lado, es notable el aumento en la proporción de las fusiones fuera de las fronteras brasileñas. En 2002, las fusiones transfronterizas alcanzaron el 37% del total, mientras que en 2010 representaron el 45%.

**Gráfico 4. Número de Fusiones y Adquisiciones de Capitales Brasileños entre 2002 y 2010**



*Fuente: Elaboración propia con base en De Oliveira y Rotella 2013, 2627).*

Otras de las tendencias características del capitalismo oligopólico es, según Carchedi (1991), la formación de zonas salariales. En este sentido, los datos para Brasil parecen confirmar sus observaciones. Brasil se mantiene dentro del bloque de los países “dominados” o dependientes. Se observa que dentro de los países seleccionados dentro del bloque de economías dependientes, Brasil ocupa un lugar relativamente alto con un ingreso mensual neto de alrededor de US\$894, y una jornada semanal relativamente corta de 44.2 horas, sobre todo si se compara con el caso de Tailandia o Filipinas. Sin embargo, se encuentra muy debajo de países industrializados como Japón, donde el salario mensual brasileño representa el 36.97% del salario del país asiático.

**Cuadro 7. Salarios Promedios en el Sector Manufacturero y horas trabajadas  
2005**

<b>País</b>	<b>Ingreso mensual neto</b>	<b>Horas trabajadas semanalmente</b>	<b>País</b>	<b>Ingreso mensual neto</b>	<b>Horas trabajadas semanalmente</b>
<b>Japón</b>	PPP \$ 2,418	43.5	<b>Brasil</b>	PPP \$ 894	44.2
<b>Estados Unidos</b>	PPP \$ 2,372	40.8	<b>México</b>	PPP \$ 551	44.7
<b>Noruega</b>	PPP \$ 2,242	36.3	<b>Tailandia</b>	PPP \$ 470	50.5
<b>Canadá</b>	PPP \$ 2,186	<b>38.4</b>	<b>Rusia</b>	PPP \$ 548	31.0
<b>Alemania</b>	PPP \$ 2,176	<b>37.6</b>	<b>Rumania</b>	PPP \$ 389	40.8
<b>Suiza</b>	PPP \$ 2,515	40.3	<b>Letonia</b>	PPP \$ 589	40.9
<b>Australia</b>	PPP \$	38.4	<b>Filipinas</b>	PPP \$	<b>51.2</b>

	2,514			878	
--	-------	--	--	-----	--

*Ingreso mensual neto medido en dólares de 2005 a paridad de poder de compra*

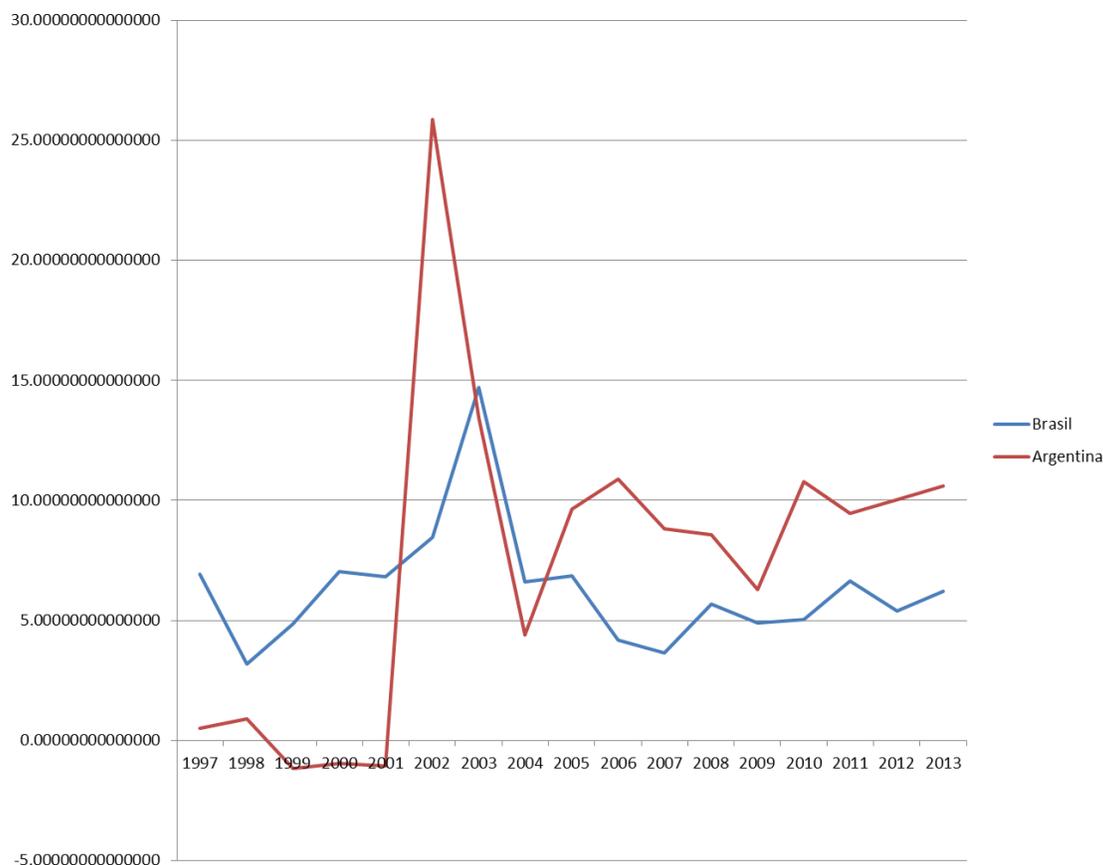
*Fuente: Elaboración propia con datos de OIT.*

En relación a los indicadores que Carchedi propone para medir el ID, el análisis del tipo de cambio nominal, la inflación y la productividad, conducen a conclusiones que se alejan de las obtenidas por Carchedi.

Como señalamos en apartados anteriores, Carchedi considera que el problema principal que deben resolver los capitalistas de los países dependientes es el de cómo competir con sus pares de los países industrializados en condiciones desventajosas. La respuesta pasa por dos instrumentos, por una parte, el aumento de la explotación, la cual puede ser conseguida mediante la prolongación de la jornada laboral, o mediante la inflación, la cual constituye un instrumento para disminuir los salarios reales.

En el caso brasileño, la inflación estuvo relativamente controlada durante el periodo 2002-2013. El éxito de las políticas antiinflacionarias de las administraciones del PT se observa mejor si se le compara con la economía argentina durante esos años. Como se observa en el gráfico 5, la inflación fue mucho menos aguda en el caso brasileño que en el argentino. Para Brasil, la inflación alcanzó su pico en 2003. Sin embargo, se observa inmediatamente el éxito de las políticas antiinflacionarias de Lula en 2004 y a partir de entonces, durante todo el periodo se mantiene estable.

**Gráfico 5. Inflación, precios al consumidor para Brasil y Argentina 1997-2013  
(porcentaje anual, no ajustada anualmente)**



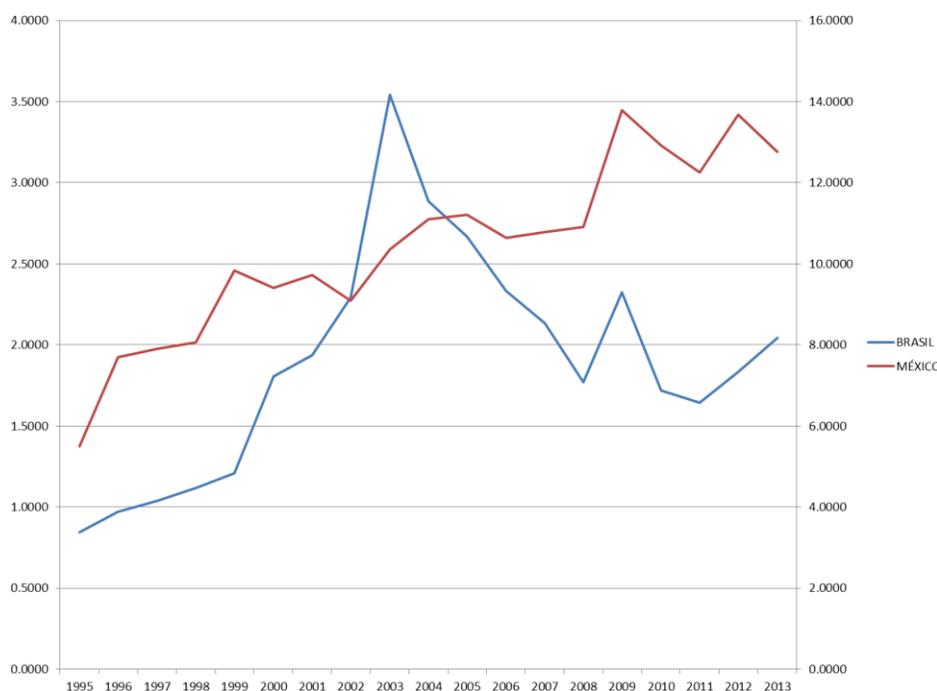
*La inflación es medida al primero de enero de cada año, con el índice de precios al consumidor el cual refleja el cambio porcentual anual en el costo promedio de la canasta de bienes del consumidor. Índice 1997.*

*Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial*

Según Carchedi, la estrategia competitiva de los capitalistas de los países dependientes no se queda en el ataque inflacionario a los salarios, sino que este debe ser complementado con la devaluación de la moneda, ya que de otro modo, la posición competitiva del país se veía deteriorada. La devaluación implicaría un recrudescimiento del ID, ya que los capitalistas del país dominado obtendrían menos dinero mundial y menos valor internacional.

El gráfico 6 muestra la evolución del tipo de cambio nominal de Brasil y México, dos países dependientes. Cuando las líneas tendenciales ascienden, muestran la depreciación de la moneda, en el caso contrario, la apreciación de la misma. Para los dos países se observa, desde la década de los noventa, una constante devaluación, la cual es más suave para el caso mexicano, y mucho más abrupta para Brasil. El año 2002 muestra un quiebre para las dos economías. En el caso mexicano el tipo de cambio pasó en relación al dólar de MXN\$9.0950 a los MXN\$11.0950 en 2004, mientras que Brasil experimentó una fuerte devaluación que alcanzó su pico en 2003, cuando el dólar se cotizó en BRL\$3.5425 y desde entonces, atravesó por un proceso de apreciación cambiaria que no se detuvo sino hasta el año 2008, como consecuencia de la crisis, cuando el dólar llegó a BRL\$1.7681. Después de una ligera devaluación en 2009, en 2010 hubo otra apreciación de la moneda.

**Gráfico 6. Tipo de cambio Nominal \$US-\$MX/\$BRA 1995-2013**

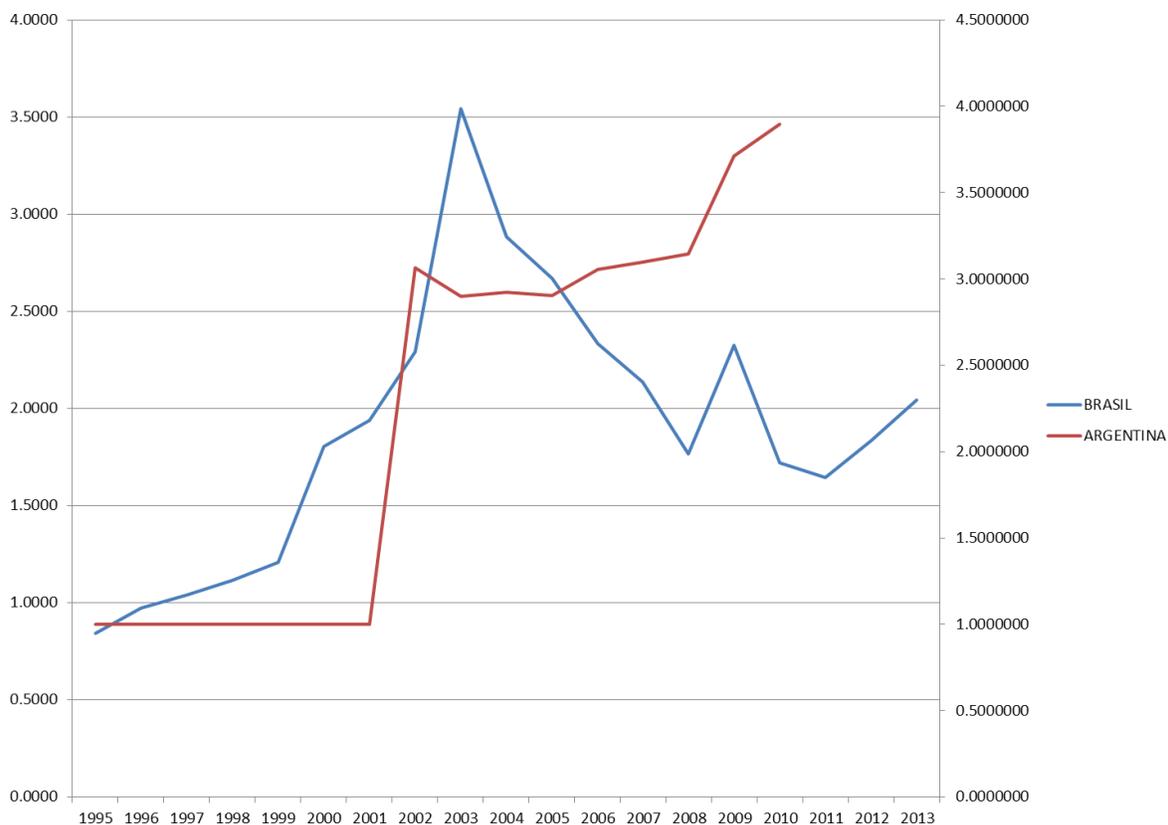


*Se considera el tipo de cambio nominal para el primer día del año del que se dispone el dato.*

*Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial*

En comparación con Argentina, la apreciación de la moneda entre 2003 y 2008 es aún más pronunciada. Los años del *boom* de los *commodities* apenas le permitieron a Argentina conseguir cierta estabilidad cambiaria, mientras que tendió a disociarse de la apreciación de la moneda brasileña.

**Gráfico 7. Tipo de cambio Nominal \$US-\$BRA/\$ARG 1995-2013**



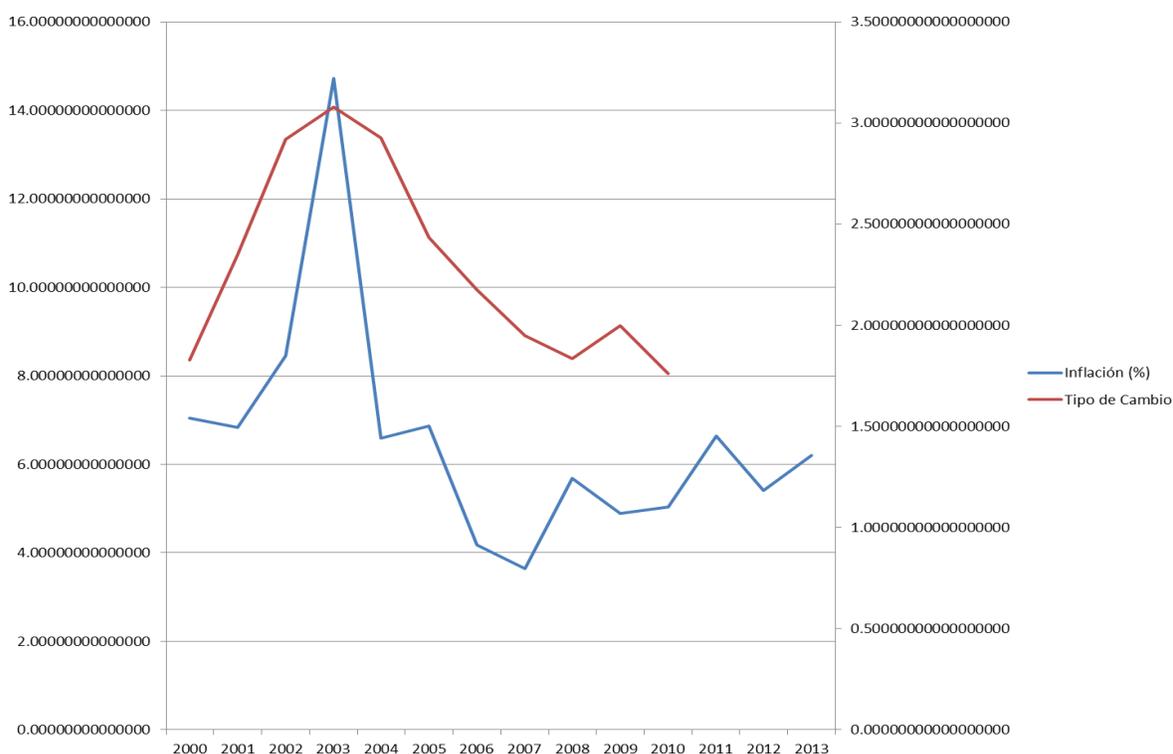
*Se considera el tipo de cambio nominal para el primer día del año del que se dispone el dato.*

*Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial*

En el siguiente gráfico, se presentan los indicadores que mostrarían el aumento de explotación de los trabajadores y la pérdida del país dependiente debido a su inferioridad tecnológica. En los términos planteados por Carchedi, se observa una disminución en la depreciación debido al a superioridad tecnológica -valuación de la moneda nacional con respecto a la moneda mundial-, y con relación a la

explotación del país –inflación-. Se observa que a partir de 2002 hay una valuación del real y una caída de la inflación, lo cual podría significar, desde el punto de vista de Carchedi, que Brasil mejoró su inserción en el mercado mundial, y consiguió atenuar el ID, con respecto a las economías centrales.

**Gráfico 8. Depreciación debido a la superioridad tecnológica y depreciación debido al incremento de la explotación (inflación) en Brasil 2000-2010**



*Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial*

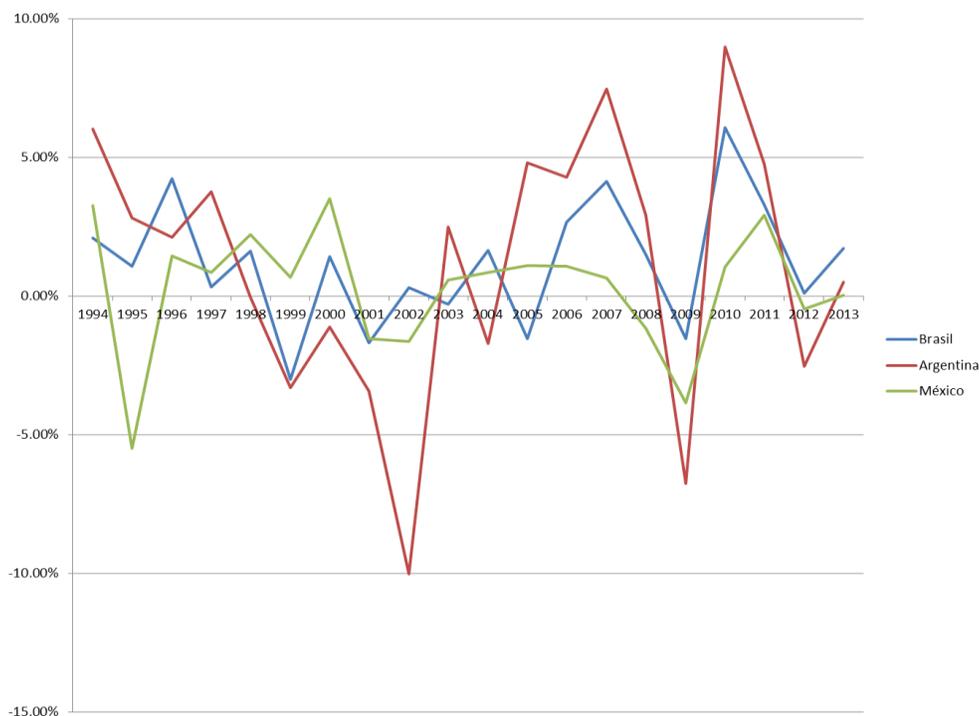
De acuerdo con los datos arriba presentados, se puede sostener que Brasil mejoró su inserción en el mercado mundial, y que redujo el ID al que se ve sujeto. Según Carchedi, esta mejora relativa respecto a los países centrales ocurriría gracias al aumento tendencial de la productividad. La mejora en la productividad acarrearía una revaluación de la moneda nacional.

Además, Carchedi (1991) sostiene que se podría encontrar un vínculo entre la productividad y el tipo de cambio nominal, este último considerado como

indicador de las transferencias de valor. Carchedi sostiene que mientras la productividad se encuentre estancada, habría tendencias a la devaluación.

Si se mide la productividad mediante el cálculo que emplea Carchedi, es decir, como el PIB por persona empleada a paridad de poder de compra, el argumento de Carchedi no es del todo respaldado, si se le compara con otros países dependientes. Las tendencias en la productividad del trabajo muestran que Brasil fue mucho menos sensible a los efectos de las crisis que México y Argentina. En el caso brasileño se observa una ligera caída de la productividad entre 2002 y 2003 del 0.29%, producto de las políticas de control de la inflación que inhibieron el crecimiento. Después de 2003, hay una recuperación en 2004 del 0.85%, y después de una ligera caída en 2005, se observa un fuerte crecimiento que llega hasta 2007, año en que el PIB por persona empleada alcanzó los US\$29,092. Posteriormente, la productividad disminuye hasta tocar su punto más bajo en 2009, seguido de una inmediata recuperación en 2010. Pese a las importantes diferencias, los tres países dependientes muestran una tendencia muy similar.

**Gráfico 8. Tendencias en la Productividad del Trabajo (variación porcentual)  
Argentina, Brasil y México**

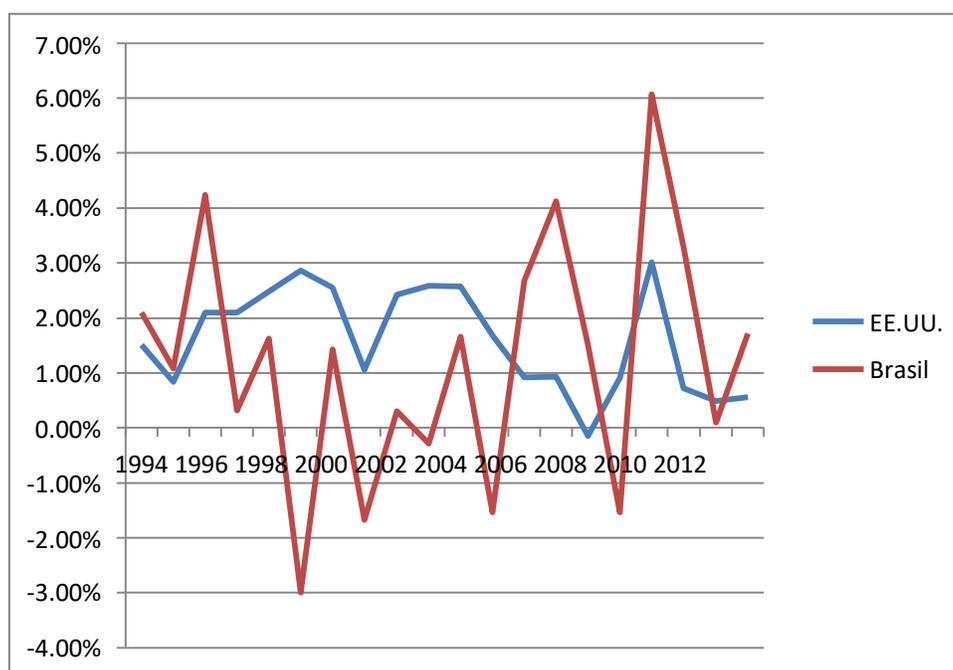


*Medido como el PIB por persona empleada a paridad de poder de compra, convertido a dólares internacionales constantes de 2011*

*Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial*

En la siguiente gráfica se muestra las tendencias de la productividad de Brasil, esta vez comparadas con las de una economía central, la norteamericana. Se observa que a lo largo de casi dos décadas, las variaciones porcentuales han sido más agudas en el caso de la economía brasileña que en el de los EE.UU., cuyas variaciones han sido mucho más suaves, y sólo en 2008, en medio de la crisis económica, han sido negativas. Esto demuestra la fragilidad en la evolución de la productividad brasileña.

**Gráfico 9. Tendencias en la Productividad del Trabajo (cambio porcentual)  
EE.UU. y Brasil**

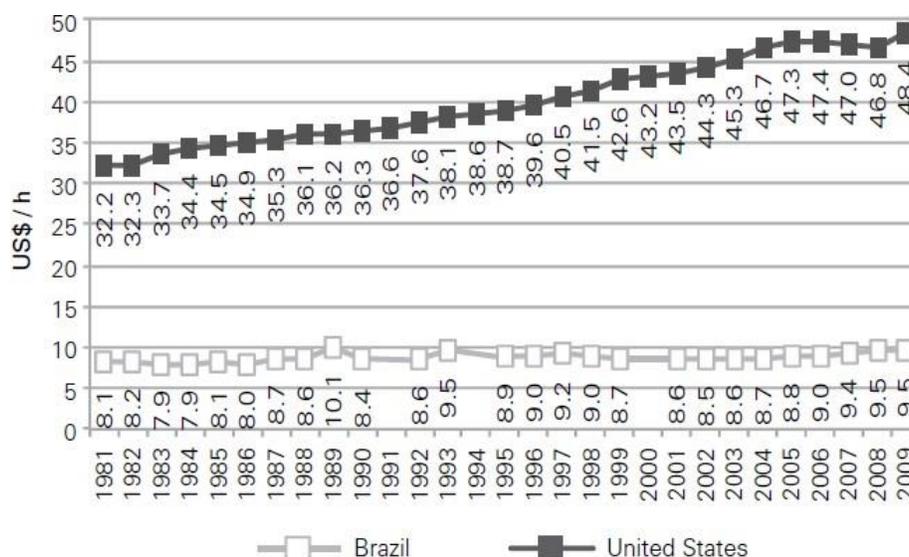


*Medido como el PIB por persona empleada a paridad de poder de compra, convertido a dólares internacionales constantes de 2011*

*Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial*

Sin embargo, una perspectiva más amplia sobre la dinámica de la productividad parece desmentir la idea de Carchedi (1991) de que la evolución positiva de los indicadores que medirían el grado del ID se debe a una mejora en la productividad del trabajo. En el siguiente gráfico, se observa que en el largo plazo, la productividad brasileña permanece estancada. El estancamiento se observa durante el periodo 2002 a 2009, años en que la productividad no es muy superior a los niveles alcanzados en la década de 1990. El estancamiento de la productividad brasileña es aún más claro si se compara con la evolución de la productividad norteamericana, la cual, pese a que muestra los efectos de las crisis, como la de 2001 y 2008, presenta claramente una tendencia ascendente.

**Gráfico10, Productividad en Brasil y EE.UU. 1981-2009 (Valor Bruto agregado US\$ / las horas laboradas)**



*Valores a precios constantes de julio de 2009- US\$ PPP*

*Fuente: Tomado de Gori y Menezes 2014.*

La combinación de un nivel de inflación controlado, un tipo de cambio apreciado y estancamiento de la productividad, no encaja en el modelo de Carchedi, porque muestra una disminución del ID para el país dependiente, sin que exista una base material para este cambio en la inserción en el mercado mundial.

Por una parte, la baja inflación indicaría que los capitalistas brasileños prescindieron de un valioso instrumento para intensificar la explotación del trabajo, lo cual fue acompañado de una mejora en el ingreso de los sectores más pobres de la población. En los términos de Carchedi (1991) cabe preguntarse ¿cómo es que los capitalistas brasileños consiguieron competir en el mercado mundial con un nivel de productividad por debajo de los capitales modales internacionales?

Por otro lado está el problema del tipo de cambio nominal. Desde el enfoque de Carchedi (1991), la apreciación cambiaria que experimentó Brasil durante los gobiernos petistas sólo puede ser explicada por el desarrollo de las

fuerzas productivas. Sin embargo, las tendencias en la productividad, los desequilibrios de la economía, así como la pérdida de importancia relativa de la industria, parecieran indicar lo contrario. ¿Cómo fue entonces que los capitales brasileños pudieron obtener una mayor cantidad de dinero mundial, de valor internacional, sin siquiera acercarse a la productividad de los capitales modales?

Queda claro que Carchedi (1991) elaboró un modelo general sobre el funcionamiento del mercado mundial en el marco del capitalismo oligopólico y competitivo. En este sentido, el modelo no pretende explicar coyunturas como la que planteó el *boom* de los precios de los *commodities*. Y si bien no pretendemos invalidar el modelo de Carchedi a partir de los datos de una sola economía, salta a la vista que la evolución de los indicadores proxy que el mismo autor señala como fundamentales para medir el ID, contradicen explícitamente su tesis sobre el ID en los países dominados.

## **Conclusión**

Desde la década de 1980, el capitalismo brasileño ha atravesado por importantes proyectos de modernización que buscan modificar la inserción subordinada del país en el mercado mundial y detonar el desarrollo económico. Las administraciones neoliberales de Sarney, Collor y Franco intentaron encontrar una salida a la crisis política y económica del Estado desarrollista. A finales de la década de 1989, el viraje hacia la liberalización económica y el desmantelamiento del modelo nacional-desarrollista era claro. Los gobiernos neoliberales llevaron a cabo un proceso de privatizaciones, liberalización y atracción del capital externo. Estas tendencias se vieron fortalecidas con el ascenso a la presidencia de Cardoso en las elecciones de 1994. El nuevo sistema de poder hegemónico de la administración de Cardoso llevó a cabo el más ambicioso intento de transformación del capitalismo brasileño que se había visto desde los años treinta. Las resistencias populares fueron reprimidas y las manifestaciones de la sociedad civil se redujeron notablemente. Sin embargo, con el estallido de la crisis financiera en 1999, el modelo de desarrollo impulsado por la administración de Cardoso llegó a su límite. En octubre de 2002, el candidato del PT, Lula da Silva

triunfó en las elecciones presidenciales. Durante las administraciones del gobierno del PT, el bloque de poder hegemónico se transformó en beneficio de la gran burguesía nacional brasileña. El gobierno petista se apoyó en un frente multclasista en el que los sectores trabajadores y campesinos tenían un papel importante, aunque lejos de la dirección política. El neodesarrollismo petista consiguió acelerar el crecimiento económico aprovechándose de la favorable situación externa y el *boom* del precio de las materias primas. De esta manera, el gobierno brasileño implementó una política de redistribución del ingreso, la cual se reflejó en mejoras salariales y la distribución de programas sociales para los sectores más pobres de la población. Por otro lado, el gobierno promovió una política exterior que afianzaba las posiciones del capital brasileño en la región, al tiempo que buscaba tener un papel más activo en la arena internacional. Pese a una orientación hacia el desarrollo, las tendencias a la liberalización económicas iniciadas en la década de 1990 no desaparecieron. Los gobiernos del PT toleraron la precarización del empleo y la clase trabajadora fue incorporada al régimen mediante el corporativismo. Entre 2011 y 2015, el modelo comenzó a dar signos de agotamiento. Con la caída de los precios de las materias primas la restricción interna se hizo sentir nuevamente. La creciente dependencia de la exportación de materias primas agudizó los efectos de la caída de precios. Esto se debió a un proceso de reprimarización y al decrecimiento relativo de la industria. El gobierno de Dilma fracasó en su intento por compensar los efectos de la reducción de ingresos vía *commodities*.

En cuanto a los indicadores proxy sugeridos por Carchedi como evidencia del ID, es notable que existen ciertas discrepancias con las tendencias mostradas por la economía brasileña del periodo 2002-2013. La combinación de una inflación contenida, un tipo de cambio apreciado y el estancamiento de la productividad que muestra la economía brasileña no puede ser explicada por el modelo de Carchedi, ya que mostraría una disminución del ID sin que existieran bases materiales para una modificación de la inserción en el mercado mundial.

## Conclusiones

La presente investigación constituye un esfuerzo de problematización de la teoría del ID, a la luz de los más recientes aportes teóricos, y de la evidencia empírica de las economías latinoamericanas, particularmente del caso brasileño. En el primer capítulo hemos expuesto las condiciones sociales y políticas en las que fue publicada la teoría del ID, así como el debate entre la teoría ortodoxa del comercio internacional y los enfoques críticos del estudio del mercado mundial, del cual Emmanuel se nutrió para elaborar su obra. También se desarrolló el modelo de Emmanuel, así como las distintas propuestas teóricas que rescataron su enfoque y lo desarrollaron. Dentro de los aportes que profundizaron en la perspectiva de Emmanuel hemos señalado particularmente los trabajos de Shaikh y de Carchedi, cuyos modelos constituyen la versión más acabada de la tesis del ID. En el capítulo segundo, hemos desarrollado con cierta amplitud el modelo de Carchedi, señalando el vínculo que este encuentra entre las transferencias de valor y la determinación estructural del tipo de cambio, así como el comportamiento de la inflación en los países subdesarrollados. El capítulo tercero ha sido dedicado al análisis del auge de precios de las materias primas de la primera década del siglo XXI. Se expuso la dinámica del boom de precios en el mercado mundial, así como los efectos que tuvo sobre las economías latinoamericanas. Finalmente, el cuarto capítulo se centra en el análisis del capitalismo brasileño desde la década de 1980, señalando las principales tendencias en la acumulación de capital y en la estructura social y política del país. Además, hemos examinado los indicadores propuestos por Carchedi para el caso brasileño durante los años 2003-2013, señalando las divergencias que existen entre los datos estadísticos y las tesis de Carchedi.

La teoría del ID propuesta, por Emmanuel en 1969, fue uno de los planteamientos de mayor influencia en los estudios críticos del subdesarrollo de la segunda mitad del siglo XX. Las ideas de Emmanuel inauguraron una veta de investigación que fue profundizada por autores como Samir Amin, Ernest Mandel, Anwar Shaikh y Guglielmo Carchedi, entre otros. Además, la tesis del ID fue

recuperada como supuesto en las elaboraciones del pensamiento dependentista latinoamericano.

La tesis del ID reflejó las transformaciones del capitalismo mundial de mediados del s. XX. Emmanuel intentó resolver el problema teórico que implicaba la profundización de la desigualdad entre las potencias imperialistas y las naciones periféricas, en el contexto de la desintegración del sistema colonial. La aparente contradicción entre la emancipación política del tercer mundo y el empobrecimiento de sus pueblos, impulsó a Emmanuel a revisar críticamente las explicaciones que ubicaban la raíz del subdesarrollo en la violencia extraeconómica. En su lugar, Emmanuel otorgó un papel central a los mecanismos de funcionamiento del mercado mundial. El trabajo de Emmanuel recuperó los estudios de autores como Kindleberger, Prebisch y Singer, quienes aportaron nuevos materiales para demostrar la reproducción de las asimetrías en el sistema mundial.

Emmanuel tuvo el mérito de superar la ambigüedad teórica de las teorías basadas en el poder de monopolio, sosteniendo la vigencia de la ley del valor en el mercado mundial. Esta operación teórica enriqueció los análisis de autores como Amin y Mandel, quienes pudieron plantear nuevos problemas y enfoques.

La década de 1990 fue un periodo de nuevos aportes a la teoría del ID, en los trabajos de Shaikh y Carchedi. Estos autores rompieron definitivamente con la visión leninista del capital monopólico e incorporaron a sus análisis los aportes realizados en la década de 1980 respecto a la validez del mecanismo de transformación de valores a precios propuesto por Marx. Armados con esta nueva herramienta teórica, Shaikh y Carchedi plantearon sus teorías del comercio internacional incorporando la dimensión del tipo de cambio, un aspecto pocas veces mencionado en la literatura previa. Aunque en el modelo de Shaikh el ID tiene un lugar secundario en la determinación de las relaciones entre el centro y la periferia, en la obra de Carchedi representa el mecanismo central que da forma a las asimetrías del sistema. Carchedi ubica el origen de las transferencias de valor en el desigual acceso y aplicación de tecnología avanzada en la producción.

Según Carchedi, esta desigualdad estructural termina por reflejarse en la inflación crónica y en el tipo de cambio alto de los países periféricos.

La teoría del ID encara serios problemas teóricos que se originan en una interpretación de la teoría del valor de Marx que atraviesa la obra de distintos autores. Los defensores de la tesis sostienen que dado un nivel inferior de desarrollo tecnológico, los capitales de la periferia invierten más tiempo de trabajo en la producción que sus contrapartes del centro. Esto implica que los capitales atrasados generarían más valor por unidad de producto que los que operan con tecnología superior. La mayor suma de valor sería apropiada por los capitales de los países centrales en el intercambio, consumándose el ID. Sin embargo, este enfoque parte de una lectura de la teoría del valor que se aleja del espíritu de los textos de Marx. Y es que para este último, el tiempo de trabajo socialmente necesario es el que se desarrolla bajo condiciones de producción “normales”. El trabajo aplicado en condiciones técnicas por encima o debajo de este nivel “normal”, actúa como trabajo potenciado o despotenciado, respectivamente. El trabajo potenciado genera más valor en una misma hora de trabajo, mientras que el despotenciado produce una cantidad menor de valor. Esto significa que aunque existe un intercambio desigual de horas de trabajo entre el centro y la periferia, no ocurre ninguna transferencia de valor. La dificultad para identificar iguales horas de trabajo como equivalentes en la producción de valor es señalada por Bettelheim y Borges. Por tanto, el comercio mundial no implica necesariamente la explotación entre países.

Aunque la objeción teórica es contundente, remite a distintas interpretaciones de la obra de Marx, por lo que la crítica se sustenta en un argumento de autoridad. Para discernir la solución al problema es indispensable referirnos a la evidencia empírica. Por una parte, los autores del ID han señalado el deterioro de los términos de intercambio de la periferia como el reflejo y prueba del ID. Sin embargo, la evidencia estadística para probar una tendencia de este tipo no es concluyente. Hemos citado los distintos trabajos que muestran cómo al modificar la selección de la canasta de bienes analizada, los resultados pueden

variar. Incluso si aceptamos la evidencia de que durante la mayor parte del s. XX se verificó una caída de los precios relativos de las exportaciones de la periferia, el boom de precios de 2003-2013 muestra que el deterioro de los términos de intercambio no es inevitable, y que incluso pueden mejorar, sin que ello signifique un cambio en la inserción subordinada en el mercado mundial. En este sentido, el caso brasileño es ilustrativo. En este trabajo hemos demostrado que pese a la enorme renta recibida por la economía brasileña durante los años 2003-2013, producto del aumento del precio de sus exportaciones, las limitaciones estructurales a la acumulación de capital subsistieron, y el país no pudo modificar su posición subordinada. Por otra parte, el análisis para la economía brasileña, de los indicadores propuestos en el modelo de Carchedi muestra una dinámica distinta a la que este autor plantea para las economías subdesarrolladas. Sus previsiones sobre el comportamiento de la inflación y el tipo de cambio, y su vínculo con la productividad no se han cumplido, observándose un estancamiento crónico de la productividad de la economía brasileña desde la década de 1990, al tiempo que durante los gobiernos del PT hubo un notable control de la inflación y un tipo de cambio bajo.

Los resultados de esta investigación no invalidan necesariamente la tesis de Carchedi, la cual debería ser contrastada con diferentes casos concretos, pero sí representan, junto con las objeciones teóricas, una señal de las serias limitaciones teóricas y empíricas de la tesis del ID.

Los objetivos general y específicos propuestos en este trabajo se cumplieron en la medida en que se elaboró un marco conceptual suficiente para delinear la tesis del ID, y fue posible recoger los datos estadísticos necesarios para comprobar empíricamente la tesis de Carchedi. En cuanto a la hipótesis de trabajo que guió la investigación, esta se comprobó parcialmente. Aunque pudimos verificar que el capitalismo brasileño no pudo superar su condición de atraso y subdesarrollo pese a la renta obtenida mediante el auge de las exportaciones, no se probó que el país se encontrara sujeto a una relación de ID

en los términos de Carchedi. Tampoco pudimos verificar que el tipo de cambio bajo y la inflación controlada se debieran a un aumento en la productividad.

La presente investigación abre una serie de líneas de investigación. Por un lado, el análisis de los datos de la economía brasileña obliga a replantear la validez del mecanismo señalado por Carchedi para vincular la hipotética transferencia de valor con la determinación del tipo de cambio y de la inflación. Esta tarea es indispensable para elaborar una teoría que pueda integrar la vigencia de la ley del valor en el plano internacional, y la articulación de espacios geográficos de valor con distintas condiciones sociales de producción. En cuanto a la discusión teórica, la objeción respecto a la invalidez de igualar una hora de trabajo en espacios que operan bajo condiciones sociales de producción diferentes, aparece como un obstáculo insalvable para la tesis del ID. La noción de un intercambio desigual en términos de valor puede sostener para casos excepcionales en los que operen algún mecanismo de transferencia que se origine en la fuerza de monopolio. Sin embargo, esta situación constituiría una circunstancia excepcional en el marco de un mercado en el que imperan las guerras de precios y rige la ley del valor. La hipótesis del trabajo potenciado para explicar la dinámica de los precios relativos internacionales constituye una interesante línea de investigación para futuros trabajos empíricos.

Finalmente es importante señalar las consecuencias políticas contenidas en una revisión de la tesis del ID tal como se propone en este trabajo. La tesis del ID, al plantear la idea de la explotación entre países, ha sido la base teórica de diversos programas políticos de la izquierda latinoamericana que sostienen que la lucha por la “segunda independencia”, la “liberación política” y la liberación nacional, constituyen la tarea inmediata de las organizaciones políticas de la clase trabajadora. Desde este punto de vista, el antagonismo entre el imperio y la nación oprimida aparece como la contradicción fundamental del capitalismo contemporáneo. Este razonamiento ha empujado a la clase trabajadora hacia políticas de conciliación de clase, engrosando las filas de movimientos pequeñoburgueses y haciendo imposible construir una política con independencia

de clase. En este sentido, la crítica a la teoría del ID, y otros enfoques que ocultan el hecho de que la contradicción fundamental del capitalismo contemporáneo ocurre entre el capital y el trabajo, representa un pequeño paso, pero indispensable, en la reconstrucción de una alternativa política de los trabajadores al capitalismo.

## Fuentes

- Abu-El-Haj, Jawdat. 2007. "From Interdependence to Neo-mercantilism: Brazilian Capitalism in the Age of Globalization". *Latin American Perspective* 34(5): 92-114. <https://www.jstor.org/stable/27648046>
- Allier-Montaña, Eugenia. 2016. "Memory and History of Mexico 68". *Revista Europea de Estudios Latinoamericanos y del Caribe* 102: 7-25. <https://www.jstor.org/stable/44028190>
- Amin, Samir. 1970a. *L'Accumulation á L'Échelle Mondiale. T.I.* Paris: Editions Anthropos.
- \_\_\_\_\_. 1970b. *L'Accumulation á L'Échelle Mondiale. T.II.* Paris: Editions Anthropos.
- \_\_\_\_\_. 1973. *Le développement inégal. Essai sur les formations sociales du capitalisme périphérique.* París: Les Éditions de Minuit.
- \_\_\_\_\_. [1973]1984. *¿Cómo funciona el capitalismo? El Intercambio desigual y la ley del valor.* México: Siglo XXI.
- \_\_\_\_\_. [1977]1981. *La Ley del Valor y el Materialismo Histórico.* México: Fondo de Cultura Económica.
- Ángeles, Luis. 1974. "El subimperialismo Brasileño: Tres proposiciones de estudio". *Investigación Económica* 33(129): 123-137. <https://www.jstor.org/stable/42783062>
- Arcary, Valério. 2008. "Peculiaridade da história política do Brasil contemporâneo: notas para um balanço do ciclo de supremacia do PT e da CUT". *Revista Lutas Sociais* 19(20): 150-162. <https://revistas.pucsp.br/ls/article/view/18759/13949>
- Astarita, Rolando. 2006. *Valor, Mercado Mundial y Globalización.* Buenos Aires: Kaicron.
- \_\_\_\_\_.2009. *Monopolio, imperialismo e intercambio desigual.* Madrid: Maia Ediciones.
- \_\_\_\_\_. 2010. "Composición Orgánica del Capital". *Rolando Astarita (blog)*. <https://rolandoastarita.blog/2010/12/22/composicion-organica-del-capital/>
- \_\_\_\_\_. 2013. *Economía Política de la Dependencia y el Subdesarrollo.* Bernal: Universidad Nacional de Quilmes.

- \_\_\_\_\_. 2015. "Trabajo potenciado y la "tesis transferencia"". *Rolando Astarita (blog)*.  
<https://rolandoastarita.blog/2015/06/02/trabajo-potenciado-y-la-tesis-transferencia/>
- Ayllón, Bruno. 2002. "Brasil, Después De Las Elecciones: Cambio Dentro De La Continuidad". *Política Exterior* 16(90): 19-26.  
<https://www.jstor.org/stable/20645324>
- Baffes, John and Tassos Haniotis. 2010. "Placing the 2006/08 Commodity Price Boom into Perspective". *Policy Research Working Paper* 5371. The World Bank. :1-40. <https://es.scribd.com/document/119106169/Baffes-and-Haniotis>
- Baffes, John. 2011. "The long-term implications of the 2007-08 commodity-price boom". *Development in Practice* 21(4/5): 517-525.  
<https://www.jstor.org/stable/41412978>
- Baran, Paul. 1957. *The Political Economy of Growth*. London: John Calder Publishers.
- Barbosa, Fabio Luis. 2018. "Neodesenvolvimento Do subdesenvolvimento: O Brasil e a Economia Política da Integração Sul-Americana sob o PT". En *América Latina: Una Integración Regional Fragmentada y Sin Rumbo*, editado por Consuelo silva flores, Ariel Noyola Rodríguez y Julián Kan. 43-71. Buenos Aires: CLACSO-MEGA2-IADE.
- Barbosa, Nelson. 2013. "Diez años de política económica". En *Lula y Dilma. Diez años de gobiernos posneoliberales en Brasil*. Editado por Emir Sader. 81-120. Quito: Boitempo editorial-Flacso-IAEN.
- Amaral, Roberto. Coord. 1995. *FHC: os paulistas no poder*. Niterói: Casa Jorge Editorial.
- Becker, Joachim, Johannes Jäger, Bernhard Leubolt y Rudy Weissenbacher. 2010. "Peripheral financialization and vulnerability to crisis: A regulationist perspective". *Competition & Change* 14(3-4): 225-247.  
<https://journals.sagepub.com/doi/10.1179/102452910X12837703615337>
- Bernhofen, Daniel y John C. Brown. "On the Genius Behind David Ricardo's 1817 Formulation of Comparative Advantage". *The Journal of Economic*

- Perspectives* 32(4), PP. 227-240.  
<https://www.jstor.org/stable/10.2307/26513503>
- Bértola, Luis y José Antonio Ocampo. 2010. *Desarrollo, vaivenes y desigualdad. Una historia económica de América Latina desde la Independencia*. Santiago: Secretaría General Iberoamericana-CEPAL.
- Bielschowsky, Ricardo. 2009. "Sesenta años de la CEPAL: estructuralismo y neoestructuralismo". *Revista de la CEPAL*, n° 97: 173-194.  
[https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11278/097173194\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11278/097173194_es.pdf)
- Black, Clarissa. 2015. "Preços de *commodities*, termos de troca e crescimento econômico brasileiro nos anos 2000". *Indic. Econ. FEE* 42(3): 27-44.  
<https://revistas.fee.tche.br/index.php/indicadores/article/view/3466>
- \_\_\_\_\_. 2018. "Termos de troca e crescimento econômico no Brasil". *Indic. Econ. FEE* 45(4): 27-40.  
<https://revistas.fee.tche.br/index.php/indicadores/article/viewFile/4031/3966>
- Boito, Armando, Tatiana Berringer y Gregory Duff Morton. 2014. "Social classes, Neodevelopmentalism, and Brazilian Foreign Policy under Presidents Lula and Dilma". *Latin American Perspectives* 41(5): 94-109.  
<https://www.jstor.org/stable/24573901>
- Borges Neto, João Machado. 2011. "Ruy Mauro Marini: dependência e intercâmbio desigual". *Crítica Marxista* 33: 83-104.  
[https://www.ifch.unicamp.br/criticamarxista/arquivos\\_biblioteca/artigo241artigo4.pdf](https://www.ifch.unicamp.br/criticamarxista/arquivos_biblioteca/artigo241artigo4.pdf)
- Braga, Bruno. 2013. "Termos de Troca e Crescimento. Um studio inicial da lei de Thirlwall"(Monografia de Bachalerado, Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2013), 23.  
<https://pantheon.ufrj.br/bitstream/11422/514/1/Monografia%20Bruno%20Braga%20Carvalho.pdf>
- Brolin, John. 2007. *The Bias of the World: Theories of Unequal Exchange in History*. Tesis doctoral. Human Ecology Division, Lund University: Lund. Obtenido el 10 de agosto de 2019, en:  
<https://lup.lub.lu.se/search/publication/25251>

- Bruckman, Mónica y Theotonio Dos Santos. 2005. "Los movimientos sociales en América Latina: un balance histórico". En: *Seminario Internacional REG GEN: Alternativas Globalizacao* (8 al 13 de octubre de 2005, Rio de Janeiro, Brasil). Rio de Janeiro, Brasil UNESCO, Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura. Consultado el 12 de agosto de 2019, en: <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/reggen/pp13.pdf>
- Calzada, Fernando. 1984. "Bibliografía Introductoria para el Estudio de la Teoría del Comercio Internacional". *Investigación Económica* 43(169): 363-382. <http://www.jstor.org/stable/42777162>
- Carchedi, Guglielmo. 1991. *Frontiers of Political Economy*. London and New York: Verso.
- Carlino, Alicia, Moira Carrió, Lucas Ferrero y Matías Hisgen. "Comercio Internacional, Materias Primas y "enfermedad holandesa". El Caso Argentino". *Ciclos en la historia, la economía y la sociedad* 21(42) version digital. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5126032>
- Carvalho, Carlos Eduardo. 1993. "Brasil. La caída de Collor". *Nueva Sociedad* 124: 22-26. [https://nuso.org/media/articles/downloads/2217\\_1.pdf](https://nuso.org/media/articles/downloads/2217_1.pdf)
- Carvajal Donoso, Hugo. 2012. "Brasil: Poder Hegemónico o Integrador". *Cuadernos de Pensamiento Político* 33: 185-202. <https://www.jstor.org/stable/23065515>
- Corsi, Francisco Luiz, Agnaldo dos Santos y José Marangoni Camargo. 2019. "Latin America: Commodities Cycle and the Crisis of Global Capitalism". *Austral: Brazilian Journal of Strategy & International Relations* 8(15): 159-184. <https://seer.ufrgs.br/austral/article/download/89388/52890>
- Curado, Marcelo y Luis Alberto Hernández. 2015. "China Rising: Threats and Opportunities for Brazil". *Latin American Perspectives* 42(6): 88-104. <https://www.jstor.org/stable/24574025>
- Carchanholo, Marcelo Dias. 2013. "O atual resgate crítico da teoria marxista da dependência". *Trabalho, Educação e Saúde* 11(1): 191-205. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=406756995011>

- De Oliveira Pamplona, Edson y Paulo Rotella Junior. 2013. "Analysis of mergers and acquisitions in Brazilian companies". *African Journal of Business Management* 7(26): 2625-2633. <https://pdfs.semanticscholar.org/fe81/34bc751b90e9bc1979e78e6ae63e67346a21.pdf>
- Dias, Guilherme Vieira, José Glauco Ribeiro Tostes y Marcelo Silva Sthel. 2009. "Troca desigual e questão ambiental: a inserção brasileira no atual estágio da trajetória do sistema-mundo capitalista". Ponencia presentada en el III Colóquio Brasileiro de Economia Política dos Sistemas-Mundo, Brasília: Universidade de Brasília. [https://www.researchgate.net/publication/317399595\\_Troca\\_desigual\\_e\\_questao\\_ambiental\\_a\\_insercao\\_brasileira\\_no\\_atual\\_estagio\\_da\\_trajetoria\\_do\\_sistema-mundo\\_capitalista](https://www.researchgate.net/publication/317399595_Troca_desigual_e_questao_ambiental_a_insercao_brasileira_no_atual_estagio_da_trajetoria_do_sistema-mundo_capitalista)
- Di Filippo, Armando. 1998. "La visión centro-periferia hoy". *Revista de la CEPAL* 10: 175-185. <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/12135>
- Dos Santos, Enestor. 2012. "Estabilidad y crecimiento en Brasil". *Revista CIDOB d'Afers Internacionals* 97(98): 55-66. <https://www.jstor.org/stable/41635270>
- Emmanuel, Arghiri. [1969]1979. *El Intercambio Desigual. Ensayo sobre los antagonismos en las relaciones económicas internacionales*. México: Siglo XXI.
- Falkowski, Michal. 2011. "Financialization of commodities". *Contemporary Economics* 5(4): 4-17. [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2168172](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2168172)
- Ferchen, Matt. 2011. "China-Latin America Relations: Long-term Boon or Short-Term Boom?". *The Chinese Journal of International Politics* 4: 55-86. <https://academic.oup.com/cjip/article/4/1/55/325615>
- Fernandes Marçal, Emerson. 2006. "Há Realmente uma Tendência a Deterioração dos Termos de Troca? Uma Análise dos Dados Brasileiros". *Revista Economia* 7(2): 307-329. [https://www.researchgate.net/publication/4982749\\_Ha\\_Realmente\\_uma\\_Tendencia\\_a\\_Deterioracao\\_dos\\_Termos\\_de\\_Troca\\_Uma\\_Analise\\_dos\\_Dados\\_Brasileiros](https://www.researchgate.net/publication/4982749_Ha_Realmente_uma_Tendencia_a_Deterioracao_dos_Termos_de_Troca_Uma_Analise_dos_Dados_Brasileiros)

- Franco Cerqueira, Daniela. 2016. "Las políticas gubernamentales de estímulo a la Inversión Extranjera Directa (IED) de Brasil en Sudamérica entre los años 2003 y 2010: regresión productiva e inserción dependiente". *Cuadernos de Economía Crítica* 4: 67-94.  
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5990502>
- Franco, Diana, Juan Vegas y Hugo Echavarría. 2016. "Auge y Caída del PT en Brasil en los gobiernos de Luiz Inacio Lula da Silva y Dilma Rousseff". *Revista de estudiantes Fac. Cien. Econ.* 6(1): 63-69.  
<https://revistas.unimilitar.edu.co/index.php/CRECFCE/article/view/3275/2843>
- Gallagher, Kevin y Roberto Porzecanski. 2009. "China and the Latin America Commodities Boom: A Critical Assessment". *Working Paper Series*, n. 192, University of Massachusetts Amherst.  
[https://scholarworks.umass.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1161&context=peri\\_workingpapers](https://scholarworks.umass.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1161&context=peri_workingpapers)
- Galvão, Andréia and Laurence Hallewell. 2014. "The Brazilian Labor Movement under PT governments". *Latin American Perspectives* 41(5): 184-199.  
<https://www.jstor.org/stable/24573907>
- Ghoshray, Atanu, Mohitosh Kejriwal y Mark Wohar. 2011. "Breaking Trends and the Prebisch-Singer Hypothesis: A Further Investigation" Paper prepared for presentation at the EAAE 2011 Congress change and uncertainty. August 30 to september 2, 2011, ETH Zurich, Switzerland.  
[https://www.researchgate.net/publication/239805267\\_Breaking\\_Trends\\_and\\_the\\_Prebisch-Singer\\_Hypothesis\\_A\\_Further\\_Investigation](https://www.researchgate.net/publication/239805267_Breaking_Trends_and_the_Prebisch-Singer_Hypothesis_A_Further_Investigation)
- Gori Maia, Alexandre y Esther Menezes. 2014. "Economic growth, labor and productivity in Brazil and the United States: a comparative analysis". *Brazilian Journal of Political Economy* 34(2): 212-229.  
[http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0101-31572014000200003](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0101-31572014000200003)
- Hallam, David. 2018. "Revisiting Prebisch-Singer: what long-term trends in commodity prices tell us about the future of CDDCs". Roma: UNCTAD-FAO.  
<http://www.fao.org/3/I8331EN/I8331en.pdf>

- Hadass, Yael S. and Jeffrey G. Williamson. 2003. "Terms of Trade Shocks and Economic Performance, 1870-1940: Prebisch and Singer Revisited". *Economic Development and Cultural Change* 51(3): 629-656.  
<https://www.nber.org/papers/w8188>
- Henderson, Brian J., Neil D. Pearson y Li Wang. "New Evidence on the Financialization of Commodity Markets". *The Review of Financial Studies* 28(5): 1285-1311. <https://www.jstor.org/stable/24465735>
- Hernández, Sebastián y Alan Deytha. 2014. "Crítica la interpretación que hace Rolando Astarita de la plusvalía extraordinaria. Exposición de la teoría marxista del valor". *Revista de Economía Crítica* 18: 4-19.  
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4908278>
- \_\_\_\_\_. 2015. "Segunda crítica a la interpretación que hace Rolando Astarita de la plusvalía extraordinaria. Otra exposición de la teoría marxista del valor". *Tiempos Críticos* agosto: 1-29.  
[https://tiemposcriticos.files.wordpress.com/2015/08/segunda-crc3adtica-a-la-interpretacion-de-rolando-astarita-de-la-plusvalia-extraordinaria-otra-exposicion-de-la-teoria-marxista-del-valor.pdf](https://tiemposcriticos.files.wordpress.com/2015/08/segunda-critica-a-la-interpretacion-de-rolando-astarita-de-la-plusvalia-extraordinaria-otra-exposicion-de-la-teoria-marxista-del-valor.pdf)
- Hirschman, Albert O. [1958]1973. *The Strategy of Economic Development*. London: Yale University Press.
- Hobsbawm, Eric. [1994]1999. *Historia del siglo XX*. Buenos Aires: Crítica.
- Iñigo Carrera, Juan. 2018. "Precios, productividad y renta de la tierra agraria: ni "términos de intercambio deteriorados", ni "intercambio desigual". *Realidad económica* 317(47): 41-78. [https://cicpint.org/wp-content/uploads/2018/09/JIC\\_2018\\_Precios-productividad-y-renta\\_RE.pdf](https://cicpint.org/wp-content/uploads/2018/09/JIC_2018_Precios-productividad-y-renta_RE.pdf)
- Ibáñez, Adrián. 2015. "Brasil 2014: La Hegemonía del PT se tambalea". *Cuadernos de Pensamiento Político* 45: 187-196. <https://www.jstor.org/stable/24368052>
- Jaramillo, Patricio, Sergio Lehmann y David Moreno. 2009. "China, Precios de Commodities y Desempeño de América Latina: Algunos Hechos Estilizados". *Cuadernos de Economía* 46: 67-105.  
[https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S071768212009000100004](https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S071768212009000100004)

- Jenkins, Rhys. 2015. "Is Chinese Competition Causing Deindustrialization in Brazil?". *Latin American Perspectives* 42(6): 42-63. <https://www.jstor.org/stable/24574023>
- Johnson, Harry G. 1954. "Increasing Productivity, Income-Price Trends and the Trade Balance". *The Economic Journal* 64(255): 462-485. <https://www.jstor.org/stable/2227741>
- Kaplinsky, Raphael. 2006. "Revisiting the revisited terms of trade: will China make a difference?". *World Development* 34: 981-995. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0305750X06000416>
- Katz, Claudio y Margot Olavarria. 2015. "Dualities of Latin America". *Latin American Perspectives* 42(4): 10-42. <https://www.jstor.org/stable/24573876>
- Katz, Claudio. 1989. "Intercambio Desigual en Latinoamérica". *Problemas del Desarrollo* 20(79): pp. 71-101. <http://www.revistas.unam.mx/index.php/pde/article/view/35211>
- \_\_\_\_\_. 2017. "Aciertos y problemas de la superexplotación". *La página de Claudio Katz. Textos de ciencias sociales (blog)*. <https://katz.lahaine.org/aciertos-y-problemas-de-la-superexplotacion/>
- \_\_\_\_\_. 2018. "Dependencia y teoría del valor". *La página de Claudio Katz. Textos de ciencias sociales (blog)*. <https://katz.lahaine.org/dependencia-y-teoria-del-valor/>
- Lenin, Vladimir. [1916]1966. *El Imperialismo, fase superior del capitalismo (Esbozo popular)*. Moscú: Editorial Progreso.
- Lesbaupin, Ivo. 2000. "Brasil: a sociedade civil desde a democratização (1985-2000)". *Caravelle (1988-)* 75: 61-75. <https://www.jstor.org/stable/40853833>
- Love, Joseph, Berta Brambila y Andrea Martínez Baracs. 1980. "Prebisch y los orígenes de la doctrina del intercambio desigual". *Revista Mexicana de Sociología* 42(1): 375-405. <https://www.jstor.org/stable/3540039>
- Mallorquín, Carlos. 2013. *Relatos contados desde la periferia: el pensamiento económico latinoamericano*. México: Plaza y Valdés-Universidad Autónoma de Zacatecas.
- Mandel, Ernest. [1972]1976. *Late Capitalism*. London: NLB.

- Marini, Ruy Mauro. [1966-1998]2008. *América Latina, dependencia y globalización*, ed. Carlos Eduardo Martins. Bogotá: Siglo del Hombre Editores.
- Marx, Karl. [1894]1984. *El Capital. Crítica de la economía política*. T. 1. México: Siglo XXI.
- Ocampo, José Antonio. 2007. "The Macroeconomics of the Latin American Economic Boom". *Cepal Review* 93: 7-28. <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/11229>
- \_\_\_\_\_. 2009. "Impactos de la crisis financiera mundial sobre América Latina". *Revista de la Cepal*, 97: 9-32. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/11269-impactos-la-crisis-financiera-mundialamerica-latina>
- \_\_\_\_\_. 2017. "Commodity-led Development in Latin America". En *Alternative Pathways to Sustainable Development: Lessons fro Latin America*, editado por Gilles Carbonnier, Humberto Campodónico y Sergio Tezanos Vázquez. 51-76. Leiden|Boston: Brill Nihoff.
- Ocampo, José Antonio y María Ángela Parra. 2003. "Los términos de intercambio de los productos básicos en el siglo XX". *Revista de la CEPAL* 79: 7-35. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/10872-terminos-intercambio-productos-basicos-siglo-xx>
- Oliveira, Gesner y Federico Turolla. 2003. "Política econômica do segundo governo FHC: mudança em condições adversas". *Tempo Social- USP*: 195-217. [http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S010320702003000200008](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S010320702003000200008)
- O'Neil, Shannon, Richard Lapper, Larry Rohter y Ronaldo Lemos. 2012. "How Busted Is Brazil? Growth After the *Commodities Boom*". *Foreign Affaris* 91(4): 159-166. <https://www.jstor.org/stable/23218051>
- Orozco, Christian. 2016. "¿Reprimarización en la periferia?: El caso brasileño (2003-2013)". *Papeles de Europa* 29(1): 51-81. <http://revistas.ucm.es/index.php/PADE/article/view/55011/50144>
- Osorio, Jaime. 2003. "El neoestructuralismo y el subdesarrollo. Una visión crítica". *Nueva Sociedad* 183: 134-150. [https://nuso.org/media/articles/downloads/3104\\_1.pdf](https://nuso.org/media/articles/downloads/3104_1.pdf)

- \_\_\_\_\_. 2017. "Ley del valor, intercambio desigual, renta de la tierra y dependencia". *Cuadernos de Economía Crítica* 3(6): 45-70. <http://revistadigital.uce.edu.ec/index.php/CSOCIALES/article/view/933/938>
- \_\_\_\_\_. 2018. "Acerca de la superexplotación y el capitalismo dependiente". *Cuadernos de Economía Crítica* 4(8): 153-181. <http://sociedadeconomiacritica.org/ojs/index.php/cec/article/view/124/180>
- Palloix, Christian. 1990 [1971]. "El Problema del Intercambio Desigual. Una Crítica de la Economía Política". En *Imperialismo y Comercio Internacional. El intercambio desigual*, editado por Alejandro Reza. 133-170. México: Siglo XXI.
- Pelz, William A. 2016. *A People's History of Modern Europe*. London: Pluto Press.
- Pérez Caldentey, Esteban y Matías Vernengo. 2010. "Back to the future: Latin America's current development strategy". *Journal of Post Keynesian Economics* 32(4): 623-643. <https://www.jstor.org/stable/20798372>
- Pérez Caldentey, Esteban. 2015. "Una coyuntura propicia para reflexionar sobre los espacios para el debate y el diálogo entre el (neo)estructuralismo y las corrientes heterodoxas". En *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI*, editado por Alicia Bárcena y Antonio Prado, 33-92. Santiago de Chile: CEPAL.
- Petras, James. 2013. "Brazil: Extractive Capitalism and the Great Leap Backward". *Global Research*. <http://www.globalresearch.ca/brazil-extractive-capitalism-and-the-great-leap-backward/5343624>
- Prebisch, Raúl. [1949]2012. *El Desarrollo Económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*. Santiago: CEPAL. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/40010-desarrollo-economico-la-america-latina-algunos-sus-principales-problemas>
- Quaglio, H. Carlos y Mauricio Tenewicki. "Algunas consideraciones sobre el intercambio desigual". *Desarrollo Económico* 13(51): 498-516. <http://www.jstor.org/stable/3466132>
- Ricardo, David. [1817]1984. *The Principles of Political Economy and Taxation*. London and Melbourne: Everyman's Library.

- Rosnick, David and Mark Weisbrot. 2014. "Latin American Growth in the 21st Century. The *"Commodities Boom"* That Wasn't". *Center of Economic and Policy Research*. <http://cepr.net/publications/reports/latin-american-growth-in-the-21st-century>
- Salama, Pierre. 2012. "China-Brasil: industrialização e "desindustrialização precoce". *Cadernos do Desenvolvimento* 7(10): 229-251.  
<http://pierre.salama.pagesperso-orange.fr/art/China-Bra.pdf>
- \_\_\_\_\_. 2015. "China-Brasil, una comparación instructiva". *Foro Internacional* 55(2): 595-624.  
[http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0185013X2015000200595](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0185013X2015000200595)
- Sallum Jr., Brasílio. 2000. "Brasil bajo Cardoso: neoliberalismo y desarrollismo". *Foro Internacional* 40(4): 743-775. <https://www.jstor.org/stable/27739019>
- Sauer, Sérgio y George Mézáros. 2018. "La economía política de la lucha por la tierra bajo los gobiernos del Partido de los Trabajadores en Brasil". En *La cuestión agraria y los gobiernos de izquierda en América Latina: campesinos, agronegocio y neodesarrollismo*, editado por Cristóbal Kay y Leandro Vergara Camus. 315-348. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: CLACSO.
- Sennes, Ricardo. 2012. "La inserción económica internacional de Brasil: desafíos del Gobierno de Dilma Rousseff". *Revista CIDOB d'Afers Internacionals* 97(98): 151-173. <https://www.jstor.org/stable/41635276>
- Screpanti, Ernesto. 2005. *An Outline of the History of Economic Thought*. Oxford: Oxford University Press.
- Shaikh, Anwar. 1990. *Valor, Acumulación y Crisis. Ensayos de Economía Política*. Bogotá: Tercer Mundo Editores.
- \_\_\_\_\_. 2016. *Capitalism: competition, conflict, crises*. Oxford, New York: Oxford University Press.
- Singer, Hans Wolfgang. 1950. "The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries". *The American Economic Review* 40(2): 473-485.  
<http://www.jstor.org/stable/1818065>

- Skidmore, Thomas y Peter Smith. *Historia Contemporánea de América Latina. América Latina en el siglo XX*. Barcelona: Crítica.
- Sotelo, Adrián. 2017. *Sub-Imperialism Revisited. Dependency Theory in the Thought of Ruy Mauro Marini*. Leiden; Boston: Brill.
- \_\_\_\_\_. 2017. "Crítica a la crítica de Katz a Marini". *La Haine (blog)*. <https://www.lahaine.org/mundo.php/critica-a-la-critica-de>
- Spraos, John. 1980. "The Statistical Debate on the Net Barter Terms of Trade Between Primary *Commodities* and Manufactures". *The Economic Journal* 90(357): 107-123. <https://www.jstor.org/stable/pdf/2231659.pdf>
- Sthel, Marcelo y Guilherme Vieira Dias. 2009. "Troca desigual e questão ambiental: a inserção brasileira no atual estágio da trajetória do sistema-mundo capitalista". III Colóquio Brasileiro de Economia Política Dos Sistemas-Mundo, UnB, Brasília, Brasil. [https://www.researchgate.net/publication/317399595\\_Troca\\_desigual\\_e\\_quest\\_ao\\_ambiental\\_a\\_insercao\\_brasileira\\_no\\_atual\\_estagio\\_da\\_trajetoria\\_do\\_sistema-mundo\\_capitalista](https://www.researchgate.net/publication/317399595_Troca_desigual_e_quest_ao_ambiental_a_insercao_brasileira_no_atual_estagio_da_trajetoria_do_sistema-mundo_capitalista)
- Sweig, Julia. 2010. "La extensa agenda global de Brasil". *Política Exterior* 24(138): 132-148. <https://www.jstor.org/stable/23054176>
- Toye, John and Richard Toye. 2003. "The Origins and Interpretation of the Prebisch-Singer Thesis". *History of Political Economy* 35(3): 437-467. <https://core.ac.uk/download/pdf/12825450.pdf>
- UN (United Nations). 2008. *Trade and Development Report, 2008. Report by the Secretariat of the United Nations Conference on Trade and Development*. New York and Geneva: UN. <https://unctad.org/en/pages/PublicationArchive.aspx?publicationid=2155>
- \_\_\_\_\_. 2014. *Trade and Development Report, 2014. Report by the Secretariat of the United Nations Conference on Trade and Development*. [https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2014\\_en.pdf](https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2014_en.pdf)
- \_\_\_\_\_. 2019. *World Investment Report 2019*. New York and Geneva: UN. [https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2019\\_overview\\_en.pdf](https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2019_overview_en.pdf)

- Valenzuela Feijóo, José. 1975. "Precios de producción y explotación: un comentario". *Investigación económica* 134(34): 399-402. <http://www.jstor.org/stable/42779410>
- \_\_\_\_\_. 1979. "Emmanuel y el intercambio desigual". *Críticas de la economía política* 10: 103-132.
- Vigevani, Tullo y Marcelo Fernandes de Oliveira. 2007. "Brazilian foreign Policy in the Cardoso Era: The Search for Autonomy Though Integration". *Latin American Perspectives* 34(5): 58-80. <https://www.jstor.org/stable/27648044>
- Werneck Vianna, Luiz. 1995. "O coroamento da Era Vargas e o fim da história do Brasil". *Dados – Revista de Ciências Sociais* 38(1). [http://www.bresserpereira.org.br/Terceiros/Cursos/2010/1995.O\\_coroamento\\_da\\_era\\_Vargas\\_e\\_o\\_fim\\_historia\\_Brasil.pdf](http://www.bresserpereira.org.br/Terceiros/Cursos/2010/1995.O_coroamento_da_era_Vargas_e_o_fim_historia_Brasil.pdf)
- Wray, Randall. 2008. "Money Manager Capitalism and the *Commodities* Market Bubble". *Challenge* 51(6): 52-80. Money Manager Capitalism and the *Commodities* Market Bubble
- \_\_\_\_\_. 2009. "The Rise and Fall of Money Manager Capitalism: A Minskian approach". *Cambridge Journal of Economics* 33(4): 807-828. <https://academic.oup.com/cje/article/33/4/807/1730871>
- Zinn, Howard. [1980]1994. *A People's History of the United States*. London and New York: Longman.

#### Bases de Datos:

- Banco Central Do Brasil (BCB)
- Banco Mundial (BM)
- Bank of International Settlements (BIS)
- Organización Internacional del Trabajo (OIT)
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD)
- U.S. Bureau of Labor Statistics (BLS)