



Problemas del Desarrollo. Revista
Latinoamericana de Economía
ISSN: 0301-7036
revprode@servidor.unam.mx
Universidad Nacional Autónoma de México
México

Belloni, Paula; Wainer, Andrés
El rol del capital extranjero y su inserción en la América del Sur posneoliberal
Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía, vol. 45, núm. 177, abril-junio, 2014,
pp. 87-112
Universidad Nacional Autónoma de México
Distrito Federal, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=11830741005>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica
Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

EL ROL DEL CAPITAL EXTRANJERO Y SU INSERCIÓN EN LA AMÉRICA DEL SUR POSNEOLIBERAL

Paula Belloni y Andrés Wainer*

Fecha de recepción: 05 de julio de 2013. Fecha de aceptación: 26 de septiembre de 2013.

RESUMEN

En la última década se ha abierto una nueva etapa política en la mayoría de los países de América del Sur que ha sido caracterizada como posneoliberal. Sin embargo, esta nueva etapa se ha construido sobre las bases creadas por el neoliberalismo. Entre ellas se destacan: la gran concentración del capital, la hegemonía del capital trasnacional y una creciente dependencia de la producción de *commodities* para la exportación. El presente trabajo tiene por objeto analizar el perfil de inserción de América del Sur en el mercado mundial y su relación con el capital extranjero durante el periodo 2001-2011. Se pondrá especial atención a las viejas y nuevas formas de dependencia que caracterizan a las economías sudamericanas y los desafíos al desarrollo que ellas presentan.

Palabras clave: América del Sur, inversión extranjera directa, capital trasnacional, flujos de capital, financiarización.

Clasificación JEL: E22, F21, F23, O16, O54, P12.

THE ROLE OF FOREIGN CAPITAL AND THE INSERTION IN SOUTH AMERICA

Abstract

The last decade has seen the rise of a new political age in the majority of South American countries, which can be characterized as post-neoliberal. However, this new stage has been built on the foundation of neoliberalism. This base is composed of the following: strong capital concentration, the hegemony of trans-national capital and growing dependence on the production of commodities for export. This work aims to analyze the insertion profile of South America in the global market and its relationship to foreign capital from 2001-2011, with a special emphasis on old and new forms of dependence that characterize South American economies and the challenges they face.

Key Words: South America, foreign direct investment, trans-national capital, capital flows, financialization.

* Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (Conicet), Argentina. bellonipaula@yahoo.com.ar y andres.wainer@gmail.com, respectivamente.

LE RÔLE DU CAPITAL ÉTRANGER ET SON INSERTION DANS L'AMÉRIQUE DU SUD POST-NÉOLIBÉRAL

Résumé

Au cours de la dernière décennie s'est ouverte une nouvelle étape politique dans la majorité des pays d'Amérique du Sud qui a été caractérisée comme post-néolibérale. Cependant, cette nouvelle étape s'est construite sur les bases créées par le néolibéralisme. Parmi ces dernières on voit se détacher la grande concentration de capital, l'hégémonie du capital transnational et une dépendance croissante vis-à-vis de la production de commodities pour l'exportation. Ce travail a pour objet d'analyser le profil d'insertion de l'Amérique du Sud sur le marché mondial et son rapport avec le capital étranger durant la période 2001-2011. Il sera porté une attention particulière aux vieilles et aux nouvelles formes de dépendance qui caractérisent les économies sud-américaines et les défis qu'elles posent au développement.

Mots clés: Amérique du Sud, investissement étranger direct, capital transnational, flux de capital, financiarisation

O PAPEL DO CAPITAL ESTRANGEIRO E O PERFIL DA INSERÇÃO EXTERNA NA AMÉRICA DO SUL POSNEOLIBERAL

Resumo

Na última década se abriu uma nova etapa política na maioria dos países da América do Sul que se caracterizou como posneoliberal. Contudo, essa nova etapa se construiu sobre as bases criadas pelo neoliberalismo. Entre elas se destacam: a grande concentração do capital, a hegemonia do capital transnacional e uma crescente dependência da produção de commodities para a exportação. O presente trabalho tem por objetivo analisar o perfil da inserção da América do Sul no mercado mundial e sua relação com o capital estrangeiro durante o período 2001-2011. A atenção se centra especialmente nas velhas e novas formas de dependência que caracterizam as economias sul-americanas e os desafios ao desenvolvimento que essas apresentam.

Palavras-chave: América do Sul, investimento estrangeiro direto, capital transnacional, fluxos de capital, financiarização.

外国资本的角色与南美的嵌入

摘要

过去十年，多数南美国家出现了新的政治时代，可将之概括为后新自由主义。但是，这个新阶段是建立新自由主义基础之上的。这个基础包括以下内容：强大的资本集中、跨国资本霸权以及对初级产品的出口依赖。本文的目标是分析2001~2011年南美在全球市场中的角色以及与外国资本的关系，特别强调了体现南美经济特征的旧、新两种依赖形式以及南美国家面临的挑战。

关键词：南美 外国直接投资 跨国资本 资本流动 金融化

INTRODUCCIÓN

A finales del siglo XIX América Latina se integró al mercado mundial subordinada a la dinámica de los países industrializados mediante la provisión de alimentos y materias primas. El posterior proceso de industrialización surgido a partir de la crisis de los años treinta y de la segunda guerra mundial determinó una rearticulación de buena parte de las economías latinoamericanas con la economía mundial pero no pudo romper con el carácter dependiente, desequilibrado y desigual del desarrollo de los países de la región. Este proceso y sus consecuencias fue acompañado por el surgimiento de enfoques conceptuales originales que terminaron siendo una de las principales contribuciones del pensamiento latinoamericano a las ciencias sociales.

En primer lugar, la contradicción dada por el lugar que ocupaba la región en el mercado mundial como proveedora de materias primas y las necesidades derivadas de su incipiente proceso de industrialización fueron percibidas por los fundadores de la corriente estructuralista latinoamericana, la mayor parte de ellos vinculados a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) creada a finales de la década de 1940. La idea central de esta corriente de pensamiento se basaba en que el mundo se encontraba dividido en un centro y una periferia, donde esta última era mayormente exportadora de materias primas e importadora de bienes industriales y, por lo tanto, se veía perjudicada por el deterioro de los términos de intercambio.¹

Por lo que, el desarrollo económico —y la mejora en el empleo y los ingresos asociada a ello— sólo podía darse, para los autores cepalinos, mediante una profundización del proceso de industrialización conducido por el Estado. De esta manera, se buscaba limitar las tendencias “naturales” del mercado que presionaban por una especialización en aquellos sectores con ventajas comparativas probadas (recursos naturales).

A partir de los desarrollos elaborados por el estructuralismo latinoamericano, pero a su vez discutiendo con él y contribuyendo con una nueva forma de concebir el carácter dependiente de los países de América Latina, en la década de 1960 surgieron las “teorías de la dependencia”. Si bien el “dependentismo” englobó a un conjunto relativamente amplio de autores, muchos

¹ Las ideas sobre el deterioro de los términos de intercambio —dado por la inserción externa por medio de la exportación de materias primas con precios cada vez menores y la importación de manufacturas de mayor valor relativo— y la distribución desigual del progreso técnico entre países que da lugar a un centro y una periferia fueron planteadas originalmente por Raúl Prebisch (1949).

de ellos partieron de concepciones teóricas y hasta metodológicas distintas (Boron, 2008).

Por un lado, se encuentra el clásico y fundacional trabajo de Cardoso y Faletto, *Dependencia y desarrollo en América Latina, un ensayo de interpretación sociológica*, que si bien mostró varios puntos de continuidad con el pensamiento cepalino, fue uno de los primeros que sostuvo que el atraso relativo de los países latinoamericanos no se debía a la falta de desarrollo capitalista sino que se trataba justamente de una forma particular de desarrollo. Es decir, el “atraso” no se debía a que la región se encontraba en un “estadio” inferior en la evolución capitalista del cual se podía salir mediante políticas “desarrollistas” adecuadas, sino que se trataba de una “situación” de dependencia que derivaba de su modo particular de desarrollo: el propio avance de las relaciones capitalistas de producción en la región reforzaba los lazos de dependencia, situación en la cual desempeñaba un papel decisivo la relación que había entre las elites dominantes locales y el capital extranjero.

La otra gran vertiente de la teoría de la dependencia, aún con importantes matices entre sus autores, ha sido la marxista. Si bien los autores de esta corriente, en general, coinciden en que uno de los elementos centrales que caracteriza a los países dependientes es la transferencia de valor desde éstos hacia los países imperialistas, en muchos casos difieren en los mecanismos principales mediante los cuales se da dicha transferencia (comerciales, financieros, productivos, etc.). Para esta corriente, la situación de dependencia no puede resolverse en el marco de las relaciones de producción capitalistas, ya que se trata de un sistema mundial que tiende a generar y reproducir las asimetrías.²

A finales del siglo xx y comienzos del siguiente, buena parte de las ideas surgidas de las corrientes estructuralista y dependentista fueron opacadas por teorías que sostienen que con la globalización se diluyen las diferencias nacionales. El libre comercio, la acelerada movilidad del capital y la fuerte expansión de las empresas trasnacionales (ET) generaron nuevas oportunidades de desarrollo para los países atrasados que tornarían superflua la distinción entre centro y periferia. La eliminación de las barreras comerciales y productivas habría puesto en igualdad de condiciones a todos los países, con lo cual el desarrollo de los países “emergentes” finalmente sería posible (tal como lo mostrarían algunos casos “exitosos” como los del Sudeste Asiático y, más recientemente, China).

² A pesar de poseer diferentes perspectivas, dentro de esta corriente se pueden englobar los ya clásicos trabajos de, entre otros, André Gunder Frank (1970), Theotonio Dos Santos (1968) y Ruy Mauro Marini (2007).

Esta idea de “convergencia” entre países desarrollados y “emergentes” ha sido central en la ideología neoliberal, pero no es privativa de los autores de dicha corriente. En efecto, varios críticos del capitalismo también han sostenido que las diferencias nacionales pierden relevancia en esta nueva etapa en la cual tiende a conformarse una clase capitalista transnacional cuyo interés sobrepasa el de sus respectivos estados nacionales. Frente a esta situación, la única contradicción importante que quedaría en pie sería la existente entre burguesía y proletariado, perdiendo relevancia las cuestiones de orden nacional.³

Teniendo en cuenta los cambios del capitalismo en el mundo en la última década, en el presente trabajo se sostendrá que aún persisten significativas diferencias nacionales que permiten establecer jerarquías en escala mundial. En este contexto, se procurará identificar si han tenido lugar cambios significativos en el papel que venía desempeñando la región latinoamericana en la división internacional del trabajo. Para ello, se partirá de considerar que, si bien en la última década se ha abierto una nueva etapa política en la mayoría de los países de América Latina, que ha sido caracterizada como “posneoliberal” (Sanmartino, 2009; Thwaites Rey y Castillo, 2008), la misma ha sido construida sobre las bases creadas por el neoliberalismo, entre las cuales se destacan la alta concentración del capital, la hegemonía del capital transnacional y una creciente dependencia de la extracción/producción de recursos naturales para la exportación (López y Belloni, 2012; Wainer, 2011).

En este marco, en el presente trabajo se avanza sobre el estudio de dos hipótesis relacionadas. En primer lugar, se aporta evidencia acerca de que haya cierta correlación entre la orientación político-ideológica de los gobiernos y la dinámica de la inversión extranjera directa durante la última década en los países sudamericanos. En segundo lugar, se proporcionan datos empíricos que abonan la idea de que el incremento en los flujos de capital extranjero durante el siglo XXI no parece haber tenido efectos positivos en términos de diversificación de la estructura exportadora de esos países. De este modo, la conclusión más importante del análisis es que la inversión extranjera directa que recibió la región en la última década habría contribuido a profundizar el perfil de especialización de la región sudamericana asociado a sus ventajas comparativas estáticas (basadas fundamentalmente en la abundancia de recursos naturales).

³ Algunos exponentes de esta visión desde el marxismo, aunque con distintos matices, son los trabajos de Nigel Harris (2003), John Weeks (1981), William Robinson (2008) y Alex Callinicos (2001).

El trabajo se estructura de la siguiente manera: en primer lugar, y con el fin de poder comprender el contexto mundial en el que se inserta la región durante la primera década del siglo XXI (2001-2011), el análisis comienza con una breve caracterización de las transformaciones más recientes de la economía mundial vinculadas a la internacionalización de las relaciones de producción capitalistas. A continuación, se da cuenta de la expansión del capital trasnacional en Sudamérica haciendo eje en las diferencias entre países, según la orientación político-ideológica de sus gobiernos. En la tercera parte, se analiza la evolución de la estructura exportadora de los países sudamericanos. Finalmente, en el último apartado, se esbozan algunas conclusiones que apuntan a medir la profundidad de los cambios en América del Sur en la etapa posneoliberal y los principales desafíos que enfrenta la región en materia de desarrollo económico.

LAS PROMESAS INCUMPLIDAS DEL NEOLIBERALISMO Y SUS LEGADOS

Según el ideario neoliberal, los grandes cambios que sufrió la economía mundial en las últimas décadas generaron nuevas oportunidades para los países “emergentes”. Ciertamente, las transformaciones impulsadas tras la ruptura *de hecho* de los acuerdos de Bretton Woods por parte de Estados Unidos (1971-1974) derivaron en una creciente liberalización y desregulación de los movimientos de capitales que, en paralelo a la caída de la tasa de ganancia —que estuvo en el origen de la crisis del modo de acumulación⁴ imperante hasta ese momento—, impulsaron a las grandes firmas a reducir sus costos trasladando hacia la periferia los procesos de producción más intensivos en la utilización de mano de obra y recursos naturales.⁵

Se trata de un proceso de internacionalización financiera y productiva que ha conducido a un fuerte incremento de la inversión extranjera directa (IED)

⁴ Siguiendo a Enrique Arceo (2011) y a Giovanni Arrighi (1999), se considera que un modo de acumulación en escala mundial se delimita a partir de la conformación del bloque de clase dominante (en una determinada fase de desarrollo capitalista) en el Estado hegemónico en escala mundial, que termina por definir la forma de regulación del orden económico internacional, la división mundial del trabajo que favorece las actividades en las que se desarrolla el capital del país “hegemón”, cierta dirección de los flujos internacionales de capital y población y las formas de inversión y de transferencias de recursos que se llevan a cabo en el mundo.

⁵ Esta deslocalización fue posible gracias a los adelantos tecnológicos en materia de comunicación y a una caída sustancial en los costos del transporte (Arceo, 2011).

en todo el mundo y, por supuesto, también, en Sudamérica. Si bien algunas empresas multinacionales han estado presentes en los países de la región desde hace más de un siglo, el carácter y el peso de las mismas, así como su papel, han variado significativamente en las últimas décadas.⁶ Por un lado, a diferencia de la etapa sustitutiva, en la actualidad la mayor parte de las directivas sobre el proceso de producción proceden directamente desde la casa matriz, la cual tiene en cuenta las necesidades globales de la compañía e incluye los procesos parciales de producción de las restantes filiales alrededor del planeta. Por otro lado, la transnacionalización del gran capital exige que las empresas alcancen un tamaño adecuado para poder competir, lo cual origina un acelerado incremento de la concentración y centralización del capital y le otorga al capital extranjero una ventaja competitiva decisiva sobre las fracciones meramente nacionales (Arceo, 2011).

No obstante, las modalidades de inserción del capital extranjero en las economías sudamericanas no surgieron únicamente como estrategias globales de producción en el marco de la nueva división mundial del trabajo, sino que también respondieron a factores de atracción y a políticas económicas locales de incentivo a la IED. En efecto, siguiendo los preceptos económicos del neoliberalismo, a finales de la década de 1980 y durante los años noventa los países sudamericanos llevaron adelante reformas económicas que ampliaron el dominio del mercado y redujeron el grado de autonomía nacional.

El objetivo de los proyectos de reforma estructural era “modernizar” las economías por medio de la especialización en bienes, donde cada país tuviera ventajas comparativas reconvirtiendo —o directamente abandonando— las áreas donde la producción fuera “ineficiente”, excepto en unos pocos sectores en los que el grado de protección efectiva permitió la subsistencia de la

⁶ En la etapa previa a la sustitución de importaciones, la llegada del capital extranjero a la región sudamericana estuvo motivada fundamentalmente por la necesidad de abastecer la creciente demanda de materias primas y alimentos de los países centrales y, en algunos casos, las necesidades de financiamiento de los gobiernos locales. Si bien con el inicio del proceso sustitutivo de importaciones se fueron desarrollando burguesías industriales en los países más grandes de la región, hacia finales de la década de 1950 las empresas transnacionales comenzaron a insertarse activamente en los sectores manufactureros más dinámicos, convirtiéndose de esta manera en la fracción hegemónica dentro del bloque en el poder (Fajnzylber y Martínez Tarragó, 1976; Furtado, 1965; O'Donnel, 1977). Por ese entonces, se suponía que las necesidades de desarrollo de la industria local excedían las capacidades de ahorro interno por lo que, de acuerdo a la concepción desarrollista, se debía recurrir al ahorro externo. Desde esta visión se argumentaba que el capital extranjero permitiría la diversificación de la estructura industrial y la transferencia de tecnología más avanzada.

producción local. De esta manera, en los años noventa, se consolidó en la región el traspaso de una estrategia de acumulación, donde el Estado cumplía un papel central en el intento de “llenar los casilleros vacíos” de la matriz insumo-producto, a una estructura productiva desarticulada y altamente trasnacionalizada en la cual el objetivo principal pasó a ser el incremento de las exportaciones.

A su vez, las modificaciones en materia laboral tendientes a la flexibilización y precarización del trabajo y la desarticulación de las luchas históricas del movimiento obrero, que impusieron las dictaduras cívico-militares y los gobiernos neoliberales en la región, permitieron reducir los costos laborales y adaptar la fuerza de trabajo a las nuevas exigencias del capital. Este fenómeno fue acompañado por transferencias directas de recursos desde el Estado hacia los grupos sociales más desprotegidos con el objetivo de mantener cierto nivel de consumo interno y, fundamentalmente, como forma de contención social.⁷

Sin embargo, el modelo de desarrollo neoliberal no sólo no ayudó a resolver los problemas económicos, sociales y políticos de los países de América del Sur, sino que generó nuevos, ligados especialmente a la trasnacionalización del capital y a una mayor vulnerabilidad financiera. Hacia finales de la década de 1990 se hicieron manifiestos los límites del modo de desarrollo neoliberal, expresados mediante las crisis que sufrieron los dos países más grandes de la región, Brasil (1998/99) y Argentina (1999/2002), con fuertes consecuencias políticas, sociales y económicas.

A partir de allí, si bien aún persisten experiencias nacionales que observan una continuidad importante con los preceptos neoliberales (como en Chile, Perú y Colombia), en Sudamérica se han producido procesos políticos y económicos que han dado lugar a un periodo que podría ser caracterizado como “posneoliberal”, en el cual se han incrementado los grados de autonomía nacional respecto a lo acontecido durante la década de 1990. A pesar de las diferencias en los respectivos regímenes macroeconómicos (Bastian y Soihet,

⁷ Durante los años noventa, bajo el impulso del Banco Mundial, se comenzaron a instrumentar diversos planes sociales focalizados que implicaban transferencias hacia los grupos sociales más vulnerables. Esta práctica se formalizó y universalizó en la década siguiente, pero ya no bajo los auspicios de organismos internacionales sino como políticas de ingresos de los gobiernos posneoliberales de Sudamérica. Algunos ejemplos de este tipo de transferencias son el Plan Bolsa Familia instrumentado en Brasil, el Sistema Chile Solidario, el Programa Juntos en Perú y, los planes Jefes y Jefas de Hogar y la Asignación Universal por Hijo en Argentina. También hay políticas sociales similares en Venezuela, pero con la diferencia de que no se trata de un plan único sino que son distintos programas cuyos recursos fueron centralizados por el Fondo Único Social creado en 1999 (Wainer, 2010).

2012), en Brasil y Argentina y, en menor medida, en Uruguay y Paraguay,⁸ se observa una mayor intervención estatal en la economía, un giro hacia un discurso “nacional-popular” y una política que podría ser calificada a grandes rasgos como “neodesarrollista” (Féiz, 2007; Katz, 2012). En otros países de la región (Venezuela, Bolivia y Ecuador) predominan, aunque no sin contradicciones, proyectos más radicales de retórica antineoliberal y antiimperialista, que plantean, con matices, una mayor participación popular y objetivos de largo plazo anticapitalistas.

Si bien el ingreso de capital extranjero a la región sudamericana alcanzó su máximo histórico en la actual etapa “posneoliberal”, las diferentes orientaciones político-ideológicas de los gobiernos parecen haber desempeñado un papel en la disímil penetración del mismo. Esta cuestión será tratada a continuación.

EL AVANCE DEL CAPITAL TRASNACIONAL EN SUDAMÉRICA

En las últimas tres décadas del siglo xx, las transformaciones sobrevenidas en la economía mundial —que implicaron la deslocalización de buena parte de la producción de manufacturas del centro a la periferia, la privatización de las empresas públicas, y las políticas neoliberales de desregulación y liberalización previamente señaladas—, conllevaron un incremento generalizado de los flujos de IED en el mundo, en especial hacia los países de ingresos medios (Arceo, 2011).

Así, en el contexto de mayor crecimiento en la historia de los movimientos de IED en escala mundial,⁹ América del Sur acumuló entre 1991 y 2000 una

⁸ El caso de Paraguay es más complejo de caracterizar por el menor desarrollo relativo de su economía y la gran inestabilidad de su sistema político. No obstante, puede considerarse al gobierno de Fernando Lugo (2008-2012) como parte de esta corriente de gobiernos “progresistas” de la región, siendo el primer Presidente desde la década de 1940 que llega al poder por fuera del tradicional Partido Colorado. Si bien su gobierno no avanzó en transformaciones profundas en materia económica, operó una muy moderada redistribución del ingreso en favor de los grupos sociales más relegados, motivo más que suficiente para que fuera desplazado ilegítimamente del poder mediante un golpe institucional llevado adelante por los partidos Liberal y Colorado en el parlamento paraguayo a mediados de 2012.

⁹ El total de flujos de IED que diversos países realizan se incrementó aceleradamente hacia la década de 1990. Según datos de la UNCTAD entre 1985 y 1990 estos flujos casi llegan a cuadruplicarse pasando de aproximadamente 55 000 millones de dólares de EU a 207 000 millones, al tiempo que hacia el 2000 alcanzaron un valor récord de 1 400 billones de dólares estadounidenses.

entrada de flujos de inversión promedio de 31.852 millones de dólares anuales de EU, al tiempo que la participación de dichos flujos hacia estos países en el mundo se incrementó de 3.5 a 6.4% entre 1991 y 1999, acentuando de este modo el control foráneo de las decisiones de producción y comercialización.

Por su parte, el peso del capital extranjero en el producto de dichas economías (ratio entre el inventario de IED y PIB) pasó de 10.3 a 22.1% entre 1991 y 1999. En una primera etapa, los flujos de IED se dirigieron mayoritariamente a la compra de activos estatales mediante los procesos privatizadores de empresas públicas, mientras que, a partir de 1995, comenzaron a predominar las operaciones en activos privados. Se trató, en ambos casos, de la compra de empresas existentes por medio de operaciones de fusiones y adquisiciones, cuya participación en los flujos de entrada de IED a la región, según datos de la UNCTAD, pasó de 39.2% en 1991 a 51.7% en 2000.

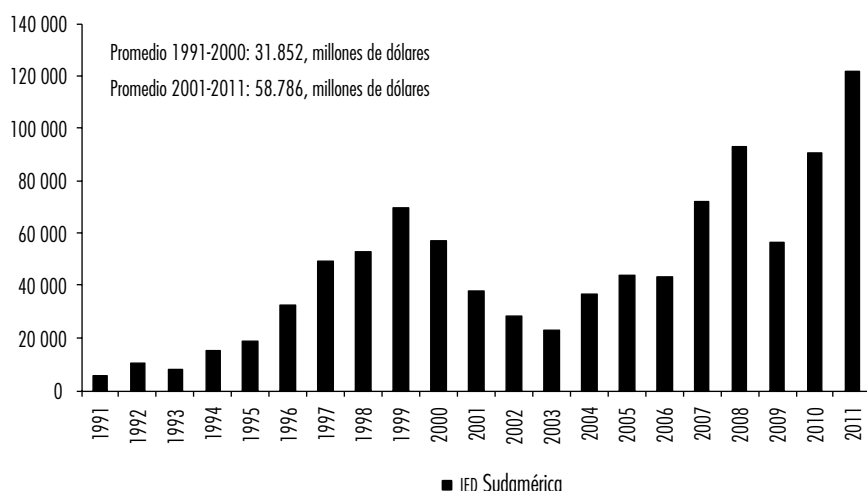
No obstante, lejos de los postulados neoliberales que argumentaban que por medio de la IED se modernizaría y ampliaría la estructura productiva, impulsando de este modo el crecimiento del producto, la creciente injerencia del capital extranjero no redundó en aportes relevantes a la formación de capital, ni a una redefinición del perfil de especialización productiva o “efectos derrame”. Más bien, el creciente peso de las empresas transnacionales en las economías de la región, en el marco de un proceso de reestructuración de las clases dominantes, le ha otorgado al capital extranjero un mayor poder económico y político dentro del bloque dominante, adquiriendo un papel central en la definición del modo de acumulación (Arceo y Basualdo, 2006).

En relación con el patrón productivo, el acceso más directo a las tecnologías y a los medios de producción más modernos por parte de las empresas transnacionales ha hecho que éstas logren costos de producción inferiores al resto de las firmas nacionales y obtengan de esta manera una ganancia extraordinaria (si se la compara con la tasa media de la economía) que les permite ir desplazando al capital local del núcleo de los sectores en los que penetra. Como consecuencia, una parte del capital nacional se ha especializado en realizar tareas complementarias a las del capital extranjero o bien se ha asentado en actividades menos dinámicas en donde las diferencias de productividad con éste son menores por ser más mano de obra-intensiva o depender más directamente de los recursos naturales, como la producción primaria, el sector comercial o ciertos servicios. Esto ha hecho que el origen del capital determine en buena medida distintas capacidades de acumulación, y se acentúe con ello el proceso de concentración y extranjerización. El resultado ha sido una profunda heterogeneidad estructural, donde el capital extranjero suele tener el control de los núcleos más dinámicos de la estructura industrial y, por el

contrario, el capital nacional se asienta generalmente sobre las actividades con menores niveles de productividad, con la excepción de los casos en los que explota recursos naturales y/o en los que la participación del Estado es un componente fundamental.

A partir de la recuperación económica tras la crisis que sufrieron la mayor parte de los países de la región debido al agotamiento del modelo neoliberal (1999-2003), los flujos de IED se han incrementado considerablemente, incluso en relación con la década anterior (véase la gráfica 1).¹⁰ Con excepción de 2009, donde se produce una merma en dichos flujos producto de la crisis internacional, la entrada de inversiones extranjeras aumentó sistemáticamente desde 2004, alcanzando un récord histórico de más de 120 000 millones de dólares de EU en 2011. En dicho año la región ha representado la mayor entrada de capitales extranjeros del mundo, siendo que la participación de los flujos de IED hacia América del Sur llegó a 7.9% del total, mientras que el peso del inventario en el PIB del conjunto de países seleccionados alcanzó un promedio anual de 27.5% para toda la década (2001-2011).

Gráfica 1. Inversión extranjera directa bruta en países seleccionados de Sudamérica,* 2001 y 2011



* Se han considerado las economías más grandes de la región: Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Perú, Paraguay, Uruguay y Venezuela.

Fuente: Elaboración propia con en base a datos de la UNCTAD.

¹⁰ Para tener una visión general de los flujos de IED hacia el conjunto de América Latina entre 1990 y 2009 consultar Morales (2010).

Como puede apreciarse en el cuadro 1, el principal destino de IED en la región en 2011 fue Brasil (con 54.7% del total de flujos a la región), seguido por Chile (14.2%), Colombia (10.9%), Perú (6.8%), Argentina (5.9%), Venezuela (4.3%), Uruguay (1.8%) y, con participaciones bastante inferiores, Bolivia (0.7%), Ecuador (0.5%) y Paraguay (0.2%).

Sin embargo, no todos presentan la misma dinámica en los flujos de entrada del capital trasnacional en el periodo posneoliberal. De considerarse los años 2001 y 2011, la misma ha crecido más en países donde todavía predominan políticas de corte neoliberal como Perú, Colombia y Chile, o aquellos que retoman ciertas prácticas desarrollistas como Uruguay, Argentina y Brasil. De hecho, en línea con la tendencia expansiva de la inversión extranjera en la región, en casi todos estos países (Brasil, Chile, Colombia, Perú y Uruguay), la entrada de flujos de IED alcanzó marcas históricas en 2011.

En cambio, en los países con procesos políticos más radicalizados –como Venezuela, Bolivia y Ecuador– los flujos de IED han variado muy poco respecto a los valores registrados en 2001. Al respecto, cabe señalar que, a pesar de haberse incrementado en el último año considerado, en Venezuela se observa una tendencia general a la baja en la entrada de IED a partir del proceso de nacionalizaciones de “sectores estratégicos” que estaban en manos de filiales de empresas trasnacionales.¹¹ En Ecuador, por su parte, también puede observarse una tendencia decreciente en la entrada de IED desde 2004, aunque hay un fuerte ingreso de más de 1 000 millones de dólares de EU en 2008 y un fuerte incremento en 2011 –pasa de 158 millones en 2010 a 567 millones de dólares de EU– que disimulan la tendencia más general.

A su vez, si se analiza el comportamiento de los capitales extranjeros en términos del peso del inventario de IED en el PIB (*proxy* del grado de extranjerización de las economías), se refuerzan las tendencias previamente señaladas. Por un lado, el inventario de IED se ha venido incrementando a una tasa promedio anual mayor tanto en los países que continúan con proyectos económicos de raigambre neoliberal (Colombia, Perú, Chile) como también en algunos neodesarrollistas (como Uruguay y Brasil), en tanto que la variación del inventario y de su peso en el PIB ha sido menor en países como Ecuador, Venezuela y Bolivia.

¹¹ Incluso en los años 2006 y 2009 Venezuela registra valores negativos en los flujos de IED, los cuales se corresponden con repatriación de capitales hacia las casas matrices o con préstamos de las filiales en el exterior a sus casas matrices (financiamiento externo).

Cuadro 7. IED bruta, inventario de IED bruta y promedio de la participación en el PIB en países seleccionados de Sudamérica, 2001-2011

	IED			Inventario			% PIB	
	2001	2011	Var. % 2001-2011	2001-2011	Var. % anual	2001-2011	Var. % anual	
Argentina	2 166.0	7 243.0	234.4	67 812.0	5.0	29.2	0.3	
Bolivia	706.0	859.0	21.7	5 868.0	4.5	49.7	-5.0	
Brasil	22 457.0	66.66	196.8	296 496.0	19.1	23.3	5.4	
Chile	4.2	17 299.0	311.9	92 648.0	12.7	67.4	1.8	
Colombia	2 542.0	13 234.0	420.6	48 902.0	22.0	24.9	9.8	
Ecuador	539.0	568.0	5.4	9 994.0	6.3	25.2	-6.5	
Paraguay	71.0	303.0	326.3	1 825.0	11.2	16.1	-0.2	
Perú	1 144.0	8 233.0	619.5	25 041.0	15.4	23.6	3.1	
Uruguay	297.0	2 191.0	638.3	6 655.0	24.5	23.0	15.1	
Venezuela	3 683.0	5 302.0	44.0	42.31	2.4	26.1	-4.1	
Sudamérica	37 805.0	121 892.0	222.4	598 848.0	13.8	27.5	2.6	

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD.

El caso de Argentina, por su parte, presenta ciertas particularidades que deben tenerse en cuenta al momento de estudiar la evolución del peso de la IED en su economía. En este sentido, cabe destacar que la fuerte entrada de capitales mediante operaciones de compra-venta de empresas entre actores extranjeros —es decir, transacciones que mantienen el gran peso del capital extranjero en la economía alcanzado en la década precedente— permitió consolidar el proceso de extranjerización desarrollado durante la etapa neoliberal y explica, en gran medida, el hecho de que la gravitación del capital extranjero en la economía haya crecido a tasas anuales menores que las de otros países de la región. A su vez, la importancia del capital extranjero en la economía argentina se vuelve más evidente cuando se tiene en cuenta que el peso del mismo aumentó a pesar de que se registraron las tasas de crecimiento del producto más altas de toda la región en el periodo considerado.¹²

Otro caso particular es el de Chile, la segunda economía sudamericana con mayor presencia de capitales extranjeros. Por un lado, su alto grado de extranjerización (67.4%) hace que el crecimiento de la participación de los capitales extranjeros sea reducida, dado que, por un lado, necesariamente gran parte de las operaciones también se dan por procesos de fusiones y adquisiciones entre actores extranjeros (CEPAL, 2012). A su vez, la elevada participación del capital extranjero sobre el producto al inicio de la serie determina que la variación porcentual de la tasa sea reducida.

Por último, en Paraguay la participación del inventario de IED en el PIB se ha mantenido casi sin cambios entre 2001 y 2011 (ha pasado de 15.7% en 2001 a 15.1% en 2011 con un promedio anual de 16.1% para toda la década), lo que indica que el crecimiento del inventario de inversión ha ido a la par del crecimiento del producto.

Por lo que, tomando en cuenta que históricamente el patrón de acumulación y reproducción del capital en las economías de Sudamérica se ha encontrado sobredeterminado por la modalidad de participación del capital extranjero en el ciclo del capital local y por cómo se articulaba la economía local mediante éste en la economía mundial (Marini, 1979); y que a partir de la internacionalización de los capitales, a finales del siglo xx, las empresas

¹² Si bien durante la vigencia del régimen de convertibilidad durante década de 1990 se incrementó notablemente la participación del capital extranjero en la economía argentina, la misma se consolidó tras el abandono de dicho régimen macroeconómico en 2002. En efecto: mientras entre 1992-2001 la participación de los capitales extranjeros en el PIB fue de 14.4% promedio, durante 2002-2011 fue del orden de 29.2%, aun cuando el producto ha tenido un crecimiento sustancialmente mayor en este último periodo.

transnacionales operan, en gran medida, como vehículo de transferencia de valor desde los países periféricos hacia los centrales, cabe preguntarse: qué efectos tiene esta creciente presencia de inversión extranjera en las economías sudamericanas en su patrón de acumulación y en la forma en que dichas economías se articulan en un nuevo contexto mundial con las necesidades de la acumulación del capital en escala global.

Con relación al patrón de acumulación y reproducción del capital, resulta importante señalar la creciente concentración de los sectores en los que los capitales extranjeros se han venido radicando en la región. Según la CEPAL (2012), en línea con lo que ocurre en los últimos años, en 2011, por ejemplo, 57% de la IED en Sudamérica (sin considerar a Brasil) se dirigió al sector de recursos naturales, al tiempo que 36% lo hizo en servicios y sólo 7% en manufacturas, lo que muestra una clara tendencia a la primarización de la IED. En Brasil esta tendencia se ha visto morigerada debido a la magnitud del mercado interno, con un importante peso de otros sectores como, por ejemplo, la industria alimenticia, servicios y actividades inmobiliarias, por lo que la IED tiene una menor participación relativa en recursos naturales (9.2 por ciento).

Sin embargo, el hecho de que la IED se haya primarizado más en el resto de la región que en Brasil no quiere decir que esto no haya ocurrido también en el gigante sudamericano (Nascimento y Nascimento, 2012). Además, debe considerarse el tipo de relaciones que históricamente mantiene con los demás países de América del Sur.

Por un lado, debe tenerse en cuenta que hacia los años 1950 y 1960 el desarrollo industrial brasileño y la fuerte entrada de IED, desde países centrales hacia esa economía, conllevó una composición orgánica y un mayor desarrollo de las fuerzas productivas que le permitió replicar y complejizar las relaciones de subordinación centro-periferia en la región con el objetivo de resolver las contradicciones que enfrentaba la reproducción del capital en la economía local (Marini, 2007). A su vez, si bien a lo largo del tiempo la economía brasileña ha sufrido un proceso de reprimarización importante en su estructura productiva que algunos autores ven como “acumulación truncada” (De Oliveira, 2009), su mayor tamaño relativo y su gran capacidad financiera –sobre todo del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES)– le permiten replicar las relaciones de subordinación con los restantes países de Sudamérica por medio de la creciente internacionalización de empresas brasileñas (Luce, 2008) y el intercambio tecnológicamente desigual con los países sudamericanos (Carcanholo y Saludjian, 2012). Por estos motivos, Brasil ha

venido ocupando un lugar destacado en el proceso de desnacionalización y de extracción del excedente de los países de la región.¹³

En síntesis, la dinámica que adquirieron los flujos de capital extranjero desde 2001 en América del Sur ha acentuado una estructura de distribución del inventario de IED cada vez más concentrada en sectores vinculados mayoritariamente al procesamiento de recursos naturales. De esta manera, se ha consolidado un grupo muy reducido de grandes capitales trasnacionales en las economías locales¹⁴ que acentúa y reconstruye en la fase productiva un perfil de especialización reprimarizado y, como se verá a continuación, una inserción externa basada en la provisión de recursos naturales y/o de la exportación de *commodities* industriales.

CONCENTRACIÓN Y REPRIMARIZACIÓN DE LAS EXPORTACIONES

En el marco de las mencionadas transformaciones de la economía mundial y la nueva división territorial y global del trabajo –en particular el fuerte crecimiento de las economías asiáticas y, con ello, de la demanda de materias primas y el *boom* de sus precios–, en la última década los países de la región han quedado insertos en el mundo por medio del “Consenso de los *Commodities*” (Svampa, 2012). A pesar de las graves consecuencias sociales y económicas del modelo de desarrollo neoliberal y el giro crítico de los nuevos procesos políticos surgidos en el siglo XXI, los países de Sudamérica han profundizando la matriz exportadora-primaria del periodo neoliberal con eje en la extracción y exportación de recursos naturales (y manufacturas derivadas), en algunos casos con negativas consecuencias sobre el ambiente.

Se trata de un esquema basado, fundamentalmente, en la apropiación de la naturaleza, escasamente diversificado y cada vez más dependiente de una in-

¹³ Cabe destacar que para 2011 de las 500 multilatinas más grandes según su tamaño medido en volumen de ventas, 43% eran de origen brasileño. Entre las firmas brasileñas que operan en la región sudamericana destacan: Petrobras (con actividades en Argentina, Uruguay, Chile, Paraguay, Bolivia, Perú, Colombia y Venezuela), Vale (en Argentina, Chile, Paraguay y Perú), Odebrecht (en Venezuela, Argentina, Colombia, Ecuador y Perú), JBS FRIBOI (en Argentina, Chile, Uruguay y Paraguay) y Ultrapar (en Venezuela, Argentina y Colombia).

¹⁴ Entre las filiales de trasnacionales que vienen operando en América del Sur en gran escala y dedicadas, principalmente, a las ramas productivas primarias se encuentran: Barrick Gold, Yamana Gold y Meridian Gold –entre las grandes empresas que realizan emprendimientos de megaminería a cielo abierto–; Dreyfus, Cargill, Nidera y Bunge –entre las exportadores de cereales–; Danone y Kraft –entre las productoras de alimentos–; y Monsanto y nuevamente Nidera –entre los que producen paquetes biotecnológicos para la producción de granos y oleaginosas.

serción internacional como proveedores de materias primas y alimentos. Esto puede verse por medio del peso de los productos primarios en el perfil exportador de América del Sur que, como indica el cuadro 2, se ha intensificado en relación con el modelo neoliberal. Dicha tendencia se acentuó especialmente a partir del 2005 con el inicio del *raid* alcista de los precios de los *commodities*, elevando la participación de los productos primarios a un promedio de 46.0% anual de las exportaciones.

Cuadro 2. Estructura de las exportaciones por contenido tecnológico en Sudamérica, 1991-2011

<i>Complejidad</i>	<i>Ramas</i>	<i>1991-1997</i>	<i>1998-2004</i>	<i>2005-2011</i>
Tecnología alta 1	Eléctrica y electrónica	1.3	1.8	1.5
Tecnología alta 2	Otros	1.0	2.7	1.9
Tecnología media 1	Automotor	4.4	4.9	4.6
Tecnología media 2	Procesos	6.5	6.5	6.2
Tecnología media 3	Ingeniería	5.5	4.8	4.1
Tecnología baja 1	Textiles, vestimenta y calzado	6.2	4.6	2.6
Tecnología baja 2	Otros	4.8	3.4	2.8
Productos primarios	Productos primarios	41.9	42.1	46.0
Manufacturas básicas 1	Agrop. y forestales	13.8	13.3	11.4
Manufacturas básicas 2	Otras fuentes primarias	13.3	14.0	16.1
No clasificados		1.2	1.6	2.5
Total		100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de Comtrade.

Tal concentración en la estructura de exportaciones de América del Sur se acentúa si se considera desde el interior de cada categoría tecnológica, dado que tan sólo tres productos primarios, mayormente exportados por la región sudamericana, explican un crecimiento de aproximadamente ocho puntos porcentuales en la estructura exportadora entre 1991-1997 y 2005-2011 (véase el cuadro 3). En este sentido se destaca, en el primer lugar, aceites de petróleo y de minerales bituminosos, que ha pasado de 12.8% promedio anual de las exportaciones de la región a 17.7%. El cobre, siendo el segundo producto primario mayormente exportado por Sudamérica, ha ganado parti-

cipación pasando de 4.3% promedio anual de las exportaciones en 1991-1997 a 5.9% en 2005-2011. Asimismo, la soya, ubicada en el tercer lugar entre los principales productos primarios exportados, ha pasado de 1.8% anual de las exportaciones a 3.5%, en los periodos considerados.

En el mismo sentido, dentro de las manufacturas básicas vinculadas con fuentes primarias (manufacturas básicas 2), que ha sido la otra categoría que ha incrementado significativamente su participación en las exportaciones de la región (en casi tres puntos porcentuales entre 1991-1997 y 2005-2011), los minerales de cobre y sus concentrados y el mineral de hierro y sus concentrados, explican un crecimiento de 4.4% promedio anual entre ambos periodos. Otro de los productos de esta categoría que, en el marco del modelo extractivista-exportador, ha duplicado su peso en la estructura de exportaciones ha sido el oro (no monetario), pasando de 1.2% promedio anual de las exportaciones en 1991-1997 a 2.5% durante 2005-2011 (véase el cuadro 3).

A su vez, si bien la región también ha incrementado levemente las exportaciones de tecnología alta en relación con el periodo neoliberal (véase el cuadro 2), este incremento se explica fundamentalmente por la mayor exportación de aeronaves (que han pasado de 0.3% promedio anual de las exportaciones en 1991-1997 a 1.1% en el periodo 2005-2011)¹⁵ y por las exportaciones de productos farmacéuticos y medicamentos —en especial los no clasificados o los que contienen hormonas—, aunque estos últimos presentan niveles de participación sumamente bajos dentro de la canasta exportadora.

Por otra parte, si se analiza el perfil exportador de los distintos países de Sudamérica (véase el cuadro 4) según grandes ramas,¹⁶ también puede observarse que las exportaciones de dichos países se han concentrado crecientemente en productos vinculados a los recursos naturales y sus manufacturas. Mientras Venezuela, Ecuador, Colombia y Bolivia se especializan en la rama energía (con un fuerte peso de las exportaciones vinculadas al petróleo en Venezuela, Ecuador y Colombia, y al gas natural en Bolivia), Argentina y Uruguay lo hacen en la agroindustria y productos primarios (junto con Ecuador, en el último caso), al tiempo que Chile, Perú y Bolivia se especializan en las ramas extractivas.

¹⁵ Cabe señalar que, si bien Brasil es un importante exportador de aeronaves (Embraer), la expansión de las exportaciones también se ha visto influida por la devolución de aeronaves alquiladas bajo la modalidad *leasing* (alquiler con opción a compra) que hizo la Argentina, ya que las mismas son registradas como ventas al exterior (CEP, 2007).

¹⁶ Para la clasificación en ramas se ha utilizado la metodología de Arceo (2011) elaborada con base en el Centro de Estudios Prospectivos y de Informaciones Internacionales (CEPII) y datos de Comtrade.

Cuadro 3. Principales productos exportados por contenido tecnológico en Sudamérica, 1991-2011 (%)

<i>Producto</i>	<i>Contenido tecnológico (Lall)</i>	<i>1991-1997</i>	<i>1998-2004</i>	<i>2005-2011</i>
Aceites de petróleo de minerales bituminosos, crudos	Productos primarios	12.8	15.1	17.7
Cobre, refinado y sin refinar	Productos primarios	4.3	3.9	6.0
Minerales de cobre y sus concentrados	Manufacturas básicas 2	1.5	2.1	4.4
Soya	Productos primarios	1.8	2.9	3.5
Mineral de hierro y sus concentrados	Manufacturas básicas 2	1.9	1.4	3.4
Tortas de semillas oleaginosas y otros residuos	Productos primarios	3.5	3.2	2.7
Oro no monetario	No clasificados	1.2	1.6	2.5
Vehículos automotores	Tecnología media 1	1.4	2.0	1.9
Café sin tostar	Productos primarios	3.6	1.9	1.6
Azúcar	Manufacturas básicas 2	0.9	0.9	1.4
Aceite de soya y sus fracciones	Manufacturas básicas 2	1.3	1.6	1.4
Carnes y despojos comestibles de las aves	Productos primarios	0.7	0.9	1.3
Aglomerados de mineral de hierro	Manufacturas básicas 2	0.9	0.8	1.3
Pasta química de madera, al sulfito	Manufacturas básicas 2	1.5	1.4	1.3
Otras variedades de hulla	Productos primarios	0.7	0.8	1.1
Otras partes, piezas y accesorios de vehículos automotores	Tecnología media 1	1.5	1.4	1.1
Total		37.9	40.6	51.6

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de Comtrade.

Cuadro 4. Estructura de las exportaciones por rama de actividad en países seleccionados de Sudamérica, 2001-2011 (%)

	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Ecuador	Paraguay	Perú	Uruguay *	Venezuela **
Energía	9.0	39.4	5.3	0.1	39.3	51.5	0.6	2.8	0.4	78.6
Agroindustria	33.5	15.7	18.3	14.1	6.9	16.4	34.0	13.3	39.6	0.7
Agropecuarias y forestales básicos	19.1	6.7	13.0	10.4	14.1	22.1	51.9	7.0	26.3	0.2
Minerales no ferrosos	2.4	19.3	1.5	21.1	0.9	0.2	0.3	23.1	0.2	0.6
Productos químicos	10.3	1.5	9.1	5.7	11.5	2.3	3.8	4.0	10.5	5.0
Metalurgia no ferrosa	1.4	4.6	2.3	33.3	0.5	0.2	0.1	16.7	0.3	3.1
Textil	3.0	2.8	4.2	1.0	6.9	1.3	6.0	7.1	12.3	0.1
Otros ***	20.9	9.8	46.0	13.8	19.5	5.9	3.1	25.5	10.1	11.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

* Datos disponibles 2001-2009; ** Datos disponibles 2001-2006 y 2008-2011; *** Incluye las ramas mecánica, madera y papel, vehículos, siderurgia, mineral de hierro, material eléctrico, electrónica y vidrio y minerales de uso químico.

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de Comtrade.

Esta especialización en recursos naturales se asocia, a su vez, con una fuerte concentración por productos dentro de las ramas de exportación. Entre los casos más significativos se encuentra la rama energía, en la que tan solo el petróleo crudo representó en promedio 83.1% anual de las exportaciones de Venezuela, 50.4% de las ventas externas anuales de Ecuador y 28.8% anual en Colombia para el periodo 2001-2011. A su vez, en Bolivia el gas natural representó en promedio 33.8% de sus exportaciones anuales para el mismo periodo. Y también se destaca la rama extractiva, en la que predomina el cobre y mineral de cobre (que en Chile explica 49.8% de las exportaciones anuales y en Perú 22.1 por ciento).

De esta manera, aun cuando en la última década se han dado cambios en el papel del Estado en la economía y en las orientaciones político-ideológicas de los gobiernos, y se han retomado discusiones acerca del desarrollo económico y sus alternativas en Sudamérica, la región ha acentuado la regresión estructural basada en el fortalecimiento de su posición de exportadora primaria de la década anterior. Dicha forma de insertarse en la economía mundial ha reforzado un patrón de acumulación del capital dependiente que se caracteriza por la apropiación y explotación creciente de materias primas para la exportación y acentuados niveles de concentración y extranjerización de las estructuras productivas que acentúa los problemas estructurales de economías desequilibradas y heterogéneas y las asimetrías Norte-Sur y Sur-Sur.

En este sentido, el hecho de que bajo la nueva división internacional del trabajo los países de América del Sur tengan serias dificultades para competir internacionalmente, más allá de los recursos naturales y manufacturas vinculadas –salvo excepciones–,¹⁷ acentúa la heterogeneidad de las estructuras productivas y, con ello, la dependencia de productos de mayor contenido tecnológico provistos del exterior. Lo que, sumado a los crecientes flujos de remisión de utilidades por las empresas trasnacionales que operan en las diversas economías nacionales,¹⁸ tiende a recrear problemas estructurales como la

¹⁷ Una de estas excepciones es la industria automotriz sudamericana –con una presencia casi excluyente de Brasil y Argentina–, la cual ha logrado expandir significativamente sus exportaciones –la mayor parte dentro de la región– gracias a los acuerdos alcanzados en el marco del Mercosur. No obstante, cabe señalar que la misma presenta mayormente un carácter de armadura con escaso desarrollo local, por lo cual, a pesar de una gran expansión de la producción y las exportaciones, la industria automotriz registra pronunciados déficit comerciales tanto en Brasil como en Argentina.

¹⁸ Según datos de la CEPAL, la remisión de utilidades por parte de las filiales de empresas trasnacionales radicadas en América Latina hacia sus casas matrices ha aumentado considerablemente en la última década, llegando en 2008 a un máximo de 93.000 millones de dólares de EU. Dentro de la región,

restricción externa al crecimiento, problemática identificada y estudiada por pensadores latinoamericanos entre las décadas de 1950 y 1970 (Braun y Joy, 1968; Díaz Alejandro, 1969; Diamand, 1973).

Por último, cabe señalar que la tendencia a la exportación de *commodities* y bienes primarios de escaso valor agregado desde los países de Sudamérica se acentúa aún más si se consideran los saldos comerciales. En este sentido, según datos de Comtrade el superávit global de la balanza comercial para los países de la región en su conjunto durante 2001-2011 es producto del éxito en la exportación de básicamente tres sectores: materias primas, alimentos y animales e hidrocarburos (que aportan, respectivamente, 80.9% de los sectores con saldo positivo). Si bien hay un superávit en manufacturas —ubicadas en cuarto lugar con un peso de 10% entre los sectores con saldo positivo—, éste se explica, fundamentalmente, por las exportaciones de manufacturas básicas como metales no ferrosos, en las que un solo producto de Chile (cobre, refinado y sin refinar), aportó en concepto de exportaciones aproximadamente 181.6% del saldo comercial del sector durante el periodo considerado.¹⁹

Así, los países sudamericanos se siguen apoyando mayormente en una dinámica de acumulación en la que la creciente adopción de tecnología importada, la falta de producción local de medios de producción y de capacidad de desarrollo de materiales especiales y, en general, la falta de estructuras de investigación y desarrollo, profundizan las contradicciones de la acumulación dependiente.

En síntesis, se puede afirmar que durante el siglo *xxi* la reversión de los términos de intercambio en favor de los *commodities* —en el marco de economías abiertas al comercio internacional— y la presencia determinante de capitales extranjeros —aunque con diferencias nacionales— acentuó el proceso de reprimarización de la estructura productiva de América del Sur iniciado en la década anterior. La diferencia más notoria entre ambos periodos radica en que las asimetrías ya no se dan casi exclusivamente entre el centro industrializado y el conjunto de la periferia sino que también se dan crecientemente dentro de esta última, donde los países de Sudamérica han consolidado su condición primario-exportadora.

Chile es la economía que más ha remitido entre 2008 y 2010, con 20% del total de América Latina y el Caribe (CEPAL, 2012).

¹⁹ Un caso interesante con relación a los saldos exportables es el de Brasil, que siendo la economía más diversificada de la región, en los últimos años se ha asistido a un acelerado proceso de simplificación de su estructura exportadora: las manufacturas de alta tecnología pasaron de 12.9% en 2001 a sólo 4.4% en 2011, en tanto para el mismo periodo los productos primarios y las manufacturas básicas pasaron de representar 51.5 a 69.5% del total exportado.

REFLEXIONES FINALES

Hasta el momento Sudamérica no ha logrado reformular el papel central que ocupa el capital extranjero en las economías nacionales ni ha podido romper con la dependencia que genera la exportación de recursos naturales y derivados. Más bien, estas tendencias parecen haberse acentuado en un contexto mundial de altos precios de los *commodities*, una creciente demanda asiática y un incremento de los flujos de inversión extranjera directa. La orientación general que adquirió el capital extranjero contribuyó a profundizar el patrón de especialización basado en las ventajas comparativas derivadas de los recursos naturales.

No obstante, las diferencias políticas e ideológicas de los distintos gobiernos de la región y la disímil capacidad de lucha y resistencia de los sectores populares determinaron que la inserción internacional de los distintos países de América del Sur adquiriera formas diversas que pueden ser englobadas bajo tres tendencias generales.

Por un lado, se encuentran los países como Chile, Perú y Colombia que, entendiendo que la IED, en un contexto de libre mercado, tiene un papel decisivo en el crecimiento y desarrollo económico de los países periféricos, fomentan el ingreso de capital extranjero y la explotación total de los recursos naturales con fuertes continuidades con el paradigma neoliberal.

Hay otro conjunto de países en los que, a cambio de una apropiación parcial y relativamente pequeña de la renta, se dan muy buenas condiciones para la explotación de los recursos naturales con pocos cambios legales con relación a la regulación de estas actividades en manos de empresas extranjeras (Brasil, Argentina y Uruguay). Se trata de gobiernos con retóricas de carácter nacional-popular donde el Estado tiene un desempeño más activo y se logra mayor legitimidad mediante la redistribución de una parte de los excedentes generados por las actividades primarias y extractivas, pero no se logran resolver los efectos ambientales, sociales y productivos negativos que la nueva dinámica dependiente genera. Si bien esta lógica permite financiar la economía por un tiempo, no posibilita el avance hacia un cambio estructural que permita un crecimiento sustentable y más igualitario en el largo plazo.

Un tercer grupo de países, mediante la re-estatización de sectores clave de la economía y con regulaciones más estrictas hacia el capital transnacional, comienzan a ganar espacios de soberanía apropiándose de una parte mayor del excedente local por medio de la renta de recursos estratégicos como petróleo y gas (son los casos de Bolivia, Venezuela y, en menor medida, Ecuador).

En definitiva, las diferencias evidenciadas en Sudamérica de acuerdo a la orientación política y los proyectos de desarrollo de sus respectivos gobiernos,

durante la última década, han tenido efectos disímiles en los flujos de inversión extranjera directa. Si bien los gobiernos de la región con proyectos más radicalizados mediante diversas medidas han logrado retener una mayor porción del excedente generado dentro del espacio nacional, hasta el momento tampoco se observan cambios estructurales que apunten a romper con la situación de dependencia en estos países en los cuales los flujos de IED se han morigerado.

En general, el excedente retenido en estos países ha permitido alcanzar una mayor igualdad mediante transferencias directas e indirectas desde el Estado hacia los sectores más relegados de la población pero el mismo no ha sido reinvertido significativamente en sectores intensivos en conocimiento que contribuyan a generar un cambio *cualitativo* en la estructura productiva. En este sentido, no se observa un cambio en el lugar que ocupan los países sudamericanos en la división internacional del trabajo y las contradicciones en el patrón de acumulación y reproducción que de ello se deriva. Pareciera ser que, dadas las condiciones en las que se encuentra sumergida la región en la fase actual, como afirmaban en otro contexto los referentes de la teoría marxista de la dependencia, las tareas pendientes del desarrollo no pueden ser completadas sin trascender efectivamente los límites que imponen las relaciones de producción dominantes.

AGRADECIMIENTOS

Se agradece la lectura realizada por Enrique Arceo y los valiosos comentarios de los evaluadores anónimos. Desde ya, los errores u omisiones que pudieran haber son exclusiva responsabilidad de los autores.

BIBLIOGRAFÍA

- Arceo, E. (2011), *El largo camino a la crisis. Centro, periferia y transformaciones en la economía mundial*, Cara o Ceca, Argentina.
- Arceo, E., y Basualdo E. (2006), “Los cambios en los sectores dominantes en América Latina bajo el Neoliberalismo”, en Enrique Arceo y Eduardo Basualdo (comps.), *Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales*, CLACSO, Argentina.
- Arrighi, Giovanni (1999), *El largo siglo XX*, Akal Ediciones, Madrid.
- Bastian, E., y E. Soihet (2012), “Argentina y Brasil: desafíos macroeconómicos”, *Problemas del Desarrollo*, vol. 43, núm. 171, México, IIEC-UNAM, octubre-diciembre, pp. 83-109.

- Boron, A. (2008), “Teoría(s) de la dependencia”, *Realidad Económica*, núm. 238, Argentina, pp. 20-43.
- Braun, O., y L. Joy (1968), “A model of economic stagnation. A case study of the Argentine economy”, *The Economic Journal*, vol. 78, núm. 312, Gran Bretaña, pp. 868-887.
- Callinicos, A. (2001). *Imperialismo hoy*, Ediciones Mundo Al Revés, Uruguay.
- Carcanholo, M., y A. Saludjian (2012), “Integração latino-americana, dependência da China e subimperialismo brasileiro na América Latina”, ponencia presentada en el CLADHE III, Argentina.
- Cardoso, F., y E. Faletto (1998), *Dependencia y desarrollo en América Latina, un ensayo de interpretación sociológica*, Siglo XXI Editores, Argentina.
- CEP (2007), “Contenido tecnológico de las exportaciones argentinas 1996-2007. Tendencias de upgrading intersectorial”, Argentina, disponible en: <http://www.industria.gob.ar/cep/informes-y-estadisticas/>
- CEPAL (2012), *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*, CEPAL, Chile.
- De Oliveira, F. (2009). *El neoastrato brasileño. Los procesos de modernización conservadora, de Getúlio Vargas a Lula*, Siglo XXI. Argentina.
- Diamand, M. (1973), *Doctrinas económicas, desarrollo e independencia*, Paidós, Argentina.
- Díaz Alejandro, C. (1969), *Devaluación de la tasa de cambio en un país semi industrializado. La experiencia argentina 1955-1961*, Editorial del Instituto, Argentina.
- Dos Santos, T. (1968), *El nuevo carácter de la dependencia*, Ed. do CESO, Chile.
- Fajnzylber, F., y T. Martínez Tarragó (1976), *Las empresas transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Félix, M. (2007), “¿Hacia el neodesarrollismo en Argentina? De la reestructuración capitalista a su estabilización”, *Anuario EDI*, núm. 3, Ediciones Luxemburg, Argentina, pp. 68-81.
- Frank, A. G. (1970), *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina*, Siglo XXI, Argentina.
- Furtado, C. (1965), *Desarrollo y subdesarrollo*, EUDEBA, Argentina.
- Harris, N. (2003), *The return of cosmopolitan capital: Globalization, the state and the war*, I. B. Tauris, Londres.
- Katz, C. (2012), “Contrasentidos del neodesarrollismo”, *Rebelión*, Argentina, disponible en: <http://www.rebelion.org/noticia.php?id=154325>
- López, E., y P. Belloni (2012), “Modelos nacionales de desarrollo y nueva inserción dependiente en América Latina. Tendencias y tensiones del pro-

- ceso de re-primarización exportadora en el siglo xxi”, ponencia presentada en el CLADHE III, Argentina.
- Luce, M. (2008), “La expansión del subimperialismo brasileño (la política de integración del gobierno de Lula en América Latina)”, *Revista Patria Grande*, vol. 1, núm. 9, Bolivia, agosto.
- Marini, R. M. (2007), “Dialéctica de la dependencia”, en Ruy Mauro Marini, *América Latina, dependencia y globalización*, CLACSO -Prometeo, Argentina.
- _____ (1979), “La acumulación capitalista mundial y el subimperialismo”, *Cuadernos Políticos* 12, Ediciones Era, México.
- Morales, J. (2010), “Inversión extranjera directa y desarrollo en América Latina”, *Problemas del Desarrollo*, vol. 41, núm. 163, México, IIEC-UNAM, octubre-diciembre, pp. 141-156.
- Nascimento, E. P., y C. A. Nascimento (2012), “O investimento direto externo como agravante da restrição externa no Brasil”, ponencia presentada en el CLADHE III, Argentina.
- O’Donnell, G. (1977), “Estado y alianzas en la Argentina, 1956-1976”, *Desarrollo Económico*, vol. 16, núm. 64, IDES, Argentina, enero-marzo, pp. 523-554.
- Prebisch, R. (1949), *El desarrollo de América Latina y sus principales problemas*, CEPAL.
- Robinson, W. (2008), *Latin America and global capitalism: a critical globalization perspective*, Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- Sanmartino, J. (2009), “Crisis, acumulación y forma de Estado en la Argentina post-neoliberal”, *Rebelión*, disponible en: <http://www.rebelion.org/noticia.php?id=96377>
- Svampa, M. (2012), “Consenso de los commodities y megaminería”, *América Latina en Movimiento*, núm. 473, Ecuador, marzo, pp. 5-8.
- Thwaites Rey, y M. J. Castillo (2008), “Desarrollo, dependencia y Estado en el debate latinoamericano”, *Araucaria: Revista Iberoamericana de filosofía, política y humanidades*, núm. 19, primer semestre, pp. 24-45.
- Wainer, A. (2011), “Más allá del consenso monetario: grandes empresas”, *Problemas del Desarrollo*, vol. 42, núm. 164, México, IIEC-UNAM, enero-marzo, pp. 99-126.
- _____ (2010), “Burguesías exportadoras: ¿un camino para el desarrollo de América Latina? El caso de la Argentina reciente”, *Cuadernos del CENDES*, vol. 27, núm. 75, Venezuela, septiembre-diciembre, pp. 95-117.
- Weeks, J. (1981), “The differences between materialist theory and dependency theory and why they matter”, *Latin American Perspectives*, vol. 8, núms. 3/4, EU, pp. 118-123.