

VII

NEOEXTRACCIONISMO Y PRIMARIZACIÓN:
TÉRMINOS DE INTERCAMBIO EN AMÉRICA DEL SUR

James Cypher

RESUMEN

En América del Sur, a partir de los últimos meses de 2002 hasta mediados de 2011, con pocas excepciones, el auge de *commodities* ha sido un elemento clave en el desempeño económico. El propósito de este documento es explorar la economía política de este auge en cuanto al uso constructivo o el despilfarro del excedente inesperado en que ha caído América del Sur en los últimos 10 años. Una hipótesis del trabajo —en consonancia con las formulaciones de Prebisch— es que la tendencia secular es el empeoramiento de los términos del intercambio por la baja de los precios promedio de los productos primarios. Entonces, las causas de la caída del índice de las *commodities* a partir de 2011 no son en el fondo cíclicas, sino son efectos seculares/estructurales. Dado que estas tendencias fueron bien documentadas a lo largo de América Latina desde mediados del siglo XIX, ¿por qué los hacedores de las políticas económicas nacionales no tuvieron en cuenta el frágil y transitorio entorno económico internacional?

Palabras clave: América del Sur, productos primarios, primarización, volatilidad, neo-extraccionismo, *commodities*.

NEO-EXTRACTIVISM AND PRIMARIZATION:
THE TERMS OF EXCHANGE IN SOUTH AMERICA

ABSTRACT

Starting in the last months of 2002 and up through mid-2011, the commodities boom in South America, with few exceptions, has been a key element in the region's economic performance. This document aims to explore the economic policy behind this boom, examining whether South America constructively used or squandered the unexpected surplus that has befallen it in the past ten years. In agreement with Prebisch, this work hypothesizes that the secular trend is for the terms of trade to worsen due to the fact that the average prices for primary products have fallen. The causes behind the decrease in the commodities index starting in 2011 are therefore not cyclical in nature, but rather structural effects. If these tendencies have been well-documented throughout Latin America since the mid-nineteenth century, why have national economic policymakers failed to take into account the fragile and transitory nature of high *commodity* prices in the international economy?

Key words: South America, primary products, primarization, volatility, neo-extractivism, *commodities*.

PRIMARIZACIÓN: EL CONTEXTO Y LA PROBLEMÁTICA

Basado en datos extensivos históricos desde 1862 hasta 2012, la hipótesis de Prebisch-Singer sobre la deterioración secular de los términos de intercambio (TDI) entre las naciones de la periferia y los del núcleo industrial ha sido ampliamente confirmada. Por ejemplo, entre 1862 y 1999 una cantidad dada de *commodities* exportadas perdió 80% de su valor, en términos de su habilidad para comprar importaciones, la tendencia media de caída de precios a largo plazo registró una tasa decreciente del -2.0% por año desde 1862 hasta 1999 (Cashin y McDermott, 2002: 183, 186). Además, para un productor de Latinoamérica la compra de una cantidad constante de productos manufacturados importados desde 1862 hasta 1999 requirió un incremento de cinco veces la cantidad de *commodities* exportadas.

La hipótesis de este capítulo es que durante el *boom* más reciente de *commodities* en Latinoamérica (2002-2012) –los TDI no han contradecido la hipótesis ps. El corolario adelantado en este capítulo es que una *hipótesis ps aumentada* –tomando plena cuenta las recientes investigaciones sobre el incremento en la volatilidad de los precios de las *commodities*– complementa y fortalece la importancia del análisis pionero original de ps.

La hipótesis ps cuestiona la idea del rol “natural” de las naciones de la periferia (basada en sus presuntas ventajas comparativas/absolutas estáticas) sobre lo que deberían producir, procesar mínimamente y exportar *commodities*, basadas en materias primas (o productos primarios) a las naciones industriales centrales. La producción y exportación de *commodities* fue entendida como el tema organizador más importante y dominante de la estructura de las economías periféricas hasta la Gran Depresión de los años treinta. El carácter prioritario del sistema de producción, basado en las *commodities* y su exportación, continuó dominando la formación de políticas nacionales, a pesar de los intentos esporádicos de comenzar procesos de proto-industrialización o industrialización espontánea en Latinoamérica durante el siglo xix y comienzos del xx (Carmagnani, 1984). Esta orientación fue combatida por los programas desarrollistas a comienzos de los años treinta que enfatizaban en aplicar estrategias de industrialización endógenas conducidas por el gobierno –incorrectamente conocidas como Industrialización por Sustitución de Importaciones– hasta la puesta en marcha del monetarismo global y del Consenso de Washington (cw), desde 1979 hasta el siglo xxi.

Nota: Traducción del inglés al español de Marcia Solorza. El autor agradece a los doctores Antonio Ávalos y Matías Vernengo por su ayuda en la presente edición.

Una vez más, ahora bajo la política hegemónica del Consenso de Washington, las naciones periféricas fueron instadas (y manipuladas por medio de Políticas de Ajuste Estructural, operando con condicionalidad cruzada entre el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional) a especializarse en sus áreas de exportación naturales. En Latinoamérica, la proporción de exportaciones + importaciones/PIB, estuvo cerca del 28.6% entre 1990 y 1993 y 38.5% entre 1998 y 2001 y 44.7% en 2006-2009 (De Medieros, 2012: 33). En 2007, Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela fueron clasificados como exportadores de materias primas con 51% de sus exportaciones en *commodities*, para 2010 Brasil también ya había sido clasificado de esa manera (Cavalcanti *et al.*, 2012: 38; De Negri y Varela, 2011: 8).

El Cuadro 1 muestra la importancia fundamental de la producción de *commodities* en Latinoamérica durante los últimos años.

Cuadro 1. Importancia de la producción de *commodities* para AL y el Caribe (2004-2008)

Concepto	%
Ingresos fiscales por <i>commodities</i> /ingresos fiscales totales	23.8
Valor agregado de producción de <i>commodities</i> /PIB { Σ de países exportadores-países netamente importadores }	6.2
Sector primario/PIB	16.3
Exportaciones de <i>commodities</i> /exportaciones totales	66.8
Exportaciones de <i>commodities</i> / PIB	16.5
Exportaciones de LAC/exportaciones mundiales	14.0
PIB de LAC / PIB mundial	6.8

Fuente: Sinott *et al.*, 2010: 5-12.

El Cuadro 1 requiere interpretación, la importancia de la producción de *commodities* está bien captada por los datos: la línea 2 “Valor agregado producción de *commodities*/PIB, { Σ de países exportadores-países netamente importadores}” mide la suma del valor añadido por la producción latinoamericana de *commodities* en relación al PIB de toda la región y después se puede restar el valor de las importaciones de las *commodities* en la región para generar un número neto. Algunas naciones de Latinoamérica son importadoras netas de *commodities*, como Uruguay, principalmente su producción petrolera es baja

o ausente. Consecuentemente, el número neto de la línea 2, 6.2%, subestima fuertemente la importancia de la producción de *commodities*, porque el método de medición permite que la exportación de *commodities* de una nación sea parcialmente cancelada con el cálculo de agregación de valor por todas las importaciones de *commodities*. Por consiguiente, la línea 3, “Sector primario/PIB”, el 16.3% es un reflejo exacto de la importancia de la producción promedio de *commodities* para la región entre 2004 y 2008. Finalmente, la entrada de la línea de “Ingresos fiscales por *commodities*/ingresos fiscales totales” requiere interpretación: la información apunta al hecho de que la proporción es muy alta, aproximadamente 1 de cada 4 dólares de los ingresos fiscales totales por impuestos proviene de la producción de *commodities*. El alto resultado de esta proporción es obviamente una función de dos variables, pero ambas variables (ingresos fiscales por *commodities* e ingresos fiscales) reflejan estructuras institucionales incrustadas que surgieron desde el siglo XIX. Primero, se han establecido bajos impuestos sobre la producción de *commodities* y se han mantenido en niveles bajos por el poder económico-político de los terratenientes, corporaciones mineras y corporaciones petroleras transnacionales, etcétera. En algunos países esto significa que las *royalties* (o regalías) son simbólicas o por completo inexistentes. Por ejemplo, Chile esperó hasta el siglo XXI para imponer pagos de regalías a la inmensa industria minera de cobre. Perú comenzó a cargar el pago de regalías a sus grandes operaciones mineras a partir de 2004. Segundo, los ingresos fiscales totales también son relativamente bajos en relación al PIB, con la importante excepción de Brasil. Los Estados nacionales débiles, con una inhabilidad general para imponer niveles de impuestos significativos, son preponderantes. México, por ejemplo, es un Estado rentista clásico que usa a la compañía nacional del petróleo, Pemex, como la fuente de aproximadamente el 35% de los ingresos federales totales en 2011. Por estas razones, la producción de *commodities* explica el 25% de todos los ingresos por impuestos en Latinoamérica; esto es resultado de una *baja capacidad del Estado* para imponer obligaciones fiscales representativas al sector de recursos y a la población en general, particularmente al estrato oligárquico propietario de tierras. Por el contrario, bajo los lineamientos del CW estos Estados han impuesto generalmente gravámenes regresivos al valor añadido.

EL BOOM DE COMMODITIES DEL SIGLO XXI

A comienzos de 2002, en toda América del Sur tuvo lugar otro *boom* de las *commodities*. Este *boom* se atribuyó a la entrada de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 2001, que incrementó las exportaciones chi-

nas, así como su demanda por *commodities* primarias (como *insumos* industriales) y alimentos para su gran población, ahora experimentando un rápido incremento en el nivel de vida. Las importaciones de *commodities* de China eran sólo de 60 mil millones de dólares en el año 2000; se incrementaron rápidamente a 380 mil millones de dólares en 2008 y a 460 mil millones de dólares en 2010 (Akyüz, 2012: 19). Las importaciones de *commodities* de China crecieron en 75% de 2007 a 2010, por lo que “generaron especialmente fuertes derramas por los exportadores de *commodities*” (Akyüz, 2012: 37). Coincidente con el continuo crecimiento chino ocurrió el crecimiento de India, aunque a un menor grado, por lo que se elevó la demanda por las exportaciones de *commodities* de América del Sur. A pesar de las desaceleraciones de la economía estadounidense en 2007 y el esparcimiento de la crisis financiera en 2008 que afectó a la Unión Europea, el *boom* de las *commodities* no perdió mucho ímpetu y continuó hasta 2011.

El *boom* de las *commodities* coincidió con la veloz retirada del *cw* y el surgimiento de regímenes políticos “progresivos” o “populistas” o “neoestructuralistas” en diversas naciones (Leiva, 2008). Brasil se movió en una dirección progresiva distinta: “neodesarrollista”. No obstante, estos regímenes y aquéllos adheridos al *cw* como Colombia, o los que se tambalearon hacia un periodo “revolucionario” —como Bolivia y Venezuela— dieron rienda suelta a corporaciones mineras nacionales y transnacionales, a los negocios agrícolas, y los intereses agrarios; se dispusieron a saborear las delicias *rentistas* del *boom* de las *commodities*.

En los siguientes apartados se analizarán primero, la magnitud cuantitativa del *boom* de las *commodities*. Segundo, las razones para construir una estrategia de desarrollo no enfocada en las *commodities* para evitar la *trampa de los staples*. Tercero, las condiciones indispensables para una estrategia de desarrollo viable basada en *commodities*; por eso se explora la tesis *staple*. Finalmente, se consideran de manera breve y estilizada los encuentros contrastantes de Argentina, Brasil y México con la dinámica de la producción de las *commodities*.

2002-2012. EL INCREMENTO Y DESCENSO DE LOS MERCADOS DE COMMODITIES

Usando la paridad del poder de compra, el crecimiento promedio anual del ingreso real per cápita de una muestra representativa de las naciones latinoamericanas (los AL6: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Venezuela) durante la era neoliberal, 1980-2000, fue sólo del 0.6% (Astorga *et al.*, 2003: 30). El crecimiento promedio anual del ingreso real per cápita para Latino-

américa y el Caribe estimado por la CEPAL para el periodo de 2003-2011 es de 2.76% por año, *4.6 veces mayor que la era neoliberal* (CEPAL, 2011: Tabla 2.1.1.2; CEPAL 2012a: Tabla 2.1.1.2). De los AL6 sólo México con 1.16% estuvo por debajo del promedio nacional de 2.76% durante 2003-2011. Los cinco países restantes experimentaron crecimientos de ingresos en promedio de 3.9% por año entre 2003 y 2011, 40% más alto que la región como un todo. México operó primordialmente como plataforma de ensamblaje, aunque el *boom* de las *commodities* impactó fuertemente sus exportaciones de petróleo (en declive cuantitativamente) –el valor de las exportaciones de petróleo creció aproximadamente de 10% del total de las exportaciones a 20% durante el *boom* de las *commodities*. El Cuadro 2 muestra la fuerte correspondencia entre el rápido incremento en el crecimiento del ingreso per cápita y el rápido incremento en los precios de las *commodities*.

Cuadro 2. Índices de precios de las *commodities* (2005=100, en DEG)

<i>Año</i>	<i>Todos</i>	<i>No energéticos</i>	<i>Metales</i>
2002	66.4	88.1	62.0
2008	160.1	140.7	157.1
2009	115.3	121.9	130.3
2011 (punto máximo)	186.3 (T3)*	189.3 (T1)*	234.9 (T1)*
2012 (T3)*	178.4	166.1	173.5

* T3 = tercer trimestre, T1 = primer trimestre

Fuente: Datos compilado desde IMF (2012: Tabla 1b).

Como se registra en Cuadro 2, el índice para todas las mercancías pasó de 66 en 2002 a 160 en 2008, cuando las naciones industriales principales entraron en un periodo de crisis. Entonces, el índice bajó a 115 en 2009 reflejando el impacto de la crisis. Sin embargo, un rebote explosivo por el crecimiento de China (10.3% en 2010 y 9.2% en 2011) más el de India (9.6% y 6.9%) condujeron los índices de precios a su máximo en el tercer trimestre de 2011 (Naciones Unidas, 2012: Tabla 1.1). Este repunte fue dirigido principalmente por la especulación en metales preciosos (oro, plata, etcétera) y los índices en metales (columna 4) llegaron a un máximo de 235 en el primer trimestre

de 2011, un 81% por encima de su nivel en 2009. El índice para todas las *commodities* (columna 2) refleja la fuerte recuperación del índice amplio, sin incluir energéticos, de la caída inducida por la crisis de 2009; de este modo alcanza su máximo en el mismo trimestre de 2011.

Sin embargo, el gran *boom* de las *commodities* parece haber terminado con caídas anuales modestas (4.2%) en el índice del FMI de 2011 y 2012. Para finales del cuarto trimestre de 2012, el índice de *The Economist* de todas las *commodities*, ajustado para inflación, había caído en 1.1%. El índice agrícola que no incluye alimentos (caucho, cuero, productos de madera, harina de pescado, algodón, lana, etcétera) disminuyó sustancialmente en 8.9% (*The Economist*, 2013: 73). El Banco Interamericano de Desarrollo encontró que durante 2010 y 2011 el crecimiento para Latinoamérica promedió 26% por año y en 2012 cayó en 1.5% (Giordano *et al.*, 2012: 5). En términos reales, el crecimiento en intercambios de 2012 fue ligeramente negativo. Sin una explosión en las exportaciones manufacturadas de México, particularmente a Estados Unidos, el crecimiento de las exportaciones latinoamericanas hubiera sido, medido en dólares corrientes, negativo. Estos cambios extremos han sucedido en el contexto de predicciones de estancamiento virtual o descenso en los niveles de producción para el crecimiento del PIB mundial. La predicción “a la baja” de acuerdo con el Modelo de Predicción de la Economía Mundial del DAES de las Naciones Unidas es -2.2% en 2013 y -4.3% para 2014 (UN, 2013: Tabla 1.2). La predicción más optimista es para el crecimiento del PIB mundial de 2.4% en 2013 y 3.2% en 2014. En el corto plazo, durante 2015, los pronósticos más optimistas para las naciones productoras de *commodities* son de una reducción significativa (si no en descenso absoluto) de la tasa de crecimiento de los niveles del comercio exterior mundiales alcanzados en 2010 y 2011. China, la gran “locomotora” predice tener para 2013 y 2014 tasas de crecimiento de 27% por debajo de los niveles promedio obtenidos entre 2006-2009 (Naciones Unidas, 2013: Tabla 1.1). Las importaciones primarias de China pudieran caer conforme la economía mueva su base hacia la inversión conducida por el Estado (la inversión llegó a un nivel récord de cerca del 45% del PIB en 2011) a un proceso conducido por el consumo (Bradsher, 2012: B1). Conforme las condiciones de trabajo mejoren rápidamente en las fábricas Chinas –como el establecimiento para los más grandes empleadores de China en 2013 de un máximo de 49 horas de trabajo por semana sin ninguna reducción de paga– la composición orientada al consumo de la demanda de importaciones se incrementará en comestibles de lujo, mientras que las importaciones globales de *commodities* (una vez sostenidas por el *boom* de la infraestructura) disminuirá (Bradsher y Duhigg, 2012).

La hipótesis Prebisch-Singer (ps) se enfocó en la caída secular de largo plazo de los precios de exportación de las *commodities vis-à-vis* el precio de los productos importados, primordialmente manufacturados. El Cuadro 3 demuestra que el *boom* de corto plazo de las *commodities* suspendió momentáneamente la hipótesis ps, en particular para las naciones exportadoras de petróleo y minerales.

Cuadro 3. Índice de los términos de intercambio en América del Sur: países mineros/petroleros 2005=100

Año	2003	2008	2009	2011
América Latina	91.0	113.0	103.3	122.3
Bolivia	88.1	128.7	124.6	156.4
Chile	73.5	117.9	119.3	146.9
Ecuador	87.7	121.1	107.2	129.8
Perú*	85.6	114.4	127.7	143.9
Venezuela	63.9	161.6	117.6	168.1

*Perú ha disfrutado un auge de inversiones extranjeras en minas de oro y plata en años recientes.

Fuente: CEPAL (2012b: Tabla A-12).

El Cuadro 3 demuestra la magnitud general de la mejora en los términos de intercambio (TDI), así como de las condiciones en algunas de las naciones más fuertemente afectadas. A pesar de estos cambios que trajeron una caída dramática desde 1980 hasta finales de 2002, los niveles promedio de los TDI de 2008 y 2011 casi se aproximaron a los niveles alcanzados durante los años sesenta (UNDP, 2013: 63).

VOLATILIDAD

Como se mostró en el Cuadro 2, el índice global para las *commodities* es en extremo volátil –incrementando un 142% de 2002 a 2008, cayendo 28% de 2008 a 2009, y después incrementando de nuevo en 62% del 2009 al 2011. Como ya hemos notado la hipótesis PS se enfocó en la caída secular de

largo plazo en los precios de exportación de las *commodities*. Investigaciones posteriores han confirmado —en muchas ocasiones— la solidez de la hipótesis ps, en particular cuando se excluye la tendencia de la *commodity* excepcional (petróleo).

No obstante, investigaciones recientes han enfatizado en el impacto negativo adicional de la volatilidad de los precios como una razón principal para abandonar la dependencia del sendero de desarrollo basado en las exportaciones de *commodities*. El Cuadro 4 muestra el extremadamente alto grado de volatilidad de todas las mercancías y por tres categorías principales de *commodities* desde 1995. Es importante notar que ha habido un incremento sustancial en la volatilidad en los últimos 40 años (Cashin y McDermott, 2002). El Cuadro 4 registra cambios mensuales en los precios de las *commodities* en valores absolutos.

Cuadro 4. Volatilidad* de corto plazo en los precios de las *commodities*, 1995-2010
Cambio porcentual por mes (valores absolutos)

<i>Clasificación de las commodities</i>	<i>1990-1999</i>	<i>2000-2009</i>	<i>1995-2010</i>
Alimentos	9	25	20
Metales y minerales	17	40	34
Productos petroleros	31	28	31
*Todas las <i>commodities</i>	9†	26	22

* Volatilidad medida por: $[(Y(t) - y(t)) / y(t)] \times 100$, donde $Y(t)$ es la magnitud observada de la variable, $y(t)$ —la tendencia—, se estima al ajustar una tendencia exponencial a la serie de tiempo del índice mensual de precios corrientes (PNUD, 2011: 78-Annex 2.B). Entonces, la volatilidad es el porcentaje de desviación de las variables afectadas por los niveles de tendencia exponencial para un mes dado (PNUDP, 2013: 75).

†El índice para 'Todas las *commodities*' $\neq \Sigma$ de las tres clasificaciones (alimentos + minerales y metales + productos petroleros porque *commodities* agrícolas no alimenticias (cuero, lana, algodón, etcétera) no están incluidas en el Cuadro.

Fuente: Información de PNUD (2011: 63).

El Cuadro 5 resume los resultados con un enfoque aumentado (combinado) de la hipótesis ps y enfatiza en los estudios recientes que han afirmado que el impacto de la volatilidad es mayor al impacto de la tendencia (negativa) de largo plazo en los TDI:

Cuadro 5. Tendencia de los términos de intercambio y volatilidad

<i>Fuentes de investigación</i>	<i>Periodo</i>	<i>Tendencia de los TDI o de los precios</i>	<i>Volatilidad</i>
PNUD (2011)	1960-2003	-1.2% anualmente (todas las <i>commodities</i>)	Efecto de la volatilidad > Efecto de TDI
Cashin y McDermott (2002)	1862-1999	-1.2% promedio anual	Efecto de la volatilidad > Efecto de TDI
	1917-1999	-2.3% promedio anual (<i>commodities</i> industriales)	
Cavalcanti, Mohaddes y Raissi (2012)	1970-2005	—	Efecto de la volatilidad > Efecto de TDI
Blattman, Hwang y Williamson (2004)	1870-1939 (1910-1919 excluidos)	-0.49% anualmente (todas las <i>commodities</i>)	Efecto de la volatilidad > Efecto de TDI

Fuente: Blattman *et al.*, 2004; Cashin y McDermott, 2002; Cavalcanti *et al.*, 2012; PNUD, 2011.

En los cuatro estudios referidos en el Cuadro 5 hay dos conclusiones consistentes que trascienden cualquier periodo en particular y que abarcan los estudios realizados a un mayor número de naciones productoras de *commodities* –62 en el caso de la investigación realizada por Cavalcanti, Mohaddes y Raissi. Primero, la hipótesis *ps* está fuertemente confirmada en los tres estudios que midieron una tendencia de los TDI. Segundo, la volatilidad de corto plazo en los precios, como la que se incluye en el Cuadro 5, tiene un gran efecto adverso en el crecimiento económico, más que la tendencia negativa en los TDI. En el estudio del PNUD, el resultado es confirmado y parece bien fundamentado por gran cantidad de información sobre las variaciones de los precios, y es consistente con uno de los mayores descubrimientos: “Examinando las tasas de crecimiento económicas para las economías en desarrollo contra la tasa anual de cambio de los precios de las *commodities* para el periodo 1995-2009 se encuentra una correlación del 87% entre las dos variables” (PNUD, 2011: 68). En este estudio también se encontró que “la volatilidad ha incrementado fuertemente –en 175% de una década (1990-2000) a la siguiente (2000-2009)– evidencia de que los países dependientes de las *commodities* se están haciendo cada vez más susceptibles a *shocks* en precios” (PNUD, 2011: 59).

En los estudios restantes, las pruebas econométricas en algunas ocasiones de mayor complejidad son usadas para confirmar que el efecto de la volatilidad es mayor que el efecto de los TDI. El estudio más amplio e intrincado fue desarrollado por el FMI, conducido por Cavalcanti, Mohaddes y Raissi,

usando información nacional y comparando dos muestras grandes (naciones productoras de *commodities* vs no productoras de *commodities*) de 118 países. Su mayor innovación es *combinar* una medida para la tendencia de los TDI con otra y a su vez medir su volatilidad, lo cual genera una medida estimada del impacto en estas dos variables, en el crecimiento del ingreso real per cápita (IPC). Su conclusión es que una unidad de incremento en estas medidas resulta en una caída general del 0.3% en el IPC durante cinco años (Cavalcanti *et al.*, 2012: 19-20).

El estudio de Blattman, Hwang y Williamson encontró un resultado similar, en el que una reducción modesta de dos dígitos en la medida de volatilidad de los TDI (la desviación estándar) hubiera resultado en un incremento estimado del 20% en la tasa de crecimiento del IPC (Blattman *et al.*, 2004: 16-20). Cashin y McDermott, cuyo estudio también fue patrocinado por el FMI, expresan cómo su resultado: “dentro de las muestras, las tendencias en los precios de las *commodities* están completamente dominadas por la varianza observada de los movimientos de precios” (2002: 196).

La alta volatilidad tiene numerosos efectos malvados: los momentos de *boom* en los precios tienden a conducir a inversiones excesivas e insostenibles. Estas inversiones son susceptibles del problema de la falacia de la composición, muchas naciones intentan simultáneamente capturar rentas de los recursos fugaces por medio de rápidos incrementos en la capacidad de producción. Sobre una base por país, o por empresa, tales inversiones parecen ser sólidas, pero después de un periodo suficiente que permita el incremento *colectivo* en la capacidad para ser puesta en operación, los *booms* se vuelven predictores confiables de un colapso mundial en muchos de los precios de las *commodities*, debido a la capacidad ociosa.

Tales explosiones violentas en la capacidad de producción producen un daño colateral disperso, en términos de las fallas financieras en el sistema de crédito, bancarrotas en los negocios de los oferentes, desempleo, migración, caídas en las ganancias sobre exportaciones, ingresos fiscales reducidos y caídas en la tasa de crecimiento del PIB y del IPC. Palma y Marcel (1989: 256) ofrecen una explicación directa de los efectos debilitadores de explotar pasiva y estáticamente las “ventajas comparativas” en la producción de *commodities*, usando algunas proporciones que corresponden a la información presentada en el Cuadro 1:

“Como es bien conocido, los términos de intercambio de los países latinoamericanos en desarrollo, productores de bienes primarios, están caracterizados por extrema inestabilidad. Un estudio de las Naciones Unidas ha mostrado que:

Entre 1901 y 1950 los precios de 18 *commodities* primarias esenciales, que fueron exportadas por 47 países latinoamericanos en desarrollo, oscilaron en promedio 27% por año durante este periodo. Si un país latinoamericano en desarrollo exporta, digamos 25% de su PIB, y asumiendo que no hay cambio en el producto real y en los precios de las importaciones, esta inestabilidad sola produciría en promedio fluctuaciones equivalentes al 7% por año en el ingreso nacional. Ocurriría lo mismo con el nivel de fluctuaciones en los ingresos públicos totales (7% por año), si los impuestos a las importaciones tuvieran una participación similar (25%) del total de los ingresos (asumiendo otros ingresos públicos constantes)."

CONTEXTUALIZACIÓN: CORTO PLAZO VS. LARGO PLAZO

Mientras que los resultados convincentes de esta masa de investigaciones deben ser reconocidos, y la importancia de la volatilidad es tomada como razón para abogar por una reestructuración del sistema de producción, fuera de la producción de *commodities*, ha sido confirmado que no necesariamente es el caso de que el efecto adverso de la tendencia negativa en la variable TDI *es menos importante* que la volatilidad. Los estudios vistos con anterioridad comparan una tendencial anual negativa en los TDI de un poco más del 1% por año, en contra de las medidas de volatilidad basadas en cambios en precios absolutos de quizá el 20% por año sobre *un periodo de cinco años* (o periodos un poco más largos). Usando este supuesto, podría ser el caso que un productor o una nación que opere en condiciones de comportamiento neoclásicas pertenecientes a una empresa, Marshalliana, pequeña y competitiva, encontraría ventajoso redireccionar recursos a "otros usos". Sin embargo, en un mundo no neoclásico, incrustado en un contexto histórico específico como el que existió en muchas naciones latinoamericanas, al menos desde el siglo XIX, recursos "comprometidos", invertidos en plantaciones, haciendas y estancias, así como en minería, extracción de petróleo y operaciones de madera implican costos fijos enormes que sólo pueden ser recuperados después de un largo periodo.

Por consiguiente, el marco de referencia no es de cinco o 10 años, sino quizás de 40 o 50. Estas condiciones aplican a pesar de la propiedad estatal *vs.* sector privado. En condiciones prevalecientes de enormes "costos hundidos" en activos indivisibles —que no tienen costo de oportunidad— un productor de *commodities* bien podría ser más afectado adversamente por un incremento cada 2.5 años del 20% en los precios de *commodities* por encima de cierta línea base, seguido por una caída cada 2.5 años del 30% de dicha línea base

que por un modesto descenso anual en los TDI. Sin embargo, los productores de *commodities* no enfrentan una serie de periodos discretos de cinco años. Ni estarán necesariamente operando con costos promedio crecientes debido a las economías de escala. Ni son sus costos totales unitarios necesariamente cerca del precio determinado por el mercado, el margen de ganancia bien podría ser amplio. Los productores tendrían la opción de incrementar sustancialmente su producción durante los 2.5 años de precios bajos y dicha táctica disminuiría los costos unitarios totales al esparcir los costos de capital hundidos sobre un mayor volumen de producto. Lo que falta en los estudios econométricos referidos en el Cuadro 5 es un contexto histórico. Tal contexto podría incluir variables de poder que desafíen el modelado neoclásico, como la institucionalización del *status* de los poseedores de tierras.

También existe una cultura por considerar: los “petroleros”, por ejemplo, no se ven afectados por colapsos en los precios porque obtienen amplísimas ganancias de los *boom* de petróleo de corta duración. Esto aplica para todas las categorías de productores de *commodities* bien establecidos, incluyendo las grandes mineras trasnacionales. En resumen, existe una amplia gama de productores de *commodities* que operan en un contexto de senderos de dependencia (*path dependent*) históricamente determinados. Otros pueden tener más activos canjeables, pero todos enfrentan la realidad del “efecto cerrado” en la producción de *commodities*: malas condiciones en una *commodity* son normales para la situación general. A diferencia del modelo neoclásico de activos canjeables y oportunidades ilimitadas para redirigir el capital, los productores de *commodities* tienen un área de conocimiento específico que les impide salirse de la producción de *commodities*. Por consiguiente, en condiciones en que las operaciones pueden continuarse fácilmente por 40 o 50 años, podría suceder que el efecto de los TDI sea mayor que el de la volatilidad. Las compañías mineras productoras de cobre más grandes de Chile —como El Teniente Mine, la mina subterránea de cobre más grande del mundo— han operado por más de 100 años. Las asociaciones chilenas de élite comprenden muy bien la validez de la hipótesis *ps*, sin embargo, continúan conscientemente enfatizando en actividades intensivas por recursos de las altas rentas económicas que obtienen durante el incremento de precios. Estas rentas pueden desviarse al sector financiero, generando otro torrente de ganancias, mientras que los propietarios esperan por el siguiente *boom*. Por tanto, el tono agresivo de las críticas en los estudios del FMI, basadas en la microeconomía neoclásica no debilita la importancia de la hipótesis *ps* ni dan conocimiento respecto a la persistencia del *problema estructural* de las naciones, que basan sus exportaciones en las *commodities*.

LA TRAMPA DE “LOS STAPLES” VS. LA “STAPLES TESIS”

Se puede encontrar una solución a ese *Staples Trap*, pero no en el enfoque del *laissez-faire*, que se basaría en la información de precios y “fuerzas del mercado” para redirigir la base de la producción nacional. La hipótesis de los *staples*, interpretada en líneas generales y presentada ampliamente en seguida, analiza las tendencias entrópicas de un sistema económico de producción nacional basado en la exportación de recursos (Watkins, 2006a): la nación confronta una significativa y debilitante caída de largo plazo en los TDI, así como fuertes cambios en los precios de las *commodities*. Los más grandes enclaves de la producción extractiva moderna (minas y pozos petroleros) son comúnmente de propiedad extranjera.

Existe una baja tendencia a reinvertir las ganancias y la renta conseguida debido al deseo de repatriar las ganancias y también por los grandes costos hundidos (indivisibles) de la expansión. Los periodos de capacidad ociosa impiden la reinversión. Aparte de los intermitentes momentos de mejora tecnológica que raramente ocurren, se lleva a cabo la producción en condiciones de provisiones ilimitadas de trabajo, resultando en salarios extremadamente bajos y por consiguiente en un pequeño mercado interno restringido a los bienes básicos. La reinversión también es baja porque los propietarios nacionales de *commodities* (especialmente los terratenientes) operan en sectores limitados estructuralmente. La inversión y la reinversión también son lentas por la naturaleza del capital mercantil de la estructura financiera, que sólo permite la extensión de crédito en condiciones más usureras, usualmente por objetivos de corto plazo relacionados con las actividades de exportación/importación. La élite nacional, como Kaldor meticulosamente demostró en el caso de Chile, tiene una alta propensión a consumir e importar productos lujosos y una propensión extremadamente baja de ahorrar e invertir (Palma y Marcel, 1989: 250-253). Finalmente, la economía endógena sufre de casi una total ausencia de impulsos positivos que se deriven de una variedad de efectos vinculatorios al estilo Hirschman (1977).

La débil capacidad del Estado para intervenir, combinada con una predominante perspectiva rentista, determina que no haya fuerzas sociales para construir y alimentar capacidades tecnológicas endógenas. Consecuentemente, debido a este conjunto de fuerzas y tendencias interactivas, una nación como esa se encerrará (*lock-in*) en la producción basada en *commodities*, sufriendo los efectos cíclicos de la extrema volatilidad y los decrecientes efectos estructurales de largo plazo de los términos de intercambio. Son posibles periodos cortos de intenso crecimiento, pero como la estructura permanece

fundamentalmente sin cambios, la economía es incapaz de moverse a procesos fortalecedores internos que conducirían a un crecimiento importante y sostenido en el ingreso per cápita. En la actualidad, la mayoría de las naciones latinoamericanas operan dentro de los confines de este tipo de estructura.

LA “STAPLES TESIS”

Existen muchos ejemplos de los efectos efímeros de los múltiples *boom* de *commodities* experimentados en América Latina, pero usualmente no se realiza una comparación entre las maneras en que estas naciones se han manejado, ya sea de forma pasiva o logrando convertir esos *boom* en ventajas. La tesis de las *staples* es esencialmente lo contrario a la “trampa de las *saples*”.

Un breve estudio de las reacciones de dos naciones respecto a la fiebre del oro conduce a la comprensión de la importancia de la “tesis de las *staples*” (Watkins, 2006b). A principios del siglo XVIII, Brasil entró en el *boom* de la producción de oro y diamantes que duró por más de 50 años. Los ingresos de dicho *boom* pasaron por Portugal e Inglaterra, se juntaron con los ahorros internos que fueron transformados en bienes de capital, producidos en condiciones dinámicas de mejoras tecnológicas y fueron la base del ascenso de la Gran Bretaña como el poder industrial hegemónico hasta finales del siglo XIX. Furtado, quien narró este importante proceso de polarización, notó que los inicialmente ricos campos de oro y ricas minas de diamantes no dejaron resultados tangibles en Brasil cuando el *boom* terminó. La siguiente cita da luz sobre muchos puntos importantes mencionados anteriormente y ofrece una sinopsis en particular relevante sobre los efectos de fortalecimiento interno de la causalidad acumulativa (*cumulative causation*), así como de los procesos históricos de encierro y de senderos de dependencia (*path dependent*), que condujeron a Brasil a un callejón sin salida a finales del siglo XVIII.

Dado que no se crearon formas permanentes de actividad económica en las regiones mineras, con excepción de alguna parte de la agricultura de subsistencia, era natural que con la rápida caída de la producción de oro viniera el declive general. Como la producción se redujo, la mayoría de los complejos mineros entraron en proceso de pérdidas y liquidación de capital. No existía la posibilidad de reemplazar la mano de obra esclava y con el paso del tiempo muchos [empresarios] mineros se vieron reducidos a simples buscadores de oro. Por consiguiente, el declive sucedió por medio de una lenta contracción del capital invertido en el sector minero. La ilusión de que un nuevo descubrimiento podría suceder en cualquier momento indujo [al empresario] a reposarse y ver la destrucción gradual de sus

activos en lugar de promover la transferencia de algún balance neto a otra actividad económica. El sistema entero se encontraba en un proceso general de atrofia y pérdida de vitalidad, y *eventualmente caer a la mera forma de la economía de subsistencia* (Furtado, 1971: 92-93, *cursivas añadidas*).

El objetivo de Furtado no es relatar la lamentable historia del colapso del *boom* del oro y diamante, sino contrastar la inhabilidad de Portugal para imaginar e implementar una estrategia viable y contrarrestar la devastadora des-aceleración en su colonia más importante, con un *boom* del oro similar, pero con una estructura muy diferente. Entonces, Furtado observa la fiebre del oro australiana de mediados del siglo XIX y muestra que un Estado nacional cohesionado puede usar una economía basada en las *commodities* para su propia ventaja, si se construye la suficiente *capacidad estatal* a través de la cual podrían implementarse iniciativas coherentes. El *boom* del oro en Australia resultó en la triplicación de su población en tan solo una década (1851-1861). Los mineros llegaron en masa a la nación, los trabajadores agrícolas (y otros) australianos también dejaron el sector agrario para participar en la fiebre del oro. Si Australia hubiera sido típicamente pasivo y rentista en la formación de sus políticas, los resultados de la fiebre del oro hubieran sido similares a los de Brasil en el siglo XVIII. No obstante, debido a la presencia de capacidad y aprendizaje tecnológico, el sector de la lana y otros sectores agrícolas reaccionaron de manera constructiva al derrame de trabajo hacia los campos de oro. A la manera típica de la “enfermedad holandesa”, los australianos pudieran dejar el sector agrícola en ruina mientras que importarían productos alimenticios baratos, dejando su sector de la lana en un estado de descomposición.

Por el contrario, Australia determinó mantener una economía diversificada, basada en *commodities* para la exportación. En esos tiempos los TDI para la lana y otras *commodities* agrícolas eran favorables y por consiguiente valía la pena alimentarlas. Diferente a la distribución de la tierra estilo hacendados en Latinoamérica, ellos reaccionaron a la nueva situación económica de escasez de trabajo y mayor demanda por bienes alimenticios, y adoptaron avances científicos para modernizar las técnicas productivas, comúnmente sustituyendo capital por trabajo. Esto resultó en más que duplicar el área de cultivo de exportación de lana en la misma década que la fiebre del oro. Con el colapso de la economía áurea en Australia comenzó un proceso de proto-industrialización por medio de una política comercial promocional y un programa complementario dirigido por el Estado para cimentar al país con infraestructura moderna (Furtado, 1971: 93-94).

El empuje hacia la industria demostró que la hegemonía política le fue negada a los productores de lana —su visión de *laissez-faire* hubiera condeñado a Australia a los efectos de la producción en un *sendero de dependencia encerrada*, de bajo valor agregado. Al contrario del ejemplo de la *trampa de staples*, Australia fue capaz —en los peores tiempos— de conducirse a sí misma hacia un camino más diversificado, que promovió la creación de un mercado interno de una red densa de vínculos hacia adelante y atrás (Hirschman, 1977). A diferencia de las naciones latinoamericanas en circunstancias similares en el mismo momento o posteriores, la evolución de una capacidad tecnológica autónoma fue importante en el progreso y reestructuración australiana.

Como en el caso de Australia, de acuerdo con la “tesis de los *staples*”, hay una fuerte reacción inducida del lado de la oferta al crecimiento en las exportaciones: inversiones complementarias se suceden en un rango de industrias nacionales oferentes y los impulsos positivos de los TDI crecientes son transmitidos hacia dentro, creando efectos de círculos virtuosos de reinversión, diversificación, crecimiento del empleo y expansión del mercado interno. La “teoría de los *staples*” ha sido usada para interpretar el desarrollo económico de múltiples economías exitosas basadas en los recursos como Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Finlandia y Noruega.

En el caso clásico de la “teoría de los *staples*”, los productores de *commodities*, como los productores agrícolas canadienses de trigo, juegan un rol importante en la creación de vínculos hacia atrás de la industria (equipo agrícola), vínculos de demanda final (vestimenta, comida y bienes durables) y vínculos hacia adelante (fresadoras de harina). Al mismo tiempo, los salarios quedan relativamente altos en la industria (creando vínculos de demanda final) porque de otra manera los trabajadores abandonarían la fuerza de trabajo, aún más rápido para convertirse en granjeros. Ninguno de estos mecanismos funciona para crear *efectos de esparcimiento* en la producción de *commodities*, como le son asociados comúnmente con el sistema económico y la estructura socioeconómica en Latinoamérica.

Respecto a la “teoría de los *staples*”, el punto principal de Hirschman fue que los altos niveles de vínculos potenciales usualmente pueden inducir a inversiones complementarias a favor o en contra de la corriente (vínculos hacia atrás y hacia adelante), que después conduzcan a la profundización de capital, avance en la productividad y efectos de dispersión que impulsen una economía hacia adelante al internalizar las actividades de alto valor agregado que previamente se importaban (insumos, bienes de capital) o conseguidos en el extranjero (refinación/procesamiento de mercancías básicas o producción de bienes finales intensivos en recursos). Dada una distribución del ingreso no

tan sesgado como siempre ha sido el caso en América Latina, la inversión en la producción de bienes de consumo surgirá de la expansión de la producción de *commodities* (demanda final o efectos vinculatorios de consumo). Al capturar algunas de las altas rentas económicas ricardianas, un Estado autónomo puede desarrollar vínculos fiscales que impliquen la fundación de empresas de propiedad estatal o empresas mixtas y el desarrollo de la infraestructura. En suma, de hacerse correctamente, los efectos de múltiples vínculos son la base de una estrategia de sustitución de importaciones viable, que conduzca a una economía más diversificada hacia un sector manufacturero viable (Hirschman, 1977).

EXTRACCIONISMO, PRIMARIZACIÓN Y EXTRACTIVISMO

El análisis de la coyuntura actual en América Latina ha conducido al uso general de términos y conceptos clave, principalmente *extraccionismo*, *primarización* y *extractivismo*, para captar los procesos complejos de reestructuración regresiva en algunas naciones latinoamericanas durante el último *boom* de las *commodities*. En forma general, estos conceptos engloban las siguientes características:

- *Extraccionismo*: una tendencia creciente tanto para la industria minera como petrolera, sin una política industrial para asegurar los efectos de encadenamientos entre los proveedores o conseguir efectos de aprendizaje y derrame tecnológicos o aumentar el contenido nacional en estas industrias, sin un Estado nacional capaz de mantener el ritmo de extracción y los impuestos y regalías a niveles apropiados al manejo de largo tiempo de los recursos no renovables y aprovechar los beneficios inesperados de corto plazo.
- *Primarización*: una *reestructuración regresiva* hacia el aumento en la producción de bienes de escaso valor agregado como las materias primas, recursos naturales o actividades manufactureras sobre materias primas con menor grado de transformación. Además hay un aumento en la relación de productos primarios/exportaciones nacionales, y/o un aumento en la composición nacional de bienes de capital involucrado en la producción de productos primarios, y/o un aumento en los ingresos fiscales desde el sector primario.
- *Extractivismo*: el reciclaje realizado por el Estado de una parte menor de los excedentes recibidos por los efectos de la primarización hacia los sectores de alta necesidad, iniciando ambos una redistribución del ingreso hacia abajo y amplificando la demanda efectiva agregada; dando inicio y arran-

que a sectores nacionales como la manufactura, con lo cual promueve un círculo virtuoso de crecimiento basado, en última instancia, en un proceso no endógeno y no sustentable, sin un enfoque adecuado en el uso de este excedente temporal para iniciar y respaldar una política industrial dirigida a la transformación del aparato productivo nacional.

Extraccionismo, primarización y extractivismo, aplican todos de alguna forma la teoría de la trampa de “los *staples*” para las formaciones sociales contemporáneas de América Latina. Los términos *extraccionismo* y *primarización* evocan un regreso a las economías de exportación del siglo XIX —una tendencia que tiene importancia clave en el análisis de la dinámica de los países Andinos (excluyendo Argentina). Solamente el término *extractivismo* se ofrece una perspectiva crítica de la nueva respuesta social en la que una porción menor de los excedentes económicos generados por el *boom* de las *commodities* sean aplicados para afrontar algunas necesidades sociales (reducción de la pobreza, etcétera). Según este lineamiento crítico, promovido por Eduardo Gudynas, entre otros, los gobiernos “progresistas” a lo largo de América Latina no han logrado un proceso de crecimiento basado en la producción y la inversión autónoma, sino en uno basado en la explotación y exportación de materias primas (Gudynas, 2011). Estos gobiernos son promotores activos del extractivismo. Estos gobiernos “comparten una crítica al reduccionismo de mercado”, pero son pasivos frente a las ventajas estáticas comparativas temporales (Gudynas, 2011: 76). Es decir, estos gobiernos no se muestran preocupados por las políticas neoextractivistas de corte neoliberal, ni tampoco han presentado un programa de desarrollo sustentable diferente.

LOS CASOS DISTINTOS DE ARGENTINA Y BRASIL

No obstante, según Herrera y Tavosnanska (2011) y Cypher (2014), entre otros, esta interpretación no es adecuada (por lo menos) en los casos importantes de Argentina y Brasil. El caso argentino, en contra del “sentido común”, no es un caso simple de primarización. El crecimiento espectacular anual del PIB real fue 7.6% entre 2003 y 2010, pero no fue el caso de que esto constó en sectores protagónicos como los alimentos y los recursos naturales. Aunque las actividades vinculadas con la hipótesis de primarización —como la industria aceitera, frigorífica, siderúrgica y petroquímica— fueron importantes, pero fueron menores a las actividades “intensivas en ingeniería y mano de obra, como la producción de maquinaria agrícola, instrumental médico, electró-

nicas, textiles (y) plásticos” (Herrera y Tavošnansk, 2011: 121). Según estos autores, la recuperación y crecimiento de la economía argentina durante el auge de *commodities*, es decir, su proceso de acumulación, fue un proceso equilibrado entre el mercado doméstico y las exportaciones. En cuanto al sector externo, las exportaciones globales se incrementaron en 166% entre 2002 y 2010 y las exportaciones industriales en 197% (Weisbrot *et al.*, 2011: 7). Tal vez lo más interesante en el caso argentino es que la relación exportaciones totales/PIB disminuyó significativamente en el mismo periodo de 24.9% a solamente 18.4% (Weisbrot *et al.*, 2011: 8).

El caso brasileño es, también, algo distinto de lo anticipado por la hipótesis de la primarización: es cierto que las exportaciones de *commodities* primarias aumentaron de 37% del total en 2000 a 51% en 2010 (De Negri y Varela, 2011: 8). Pero aún en 2000, si se suman las exportaciones “mínimamente procesadas, basadas en materias primas” y las *commodities*, el total es 51%, mientras que este total en 2010 es casi lo mismo, 56% de las exportaciones totales (De Negri y Varela, 2011: 8). Es decir, entre 2000 y 2010 las exportaciones de *commodities* subieron, mientras que las de bienes “mínimamente procesados, basados en materias primas” han caído en 57%. Entonces, el comportamiento del sector externo no es tan claro. Otra cosa importante en cuanto a esta discusión es que el sector externo es chico. En 2000, la relación exportaciones/PIB fue solamente 9.1%. Esta relación subió hasta 14.4% en 2004, bajando después a 9.6 en 2010, según fuentes oficiales.

En los años noventa se vivió una desindustrialización en sectores fundamentales, lo cual acarreó consecuencias políticas importantes en términos del surgimiento victorioso del Partido de los Trabajadores (PT) en 2002. En años recientes, el tema de la desindustrialización ganó importancia, especialmente como resultado del *boom* de las *commodities*. El *boom* de las exportaciones de *commodities* y una tasa de cambio muy alta para el *real* provocó que las exportaciones de manufacturas cayeran como parte de las exportaciones totales. Sin embargo, más allá de esto, la situación general no es clara. Por ejemplo, el empleo industrial disminuyó en relación al empleo total de 2003 a 2012, de 17.4% a 16.5%, mientras que la cantidad total de empleados en la industria pasó de 32.5 millones a 36 millones (Grupo de Análise e Previsões, 2012: 4).

Desde la primera elección de Lula en 2002 Brasil se encaminó firmemente a una estrategia neodesarrollista que ha enfatizado, sobre todo, en una política de “crecimiento con redistribución”, que redujo el Índice de Gini de la distribución del ingreso y colocó por sobre la línea de pobreza a 30 millones de personas. Simultáneamente, esta estrategia incrementó la demanda agregada para

productores nacionales, creando círculos virtuosos en el incremento de la producción y aumento de oportunidades de empleo (Morais y Saad-Filho, 2011).

El neodesarrollismo, sin embargo, va más allá del estilo de políticas keynesianas que promueven el crecimiento de la demanda agregada, el pleno empleo y la redistribución del ingreso. De hecho, el neodesarrollismo está centrado en la *esfera de la producción*. A diferencia de otros países sudamericanos, que han disfrutado de crecimiento económico desde 2002, Brasil ha enfatizado el enfoque de una mayor estructura industrial “competitiva” encabezada por una *política industrial* activa y la construcción de un *sistema nacional de innovación*. En la medida en que los esfuerzos para implementar esta estrategia neodesarrollista se sucedían, Brasil realizó significativos descubrimientos de petróleo en el mar. Esto llevó a una reorientación de la política tendiente a utilizar al petróleo como la palanca fundamental en la estrategia industrial. El Estado, mediante el Banco Nacional de Desarrollo (BNDES) jugará un papel catalítico en la dirección de los flujos de inversión pública a las empresas estatales y privadas relacionadas con las innovaciones tecnológicas en la perforación y producción marítima. Es decir, Brasil es un buen ejemplo de la *staples thesis*, al hacer una transformación fundamental por medio del petróleo y usar este bien primario como una base para internalizar los efectos de encadenamientos productivos, promoviendo una red de proveedores nacionales con insumos de alto contenido, desde la bien diversificada y fuerte plataforma industria nacional.

CONCLUSIONES

Con las excepciones de Argentina, Brasil y particularmente de México (que continúan un proceso de dependencia por el camino neoliberal de tipo maquila, que representa el 75-80% de sus exportaciones), el *boom* de las *commodities* del siglo XXI ha conducido a una situación descrita por Gudynas y otros, como “extractivismo progresista” en el resto de Latinoamérica. Incluso los procesos de expansión de la primarización en Argentina, Brasil y México, si bien no dominan la acumulación, sí son de importancia para el crecimiento.

El *boom* de las *commodities* terminó en 2011 y desde entonces la trayectoria de los precios ha ido en descenso, decrementos que se traducen en un crecimiento (real) más lento, por lo que el crecimiento de América Latina cayó del 4.3% en 2011 a 3% en 2012. El petróleo es por un amplio margen la mayor *commodity* de exportación de América Latina, pero uno de sus mercados más importantes –los Estados Unidos de América (EUA)– se encuentra en una rápi-

da y no anticipada transformación. La producción de gas de esquistos bituminosos ha experimentado un explosivo crecimiento, superior al 50% (llegando a 6 millones de barriles por día) de 2005 a 2013. La restructuración actual de la industria petrolera en los Estados Unidos continuará teniendo un impacto fundamental sobre las exportaciones de *commodities*.

El análisis y la investigación presentada en este capítulo han demostrado la viabilidad continua de la hipótesis PS sobre el descenso secular de los Términos de Intercambio. Una conclusión importante del análisis e investigación es que la hipótesis PS debe incorporar efectos de volatilidad. Como se señaló en el texto, la demostración de que el efecto de la volatilidad provoca un mayor efecto negativo que la caída en los TDI sólo se muestra en los análisis econométricos de corto plazo (usualmente cinco años). La producción de *commodities* en Latinoamérica no se realiza en condiciones de corto plazo asumidas por una empresa marshalliana. La producción general de *commodities* conforma *condiciones de encierro* establecidas por un proceso de senderos dependientes del pasado (*path-dependent process*) que se *fortalece progresivamente*. La presentación convencional de la hipótesis PS requiere poca actualización. Una hipótesis PS⁺ sería adecuada incorporando tendencias negativas de largo plazo, así como la volatilidad en los precios de las *commodities*. De acuerdo con la hipótesis PS⁺, en el corto plazo el efecto de la volatilidad será mayor al de los cambios en los TDI sobre el crecimiento del ingreso per cápita. En el largo plazo, la tendencia negativa en los TDI, conducida por múltiples factores, ejercerá la mayor presión, mientras que los efectos de la volatilidad continuarán teniendo una influencia importante en el desempeño macroeconómico.

Las conclusiones que se derivan de este análisis teórico y de la examinación empírica del último *boom* de las *commodities* en América Latina siguen siendo esencialmente las que presentaron Prebisch, Singer y Furtado, y muchos otros estructuralistas latinoamericanos. Tanto entonces como ahora, se necesitan programas endógenos en los que las políticas industriales sean la base para un desarrollo autónomo sustentado, en primera instancia, en la expansión del mercado interno y ya no en ventajas comparativas estáticas sujetas a la “trampa de los *staples*”. Brasil, y en menor medida Argentina, muestra ahora el camino por seguir. Los intentos para reducir la pobreza y orientarse a necesidades humanas básicas por medio de proyectos basados en el “Extractivismo Progresista” en toda América Latina son bien intencionados, pero sólo son estrategias paliativas y oportunas que posteriormente decaerán en tanto que el último *boom* de las *commodities* seguiría flaqueando.

BIBLIOGRAFÍA

- Akyüz, Y., "The Staggering Rise of the South?", en *South Center Research, Paper 44*, marzo de 2012, pp.1-58.
- Astorga, P., B. Ame y V. Fitzgerald, "The Standard of Living in Latin America During the Twentieth Century", en *QEH Working Paper Series-QEHWPS103*, Latin American Center, St Antony's College, Oxford, 2003.
- Blattman, C., J. Hwang y J. Williamson, "The Impact of the Terms of Trade on Economic Development in the Periphery", en *Discussion Paper*, núm. 2040, Harvard Institute of Economic Research, 2004, pp.1-48.
- Bradsher, K., "Saying not to Growth in China", en *New York Times*, nov. 7, 2012, pp. B1, B5.
- Bradsher, K. y C. DuHigg, "Signs of Change Taking Hold in Electronics Factories in China", en *New York Times*, ... 27, 2012, pp. A1, A10-A11.
- Carmagnani, M., *Estado y sociedad en América Latina, 1850-1930*, Grupo Editorial Grijalbo, Barcelona, 1984.
- Cashin, P. y J. McDermott, "The Long-Run Behavior of Commodity Prices: Small Trends and Big Variability", in *IMF Staff Papers*, vol. 49, núm. 2, 2002, pp. 175-199.
- Cavalcanti, T., K. Mohaddes y M. Raissi, "Commodity Price Volatility and the Sources of Growth", en *IMF Working Paper WP/12/12*, 2012. Disponible en <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2012/wp1212.pdf>.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*, 2012, Santiago, 2012a.
- _____, *Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2012*, Santiago, 2012b.
- _____, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*, Santiago, 2011.
- Cypher, J., "Brazil: Neoliberal Restructuring or the Rejuvenation of the Developmental State?", en Yildiz Atasoy (ed.), *Global Economic Crisis and the Politics of Diversity*, Palgrave MacMillan, Londres, 2014, pp. 181- 211.
- De Medieros, C., "Commodities, choques externos e crescimento: reflexões sobre América Latina", en *Serie Macroeconomía del Desarrollo*, núm. 117, Santiago, CEPAL, 2012.
- De Negri, F. y G. Varela, "A primarização da pauta de exportações no brasil: ainda um dilema", en *Radar: Tecnologia, Produção e Comércio Exterior*, núm. 13, abril, 2011, pp. 7-14. Disponible en http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/radar/110509_radar13.pdf
- "Economic and Financial Indicators", en *The Economist*, vol. 406, núm. 8817, enero 5, 2013, pp. 72- 73.

- Furtado, C., *The Economic Growth of Brazil*, University of California Press, Berkeley, 1971.
- Giordano, P., J. Harris y M. Shearer, *Latin American Trade Trends Estimates 2012*, Interamerican Development Bank, Washington, D.C., 2012. Disponible en <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=37335821>.
- Grupo de Análise e Previsões, “Análise Temática”, en *Conjuntura em Foco*, núm. 8, año 4, marzo, 2012, pp. 1-10.
- Gudynas, E., “El nuevo extractivismo progresista” en Alberto Acosta (ed.), *Colonialismo del siglo XXI*, Icaria Editorial, Barcelona, 2011, pp. 75-92.
- Herrera, G. y A. Tavosnanska, “La industria argentina al comienzo del siglo XXI”, en *Revista CEPAL*, núm. 104, agosto, 2011, pp. 103-122.
- Hirschman, A., “A Generalized Linkage Approach to Development, with Special Reference to Staples”, en *Economic Development and Cultural Change*, vol. 25, suplemento, 1977, pp. 67-98.
- International Monetary Fund, *Table 1b. Indices of Primary Commodity Prices, 2002-2012*. Disponible en [http://www.imf.org/external/np/res/commod/](http://www.imf.org/external/np/res/commod/Table1b) Table1b.
- Leiva, F., *Latin American Neostructuralism*, University of Minnesota Press, Minneapolis, 2008.
- Morais, Lecio y Alfredo Saad-Filho, “Da economia política à política econômica: o novo-desenvolvimentismo e o governo Lula”, en *Revista de Economia Política*, vol. 31, núm. 4, octubre-diciembre, 2011, pp. 507-527.
- Nassif, M., “Exportações-o avanço das commodities”, en *Desafio do desenvolvimento*, núm. 66, 2012. Disponible en http://www.ipea.gov.br/desafios/index.php?option=com_content&view=article&id=2513:catid=28&Itemid=23
- Palma, J. y M. Marcel, “Kaldor on the ‘Discreet Charm’ of the Chilean Bourgeoisie”, en *Cambridge Journal of Economics*, vol. 13, núm.1, 1989, pp. 245-272.
- Sinnott, E.; J. Nash, y A. de la Torre, *Natural Resources in Latin America and the Caribbean: Beyond Booms and Busts?*, World Bank. Washington, D.C., 2010.
- United Nations, *World Economic Situation and Prospects, 2013*, United Nations, Nueva York, 2013.
- United Nations Development Program (UNDP), *Towards Human Resilience: Sustaining MDG Progress in an Age of Economic Uncertainty*, United Nations, Nueva York, 2011.

- Watkins, M., "The Staples Theory Revisited" en Grant, H. y D. Wolfe (eds.), *Staples and Beyond: Selected Writings of Mel Watkins*, McGill-Queens University Press, Montreal, 2006a.
- _____, "The Staple Theory of Economic Growth" en Grant, H. y D. Wolfe (eds.), *Staples and Beyond: Selected Writings of Mel Watkins*, McGill-Queens University Press, Montreal, 2006b.
- Weisbrot, M. *et al.*, *La historia del éxito económico argentino y sus implicaciones*, Center for Economic and Policy Research, Washington, D.C., diciembre, 2011.

