

Extraído de Viento Sur

<http://vientosur.info/spip.php?article13271>

Menos globalización

¿Marginación u oportunidad para América Latina?

- solo en la web -



Fecha de publicación en línea: 14 de diciembre de 2017

Descripción:

¿Ha vuelto a perder América Latina la oportunidad de salirse de otro modo en la globalización? Una breve comparación con los países que América Latina dejó pasar una vez.

Licencia de Creative Commons BY - NC- ND Viento Sur

¿Ha vuelto a perder América Latina una oportunidad de insertarse de otro modo en la globalización? ¿Se mantuvieron las estructuras productivas pese al «giro a la izquierda» de algunos de los grandes países de la región? ¿Cómo se abordan los problemas de la digitalización y los cambios en los escenarios globales? Una breve comparación con Asia puede servir para ver que América Latina dejó pasar una nueva oportunidad.

Desde 2008, la globalización parece debilitarse. Las exportaciones mundiales vienen creciendo a un ritmo similar al del pib mundial. Las medidas proteccionistas se multiplican desde 2012 y, con el acceso de Donald Trump a la Presidencia de Estados Unidos en 2017, podrían ser más importantes y generalizadas.

En estas condiciones, ¿cuáles son las posibilidades para los países de América Latina de hacer frente a estas amenazas? La desaceleración del crecimiento de los países latinoamericanos desde 2012, incluida la profunda crisis en Brasil y, en menor medida, en Argentina, ¿puede ser una oportunidad de insertarse *positivamente* en la división internacional del trabajo generando exportaciones más allá de las materias primas? A decir verdad, esta posibilidad parece débil. El abandono relativo del modelo de reprimarización es una condición necesaria, pero no suficiente, para que la acumulación de desventajas se convierta en una oportunidad.

Un viraje en la división internacional del trabajo

Asia. El crecimiento impulsado por las exportaciones. Entre los años 1960 y 1980, algunos países asiáticos tuvieron una rápida industrialización gracias tanto a las deslocalizaciones como a una importante intervención del Estado [1](#). Las deslocalizaciones concernían a ciertos segmentos de la línea de producción de un bien para los que el costo laboral unitario (combinación del índice salarial, la productividad y el tipo de cambio) era mucho menor en estos países que en los desarrollados. Más precisamente, en un principio, estas deslocalizaciones afectaban a pocos productos para los cuales era posible hacer uso de tecnologías alternativas, conocidas como *labour using*, que utilizaban poco capital y una mano de obra abundante y escasamente remunerada. La brecha salarial entre estos países del Sur y los del Norte y la posibilidad de imponer condiciones de trabajo que eran inviables en los países desarrollados -en virtud de sus legislaciones- compensaban la brecha de productividad de manera tal que la deslocalización en el Sur de ciertos segmentos de producción se volvió más rentable que su producción en el Norte, a pesar de los gastos ocasionados por los transportes transcontinentales.

Con el posterior aumento de los salarios en estos países asiáticos, se mantuvo la intensidad de capital y creció el número de productos afectados por la deslocalización, y más rápidamente en la medida en que los gobiernos de Asia -a excepción notable de Hong Kong- favorecían a la vez los encadenamientos hacia atrás, ponían a disposición de las empresas una mano de obra cada vez más calificada y adoptaban una política industrial coherente en función de una inserción positiva en la división internacional del trabajo, que tenía como meta producir bienes más sofisticados y de mayor demanda en los mercados internacionales. El auge de esta segmentación-deslocalización, a veces designada como subcontratación internacional, involucraba a dos o tres actores: una empresa de los países desarrollados que daba las órdenes y una o dos empresas de la periferia, que podían ser filiales de la compañía de los países desarrollados. Pero como muestra sobre todo el caso de Corea del Sur, podían también no serlo.

En las décadas de 1990 y especialmente de 2000, hemos asistido a un viraje en la división internacional del trabajo, con el desarrollo de internet, la reducción de los costos de transporte y la posibilidad de que algunos países puedan adaptar su oferta rápidamente a los cambios repentinos de la demanda mundial. Se pasó de una relación entre dos o tres actores a una relación entre un actor, la empresa contratante, y n actores situados en diferentes países, sobre todo en el Sur, pero también en el Norte. La cadena internacional de valor entonces se rompe, al situarse la línea de producción en n países, desde el diseño hasta la distribución, pasando por todos los demás segmentos. Las técnicas de producción cambian, incluyendo el ensamblaje. En efecto, la ventaja del bajo coste de los salarios de los trabajadores poco calificados se vuelve insuficiente respecto de las ganancias derivadas de la utilización de técnicas

de producción más sofisticadas, con intensidad de capital, que emplean una mano de obra más calificada y más costosa pero relativamente menos cara que en el Norte. De esta manera, más allá de la relación Norte-Sur sobre los productos manufacturados, se tejieron relaciones Sur-Sur cada vez más densas, lo que se caracterizó a veces como *revolución silenciosa*.

Los países latinoamericanos, con pocas inversiones en la cadena de valor internacional. Como señalan Célio Hiratuka y Fernando Sarti [2](#)/siguiendo a Richard Baldwin [3](#)/con el estallido internacional de la cadena de valor en la década de 2000, América Latina podría haber impulsado su industrialización con dos condiciones: a) haciendo atractiva la posibilidad de elaborar segmentos de producción; b) emprendiendo, como se hizo en Asia, una política industrial que permitiera integrar hacia atrás estos segmentos deslocalizados y reemplazar los insumos importados por segmentos producidos localmente de acuerdo con requisitos internacionales de alta calidad. Esto casi no sucedió en América Latina, pues las grandes economías latinoamericanas tuvieron relativamente poca participación en el proceso de explosión internacional del valor, ya sea hacia atrás o hacia adelante [4](#), incluyendo a México. En efecto, a diferencia de muchos países asiáticos, México se limitó principalmente a actividades de ensamblaje, con la excepción parcial de ciertos sectores, como la industria del automóvil, donde el número de fabricantes de equipos aumentó, no gracias a una política industrial, sino a la llegada de empresas transnacionales. La creciente apertura no tuvo efectos positivos en el crecimiento, y los efectos multiplicadores sobre el pib fueron por lo tanto débiles, lo cual explica que, entre los grandes países latinoamericanos, haya sido el que tuvo el crecimiento más débil en los últimos 25 años [5](#). La complejidad de su tejido industrial es también débil y/o aparente y engañosa.

La revolución digital, la disminución del coste del transporte y la flexibilidad laboral estimularon este cambio. En el pasado, los denominados países periféricos se especializaban en la producción de materias primas. Hoy en día, algunos de ellos, como los de Asia, se han convertido en *talleres del mundo*; otros, después de industrializarse, principalmente en América Latina, se han volcado hacia una especialización ligada a la producción de bienes de renta y, de esta manera, se han reprimarizado; mientras que otros se han mantenido especializados en la producción de bienes primarios.

Los cambios observados también afectan a los países desarrollados. Sus líneas de producción se han internacionalizado y se han concentrado a menudo en los segmentos hacia atrás, aquellos en los que el coeficiente de investigación y desarrollo y la intensidad de capital son más elevados, y hacia adelante. Los otros segmentos se trasladaron en parte a otros países.

Con la revolución de internet y la digitalización, las fronteras entre la industria y ciertos servicios se han vuelto porosas. En primer lugar, porque toda una serie de actividades que en el pasado formaban parte de la industria fueron externalizadas y hoy se las denomina servicios, lo que a veces hace poco pertinentes las discusiones acerca de la desindustrialización, en tanto las comparaciones no responden a parámetros equivalentes. En segundo lugar, porque para los llamados servicios dinámicos, los más eficientes, aquellos cuya productividad no solo es alta sino que crece rápidamente, los métodos aplicados son los de la industria.

La disminución del costo del transporte, la capacidad de aumentar la escala muy rápidamente -es decir, de hacer frente a los mercados globales inmediatos y de movilizar recursos financieros y humanos muy importantes para hacerlo (escalabilidad)- y, por último, la flexibilización de la fuerza de trabajo permiten una rápida adaptación de la oferta a las fluctuaciones de la demanda global. Esta explosión de la cadena de valor internacional concierne sobre todo a los países asiáticos. Las relaciones comerciales entre ellos se vuelven más densas que lo que ya eran, con los mercados de los países desarrollados como destino último.

Para toda una serie de productos, las formas de la competencia se basan cada vez más en el dominio de la amortización de los costos fijos, especialmente en los costos de diseño y de inversión, como señala Pierre Veltz [6](#). La industria del software constituye un ejemplo casi perfecto de ello, ya que los costos de reproducción son

cercanos a cero (el costo marginal nulo, para retomar la expresión de Jeremy Rifkin [7](#)), mientras que los costos hacia atrás son extremadamente altos (infraestructuras de internet como la nube) y hacen muy difícil a los países emergentes imponerse sobre estos productos muy dinámicos.

Con la revolución de internet, las economías de aglomeración ganaron más fuerza que en el pasado. La digitalización aleja y acerca, lo que a primera vista parece una paradoja. Aleja, porque permite un estallido internacional de la cadena de valor; acerca, porque las grandes ciudades adquieren un poder económico considerable, a punto tal que parecen ser las *ganadoras* de la globalización, en detrimento de las ciudades medianas y pequeñas, que se convierten en las *perdedoras*. Las grandes ciudades son a la vez grandes fuentes de demanda, proveedoras y canteras de mano de obra calificada y capacitada. En torno de ellas se constituyen fuerzas económicas que, al establecer a menudo redes entre ellas más allá de las fronteras nacionales, se oponen a los intereses definidos por los gobiernos nacionales. Las grandes ciudades, bajo ciertas condiciones, son por lo tanto el lugar donde se desarrolla la *complejidad*, fuente de inserción positiva en la división internacional del trabajo [8](#).

Como consecuencia de la digitalización, de la disminución de los costos de transporte, de la flexibilidad y de la escalabilidad, las tecnologías avanzadas están inmediatamente disponibles. En otras palabras, ha pasado la época (de 1960 a 1990) en que se podía exportar capital productivo desvalorizado desde los países avanzados, valorizable en la periferia, como fue el caso en la industria automotriz, donde Ford, Fiat, Renault, Peugeot, Volkswagen, etc., continuaban produciendo viejos automóviles *nuevos* (Escarabajo, Falcon, etc.). Hoy en día, el nivel de productividad alcanzado por las empresas multinacionales en los países emergentes es cercano al de los países desarrollados. Dados los salarios más bajos y, en ocasiones, a pesar de la tendencia a la apreciación de las monedas nacionales frente al dólar, a menudo las empresas deslocalizadas son más competitivas que las empresas que permanecen en los países desarrollados.

Consecuencias importantes sobre el empleo y sus formas, y sobre la representación política. No podemos omitir las consecuencias de estos procesos sobre el trabajo, el empleo y la representación política con el pretexto de que apelarían a disciplinas diferentes de la economía. La globalización es a la vez un proceso de unificación y fragmentación en los países desarrollados. *Unificación*, porque, con la apertura creciente, el empleo y el trabajo están sujetos a restricciones externas cada vez mayores. El empleo tiende a volverse cada vez más precario y, con el auge de internet, la *uberización* de las actividades es cada vez más importante. Esto se manifiesta en un aumento de la tercerización. El trabajador, convertido en su propio empleador, se inserta en las restricciones que se le imponen hacia atrás gracias a la nube y a los *big data* que dominan las grandes empresas. *Fragmentación*, porque no todas las actividades están sujetas a una tercerización. Este movimiento reciente fragmenta al conjunto de los trabajadores aún más que en el pasado, cuando se oponían los *insiders* y los *outsiders*, con la desvalorización y, sobre todo, con la desafiliación que esto conlleva. El trabajo tiende a volverse cada vez más flexible tanto en términos de remuneración (competencia de los salarios bajos asiáticos y efectos de la precariedad en los salarios) como de versatilidad de tareas, sin que las posibilidades de movilidad sean suficientemente satisfactorias en caso de despido. A esto se agrega una brecha creciente en las remuneraciones laborales entre las tareas de ejecución y las de dirección, así como los efectos en términos de desigualdad producidos por la liberalización financiera. La representación política es fuertemente cuestionada por este movimiento en términos de empleo -tanto en el nivel cuantitativo como en el cualitativo- y de salario. Responsable de la globalización que ha promovido, la representación política está pagando el precio hoy debido a su incapacidad para controlar ese movimiento y esto da paso a nuevas configuraciones políticas cuyos esquemas son difíciles de predecir.

Economías latinoamericanas debilitadas pero con posibilidades de recuperación

Los grandes países latinoamericanos: más proteccionistas que los países asiáticos por los derechos aduaneros, pero menos por las tasas de cambio. Los principales países latinoamericanos se han abierto al comercio mundial de mercancías a un ritmo más moderado que los países asiáticos (con la notable excepción de la India, hasta hace poco tiempo). Salvo en algunos países como Perú, Chile, incluso Colombia y, por supuesto, México, el

proteccionismo es todavía relativamente alto en varios países, en especial en Brasil y en Argentina, sobre todo si se lo compara con la mayoría de los países asiáticos, comprendidos los bienes de capital y los bienes intermedios. Sin embargo, la apreciación de las monedas latinoamericanas durante un largo periodo atenúa o incluso anula los efectos protectores de los derechos de aduana.

Esta apreciación reduce el precio de las importaciones en moneda local; cuando disminuye su precio, estas sustituyen a la producción local por tres razones: el nivel alcanzado por la productividad del trabajo es relativamente menor que el de las empresas que exportan los mismos productos; la productividad laboral ha aumentado marginalmente (v. cuadro 1), mucho menos que en los países asiáticos y, por último, en los países con gobiernos progresistas, el crecimiento de los salarios reales ha sido más rápido que el de la productividad del trabajo. Estos tres factores, junto con las fuertes apreciaciones de las monedas locales frente al dólar, la insuficiencia de las infraestructuras y, a menudo, la poca *transparencia* de las instituciones socavan la competitividad de las empresas y reducen el rendimiento del capital empleado, en promedio, en el sector industrial.

Cuadro 1

Tasa de crecimiento anual de la productividad del trabajo en la industria, 1970-2014

| | 1970-1979 | 1980-1989 | 1990-1999 | 2000-2007 | 2010-2014 |
|---------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Argentina | 1,7 | -1,4 | 6,9 | -0,7 | -2,5 |
| Brasil | 3,4 | -2,8 | 2,9 | 0,0 | -2,5 |
| Chile | -0,3 | -0,5 | 6,2 | 0,1 | -1,8 |
| México | 0,6 | -1,7 | 0,4 | 0,6 | 3,7 |
| China | -1,6 | 4,8 | 10,4 | 7,1 | 6,9 |
| Corea del Sur | 3,2 | 5,0 | 7,7 | 5,6 | 4,3 |

Fuente: UNCTAD: *Trade and Development Report, 2016: Structural Transformation for Inclusive and Sustained Growth*, Naciones Unidas, Nueva York-Ginebra, 2016, p. 69.

Una desindustrialización precoz. La apreciación de la moneda nacional, el bajo nivel de productividad de la industria y su progresión aletargada [9](#), el aumento de los salarios reales en algunos países y, de manera indirecta, la insuficiencia de las infraestructuras tienen varios efectos: a) abren a los países de América Latina a la competencia extranjera en mayor medida de lo que el proteccionismo relativamente más alto lo impide; b) explican en buena parte la debilidad de la inversión en la industria de transformación. Esto precipita la desindustrialización de estos países en favor de actividades rentistas mucho más lucrativas (materias primas, finanzas). En la actualidad, con la desaceleración económica de China, la cotización de las materias primas está luchando para recuperar los altos números que había alcanzado. En los países con recursos naturales, la reprimarización latinoamericana está perdiendo impulso. La industria se ha debilitado, pero en algunos países como Brasil no fue destruida. El aumento del déficit de bienes de alta y mediana tecnología, signo de desindustrialización y de mayor vulnerabilidad, es en efecto el resultado de un crecimiento de la demanda superior a la oferta interna antes que de una regresión absoluta de esta última, como veremos luego. Por último, las fuertes depreciaciones de las monedas nacionales en 2015-2016 y las importantes caídas en el empleo y, en menor medida, en los salarios mostraron que las exportaciones pudieron recuperarse después de un periodo bastante largo y que su progresión pudo continuar a pesar de nuevas reapreciaciones. Sin embargo, esta situación es frágil, fundamentalmente porque las verdaderas medidas proteccionistas aún no se han puesto en marcha.

¿Marginación u oportunidad para América Latina?

¿Razones para tener esperanza? A partir de 2015, la mayoría de las economías latinoamericanas atraviesan una depreciación de sus monedas nacionales frente al dólar. En Brasil, esta depreciación ha sido muy importante. Como paralelamente, con la crisis, la inflación y el aumento del desempleo, los salarios reales expresados en moneda local cayeron, el costo unitario del trabajo bajó considerablemente, a pesar de un virtual estancamiento de la productividad laboral. Al cabo de unos meses, los efectos favorables de este retorno a una cierta competitividad favorecieron un aumento de las exportaciones brasileñas, a pesar del letargo de la demanda mundial. El porcentaje de las exportaciones provenientes de la industria de transformación dentro de las exportaciones totales aumentó por primera vez, luego de haber tenido una fuerte disminución entre 2005 (53 %) y 2015 (37 %). El saldo de la balanza comercial de los productos de la industria de transformación pasó de -19 000 millones de dólares en el primer trimestre (anualizado) en 2014 a -2500 millones en el primer trimestre de 2017. Entre las mismas fechas, el saldo negativo de los bienes de alta tecnología se dividió por dos, el de los productos de tecnología media-alta por un poco más de dos, y el de la tecnología media-baja prácticamente desapareció.

El tejido industrial, aunque debilitado, conserva su capacidad de respuesta a la demanda internacional cuando la competitividad vuelve a aumentar. Sin embargo, esta capacidad es frágil porque, por un lado, no depende de un aumento de la productividad laboral. Dicho esto, si el tejido industrial conserva esta capacidad de recuperación, es porque no ha sido completamente destruido: la complejidad ha disminuido, las ventajas comparativas reveladas se han deteriorado, pero Brasil aún posee algunos estandartes. Las industrias de alta tecnología y, sobre todo, de tecnología media-alta experimentaron un aumento muy significativo en su producción hasta la víspera de la crisis de 2008.

Cuadro 2

Brasil: importaciones según la intensidad, variaciones anuales en porcentaje/variaciones anuales, producción (entre paréntesis), 1^{er} trimestre de 2010 - 1^{er} trimestre de 2017

| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|-----------------------|----------------|--------------|---------------|--------------|----------------|------------------|----------------|-------------|
| Alta tecnología | 35,2 (14,1) | 7,2 (6,9) | 9,3 (-4,9) | 0,8 (0,9) | -7,1 (16,7) | -12,6 (-20,8) | -25,5 (-16) | 3,6 (-3) |
| Tecnología media-alta | 30,9 (31,9) | 33 (4,4) | 9,3 (-8,4) | 3,8 (4,9) | -2,5 (-2,5) | -16,4 (-11,9) | -29,9 (-19) | 9 (3,4) |
| Tecnología media-baja | 62,1 | 21,4 | 18,8 | 5,8 | 2,5 | -16,4 | -41,8 | 29,6 |
| Tecnología baja | 23,7 | 33,4 | 18,9 | -2,5 | 3,1 | -2,3 | -34,2 | 23,4 |

Fuente: Carta IEDI N° 784, 28/4/2017 y Carta IEDI N° 788, 19/5/2017; en gris, años de crisis.

No obstante, el crecimiento de las exportaciones es alto solo en los productos de tecnología media-alta y tecnología media-baja; Brasil es cada vez menos capaz de insertarse en la división internacional del trabajo en estos sectores. Sin embargo, en el conjunto y por sector, hay una disminución de la complejidad de las exportaciones y de las ventajas comparativas, en declive más o menos pronunciado según los países.

¿Marginación u oportunidad para América Latina?

Las capacidades de recuperación existen, pero son cada vez más débiles. Una reanudación sostenida del crecimiento es posible. Depende del fortalecimiento de los sectores con buenas perspectivas de futuro y no de su debilitamiento. Es preciso entonces repensar todo el paradigma económico que ha llevado a la desindustrialización y a la disminución de la complejidad de las exportaciones. La reprimarización de las economías conduce con mayor frecuencia a daños irreversibles sobre el medio ambiente, sobre los modos de vida y sobre la salud de las poblaciones circundantes. Produce además una apreciación de la moneda nacional, vector de una desindustrialización y una vulnerabilidad económica y social mayores. Hay que decir que los países latinoamericanos han dejado pasar la nueva revolución industrial adoptando una actitud relativamente pasiva frente a la globalización y a las rentas que podían derivarse de ella. Esta vía fácil debe ser abandonada. Se han alcanzado los límites de los modelos rentistas. Ha llegado el momento de buscar una nueva forma de integrarse en la división internacional del trabajo. Esto implica nuevas alianzas de clases, las únicas capaces de asumir políticamente una reforma fiscal consecuente, una distribución menos desigual de los ingresos y una política industrial menos clientelista. El camino es empinado, pero es el único posible.

Desde este punto de vista, la desaceleración del comercio internacional y el aumento del proteccionismo pueden ser una oportunidad para optar por otro modelo de desarrollo.

Septiembre-octubre 2017

Traducción: Lucas Bidon-Chanal

<http://nuso.org/articulo/menos-globalizacion-marginacion-u-oportunidad-para-america-latina/>

Notas:

1/ Se trata de los denominados «dragones»: Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong, seguidos luego de los «tigres»: Malasia, Tailandia, Indonesia, etc.

2/ C. Hiratuka y F. Sarti: «Relações econômicas entre Brasil e China: análise dos fluxos de comércio e investimento direto estrangeiro» en *Tempo do Mundo* vol 2 No 1, 1/2016.

3/ R. Baldwin: *The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization*, Harvard University Press, Cambridge, 2016.

4/ La mayoría de los países latinoamericanos están poco integrados en las cadenas internacionales de valor. La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) distingue dos tipos de encadenamientos: hacia atrás, que miden para un país dado la proporción de bienes intermedios importados que se incorporan a sus exportaciones, y hacia adelante, que mide la proporción de los bienes intermedios exportados por un país que se incorporan a las exportaciones de otros países. La participación hacia atrás fue de 11,4% en 2000 y 10,7% en 2011 en Brasil, frente a 37,2% y 32,1% respectivamente para China. La disminución de la proporción de China es indicativa del esfuerzo de este país para integrar sus líneas de producción. La participación hacia adelante es más importante para Brasil (17,1% en 2000 y 24,5% en 2011) que para China (10,8% y 15,6%), pues Brasil exporta más materias primas a China, que a su vez las incorpora a sus exportaciones. V. ocde, *Corporación Andina de Fomento (caf)* y Cepal: *Latin American Economic Outlook 2016: Towards a New Partnership with China*, caf / Cepal / ocde, París, 2016.

5/ Véase José Antonio Romero Tellauche: *Los límites al crecimiento económico de México*, El Colegio de México /

Universidad Nacional Autónoma de México, Ciudad de México, 2014.

[6/](#) P. Veltz: La société hyper-industrielle, le nouveau capitalisme productif, Édition du Seuil, París, 2017.

[7/](#) J. Rifkin: La sociedad del coste marginal cero. El internet de las cosas, el procomún colaborativo y el eclipse del capitalismo, Paidós, Barcelona, 2016.

[8/](#) La complejidad de una economía depende del esfuerzo realizado en investigación y desarrollo (i+d); cuanto mayor es este, mayor es la probabilidad de que la economía pueda producir productos complejos. Las exportaciones tienen dos características: su ubicuidad y su diversificación. La ubicuidad depende de la rareza, que a su vez depende de los recursos naturales que el país tiene o de la capacidad de producir bienes sofisticados que solo unos pocos países pueden producir. Estos últimos son los que se tienen en cuenta. Con el fin de aislarlos y construir un indicador de complejidad, Ricardo Hausmann, César Hidalgo et al. buscan utilizar la diversidad de las exportaciones para medir el grado de ubicuidad y, por lo tanto, de complejidad. Cuanto más compleja es una economía, produce más bienes sofisticados, que requieren un alto coeficiente de investigación y viceversa. Estos productos tienen una elasticidad de la demanda fuerte en relación con los ingresos y débil en relación con los precios. Son productos que permiten una inserción positiva en la división internacional del trabajo porque constituyen una apuesta a futuro. Pocos países del Sur logran promover una complejidad creciente de su tejido industrial. Aquellos que lo consiguen (los dragones, como Corea del Sur, Taiwán, China desde hace algunos años) deslocalizan en parte su producción de bienes labour using utilizando técnicas de producción poco sofisticadas en países aún menos avanzados que ellos (Bangladesh, Vietnam, etc.), caracterizados por salarios incluso más bajos y condiciones laborales dignas del nacimiento del capitalismo en los países desarrollados. Para el análisis de la complejidad, v. R. Hausmann, C. Hidalgo et al.: The Atlas of Economic Complexity: Mapping Paths to Perspectives, Center for International Development, Harvard University / Macro Connections mit Media Lab, Cambridge, 2014.

[9/](#) Existe una relación causal entre la apreciación de la moneda nacional y el débil crecimiento de la productividad media. La apreciación hace más costoso el trabajo expresado en dólares, mientras que los salarios se mantienen estables en moneda nacional. Como resultado, la rentabilidad se ve afectada y se refuerza la tendencia a orientarse hacia actividades de renta, especulativas (inmobiliarias) o financieras, que pueden ser también de carácter especulativo. La rentabilidad del capital en las grandes empresas industriales en Brasil disminuyó desde principios de la década de 2010, es decir, antes de la caída de la cotización de las materias primas, según los estudios del Centro de Estudios de Mercados y Capitales (cemec), lo que conduce a una menor inversión y afecta así la evolución de la productividad laboral. V. el conjunto de informes del cemec en

<http://ibmec.org.br/cemec/notas-cemec/>.

<http://nuso.org/articulo/menos-globalizacion-marginacion-u-oportunidad-para-america-latina/>