

El desarrollo hoy Hacia la construcción de nuevos paradigmas



Elena Pomar. *Rehilete*, 1987

María del Carmen del Valle Rivera
coordinadora

EL DESARROLLO HOY
HACIA LA CONSTRUCCIÓN DE
NUEVOS PARADIGMAS

COLECCIÓN DE LIBROS PROBLEMAS DEL DESARROLLO



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Dr. Leonardo Lomelí Vanegas

Rector

Dra. Patricia Dolores Dávila Aranda

Secretaria General

Mtro. Tomás Humberto Rubio Pérez

Secretario Administrativo

Dr. Miguel Armando López Leyva

Coordinador de Humanidades



INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

Dr. Armando Sánchez Vargas

Director

Dr. José Manuel Márquez Estrada

Secretario Académico

Dra. Nayeli Pérez Juárez

Secretaria Técnica

Mtra. Graciela Reynoso Rivas

Jefa del Departamento de Ediciones

EL DESARROLLO HOY
HACIA LA CONSTRUCCIÓN DE
NUEVOS PARADIGMAS

Coordinadora
María del Carmen del Valle Rivera

Primera edición impresa, septiembre de 2014
Primera edición digital en pdf, noviembre 2024

D.R. © UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
Ciudad Universitaria, Coyoacán,
04510, México, D.F.
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS
Circuito Mario de la Cueva s/n
Ciudad de la Investigación en Humanidades
04510, México, D.F.

ISBN Impreso: 978-607-02-5695-0

ISBN PDF: 978-607-30-9703-1

Cuidado de la edición: Alicia Girón y Héctor González Lima.
Apoyo en la edición: Minerva García, Esperanza Gil, José Luis Maya. Diseño
de portada: Victoria Jiménez.

Preparación y cuidado editorial del libro electrónico: Salvador Ramírez.

Imagen de portada: “Rehilete” (1987), de Elena Pomar. © D.R. Elena Pomar.
Prohibida la reproducción total o parcial por cualquier medio sin la autorización
escrita del titular de los derechos patrimoniales.

Hecho en México.

CONTENT / ÍNDICE

INTRODUCTION 9 INTRODUCCIÓN

María del Carmen del Valle Rivera

- | | | |
|---|----|--|
| I. LATIN AMERICAN IN
GLOBALIZATION: RETHINKING
THE RELEVANCY OF LATIN
AMERICAN DEVELOPMENT | 15 | I. AMÉRICA LATINA BAJO LA
GLOBALIZACIÓN: REPENSANDO
LA VIGENCIA DE LA TEORÍA
LATINOAMERICANA DEL DESARROLLO |
|---|----|--|

Raúl Vázquez López

- | | | |
|---|----|--|
| II. THE PARADOX OF WEALTH
AND POVERTY IN THE TIME OF
CAPITALISM | 39 | II. PARADOJAS DE LA RIQUEZA/
POBREZA DE TIEMPO EN EL
CAPITALISMO |
|---|----|--|

Araceli Damián

- | | | |
|--|----|---|
| III. LATIN AMERICAN
INTEGRATION SINCE THE 1990S
IN AN ENVIRONMENT OF CRISIS
AND UNCERTAINTY | 65 | III. LA INTEGRACIÓN
LATINOAMERICANA DESDE
LOS NOVENTA EN UN CONTEXTO
DE CRISIS E INCERTIDUMBRE |
|--|----|---|

Alfredo Guerra Borges

- | | | |
|--|----|--|
| IV. LOCAL AGRI-FOOD SYSTEMS
AND MULTIFUNCTIONALITY.
A RESEARCH APPROACH TO
FOOD, SOCIAL SCIENCES AND
TERRITORY | 87 | IV. SISTEMAS AGROALIMENTARIOS
LOCALES Y MULTIFUNCIONALIDAD.
UN ENFOQUE DE INVESTIGACIÓN
EN ALIMENTOS, CIENCIAS SOCIALES
Y TERRITORIO |
|--|----|--|

Javier Sanz Cañada

- | | | |
|---|-----|--|
| V. DEINDUSTRIALIZATION IN THE
MEXICAN ECONOMY:
A CONSEQUENCE OF THE
CANTARELL “MIRACLE”? | 105 | V. LA DESINDUSTRIALIZACIÓN
DE LA ECONOMÍA MEXICANA.
¿UN EFECTO DEL “MILAGRO”
CANTARELL? |
|---|-----|--|

Alicia Puyana

VI. GROWTH AND INFLATION IN ARGENTINA DURING THE TWO KIRCHNER PRESIDENTIAL TERMS (2003-2007/2007-2011)	131	VI. CRECIMIENTO E INFLACIÓN EN ARGENTINA BAJO LOS DOS MANDATOS KIRCHNER (2003-2007 / 2007-2011)
--	-----	---

Pierre Salama

VII. CRISES, BANK RESCUES AND SOVEREIGN STATES: THE NEXT FINANCIAL TSUNAMI?	155	VII. CRISIS, RESCATES BANCARIOS Y ESTADOS SOBERANOS: ¿PRÓXIMO TSUNAMI FINANCIERO?
---	-----	---

Enrique Casais

181	SEMBLANZAS DE LOS AUTORES
-----	---------------------------

INTRODUCCIÓN

Este libro se realiza por invitación de la Directora de *Problemas del Desarrollo*, Alicia Girón, para que forme parte de la Colección de Libros de esta Revista, con la idea de retomar los cuestionamientos surgidos a partir de las reflexiones derivadas de los trabajos y las discusiones que se realizaron en el marco del *Seminario de Teoría del Desarrollo (STD)* entre 2010-2012.¹

En esa perspectiva, las preguntas formuladas a partir de la experiencia del STD, que son las que guían la conformación de este texto son: ¿En el marco del proceso de globalización, con qué enfoques teóricos enfrentamos el análisis de los nuevos problemas del *desarrollo hoy*? ¿Son estos análisis los que nos permiten avanzar en el diseño de políticas en la senda del desarrollo? Sin duda no se trata de análisis que den respuestas únicas, pero sí aportes al conocimiento de los problemas del *desarrollo hoy* en la perspectiva de ampliar las reflexiones y contribuir al debate.

El libro reúne colaboraciones de destacados académicos que nos brindan conocimientos que constituyen insumos para la construcción de nuevos paradigmas y nos permiten sentar bases para el análisis sobre el *desarrollo hoy*. Se incorporan problemas estructurales y también estrategias y alternativas que proponen los autores considerando las características propias de cada país estudiado y de las necesidades de los diversos espacios sociales, económicos y culturales.

El *desarrollo* se considera como un proceso de construcción teórica de carácter interdisciplinario en el que se toman en cuenta aspectos económicos, sociales, políticos e incluyentes, en tanto considera aspectos culturales, medioambientales y de género. En la región latinoamericana, actualmente, no se puede pensar el *desarrollo* desvinculado del proceso de globalización, así que se parte de economías abiertas, en las que el Estado ha dejado de ser el regulador de las actividades económicas y políticas en las sociedades, para dar espacio a las fuerzas del mercado y, al mismo tiempo, reconocer la diversidad de las poblaciones y los territorios. Es decir, considerar que se trata de sociedades que tienen características propias que hay que identificar y analizar

¹ El STD en 2010-2012 reunió a un grupo de académicos para abordar los temas del *desarrollo hoy* en el marco de la incorporación de América Latina a la economía internacional y de la crisis generalizada. De la convocatoria a un grupo de académicos más amplio, resultó el libro *Crisis y alternativas de desarrollo en México y América Latina*, que se encuentra en proceso de edición por la UNAM.

para avanzar en la práctica de políticas para el desarrollo con una teoría más robusta, que responda a los problemas más urgentes y retome las experiencias de la acción colectiva.

De ahí que, más allá de la visión estrecha sobre el desarrollo, que considera que el crecimiento del Producto generado (PIB) y del producto per cápita, es suficiente para avanzar hacia el progreso y disminuir la pobreza —como sostiene la teoría del crecimiento y las políticas macro que emanan de ella—, las preguntas que se trazan en los trabajos aquí reunidos surgen de la observación de las transformaciones generadas por la intensificación de los procesos globalizadores y la crisis estructural iniciada en 2008-2009, particularmente en los países subdesarrollados. Los complejos problemas actuales de México y de América Latina ameritan examinar las dimensiones de la noción misma de *desarrollo*, así como analizar y evaluar los nuevos enfoques derivados del reconocimiento de la acción colectiva y revisar la pertinencia del instrumental analítico en esa perspectiva. Este libro pretende construir camino en esa dirección, ante la urgencia de re-pensar a México y a la región latinoamericana en el rumbo del desarrollo equitativo y sostenible como concepto que contribuye a la acción social y política, no sólo como un derecho² de la sociedad hacia el vivir bien y el bienestar de la mayoría de nuestras poblaciones sino también como resultado de acción colectiva y de la imaginación estratégica.

Entre las recientes respuestas a esas preocupaciones encontramos la aplicación de políticas alternativas impulsadas por gobiernos que no han seguido los lineamientos del Consenso de Washington, así como las inspiradas por grupos étnicos, contrarias al neoliberalismo, que buscan, en un marco de legalidad, la satisfacción de las necesidades, incorporando la interculturalidad y el respeto a la naturaleza, que se sostienen en países como Bolivia y Ecuador. Igualmente encontramos respuestas, inspiradas en la acción colectiva de grupos sociales de nuestras poblaciones, para el desarrollo local.

A principios de los años ochenta el modelo de desarrollo de América Latina sufrió cambios radicales. A diferencia del modelo de industrialización por sustitución de importaciones que imperaba anteriormente, podemos afirmar que, con sus diferencias en cada país, en la región se mantenía un alto ritmo de crecimiento que generaba las bases para una mejor condición social. En el caso de México, la política neoliberal, junto con las crisis recurrentes que

² Las Naciones Unidas incorporan en la reflexión sobre el desarrollo la idea de los derechos y la protección sociales de los Estados de bienestar de la segunda posguerra. (Asamblea General de las Naciones Unidas, *Declaración sobre el derecho al desarrollo*, 4 de Diciembre de 1986).

acompañaron a la incorporación de su economía a la global, dio como resultado un crecimiento mediocre y lento que acentuó la desigualdad social y económica así como los problemas de desempleo, migración y agudización de la pobreza.

Por otra parte hay que destacar el peso de los cambios en el sector financiero, de tal manera que los registrados en el desarrollo del capitalismo se observan tanto en el sector real como en el virtual de la economía. También sobresalen las experiencias de países que privilegian la reprimarización y sus limitaciones.

En el marco de este panorama, ¿cómo pensar el desarrollo hoy?, ¿cómo pensarlo para la región latinoamericana y particularmente para México? Un examen de los nuevos elementos para la construcción de paradigmas del desarrollo a partir de las propuestas teóricas, las experiencias conjuntas y las de algunos países en particular, así como de los problemas que demandan atención para la supervivencia humana, acompañada de sustentabilidad ambiental, nos darán herramientas teóricas para mirar desde nuestra región los desafíos que nos impone la búsqueda del *desarrollo*. Los problemas nuevos y viejos que se deben atender son muy amplios, de modo que en este material se avanza sólo sobre algunos de los aspectos señalados.

Los trabajos que se ofrecen en este libro fueron desarrollados por investigadores que han participado en los seminarios y talleres del *Seminario de Teoría del Desarrollo*, así como por especialistas que presentan discusiones teóricas y hallazgos originales con análisis empíricos y propuestas de política en algunos casos sobre desafíos que no son fáciles de remontar y que, sin embargo, nos permiten aproximarnos a un pensamiento crítico y propositivo sobre la problemática latinoamericana y particularmente sobre la de México.

En el primer término Raúl Vázquez, del Instituto de Investigaciones Económicas (IIEC) de la UNAM, en su trabajo “América Latina bajo la globalización: Repensando la vigencia de la teoría latinoamericana del desarrollo”, discute sobre dos postulados de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL): la industrialización como camino al desarrollo y la integración regional como paliativo de la dependencia. Postulados que, a decir del autor, dicho organismo les ha restado pertinencia dadas las transformaciones económicas ocurridas en las últimas décadas en América Latina. Al respecto el autor propone una estrategia alternativa de desarrollo incluyente.

En el segundo trabajo, “Paradojas de la riqueza/pobreza de tiempo en el capitalismo”, Araceli Damián, de El Colegio de México, aborda el tema de la más lacerante de las consecuencias del desarrollo del capitalismo: la pobreza y desigualdad de la sociedad, y destaca que es indispensable conocer las raíces

ces y las fuentes de la desigualdad en el propio sistema. Vista la pobreza no sólo desde las diferencias y carencias de recursos materiales y de ingreso, sino como pobreza de tiempo, que incrementa las desigualdades de la población en su lucha por la sobrevivencia, en este trabajo la autora reflexiona sobre la necesidad de considerar el problema de la pobreza y desigualdad en todas sus dimensiones y nos deja elementos a incluir en planteamientos de política que no se reduzcan a perseguir fines paliativos para estos problemas.

“La integración latinoamericana desde los noventa en un contexto de crisis e incertidumbre” es el título del trabajo, que nos ofrece Alfredo Guerra-Borges, del IIEC-UNAM, atendiendo a una de las formas de responder a las repercusiones de los cambios de la economía mundial en la región. Producto de largos años de estudio sobre el tema, el autor nos expone el recorrido de la integración latinoamericana en medio siglo, es decir, desde las experiencias de la región en busca de ésta con base en la propuesta de la teoría latinoamericana del desarrollo de la CEPAL, pasando por las experiencias de integración sólo entre algunos países para enfrentar los problemas conjuntos, hasta el regionalismo abierto, que incluye la integración mediante acuerdos de libre comercio con países externos a la región —como Estados Unidos, Europa, China y recientemente entre los países de la Ribera del Pacífico—, que obedecen a intereses políticos de las grandes potencias. Al mismo tiempo destaca los nuevos consensos regionales de integración, que también dan curso a propuestas políticas para atender problemáticas comunes.

La situación actual de crisis y el continuo proceso de globalización nos muestran la desatención a las áreas rurales que han sido más sensibles y abandonadas haciéndolas más vulnerables, y que sin embargo manifiestan potencialidades de desarrollo a partir de estrategias locales y globales en la producción de alimentos y la acción colectiva. En cuarto término se incluye el trabajo de Javier Sanz Cañada, del Centro de Ciencias Humanas y Sociales del Consejo Superior de la Investigación Científica (CSIC) de España, intitulado “Sistemas agroalimentarios locales y multifuncionalidad. Un enfoque de investigación en alimentos, ciencias sociales y territorio”. En esta investigación el autor aborda y revisa las aportaciones a esta problemática de corrientes de investigación sobre el conocimiento de un nuevo paradigma: el desarrollo rural y los sistemas agroalimentarios locales (SIAL), enfoque que se dirige a la investigación de los efectos de la actividad económica e institucional de los SIAL en el desarrollo rural

“La desindustrialización de la economía mexicana. ¿Un efecto del “milagro” Cantarell?” es el título del trabajo, que nos entrega Alicia Puyana, de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), México. En este texto la

autora analiza la problemática que presenta la tendencia creciente a la especialización en la exportación de materias primas de origen agrícola o minero en países de América Latina, en el proceso de globalización, especialmente en el caso de México como exportador de petróleo, y muestra con un modelo econométrico los efectos conocidos como “enfermedad holandesa”. Aun cuando México no sea una economía petrolera como exportadora importante de crudo, sostiene la autora, con las políticas neoliberales se privilegió un patrón de crecimiento basado en las exportaciones de factores abundantes (mano de obra barata, manufacturas insertas en las cadenas de valor globales y petróleo), el cual no estimula la productividad en las manufacturas con mayor proporción de valor agregado nacional y la renta petrolera financia el gasto público centrado en gasto corriente. De esta manera la economía mexicana alcanza al inicio de la crisis mundial en 2008 una situación ya de severa crisis.

En el sexto trabajo, Pierre Salama, reconocido latinoamericanista, profesor emérito de la Universidad Sorbona, nos ofrece un análisis específico sobre una economía de la región, que se titula “Crecimiento e inflación en Argentina bajo los dos mandatos Kirchner”. Contiene un recuento de los periodos de gobierno de los Kirchner, tanto el de Nestor como el primero de Cristina Kirchner, mostrando los elementos de política que llevaron a Argentina a un balance económico y social global bueno, si bien con riesgos inflacionarios importantes y problemas de gobernabilidad que no escapan al aplicar políticas que no han seguido puntualmente los lineamientos del Consenso de Washigton. El autor nos deja la pregunta ¿el modelo argentino es sostenible? Y fundamenta los éxitos y los límites del modelo a partir del comportamiento de la distribución del ingreso, la inflación y la competitividad industrial.

Enrique Casais, profesor de la Universidad Complutense de Madrid, España, nos ofrece el séptimo trabajo sobre “Crisis, rescates bancarios y estados soberanos: ¿Próximo *tsunami financiero*?”. El autor aborda el papel y la evolución del sector financiero en la naturaleza de la crisis estructural que vivimos. Discute sobre su origen, características y desarrollo y expone las diversas posiciones, las interpretaciones de los organismos dominantes y los enfoques críticos, que van desde el nekeynesianismo hasta el marxismo. Describe el proceso de la crisis y analiza las condiciones de las entidades financieras transnacionales y las medidas que se tomaron para evitar su quiebra pero que conducen a un amplio proceso de concentración del capital financiero y al endeudamiento de los estados. Finalmente analiza el caso de España, con rescates bancarios fallidos y el endeudamiento del Estado, mientras aumenta el desempleo y se reducen los salarios. En todos estos procesos el autor observa la razón de llegar

a esta situación no está controlada y se espera tendrá efectos más devastadores. Reiteramos que los ensayos contenidos en este libro constituyen aportes para la discusión y el debate en la generación de nuevo conocimiento, asimismo, esperamos que sean materiales para reflexionar sobre las acciones y políticas a construir y los temas a estudiar pensando en el futuro, no sólo en el corto plazo.

I

AMÉRICA LATINA BAJO LA GLOBALIZACIÓN: REPENSANDO LA VIGENCIA DE LA TEORÍA LATINOAMERICANA DEL DESARROLLO

Raúl Vázquez López

RESUMEN

Este artículo analiza la vigencia de dos postulados centrales de la teoría latinoamericana del desarrollo: la industrialización como camino al desarrollo y la integración regional como paliativo de la dependencia. En las últimas décadas, la revisión teórica de estos conceptos por parte de la CEPAL y los cambios económicos en América Latina parecen haber restado pertinencia a ambos postulados. Por un lado, la persistencia de un sesgo industrializador en los modelos aplicados ha negado el papel estratégico del sector primario; por otro, al evaluar las tendencias recientes del comercio de bienes en la región se encuentra que el intercambio intrarregional no ha crecido en términos relativos y se concentra en un número reducido de materias primas. El artículo concluye entonces proponiendo una estrategia de desarrollo alternativa centrada en el bienestar social y basada en la construcción de cadenas nacionales y regionales de valor integrales a partir de sectores estratégicos.

Palabras clave: desarrollo, América Latina, CEPAL, industrialización, integración.

LATIN AMERICAN IN GLOBALIZATION: RETHINKING THE RELEVANCY OF LATIN AMERICAN DEVELOPMENT THEORY

ABSTRACT

This article analyzes how relevant two central pillars of Latin American theory are today: industrialization as a path to development and regional integration to mitigate dependency. In recent decades, as a result of efforts by the ECLAC to revise this theory and the economic changes that have taken place in Latin America, these two ideas now seem less applicable. First, the models implemented in Latin America, biased towards industrialization, have effectively denied the strategic role of the primary sector. Second, evaluating recent trends in the regional trade in goods reveals that intra-regional exchange has not grown in relative terms, and is increasingly concentrated on a limited number of raw materials. This article therefore proposes an alternative strategy that would revolve around social welfare and building integrated national and regional value chains based on strategic sectors.

Key words: Development, Latin America, ECLAC, industrialization, integration.

INTRODUCCIÓN*

A partir de los años cincuenta en América Latina, una serie de autores fundamentalmente reagrupados en torno a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), elaboraron diversas reflexiones con respecto a la condición subdesarrollada de los países de la región. Utilizando el análisis estructural y profundizando en el estudio del carácter dependiente de estas economías, construyeron un cuerpo teórico que, aunque difuso, enarbó conceptos que impactaron tanto en la evolución de la teoría del desarrollo como en la dirección de las políticas que se implementaron en América Latina en las siguientes tres décadas. En la actualidad, tras casi 30 años de hegemonía ortodoxa neoliberal, las propuestas de esta corriente oficialmente sepultadas parecen resurgir, por lo que cabe entonces preguntarse si las nuevas condiciones económicas internacionales las hacen aún viables.

En este sentido, el proceso de desindustrialización en América Latina —que se iniciara con el agotamiento del modelo de desarrollo por sustitución de importaciones—, definido como la pérdida de participación del sector secundario en las economías, se caracteriza hoy en día por la reprimarización de las exportaciones de varios países así como por la presencia, en otros, de estrategias de crecimiento afincadas en la industria maquiladora intensiva en mano de obra y generadora de escaso valor agregado. Este escenario podría confirmar entonces las tesis centrales de la teoría latinoamericana del desarrollo en cuanto a la continuidad de la dependencia estructural de la región con respecto a las dinámicas de la economía internacional y poner en tela de juicio a su vez, la viabilidad de un proceso de industrialización sustantiva en el contexto actual.

El objetivo de este debate es entonces coadyuvar a subsanar la ausencia reinante de alternativas sustantivas de desarrollo para América Latina. Desde esta perspectiva, el presente artículo se centra en dos de las propuestas principales del pensamiento latinoamericano de origen cepalino: primeramente la idea de la industrialización como camino al desarrollo y, en segunda instancia, la de la integración regional como paliativo de la dependencia.

Tras analizar en los apartados iniciales la evolución de estos dos postulados teóricos desde su surgimiento hasta la fecha así como su pertinencia en el contexto de la desindustrialización actual en América Latina, la tercera sección del trabajo pretende evaluar las tendencias recientes del comercio de bienes al

* Este artículo se elaboró en el marco del proyecto colectivo PAPIME, PE35109, “El pensamiento latinoamericano sobre el cambio tecnológico para el desarrollo”.

interior de la región y valorar a grandes rasgos la estructura del sector externo de los países latinoamericanos más relevantes, con el fin de arrojar luz sobre los lineamientos generales que una estrategia integral de desarrollo podría tener.

LA INDUSTRIALIZACIÓN COMO CAMINO AL DESARROLLO

Argumentos en favor de la industrialización

En la historia de las teorías referentes al desarrollo económico hay un marcado sesgo a favor de la industrialización como camino hacia el progreso no sólo material sino también político y social. Esta idea es particularmente marcada en las reflexiones germinales de la disciplina y en las corrientes heterodoxas de la ciencia. De hecho, uno de los más famosos de estos modelos, presentado por Arthur Lewis (1954), dio origen a toda una serie de análisis en torno al término dualismo, también empleado por Raúl Prebisch (CEPAL, 1951a, 1951b; Prebisch, 1973).

En esta concepción se caracteriza a la agricultura como el sector atrasado de la economía, con rendimientos decrecientes y bajos niveles de productividad, mientras en contraposición el sector industrial registra rendimientos crecientes y, genera externalidades positivas sobre otras actividades, mayor urbanización y por consecuencia, una elevación de los niveles de educación abriendo incluso las puertas a posibles reformas políticas y sociales. Otros argumentos esgrimidos por estas corrientes han sido que la modernización de la agricultura requiere de insumos y maquinaria procedentes de la industria y como una constatación empírica, que el conjunto de los países desarrollados son altamente industrializados.

En este orden de ideas, a pesar de su pretensión crítica, el enfoque estructuralista latinoamericano no escapa al sesgo industrializador de los pensamientos de su época. La propuesta de la industrialización como camino al desarrollo, a diferencia de otras reflexiones, ha perdurado a lo largo del tiempo como un elemento central del análisis de la corriente. De hecho, se puede afirmar que la primera década de reflexiones de la CEPAL en los años cincuenta, fue dedicada casi exclusivamente al mensaje de la industrialización. Partiendo del argumento de la asimetría existente entre el escaso dinamismo de la demanda mundial de productos primarios originados en la periferia y por el contrario, la fuerte demanda periférica de bienes manufacturados fabricados en el centro, los autores estructuralistas señalaron, por un lado, los desequilibrios estructurales en la balanza de pagos, es decir la restricción externa al crecimiento y, por otro, la

dependencia tecnológica de los países latinoamericanos (Bielschowsky, 2009: 176).

La tesis de Prebisch (1962) y Singer (1950) en relación con el deterioro de los términos del intercambio de los países subdesarrollados (PSD) no sólo se basa en la constatación históricamente determinada, de la disminución de los precios de los productos agrícolas en los mercados internacionales debido a elasticidades ingreso de la demanda reducidas para dichos bienes, sino también al perfil del progreso tecnológico ahorrador de insumos primarios, al control y supremacía tecnológicos de los países desarrollados (PD), así como a las diferencias organizacionales en los distintos mercados, monopolísticos en los de bienes industriales y competitivos en los de productos primarios. En su conocido estudio empírico, Singer, utilizando datos desde 1870 para varios países, señala que el progreso técnico aplicado a la industria en las naciones más avanzadas resulta en mayor demanda y rentas para los capitalistas. Por el contrario, en los PSD, el uso de la tecnología en los procesos de fabricación provoca un descenso de los precios que afecta la rentabilidad de las actividades productivas.

Un falso debate: Industria versus agricultura

En la extensión de su análisis, Singer menciona que las industrias basadas en recursos naturales son menos aptas para generar capacidades tecnológicas y capital humano propio, por lo que su desarrollo puede bloquear un proceso de industrialización en dirección de actividades manufactureras de mayor valor agregado. A partir de este análisis, diversos autores han presentado recientemente una gran variedad de argumentos para subrayar los efectos negativos de un patrón exportador basado en el comercio de productos de origen primario, llegando incluso a sostener la imposibilidad de construir una estrategia sostenible de desarrollo en América Latina apuntalada por los sectores basados en el procesamiento de recursos naturales (CEPAL, 2002; Maloney, 2002; Farfán, 2005).

De esta manera, desde su primera etapa y a pesar de un creciente interés a partir de los años sesenta por las reformas institucionales (agraria, fiscal y financiera), el enfoque estructural latinoamericano definió el proceso de desarrollo económico como la transición de una economía agrícola a una industrial poniendo énfasis no obstante, en la necesidad de diversificar el aparato productivo (CEPAL, 2007: 24). La idea de las virtudes de la industrialización *per se* se instaló entonces definitivamente en la teoría.

Castro y Lessa (1973: 19), en su *Introducción a la economía. Un enfoque estructuralista*, que sirviera de manual de formación de cuadros en la CEPAL, señalaban:

Así típicamente, mientras la vida económica de las naciones subdesarrolladas gravita alrededor de actividades primarias, en los sistemas maduros, ampliamente industrializados, cabe a la agricultura y a la minería un modesto papel en la generación del producto global. La íntima relación existente entre desarrollo e industrialización se traduce, además, en la creciente importancia de las actividades secundarias en las naciones en proceso de desarrollo.

Esta serie de reflexiones no se quedaron en el papel, por el contrario se reflejaron en las formas de implementación del modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) en varios países latinoamericanos. Al infravalorar los precios agrícolas en relación con los de los bienes industriales, la estrategia generó un dualismo urbano-rural y desincentivó la inversión en la agricultura (Viner, 1961). Cabe sin embargo mencionar también que a todo lo largo de las diferentes etapas del modelo, diversos autores de la corriente estructuralista señalaron tanto los límites como el sesgo industrializador de las medidas establecidas.

En el marco del crecimiento de la pobreza urbana, de un exceso de protección a ciertas actividades industriales, así como de la ausencia de mecanismos institucionales concretos que permitieran generar un progreso técnico autóctono, Celso Furtado (1961) formula, a manera de ejemplo, la tesis de la persistencia del subempleo y del subdesarrollo a lo largo del proceso en curso. Sunkel y Paz (1970), por su parte, denuncian la nociva conducción de industrias estratégicas por parte de empresas transnacionales que repatrian los beneficios de la actividad, profundizando con ello la dependencia de las naciones de la región con respecto a los centros de poder.

Neoestructuralismo e industrialización

A partir de los años noventa y en parte como resultado del cambio de orientación ideológica y económica de las autoridades nacionales de la región ocurrido en la década anterior, el pensamiento cepalino se transforma drásticamente. La fusión de los enfoques estructuralista y schumpeteriano, así como las enseñanzas de la experiencia de los llamados nuevos países industrializados asiáticos, dan por resultado un nuevo énfasis en la relevancia de la densidad

tecnológica del aparato productivo y de los eslabonamientos sectoriales nacionales. A la par que se defienden por primera vez las virtudes de la apertura comercial, el concepto de dependencia y el sistema de análisis centro-periferia, esenciales en el entramado teórico original, se abandonan de forma significativa. El neoestructuralismo siguiendo los estudios pioneros de Fajnzylber se centra en la reorientación de la modalidad productiva y exportadora hacia los bienes de mayor contenido tecnológico y plantea la necesidad de una inserción competitiva de las economías de América latina en el ámbito global (CEPAL, 2000, 2004, 2008).

Como lo expresa Bielschowsky (2009: 186-187), en la propuesta estructuralista original, la industrialización determinada por el ritmo de acumulación del capital podía permitir la reducción de la brecha de los niveles de ingreso entre el centro y la periferia, sin que esto significara forzosamente una inserción internacional favorable. Por el contrario, en la fase neoestructuralista la convergencia de niveles de desarrollo entre países avanzados y subdesarrollados es posible en el marco de la apertura comercial mediante la diversificación de la producción y las exportaciones, agregando valor por concepto de innovación y ampliando y fortaleciendo el tejido productivo de las naciones atrasadas. En esta “nueva” corriente se mantiene, no obstante, el sesgo industrializador en cuanto a que presupone de nuevo que el ámbito de aplicación por excelencia del progreso técnico es el sector secundario.

El contraargumento: Importancia de la agricultura para el desarrollo económico

Por demás curioso de origen es que los modelos con oferta ilimitada de mano de obra de corte neoricardiano y, por extensión, gran parte de las teorías del desarrollo económico supongan la modernización del sector primario como un resultado de la industrialización. Al hacerlo, parecen obviar el papel clave de la agricultura para el mantenimiento de los equilibrios esenciales de la economía así como los cuellos de botella estructurales que un sector estratégico atrasado puede generar. En la reflexión precursora de David Ricardo el sistema económico se dirigía al estancamiento como resultado de la caída tendencial de los beneficios y del incremento de los precios agrícolas que al determinar los niveles salariales provocaba el aumento de los principales costos de toda actividad productiva.

Al respecto, en las economías contemporáneas los precios de los alimentos y de las materias primas siguen siendo uno de los principales componentes de

la inflación, por lo que el mal funcionamiento de la agricultura puede estar en el origen de desequilibrios macroeconómicos de diversa índole, tales como los ciclos inflacionarios o los déficit externos crónicos. De hecho, los precios internacionales de los principales productos básicos han tenido fuertes incrementos en la última década. Del año 2000 al 2013, a manera de ejemplo, el valor del trigo subió 194%, el del arroz 157.9% y el del maíz blanco 287.4 por ciento¹.

A manera de ejemplo, en el caso de México la participación del valor de los bienes básicos ha sido significativa en los niveles de inflación registrados. Prueba de ello es que el índice de precios de la canasta básica se ha mantenido constantemente en niveles superiores a los alcanzados por el índice general de precios al consumidor (INPC), en el periodo 1997-2013, pues mientras el primero de estos indicadores subió 207.8%, el segundo lo hizo en 184%². De igual forma, como resultado, por un lado, de las tendencias en los mercados globales, pero sobre todo, como producto de la falta de apoyo al campo en el marco de la apertura comercial, el país se alejó de la autosuficiencia alimentaria a la vez que vio agravarse sus desequilibrios estructurales, lo que ocasionó un déficit en el intercambio de productos agropecuarios (el saldo en este rubro pasó de 301.9 millones de dólares en 1997 a -1 106.3 millones en 2013)³.

En lo referente al supuesto según el cual los países desarrollados son altamente industrializados, lo cierto es que las economías más fuertes suelen también albergar agriculturas muy eficientes y que sus gobiernos han mantenido elevados niveles de subsidios y transferencias a las actividades primarias, reconociendo así, el carácter estratégico del sector. En los datos preliminares de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) para el año 2012, el apoyo total estimado para la agricultura de los países pertenecientes a ese organismo alcanzó los 415 032 millones de dólares, es decir 33.2% del valor total de la producción del sector. Es de destacar que de estos apoyos, 62.3% se otorgaron directamente a los productores⁴.

Un último contraargumento proviene del análisis histórico. Como lo demuestra el caso de la revolución industrial en el Reino Unido, tal parece que una precondition de los procesos de industrialización en los países más avan-

¹ En promedios anuales, calculado a partir de Confederación de Asociaciones de Productores Agropecuarios, <www.fedeagro.org/preciointer/precioanual.asp>.

² Calculado a partir de estadísticas del INEGI, <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>.

³ Calculado a partir de INEGI (2014).

⁴ Calculado a partir de OECD (2014).

zados fue una reforma agraria seguida de profundos cambios en los niveles de eficiencia y rentabilidad en el sector primario de la economía. De hecho, partiendo de la lógica de los modelos de cambio estructural, sería el aumento de la productividad agrícola el que permitiría que la mano de obra se transfiriera hacia la manufactura sin que ello implicara un descenso en la producción de alimentos e insumos primarios necesarios para el crecimiento.

El incremento de la eficiencia agrícola resultó en efecto fundamental en la construcción de mercados nacionales en Europa para la venta de los bienes industriales, tal como lo señala Ugo Pipitone (1994: 48):

[...] es imposible dejar de reconocer que es sobre bases agrarias renovadas y de mayor eficacia técnica que se construye la viabilidad histórica del capitalismo en Europa. Con base en una agricultura renovada que estimula y se apoya en la ampliación de las redes comerciales, comienza a hacerse posible la formación de verdaderos mercados nacionales.

LA INTEGRACIÓN REGIONAL, CONTRAPESO DE LA DEPENDENCIA

División internacional del trabajo y dependencia: obstáculos a una industrialización sustantiva

En cuanto a los efectos de la división internacional del trabajo en las posibilidades de desarrollo de los países latinoamericanos, para Prebisch, como para la mayoría de los pensadores de los primeros tiempos de la corriente estructuralista, los términos de intercambio eran antes que nada relaciones de poder. Y justamente era el control sobre los procesos científicos y técnicos por parte de las grandes corporaciones domiciliadas en los centros hegemónicos el que daba origen a la condición dependiente y al atraso de las naciones subdesarrolladas. Para Dos Santos (2002), la causa del subdesarrollo era la dependencia y ésta asumía diferentes formas históricamente determinadas, la colonial, en oposición, por citar un ejemplo, a la financiero-industrial. En ésta última, no sólo era factor la repatriación de los beneficios de las empresas transnacionales sino también la necesidad de mantener un sector exportador para el pago de insumos industriales, el financiamiento externo, el monopolio intelectual por medio de las patentes, así como la subordinación de los gobiernos de la periferia a los intereses de estas compañías extranjeras.

El recuento de estas reflexiones hecho por Di Filippo (2009: 196 y 198) es claro al respecto:

La explicación del deterioro de los términos de intercambio de los productos básicos respecto de las manufacturas forma parte de una teoría del valor económico en virtud de la cual las posiciones de poder de las partes contratantes en la estructura productiva y social, así como las variaciones que ellas experimentan, determinan las oscilaciones de los precios relativos de esas mercaderías.

Y agrega más adelante:

Gran parte de las ganancias de productividad de las transnacionales se genera en las filiales y subsidiarias instaladas en las sociedades periféricas. El mecanismo de captación del excedente radica, precisamente, en que alcanzan un nivel “céntrico” de productividad sobre la base de salarios “periféricos”.

Esta visión de la exacción de los beneficios generados por la actividad productiva realizada en los países periféricos por parte de los centros de poder como razón de ser de una división internacional del trabajo caracterizada por salarios más bajos en las naciones subdesarrolladas, es decir, el concepto de explotación laboral en escala mundial, se encuentra ausente de las ideas neoestructuralistas y cepalinas contemporáneas. Desde esta óptica, en una época en la que el progreso tecnológico ha permitido, primero, la segmentación extrema de toda una serie de procesos de fabricación y, posteriormente, la deslocalización geográfica de dichos segmentos, es decir, la integración de cadenas globales de valor, tal parece que más allá de las diferencias en cuanto a la conceptualización teórica, el debate sobre la dependencia sistémica de los países atrasados y sobre el control de los procesos científicos y de industrialización en escala internacional debe estar a la orden del día.

En este sentido, otras corrientes de pensamiento afines han estudiado el funcionamiento de las cadenas globales de valor destacando la distribución asimétrica del poder y de los beneficios al interior de las mismas y poniendo énfasis en las consecuencias que la inserción internacional en estas condiciones puede tener para los países del Tercer Mundo. Mientras Helpman y Krugman (1985) señalaron los niveles de rentabilidad extraordinarios que algunas industrias podían realizar en circunstancias de competencia imperfecta a partir de los conceptos de economías de escala y barreras a la entrada de las actividades, Evans (1995: 8) por ejemplo, destaca desde una perspectiva institucional, que la división internacional del trabajo es una jerarquía y que alcanzar un determinado nivel de desarrollo nos remite a un lugar en dicho ordenamiento. Otro elemento a tomar en cuenta es la política comercial implementada por los PD, entre cuyos lineamientos destaca el de fijar aranceles progresivos con

respecto al contenido de valor agregado en los bienes intercambiados, lo que provoca distorsiones comerciales en los mercados mundiales y, en consecuencia, patrones de especialización subóptimos en las economías ahora llamadas emergentes.

En sus ya clásicos análisis de las cadenas internacionales de valor de bienes básicos, Gereffi (1995: 113) ha dejado igualmente en claro la estructura desigual de gobernanza y autoridad que rige estos eslabonamientos y que determina cómo se distribuyen al interior de estos sistemas las tareas, responsabilidades, beneficios, así como los recursos financieros, materiales y humanos a ser invertidos en cada fase. Las barreras a la entrada permiten, en su reflexión, el control por parte de las empresas líderes, independientemente de que éstas sean comerciales o industriales, de los encadenamientos hacia atrás y hacia delante del proceso productivo. De igual manera, hace patente que existe apropiación de la mayor parte de los beneficios generados por la actividad por los entes coordinadores que sustentan la gobernanza de las cadenas, usualmente los grandes compradores. Al estudiar estos mismos sistemas, Katz (2004) y Farfán (2005) sostienen que la apertura comercial ha permitido a las casas matrices de las empresas transnacionales ejercer un mayor control sobre las capacidades tecnológicas y de conocimiento, lo que hace cada vez más difícil para los países en vías de desarrollo superar un rol ensamblador dentro de estos ordenamientos. En el caso de México, la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) significó la profundización de la dependencia de su economía con respecto a estos eslabonamientos globales y en vez de facilitar un proceso de escalamiento industrial hacia la realización de actividades de mayor contenido en conocimiento ello provocó que los encadenamientos hacia atrás de este tipo de industrialización se generaran en beneficio de empresas fuera del país y con ello, el que varias ramas industriales se maquilizaran, como es el caso de las industrias de autopartes, electrónica y segmentos de la textil y del vestido (Guillén, 2008: 315). En el caso del cono sur, Palma (2005: 108) señala desde una visión kaldoriana que las políticas implementadas a partir de los años ochenta impidieron la transición hacia formas más maduras de industrialización.

Tal parece entonces que el cambio de orientación en América Latina se manifestó en una transformación no sólo económico-estructural sino también política, teórica e ideológica; agravó, por un lado, la dependencia de los proyectos nacionales de desarrollo en relación con las dinámicas de la economía internacional y, por otro, el proceso de desindustrialización que tenía como origen el fracaso de una estrategia de sustitución de importaciones no sostenible entre otras cosas por su sesgo marcadamente industrializador. En suma, al

margen de la perspectiva asumida, la destrucción de capacidades tecnológicas en la región como consecuencia de las medidas establecidas no puede abonar en dirección de ningún proyecto alternativo exitoso de desarrollo.

La integración regional como vehículo de la industrialización

Al respecto, la propuesta central del pensamiento estructuralista latinoamericano también presente desde los primeros estudios de la CEPAL, tendiente a contrarrestar la dinámica dependiente de América Latina, ha sido la de conformar un mercado regional que permita a los países extender los alcances de la industrialización y solucionar a su vez el problema de la restricción externa que ha pesado sobre las distintas economías (CEPAL, 1959). Así lo sintetizan Tavares y Gomes (2000: 2):

A partir de los años sesentas, la CEPAL atribuía a la integración económica un papel estratégico para diversificar las exportaciones hacia las manufacturas y así ampliar la capacidad de importar y reforzar la industrialización [...], así como establecer una política común frente a los países desarrollados e instituciones financieras internacionales con vistas a obtener mejores condiciones para las exportaciones de la región.

La razón de ser de la reflexión era entonces no sólo dotar de un mayor mercado a las industrias de la región y permitir con ello a las naciones latinoamericanas obtener las divisas extranjeras necesarias para su desarrollo, sino también, desde la perspectiva del modelo centro-periferia, incrementar el poder de negociación de América Latina y equilibrar políticamente unas relaciones internacionales históricamente desiguales. En este sentido, los precursores de la corriente estructuralista latinoamericana, a diferencia de los neoestructuralistas contemporáneos, tenían muy claro el conjunto posible de consecuencias negativas que podía tener para las economías latinoamericanas una inserción internacional mediante una apertura al exterior indiscriminada y siguiendo las reglas de un supuesto “libre comercio” internacional, en realidad basado en la exacción de los beneficios producidos por los PSD por parte de los centros de poder.

En lo referente a la instrumentación de este mercado común, en las reflexiones germinales, es de particular relevancia la idea de sustituir las importaciones provenientes del resto del mundo por bienes y servicios de la región basándose en los conceptos de especialización y reciprocidad industrial. En

consecuencia, el análisis de la viabilidad actual de este postulado y, en concreto, de las bases de complementariedad existentes entre estas economías para reducir los grados de dependencia sistémica de América latina, pudiera resultar esencial en aras de construir un proyecto de integración latinoamericana.

La idea de la integración, aunque es ampliamente modificada tras la crisis de los años ochenta, sobrevive al viraje ideológico de los noventa e incluso retoma fuerza en el marco de los procesos de apertura comercial y desregulación económica implementados en América Latina. El llamado regionalismo abierto propuesto por la CEPAL (1994) plantea la firma de acuerdos preferenciales de integración que se harían extensivos a todo país que deseara participar y que la institución la define como: “El proceso que surge de conciliar la interdependencia nacida de acuerdos especiales de carácter preferencial y aquella impulsada básicamente por las señales del mercado resultantes de la liberalización comercial en general” (CEPAL, 1998: 911).

Es, no obstante, de retener la argumentación en favor del regionalismo como un proceso que permite crear economías de escala, particularmente en un ámbito global de relativo proteccionismo, que genera condiciones de aglomeración para la incorporación de progreso técnico y para el aprendizaje tecnológico en el sector industrial y que mejora tanto las expectativas de inversión como la articulación productiva. Otros aspectos destacados de una integración virtuosa son: incrementar los rendimientos de las actividades de innovación, favorecer el proceso de especialización industrial, constituir redes de especialización e innovación, incrementar la producción y la productividad agrícolas así como la eficiencia de las políticas económicas y, finalmente, mejorar la equidad.

Hoy en día, considerando el tamaño reducido de los mercados de varios países, así como los cambios políticos en la conducción de la mayoría de los estados de la región, la propuesta parece resurgir como una atractiva oportunidad para aumentar la demanda dirigida a las empresas en un marco de relaciones de poder más equilibrado y con mecanismos de solución de controversias más justos. No obstante, las llamadas fuerzas gravitacionales ejercidas por las grandes potencias, las relaciones de dependencia histórica entre países y zonas geográficas, pero sobre todo, la nueva división internacional del trabajo, antes analizada, caracterizada por una rígida articulación delineada por la “gobernanza” de cadenas internacionales globales de fabricación, hacen pensar que un proyecto de integración económica en América Latina con posibilidades de éxito sólo puede resultar de un proceso fuertemente inducido por los estados nacionales de forma coordinada.

Evolución del comercio regional y patrones exportadores en América Latina: Una integración comercial estancada

Al analizar la evolución del comercio de los países más importantes de América Latina en el periodo 1995-2011, tal parece que la dinámica de los distintos productos en los mercados internacionales, por un lado, y las transformaciones estructurales de las economías más fuertes por el otro, no apuntan hacia una mayor integración regional. Tomando como referencia la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), el peso relativo del comercio de bienes entre los países miembros decreció siendo que en el año 2011 representó 15.7% del total de las exportaciones de los adherentes, y en 1995, 17.4% de las mismas (véase el cuadro 1).

En este comercio intrarregional es de notar el peso de los intercambios realizados por las economías más fuertes. En el caso de Brasil, la participación de sus exportaciones a la ALADI disminuyó (pasó de 21.5% de sus exportaciones totales en 1995 a 18.4% de las mismas en 2011), en 2011 estas ventas representan 23.7% del total de los intercambios realizados en la región, cifra similar a la registrada en 1995 (22.6%). Por su parte, las exportaciones argentinas a los miembros de la asociación explican 41.8% de su comercio en 2011 (véase el cuadro 1). Sobra entonces mencionar que la consolidación de un proyecto de integración económica en América Latina se encuentra sujeto a las características productivas estructurales de estas dos naciones.

En lo referente a la composición de las exportaciones de Brasil a países latinoamericanos, éstas siguen concentradas en automóviles de pasajeros y a un principal destino (Argentina absorbe 50.9% de las ventas totales de bienes realizadas por el país a miembros de la ALADI). Es de señalar también que recientemente Brasil ha incrementado sus exportaciones de productos del sector automotriz, de minerales de hierro, de motores y maquinaria a México, al igual que de bienes primarios, tales como la carne de ave y res, ganado bovino y leche integral con dirección a Venezuela. No obstante, la composición del comercio del país sudamericano revela más un interés por asociarse a los principales mercados que por profundizar en una integración regional en América Latina.

En cuanto a Argentina, a la par que concentró aún más sus ventas al extranjero en torno a unos cuantos productos –tres capítulos⁵ pasaron de re-

⁵ “Tortas y harinas de semillas oleaginosas y otros residuos de aceite vegetal”, “Soya” y “Aceite de (Clasificación CUCI 1).

Cuadro 1
Exportaciones de bienes y productos primarios de los países miembros de la ALADI, 1995-2008.
(Millones de dólares y porcentajes)

País	Exportaciones totales de bienes			Exportaciones totales de bienes a la ALADI			Participación de las exportaciones a la ALADI en el total			Exportaciones de productos primarios			Participación de los productos primarios en las exportaciones totales de bienes		
	1995	2011	1995	2011	1995	2011	1995	2011	1995	2011	1995	2011	1995	2011	
Argentina	20 962	78 575	9 690	32 841	46.2	41.8	13 864	57 514	66.1	73.2					
Bolivia	1 181	11 493	422	7 393	35.7	64.3	986	8 764	83.5	76.3					
Brasil	46 504	242 138	10 017	44 652	21.5	18.4	21 802	169 468	46.9	70.0					
Chile	15 901	78 277	3 002	12 918	18.9	16.5	13 807	72 005	86.8	92.0					
Colombia	10 201	60 667	2 410	11 109	23.6	18.3	6 708	46 320	65.8	76.4					
Ecuador	4 361	23 656	768	6 426	17.6	27.2	4 028	20 546	92.4	86.9					
México	79 540	369 174	2 853	20 920	3.6	5.7	17 901	102 380	22.5	27.7					
Paraguay	919	7 269	596	4 204	64.9	57.8	742	4 926	80.7	67.8					
Perú	5 440	45 498	889	7 655	16.3	16.8	4 703	39 891	86.5	87.7					
Uruguay*	2 106	9 643	1 117	3 692	53.0	38.3	1 291	5 012	61.3	52.0					
Venezuela	18 914	90 762	4 053	7 449	21.4	8.2	16 224	85 713	85.8	94.4					
Total ALADI **	206 030	1 020 272	35 817	159 814	17.4	15.7	102 058	607 527	49.5	59.5					

*En el caso de las exportaciones de productos primarios por no existir dato para 2011, se presenta la cifra de 2010; **sin incluir Cuba.

Fuente: Elaboración propia a partir de CEPAL (2014).

presentar 12.8% del total de las exportaciones de bienes en 1995 a 24.7% en 2011—, orientó la mayor parte de sus exportaciones de soya hacia el mercado chino, lo que originó una importante caída en la proporción de su comercio intrarregional. Al respecto, las ventas argentinas de soya y aceite de soya a miembros del ALADI, que eran de 357.7 millones de dólares en 1995, pasaron a un nivel de 1 022.2 millones en 2011, mientras que las exportaciones en dichos capítulos a la nación asiática, se incrementaron de 47.2 a 4 876.2 millones de dólares en esos años⁶.

Una reducción de la importancia de los intercambios comerciales regionales de productos se puede también apreciar en el periodo para Venezuela y Uruguay. Si bien en el caso de este último país los niveles de las exportaciones resultan poco significativos para el conjunto de la región, Venezuela, por su parte, fue en 2011 el tercer exportador de bienes en América Latina, sólo detrás de México y Brasil, con un monto de 91 327.3 millones de dólares, de los cuáles 96.5%⁷ fueron ingresos por ventas de petróleo y productos petroleros. A pesar de que la estrategia de diversificación progresiva del número de socios comerciales ha rendido frutos al país sudamericano, haciéndolo un poco menos dependiente de las compras de Estados Unidos, las ventas de petróleo de Venezuela a los países miembros de la ALADI son prácticamente nulas.

Es de señalar que Brasil, principal motor de la economía de la región, aunque productor de petróleo, realizó en 2011 importaciones en este rubro por un nada despreciable valor de 32 091.4 millones de dólares, de los cuales menos de 6.2%⁸ tuvieron por origen algún país latinoamericano. En este sentido, como se mencionara con anterioridad, la detección de oportunidades de intercambio potenciales podría ser un primer paso hacia la construcción de un proyecto de integración para América Latina. Considerando, por un lado, que el éxito de dicha empresa depende en gran medida de los efectos positivos de arrastre que las economías más grandes puedan generar y, por otro, las ventajas comparativas que los países latinoamericanos ostentan en términos de dotaciones factoriales y recursos naturales, una mayor integración podría entonces empezar por que las naciones más industrializadas satisficieran sus necesidades en materia de insumos y productos primarios en mercados de la región.

Desde esta óptica destaca el grado creciente de integración comercial a la región, por la vía de las exportaciones, de países como Bolivia, Colombia,

⁶ Datos de la ONU, *Base de datos COMTRADE*.

⁷ Datos de la ONU, *Base de datos COMTRADE*.

⁸ Datos de la ONU, *Base de datos COMTRADE*.

Ecuador y Paraguay. En el primer caso, la tendencia se explica enteramente por las mayores ventas de gas natural con destino al mercado brasileño; en el de Colombia, se da con base en un patrón bastante diversificado de intercambio histórico con Venezuela, su vecino, al que hay que agregar una nueva relación comercial a partir de los últimos años con México. En cuanto a Ecuador, el proceso tiene su origen en los incrementos en las exportaciones de combustibles minerales a Chile y sobre todo a Perú y en detrimento de intercambios anteriores más variados con Colombia basados en el sector automotriz y la pesca.

Por último, las ventas al exterior de bienes de Paraguay con destino a miembros de la ALADI aumentaron su peso en el total, al diversificarse considerablemente en el periodo analizado el número de sus socios comerciales en la región. En 1995, las exportaciones paraguayas intrarregionales se reducían casi exclusivamente a las dirigidas a Brasil, pero se registraban en distintos productos, tales como algodón, habas de soya, aceite de soya y en menor medida maíz. En 2011, si bien estas exportaciones se dirigen a un mayor número de naciones latinoamericanas, como Argentina y Uruguay (principales socios comerciales en la región), Brasil y Chile, lo cierto es que se concentran básicamente en un solo producto agrícola, las habas de soya.

Dos reflexiones resultan entonces de la evolución observada en los intercambios de bienes entre países latinoamericanos. Primeramente, el comercio intrarregional no ha crecido de forma significativa y por lo general parece limitado a las relaciones históricas preexistentes entre naciones, que en muchos casos, se explican ya sea por las necesidades de las economías más fuertes o por consideraciones de vecindad. En este aspecto, es de destacar, sin embargo, una mayor presencia de México en la región, lo que pudiera abonar en dirección de una ampliación del mercado y en una creciente complementariedad entre los rasgos económicos de los participantes.

En segundo término, la tendencia a la reprimarización del comercio regional ilustra la concentración de los patrones de exportación y producción de la mayoría de los países en unos cuantos bienes ligados a la explotación de recursos naturales. Como lo muestra el cuadro 1, con excepción de México y Uruguay, todos los países miembros de la ALADI considerados registran un peso de los productos primarios en sus exportaciones totales mayor al 65% en 2011. Incluso en casos como los de Chile y Venezuela, este peso asciende a más de 90%, lo que muestra la total dependencia de la competitividad internacional de estas naciones en relación con este tipo de bienes (véase el cuadro 1).

Reprimarización y agroindustria: ¿atraso o área de oportunidad?

Al analizar la situación comercial de las naciones que exportan casi exclusivamente bienes relacionados con la explotación de recursos naturales resulta que desde los años ochenta a la fecha, mientras los precios de las ventas chilenas al exterior han registrado un alza constante que se ha traducido en una continua mejora de los términos del intercambio para el país, la evolución de los mercados de los productos comerciados por el resto de estas naciones ha sido dispar y mucho más volátil. En el caso de Chile, el valor unitario de sus exportaciones se incrementó 107.2% de 1985 a 1995, 15.5% de 1995 a 2005, y 79.7% de 2005 a 2011 mientras que sus términos del intercambio aumentaron 77.6, 37.0, y 46.9 por ciento, respectivamente, en dichos periodos (véase el cuadro 2).

Cuadro 2

Valor unitario de las exportaciones y términos del intercambio de bienes de países seleccionados, 1985-2011
(Índices base cien en el año 2005)

País	Valor unitario de las exportaciones			Términos del intercambio		
	1985	1995	2011	1985	1995	2011
Bolivia	150.8	84.5	220.3	188.8	98.9	156.4
Chile	41.8	86.6	179.7	41.1	73.0	146.9
Ecuador	56.1	70.2	178.4	75.1	71.0	129.8
Venezuela	60.3	39.3	211.5	68.0	36.7	168.1
América Latina	70.9	81.7	162.2	80.2	81.9	122.3

Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL, (2012).

Por su parte, Bolivia y Venezuela registraron una fuerte caída tanto del valor unitario de sus exportaciones como del indicador de sus términos del intercambio entre 1985 y 1995, mientras que para Ecuador, si bien el valor de sus ventas al extranjero aumentó, su relación de intercambio se deterioró en dicho periodo. En la última década, con algunas excepciones y aunque no siempre de forma constante, los precios de los bienes primarios se han incrementado fuertemente, lo que ha resultado en mayores ingresos comerciales

para el conjunto de los países de la región (del año 1995 al 2011, el crecimiento para América Latina del valor unitario de las exportaciones fue de 98.5% y el de los términos del intercambio de 49.3%).

Es de señalar que en 2011 Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia y Venezuela tuvieron un superávit en su balanza comercial de bienes apuntalado por un patrón exportador altamente primario. Si a este hecho añadimos que Ecuador registró una cifra positiva en su balanza de bienes de 2003 a 2009, tal parece que la restricción externa, elemento teórico histórico fundamental del análisis estructuralista latinoamericano, es hoy en día mayor en el caso de los países con perfiles de especialización productiva con cierta presencia del sector manufacturero.

En este sentido, hay una diferencia esencial entre el caso chileno y el del resto de los países exportadores de productos primarios que tiene que ver con el grado de procesamiento de los bienes que se venden al exterior y que explica a su vez los mayores beneficios que emanan de la actividad comercial en el marco de las distintas condiciones materiales y de infraestructura productiva de estas naciones. La dependencia en relación con las diferentes cadenas globales de comercialización es sin embargo una constante que en el caso de Chile se materializa en el amplio margen de beneficio que se apropian los *brokers* como pago por poner los productos de muchas pequeñas y medianas explotaciones en los grandes mercados del mundo.

Debemos entonces destacar dos aspectos, por un lado que el sesgo teórico industrializador de las diferentes estrategias de desarrollo que se han implementado en América Latina se ha traducido en que la mayoría de estos países no hayan establecido medidas de apoyo al campo conducentes a transformar las actividades primarias de forma integral en elementos sustantivos del entramado productivo y con altos grados de compromiso social. Por otro lado, que no se han buscado o revitalizado perspectivas de análisis que se traduzcan en esquemas de desarrollo e industrialización que escapen a las dinámicas actuales de la economía internacional cuya lógica de funcionamiento conlleva de forma inherente la dependencia de las naciones latinoamericanas con respecto a los grandes grupos de negocio transnacionales.

En este orden de ideas, como lo señala la CEPAL (2007: 77):

En los últimos años, los componentes empresarial, organizativo y tecnológico, así como el sólido apoyo de servicios especializados de creciente densidad y complejidad, han tenido mayor gravitación en las exportaciones agrícolas. Todo ello implica que la capacidad de la agricultura para generar encadenamientos productivos “hacia atrás” y, en especial, “hacia delante”, se ha fortalecido potencialmente.

En consecuencia, como ya fuera demostrado por los autores clásicos del pensamiento económico, el sector agrícola tiene importantes efectos de arrastre sobre el conjunto de la economía. Según el estudio:

Más allá de la ciudad: el aporte del campo al desarrollo del Banco Mundial (2005), al considerar estos efectos, la contribución actual de las actividades primarias al PIB de América Latina se duplicaría.

Hay además países latinoamericanos con altos grados de tecnificación en la producción y procesamiento de algunos bienes primarios como la soja, el arroz, el maíz, el trigo, los pollos y cerdos y que se encuentran entre las naciones más competitivas en los respectivos mercados internacionales. De la misma manera, es de señalar que de 1980 a la fecha, la productividad laboral agrícola aunque se ha mantenido por debajo del promedio de la economía, ha evolucionado de forma mucho más favorable que la no agrícola en la región. En consecuencia, parece existir un fuerte potencial de crecimiento en el sector que podría materializarse a partir de una estrategia estatal planificada.

CONCLUSIONES

El marcado sesgo a favor de la industrialización presente en la teoría latinoamericana del desarrollo es una expresión de las condiciones históricas en la que esta última se gesta y que, sobra decirlo, son muy distintas a las actuales. Como consecuencia de esta visión que ha perdurado en los diferentes modelos de desarrollo que han sido aplicados en América Latina, se ha ignorado el papel preponderante del sector agrícola tanto desde la perspectiva de su contribución estratégica al bienestar nacional como desde la óptica de su gran potencial de crecimiento que a partir de una estrategia estatal planificada podría cristalizar. En este sentido, las constantes desviaciones y revisiones de los elementos de análisis de la corriente original de ideas impulsadas en las últimas tres décadas por los autores ligados a la CEPAL no han contribuido a la evolución de un cuerpo coherente de estudio crítico, alternativo y congruente no sólo con las realidades materiales de América Latina sino también con el significado de los conceptos germinales de la teoría. Un ejemplo de esto es que a pesar de la evolución reciente de la economía internacional caracterizada por la conformación de cadenas de fabricación en escala mundial, férreamente controladas por agentes que detentan la ventaja competitiva del sistema y que se encuentran localizados en países altamente desarrollados, el concepto de de-

pendencia ha sido borrado de los estudios de la Comisión. Sin embargo y a la par, la propuesta de la integración regional latinoamericana se ha mantenido en dichos escritos, incluso como una forma de participar en una dinámica global que conduce a la inserción de forma subordinada en estos eslabonamientos internacionales.

En la práctica, las reformas estructurales implementadas en América Latina a partir de los años ochenta no han abonado en dirección de una mayor integración territorial; tal parece que en los casos en los que las relaciones comerciales se han profundizado, el proceso ha sido parcial y se ha dado de la mano de una mayor concentración de las exportaciones de los países en un número reducido de productos primarios. Al respecto, una auténtica complementariedad de los perfiles de intercambio de los miembros de la región requeriría de una mayor diversificación de los patrones de especialización productiva de estas naciones, misma que podría partir de la planeación y realización de proyectos comunes de inversión. Un proyecto de integración exitoso podría entonces surgir de la sustitución de proveedores globales por latinoamericanos en los países más industrializados y requeriría, en cualquier caso, la participación decidida y coordinada de los diferentes estados nacionales.

En las condiciones actuales de la economía internacional, contrarrestar el carácter dependiente de las naciones latinoamericanas significa impulsar simultáneamente a los agentes situados en los diferentes eslabones de las cadenas de valor, no sólo a los productores finales sino también a las industrias proveedoras de los insumos técnicos, así como a los servicios necesarios para llevar los productos desde su elaboración hasta su venta, poniendo particular énfasis en el control de los canales de distribución tanto locales como internacionales. Siguiendo esta lógica, las medidas de fomento no pueden limitarse a las actividades capaces de competir internacionalmente, sino que deben hacerse extensivas a aquellas cuya función es la de abastecer y potencializar el crecimiento del mercado interno.

En síntesis, una visión teórica diferente de la industrialización y el desarrollo apuntaría hacia la construcción integral de cadenas nacionales y regionales de valor en sectores estratégicos para el desarrollo humano, independientemente de que éstos se encuentren en las actividades primarias, secundarias o terciarias. En efecto, dicha estrategia partiría de las fortalezas de los países de la región pero también sería transversal en cuanto a que, basándose en el fomento de sectores ligados a la explotación de recursos naturales, se podrían desarrollar a la par la agricultura, la industria y los servicios, evitando con esto cuellos de botella estructurales.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco Mundial, (2005). *Más allá de la ciudad: el aporte del campo al desarrollo*, Washington, D.C., Banco Mundial.
- Bielschowsky, Ricardo, (2009). “Sesenta años de la CEPAL: estructuralismo y neoestructuralismo”, en *Revista de la CEPAL*, núm. 97, Santiago de Chile, CEPAL, abril, pp. 173-194.
- Castro, Antonio y Carlos Lessa, (1973). *Introducción a la economía. Un enfoque estructuralista*, Buenos Aires, Siglo XXI Editores.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), (2014). *CEPALSTAT*, (consultado el 16 de junio de 2014). Disponible en: <<http://websie.eclac.cl/sisgen/ConsultaIntegrada.asp>>.
- _____ (2012). *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 2012* (consultado el 12 de junio de 2014). Disponible en: <http://interwp.cepal.org/anuario_estadistico/anuario_2012/es/contents_es.asp>.
- _____ (2008). *La transformación productiva 20 años después. Viejos problemas, nuevas oportunidades*, Santiago de Chile, CEPAL.
- _____ (2007). “Progreso técnico y cambio estructural en América Latina”, en *Documentos de proyectos*, núm. 136, Santiago de Chile, CEPAL.
- _____ (2004). *Desarrollo productivo en economías abiertas*, Santiago de Chile, CEPAL.
- _____ (2002). *Globalización y desarrollo*, Santiago de Chile, CEPAL.
- _____ (2000). *Transformación productiva con equidad*, Santiago de Chile, CEPAL.
- _____ (1998). “El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: la integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad”, en CEPAL, *50 años de pensamiento en la CEPAL*, vol. 1, Santiago de Chile, FCE-CEPAL, pp. 469-491.
- _____ (1994). “El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: la integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad”, en *Libros de la CEPAL*, núm. 39, Santiago de Chile, CEPAL.
- _____ (1994). *El Mercado Común Latinoamericano*, Santiago de Chile, CEPAL.
- _____ (1951a). *Estudio económico de América Latina 1950*, Santiago de Chile, CEPAL.
- _____ (1951b). *Estudio económico de América Latina 1949*, Santiago de Chile, CEPAL.

- Confederación de Asociaciones de Productores Agropecuarios, (2014). *Precios internacionales de productos agrícolas* (consultado el 13 de junio de 2014). Disponible en: <<http://www.fedeagro.org/preciointer/precioanual.asp>>.
- Di Filippo, Armando, (2009). “Estructuralismo latinoamericano y teoría económica”, en *Revista de la CEPAL*, núm. 98, Santiago de Chile, CEPAL, agosto, pp. 181-202.
- Dos Santos, Theotonio, (2002). *La teoría de la dependencia: balance y perspectivas*, México, Plaza y Janés.
- Evans, Paul, (1995). *Embedded Autonomy, States and Industrial Transformation*, New Jersey, Princeton University Press.
- Farfan, Oscar, (2005). “Understanding and Escaping Commodity-Dependency: A Global Value Chain Perspective”, *Prepared for the Investment Climate Unit International Finance Corporation The World Bank Group*, World Bank. (consultado el 2 de mayo de 2010). Disponible en: <http://www.cggc.duke.edu/pdfs/093005_Farfan_Commodity_Dependency_Uma_WB.pdf>.
- Furtado, Celso, (1961). *Desarrollo y subdesarrollo*, Río de Janeiro, Fondo de Cultura Económica.
- Guillén, Arturo, (2008). “Heterogeneidad estructural bajo la globalización neoliberal: los casos de Argentina y México”, en Ivanova, Antonina y Arturo Guillén (coord.), *Globalización y regionalismo: economía y sustentabilidad*, México, Porrúa, UAM-Iztapalapa y UABCS, pp. 309-356.
- Gereffi, Gary, (1995). “Global Production Systems and Third World Development”, en Stallings, Barbara (coord.), *Global Change, Regional Response: The New International Context of Development*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 100-142.
- Helpman, Elhanan y Paul Krugman, (1985). *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition and The International Economy*, Cambridge, MIT Press.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía, (2014). *Banco de Información Económica (BIE)* (consultado el 12 de junio de 2014). Disponible en: <<http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>>.
- Katz, Jorge, (2004). “Industrial Dynamics, Innovation and Development”, DRUID Summer Conference, Denmark.
- Lewis, Arthur, (1954). “Economic development with unlimited supplies of labour”, en *Manchester School of Economic and Social Studies*, vol. 22, núm. 2, Oxford, GB, Wiley Blackwell, pp. 139-191.
- Maloney, William, (2002). “Innovation and Growth in Resource Rich Countries”, *Working Paper*, núm. 148, Santiago de Chile, Banco Central de Chile.

- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), (2014). *Agricultural policies in OECD countries. Monitoring and evaluation 2013*, París, OCDE.
- Organización de las Naciones Unidas (ONU), (2002). *Base de datos del Comercio*, (consultado el 10 de abril de 2010). Disponible en: <http://websie.eclac.cl/anuario_estadistico/anuario_2009/esp/default.asp>.
- Palma, José, (2005). “Four sources of de-industrialization and a new concept of the dutch disease”, en Ocampo, José (coord.), *Beyond Reforms. Structural Dynamics and Macroeconomic Vulnerability*, Washington, D.C., CEPAL y Stanford University Press, pp. 71-116.
- Pipitone, Ugo, (1994). *La salida del atraso: un estudio histórico comparativo*, México, FCE.
- Prebisch, Raúl, (1962). “El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas”, en *Boletín Económico de América Latina*, vol. 7, núm. 1, Santiago de Chile, CEPAL, febrero, pp. 1-24.
- _____ (1973). *Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico*, Santiago de Chile, CEPAL.
- Ricardo, David, (2003 [1817]). *Principio de economía política y tributación*, Madrid, Ediciones Pirámide.
- Singer, Hans, (1950). “The distribution of gains between investing and borrowing countries”, en *The American Economic Review*, vol. 40, núm. 2, Menasha, American Economic Association, pp. 473-485.
- Sunkel, Osvaldo y Pedro Paz, (1970). *El subdesarrollo latinoamericano y la Teoría del Desarrollo*, México, Siglo XXI Editores.
- Tavares Maria y Gerson Gomes, (2000). *La CEPAL y la integración económica de América Latina*, Brasilia, Cámara de Diputados y Mimeo.
- Viner, Jacob, (1961). *Comercio Internacional y desarrollo económico*, Madrid, Tecnos.

II
PARADOJAS DE LA RIQUEZA/POBREZA
DE TIEMPO EN EL CAPITALISMO

Araceli Damián

RESUMEN

En el presente capítulo se discuten algunas de las razones que explican la paradoja entre la reducción de la extensión de la jornada laboral y la escasez de tiempo libre. Se aborda cómo el actual sistema de producción conduce a la generación de una sociedad escindida también por el recurso tiempo, creando una pobreza de tiempo que se combina con una pobreza material y de ingreso.

Palabras clave: pobreza de ingreso, pobreza de tiempo, desarrollo.

THE PARADOX OF WEALTH AND POVERTY
IN THE TIME OF CAPITALISM

ABSTRACT

This chapter discusses some of the factors that explain the paradox between reducing the length of the work day and the scarcity of free time. It addresses how the current system of production has led to a society split over the resource of time, creating time poverty, alongside material and income poverty.

Key words: Income poverty, time poverty, development.

POBREZA, DESIGUALDAD Y EL RECURSO TIEMPO EN EL CAPITALISMO

Nuestra especie se ha desarrollado a lo largo de más de dos millones de años gracias al esfuerzo del trabajo humano. La escasez absoluta de los recursos necesarios para la sobrevivencia ha sido lo que caracteriza la existencia humana. En el devenir histórico, la apropiación desigual de los recursos y de la riqueza ha provocado que la vida de las capas más bajas de la sociedad se encuentre constantemente en riesgo debido a dicha escasez. Pero, como plantea Bolívar Echeverría (2006), ésta desde hace tiempo ya es una escasez artificial; la técnica ha logrado “dominar” las fuerzas de la naturaleza, lo que significa que el fruto del trabajo humano permitiría a toda la población tener lo necesario para llevar una vida sin las limitaciones materiales, lo que idealmente conduciría a que se desarrollen todas las capacidades y potencialidades humanas.

La posibilidad que tiene el sistema capitalista para proveer los medios necesarios para una vida plena para todos se hizo evidente durante la Primera Guerra Mundial, cuando una parte importante de la fuerza de trabajo tuvo que ser ocupada en las actividades relacionadas con la guerra (fabricación de armamento, logística, propaganda gubernamental y combate), pero se mantuvo la producción de bienes requeridos para la vida diaria, a tal grado que:

el nivel de bienestar físico de los trabajadores asalariados no calificados fue más elevado que antes de la guerra o de lo que alguna vez lo fue [...] La guerra mostró de manera conclusiva que, mediante la organización científica de la producción, es posible mantener a la población en un confort aceptable con una pequeña fracción de la capacidad productiva del mundo moderno (Russell, 2007[1935]: 6).

De igual forma, durante el periodo que se conoce como la era dorada del capitalismo (1945-1970) se concretizan diversos beneficios logrados mediante el desarrollo de la técnica y las luchas obreras. La jornada de trabajo se redujo significativamente y el nivel de vida de los trabajadores les permitió vivir en algunos países, sobre todo en los llamados desarrollados, en un estado aceptable de confort. Sin embargo, estos beneficios no fueron distribuidos de manera homogénea en escala global y con las crisis económicas iniciadas en los setenta se produjo una merma de los logros obtenidos por los trabajadores.

Persisten actualmente elevados niveles de pobreza, aun en los países ricos.¹ Además, se generalizaron de nuevo, formas de explotación de la fuerza de

¹ En 2005 había 2 500 millones de pobres extremos en los países denominados subdesarrollados, población que corresponde a los que tenían un ingreso menor a dos dólares con cincuenta

trabajo con largas jornadas laborales y bajos salarios. Esto obliga a las familias de los trabajadores a dedicar una cantidad considerable de tiempo para generar ingresos, agotando sus recursos disponibles para el trabajo doméstico y demás actividades asociadas con la reproducción de la fuerza de trabajo, lo cual a su vez reduce el tiempo disponible para la educación y el ocio. Debemos considerar que en diversos países del orbe occidental, sobre todo de Europa, el nivel de pobreza ha aumentado rápidamente en los últimos años, como consecuencia de un nuevo periodo de inestabilidad económica, iniciada con la crisis de 2008.

La desigualdad, por su parte, se exacerbó a lo largo de todo el siglo pasado. De acuerdo con Pogge (2009), en 1820 la relación entre el ingreso del 20% más rico y el 20% más pobre del mundo era de 3-1; en 1913 la diferencia se eleva de 11-1 y, a finales del siglo pasado (1997), llegaba ya a 74-1. El grado de concentración del ingreso también fue brutal si consideramos que, de acuerdo con este autor, en la última década del siglo pasado las personas que vivían en los hogares más pobres del mundo, y que representaban 43% de la población mundial, concentraban sólo 1.1% del ingreso global; en cambio, las que habitaban en los países más ricos constituían 16% del total de la población y concentraban 80.5% del ingreso.

En los últimos años la desigualdad ha ido creciendo de manera acelerada si consideramos que, según el *Reporte Mundial de la Riqueza* (Capgemini y Merrill Lynch, 2011: 4), en 2010 los 11 millones de ricos más prósperos del mundo (que representan alrededor de 0.15% de la población mundial) habían recuperado las pérdidas provocadas por la crisis de 2008 y su fortuna sobrepasaba la que poseían en 2007.² Krugman (2013), por su parte, señala además que la naturaleza de la desigualdad se ha transformado si consideramos que en Estados Unidos y otros países del orbe ésta aumentó por décadas, sobre todo

centavos por persona al día (Chen y Ravallion, 2008). Este dato no incluye a los pobres que viven en el mundo desarrollado, que si bien pueden tener ingresos más altos, éstos no son suficientes para llevar una vida digna de acuerdo con los parámetros de las sociedades en las que viven. Por otra parte, señala Pogge (2009), las muertes causadas por la pobreza de 1990 a 2005 ascendían a 300 millones, cifra muy superior a la suma de muertes ocurridas durante los periodos de conflagración y exterminio más atroces de la historia contemporánea. Adicionalmente, 925 millones sufrían desnutrición aguda, 2 000 millones no tenían acceso a medicamentos básicos, 1 200 millones no tenían acceso al agua potable, 1 000 millones habitaban una vivienda inadecuada, 2 000 millones carecían de servicios sanitarios adecuados y 800 millones de adultos eran analfabetos.

² La fortuna de los millonarios más ricos del mundo ascendía a 42.7 billones de dólares, en comparación con los 40.7 billones que tenían en 2007.

como resultado de las diferencias en los ingresos entre los trabajadores. En cambio, a partir de año 2000 la proporción que representan los salarios frente a las ganancias se redujo fuertemente, lo que implica que son los dueños de los medios del capital quienes se han apropiado de manera creciente del producto del trabajo en los últimos años. Esto muestra que ha ocurrido un desequilibrio en la relación de poder entre trabajadores y capitalistas.

Nos interesa resaltar aquí que hay claros indicios de que se ha retornado a las viejas formas de explotación, en las que el capital busca alargar la jornada laboral, reduciendo el tiempo disponible para el trabajador, así como las prestaciones asociadas al empleo. De esta forma, con el recrudescimiento de las políticas de corte neoliberal en materia laboral las jornadas de trabajo se han hecho más extensas en algunos países, incluyendo los desarrollados. Según algunos estudios, aunque en el periodo 1960-1990 el tiempo libre de hombres y mujeres había aumentado ligeramente en 20 países desarrollados, para finales de los noventa ese tiempo se contrajo a niveles similares a los observados a principios de los años setenta (Burchardt, 2008: 13). Por otra parte, en los países “menos” desarrollados no se han logrado las condiciones de trabajo con los mínimos legales aceptados en los países “más” desarrollados y por tanto la explotación de la fuerza de trabajo es en muchos casos extrema.

Otros de los fenómenos que han agudizado recientemente las formas de explotación es la implantación de horarios de negocios abiertos al público las 24 horas, los siete días de la semana. Si bien esta nueva tendencia impulsó el empleo en Estados Unidos durante la administración de William Clinton, esta medida tuvo serias repercusiones en términos de disponibilidad de tiempo para realizar actividades fundamentales para el desarrollo social y familiar. De acuerdo con Jacobs y Gerson (2004), en ese país las personas que trabajan de noche o los fines de semana pasan menos tiempo con los menores de edad y con el resto de la familia, en comparación con quienes trabajan en horarios convencionales, lo cual relacionan con algunas patologías sociales o individuales (delincuencia, desintegración familiar, deserción escolar, depresión, angustia, etcétera), que frecuentemente se atribuyen a la falta de ingresos, pero que en este caso están ligadas a la falta de tiempo para el cuidado, la convivencia y el desarrollo de actividades que fortalezcan la autonomía psíquica y emocional de los menores, así como para el cuidado de la salud y el descanso de las personas involucradas en este tipo de trabajos.

Surgen también constantemente denuncias en torno a formas de explotación extremas que afectan tanto a hombres como a mujeres y niños. Según datos de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), se estimaba que en el año 2004, en escala mundial, 20 de cada 100 niños de 5 a 17 años de edad

participaban en la producción de bienes y en la prestación de servicios destinados al mercado. Entre los 5 y los 14 años de edad la tasa de participación económica mundial ascendió a 15.8%.³ La región del mundo con mayor tasa de trabajo infantil es el África Subsahariana (26.4%), seguida por Asia y el Pacífico (18%), por otras regiones (5.2%) y por América Latina y el Caribe (5.1%) (información citada en Instituto Nacional de Estadística y Geografía, INEGI, 2012a: 2). En México, la tasa de ocupación infantil es más elevada que el promedio en América Latina, ya que en 2011 se ubicó en 10.5% (14.1% la masculina y 6.8% la femenina), llegando a 23.8% entre los menores de 14 a 17 años de edad (INEGI, 2012b).⁴

En algún momento se pensó que el desarrollo de nuevas tecnologías, incluyendo la de informática, haría más fácil el trabajo y aumentaría el tiempo disponible para el ocio en la sociedad. No obstante, de acuerdo con Woodhouse (2007: xx) estas tecnologías

ahora son utilizadas para incrementar la productividad mediante el monitoreo de los niveles de trabajo y la duración de la jornada de trabajo. En lugar de extender las oportunidades para el tiempo libre (descanso), éstas han incrementado el trabajo para los que lo tienen, mientras que obligan a la desesperada inactividad de un número creciente de desempleados.

En efecto, la forma como se ha dado el desarrollo tecnológico y la apropiación del tiempo de trabajo en el capitalismo han producido una escisión entre la población adulta con y sin empleo. Para Russell, aunque el nivel de desarrollo técnico ha permitido que el trabajo humano sea cada vez menos necesario para la producción de bienes de consumo cotidiano, se impuso la moral del Estado Esclavista (mayúsculas en el original). Para este autor, los resultados fueron desastrosos: con el nivel de desarrollo alcanzado existe el mismo tiempo de ocio que habría si se redujera de manera generalizada la jornada de trabajo a sólo cuatro horas. Pero esto no ha sido así, tenemos que:

³ De acuerdo con Pogge (2009) una proporción importante de los niños que trabajan por un salario se ven forzados a realizar actividades pesadas, además de que se encuentran sometidos a las peores condiciones de trabajo, que involucran esclavitud, trabajo forzado, reclutamiento forzado en conflictos armados, prostitución o pornografía, o en la producción y tráfico de drogas.

⁴ Adicionalmente, según el China Labor Watch (2012) a la fuerza de trabajo infantil (menor de 18 años) en las fábricas de Samsung y otras transnacionales de la informática se le obliga a mantener el mismo ritmo de trabajo que los adultos, su contratación se da mediante mentiras y extorsión, utilizando identidades y de trabajadores previamente contratados o falsas.

la mitad de los hombres están totalmente sin hacer nada mientras que la otra mitad trabajan en exceso. De esta forma, cuando el ocio es inevitable sólo causa miseria en lugar de ser una fuente de felicidad, ¿puede ser imaginado algo más insano? (2007 [1935]: 7).

La nueva escisión social entre los con y sin trabajo resulta del “constante reemplazo y –si es posible– la supresión lisa y llana de la mano de obra” (Bauman, 2000 [1998]: 103). Para este autor, a la nueva masa de población marginada del trabajo se le culpa de su falta de empleo y se le condena a vivir en la pobreza; por tanto, su tiempo libre se torna en un tiempo de frustración dentro de una sociedad altamente consumista.

Superar esta contradicción en el capitalismo permitiría sentar las bases para el florecimiento humano (Boltvinik, 2005), entendido éste como un estado del ser en el que los individuos se sienten satisfechos con su trabajo, concebido en su sentido antropológico, es decir, como una actividad vital del hombre (Markus, 1985 [1971], y Gorz, 1998 [1997]).

EL TIEMPO EN EL MARCO DEL DESARROLLO DE LAS NECESIDADES Y CAPACIDADES HUMANAS

La discusión sobre la conveniencia de incluir el tiempo en las medidas de pobreza está presente en América Latina desde el trabajo de Oscar Altimir (1979), quien estableció que “los hogares cuentan con el recurso constituido por el *tiempo* y las habilidades de sus miembros, que pueden aplicar a actividades remunerativas o a otros quehaceres, dentro del condicionamiento impuesto tanto por los mercados de trabajo como por el medio social” (p. 20, *itálicas añadidas*). Sostuvo que los hogares solventan sus necesidades mediante la aplicación de sus recursos (*tiempo*, habilidades, empresas o activos para generar ingresos o venderlos para financiar gastos de consumo) y del ejercicio de sus derechos (prestaciones de la seguridad social o acceso a los sistemas subsidiados de educación, salud y vivienda) (p. 21). Altimir afirmó que si bien “la medición de la pobreza sobre la base de una definición multivariada que tenga en cuenta diferentes dimensiones del bienestar es posible” (*Idem.*: 24), optó por un método de medición basado exclusivamente en el ingreso, argumentando que existen dificultades en la agregación de indicadores múltiples del nivel de vida en un solo indicador (*Ibid.*: 25). El método propuesto entonces por Altimir es el que actualmente sigue utilizando la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) para calcular la pobreza en la región.

En esa misma década, en Estados Unidos se creó un comité para elaborar propuestas alternativas a la oficial para medir la pobreza. Dos de los métodos propuestos incluían el tiempo, el de Vickery (1977) y el de Garfinkel y Haveman (1977). Estos autores buscaban identificar los hogares que padecían una pobreza de ingreso-tiempo y que al no ser reconocidos por los métodos tradicionales no se incluían en los programas de ayuda gubernamental. El principal motivo era, como estos autores manifiestan en sus textos, identificar a los hogares que eran pobres por ingreso debido a que trabajaban menos horas de las que potencialmente podían y que, por tanto, recibían apoyo gubernamental sin merecerlo. Aunque estas propuestas no sustituyeron la medida oficial de pobreza utilizada en Estados Unidos, otro comité las retomó, pero continuaron midiendo la pobreza únicamente con el ingreso de los hogares, a pesar de que se reconoció la veracidad del viejo adagio “el *tiempo* es dinero”, y que postuló que:

dos familias con similares recursos económicos pueden tener una vasta diferencia en su disponibilidad de *tiempo* que de alguna manera debe ser tomada en cuenta para determinar su bienestar material (Citro y Michael, 1995: 422, *itálicas añadidas*).

Piachaud (1987), otro de los grandes investigadores sobre temas de pobreza y bienestar, también abordó el tema, afirmando que los aspectos largamente ignorados en la definición y medición de la pobreza son el tiempo y la producción doméstica. De acuerdo con el autor

la pobreza es frecuentemente definida como la falta de recursos *monetarios*. El ingreso es normalmente definido como control sobre los recursos, pero por conveniencia este control es medido como ingreso monetario. Para fines de comparación entre distintas situaciones, el control sobre los recursos debería incluir una medida de producción doméstica –la cual depende del tiempo y las oportunidades– (p. 155).

Este autor no hace una propuesta concreta sobre cómo incorporar el tiempo en la medición de la pobreza, sino que deja el tema en una agenda de investigación futura.

Cabe destacar que en algunos casos el tiempo se ha introducido de manera subrepticia en la medición de la pobreza, aun cuando los mismos autores que lo proponen se percaten de ello. Encontramos esta situación en Townsend (1979), destacado sociólogo británico, quien propuso un índice de privación estándar para develar una línea “objetiva” de pobreza por ingreso, para identi-

ficar a los pobres.⁵ El índice lo elaboró con base en una encuesta con 60 indicadores, entre los cuales incluyó algunos relacionados con la disponibilidad de tiempo libre y con bienes que permiten ahorrar tiempo de trabajo doméstico.⁶ Townsend eligió 12 indicadores de privación social, con los que intentó develar de forma objetiva el nivel de ingreso en el que la privación aumentaba drásticamente a medida que bajaba el ingreso. De éstos, siete se refieren a actividades relacionadas con la disponibilidad en los hogares, tanto de ingreso como de tiempo libre, lo que muestra la relevancia de este último en la determinación de los estilos de vida. Por otro lado, el autor propone ampliar el espectro de recursos con los que se debe medir la pobreza más allá del ingreso corriente monetario y, aunque no utilizó éstos de manera operativa, nos invita a incorporar, por ejemplo, las diferencias en la calidad de vida de personas que cuentan con un parque cercano frente a otras que requieren desplazarse distancias considerables para pasear a sus menores, lo cual a su vez se relaciona con el tiempo.

Del enfoque de privación de Townsend se han derivado estudios más recientes realizados en Gran Bretaña (Nolany Whelan, 1996, y Gordon *et al.*, 2000) en los que se incluyen también preguntas sobre si los hogares cuentan o no con ciertos bienes ahorradores de trabajo doméstico o si realizan actividades relacionadas con el tiempo libre, incorporando la percepción de la gente sobre si consideran que son necesarios para la mayoría de la población. Además se establece si en los hogares entrevistados la falta de bienes o la no participación en las actividades descritas se debe a la falta de ingreso. Uno de los problemas de estos enfoques es que no captan cuándo la nula participación en ciertas actividades socialmente acostumbradas se debe a la falta de tiempo, más que de ingreso (o a ambas). Además, de estos estudios no se pueden derivar estándares de tiempo libre con claridad, a pesar de que a la mayoría de la población le parece fundamental contar con actividades relacionadas con aquél.⁷

⁵ Para Townsend los pobres son aquellos “individuos, familias o grupos de la población que no tienen los recursos necesarios para obtener los tipos de dieta, participar en las actividades, gozar de las condiciones de vida y tener las comodidades acostumbradas, o al menos ampliamente fomentadas o aprobadas, en la sociedad a la que pertenecen”.

⁶ Por ejemplo, se indagó si el hogar tuvo una semana de vacaciones en los últimos 12 meses; si los adultos invitaron a algún amigo a casa en las últimas cuatro semanas; si salieron fuera con un amigo en ese mismo periodo y si han tenido una tarde o noche de entretenimiento en la última semana (Townsend: 250).

⁷ Entre los bienes y las actividades que se relacionan con la disponibilidad de tiempo y que se consideraron necesarios por la mayoría de la población en el estudio de Gordon *et al.* (2000) están: visitar a amigos o a familiares; celebrar ocasiones o fiestas especiales, como navidad; asistir a la escuela de los hijos en días especiales (día del deporte, por ejemplo); tener un *hobby*

Con un enfoque distinto, basado en el establecimiento de Canastas Normativas de Satisfactores (CNS)⁸ Whiteford y Hicks (1993) abordaron el problema de la falta de tiempo para el cuidado de menores y para el ocio en hogares monoparentales, y cuáles serían las consecuencias de considerar en las líneas de pobreza una compensación monetaria por la falta de ese tiempo. Los autores se basaron en una encuesta de presupuesto de tiempo y compararon las diferencias del tiempo dedicado al trabajo doméstico, extradoméstico y al ocio en ambos hogares mono y biparentales; con base en tales diferencias aseguraron que:

si una madre o padre soltero desea tener un estándar de vida modesto pero adecuado, y tener la misma cantidad de tiempo libre que disfruta una madre trabajando tiempo parcial en una familia biparental, entonces se requiere duplicar la tasa salarial estimada para obtener el mismo nivel de vida. Aun cuando esto ocurra, los niños en una familia monoparental seguirán teniendo sólo la mitad del tiempo que potencialmente un adulto puede dedicarles, en comparación con el que disfrutaban niños en familias con los dos padres presentes. Si la madre quisiera compensar a sus hijos por el efecto psicológico de pasar menos tiempo con ellos, entonces la tasa salarial tendría que incrementarse una vez más (pp. 234-235).

Uno de los problemas con esta propuesta es que los autores consideran que el tiempo para el cuidado de menores y el disponible para el ocio puede compensarse enteramente con ingreso, supuesto que hacen muchos otros economistas y que sin embargo es totalmente incorrecto. El contacto de los padres con los hijos y los beneficios derivados de éste difícilmente se podrán suplir con el pago de personal especializado, ya sea en casa o en establecimientos destinados al cuidado de menores.⁹ De igual forma, la escasez de tiempo

o actividad recreativa; tener lavadora de ropa; recoger a los niños de la escuela; tener una comida con amigos o familiares; tener televisión; realizar un asado o comida especial una vez a la semana, y disfrutar de vacaciones una vez al año. El estudio se basó en una encuesta representativa de hogares levantada en Gran Bretaña en 1998-1999. El criterio para que un bien o actividad fuese considerado como necesario fue que más de 50% de los entrevistados declararan que ningún hogar o familia en Inglaterra debería de carecer de éste.

⁸ El método de la CNS consiste en establecer un listado, con las cantidades de bienes y servicios que requiere un hogar para satisfacer sus necesidades así como conocer sus precios. Por lo general se incluye alimentación, vestido y calzado, vivienda y enseres domésticos, libros, actividades recreativas, etcétera (ver Boltvinik, 2005).

⁹ No se asume aquí que la convivencia con padres e hijos es siempre sana y mejor que cualquier otra solución. Sin embargo creemos que en la mayoría de los casos sí es lo más conveniente para el desarrollo sano del individuo.

para la convivencia con los amigos limita las posibilidades de interacción social, con la posibilidad de provocar aislamiento y angustia. Estos son algunos de los aspectos que no pueden compensarse con mayor cantidad de recursos monetarios, por lo que consideramos que las soluciones se deben plantear en términos de combinar un tiempo disponible más amplio para realizar actividades destinadas al sano desarrollo físico y mental de los individuos, con apoyos monetarios para facilitar la ocurrencia de esto.

En América Latina la única propuesta que se ha desarrollado para medir la pobreza de tiempo fue elaborada por Boltvinik (1992). En su método de medición integrada de la pobreza (MMIP), incluyó el índice de exceso de tiempo de trabajo (ETT), el cual identifica a los hogares que padecen carencia de tiempo para el trabajo doméstico, el extradoméstico, el estudio y en general las actividades relacionadas con el ocio, el descanso y el entretenimiento. Este indicador se combina con el ingreso antes de compararlo con una línea de pobreza y, una vez obtenido el indicador de ingreso-tiempo, se integra mediante una suma ponderada al indicador de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI), que mide las carencias en distintos elementos determinantes del bienestar (vivienda, acceso a los servicios de salud y seguridad social, educación, entre otros), formando así el índice compuesto del MMIP.¹⁰

En años recientes se han desarrollado otras propuestas metodológicas para medir la pobreza de tiempo. Por un lado, tenemos la de Burchardt (2008), quien retoma a Vickery y aplica el procedimiento de Townsend para medir la pobreza relativa por ingreso a la determinación de normas de tiempo. Con un enfoque similar para la determinación de normas tenemos la propuesta de Goodin *et al.* (2008), quienes pretenden obtener un indicador basado exclusivamente en la carencia de tiempo, pero no lo logran, al tener que recurrir primero a la determinación de los requerimientos de ingreso.

La diferencia fundamental entre la propuesta de Boltvinik y las de otros autores (Vickery, 1977; Garfinkel y Havemann, 1977; Burchardt, 2008, y Goodin *et al.*, 2008) es que Boltvinik establece requerimientos de tiempo libre para todos los miembros del hogar, basándose en una concepción amplia del ser humano, donde se estima el tiempo necesario para educarse, descansar, convivir socialmente y tener la oportunidad de autorrealizarse y alcanzar el florecimiento humano, concepto que proviene de la filosofía analítica y que discutiremos más adelante. En cambio, los otros autores buscan maximizar el tiempo que los adultos pueden dedicar al trabajo doméstico y extradoméstico,

¹⁰ Para conocer el procedimiento ver Boltvinik (2005).

minimizando los requerimientos de tiempo libre. Para estos autores el ser humano es un ente económico que tiene frente a sí la “libertad” de trabajar (doméstica y extradomésticamente) todo el tiempo que sea necesario, aun cuando esto sea extenuante, a fin de escapar de la pobreza por ingreso. Sus desarrollos son de carácter bidimensional (ingreso-tiempo), dejando a un lado la privación que se puede detectar mediante la evaluación del bienestar medido con el método de NBI.¹¹ En el apartado siguiente discutiremos cuáles son los motivos por los que, desde el pensamiento económico dominante, se ha ignorado la variable de tiempo en los estudios de bienestar y pobreza. Como veremos, esta postura ha generado la creencia de que la única manera de superar la pobreza y aumentar el bienestar es mediante el incremento del nivel de producción global, dejando a un lado los problemas de distribución de la riqueza y de daños al medio ambiente.

EL RECURSO TIEMPO EN LA IDEA DE DESARROLLO

Por lo general, el bienestar se asocia con el concepto de utilidad o con la posesión de bienes, pero la utilidad no tiene una definición precisa, sino que se relaciona con condiciones o estados de la mente como los de felicidad, placer o la realización de deseos. Ante la imposibilidad de medir directamente la utilidad los economistas tradicionales basan sus modelos en el ingreso, suponiendo que es la variable que mejor representa a la utilidad. El concepto de bienestar también ha sido asociado con la posesión de bienes y desde esta perspectiva se asume que al incrementar el número de éstos se eleva el bienestar. En consecuencia, cada día se busca aumentar tanto el ingreso, como la producción, en una espiral sin fin, a toda costa. Sin embargo, esto no parece que necesariamente eleve el bienestar ya que, como plantea Gottlieb (2004: x),

existe evidencia abrumadora que [por arriba de un nivel de ingreso mínimo] una mayor riqueza no brinda mayor felicidad [...] Mientras que la productividad per cápita en el mundo desarrollado se ha inflado en los últimos cincuenta años, la felicidad parece de hecho haber declinado.

Linder (1970) intentó explicar por qué, a pesar de que se supuso que la eliminación de las preocupaciones materiales permitiría el desarrollo cultural,

¹¹ Para un análisis detallado véase Damián, en prensa.

en la práctica ni siquiera los individuos que han alcanzado la mayor opulencia económica han mostrado una propensión a dedicarse al ocio. De acuerdo con los señalamientos de este autor, los grupos sociales con ingresos altos gastan la mayor parte de su tiempo en el consumo suntuario e innecesario, mientras que las clases medias intentan emularlos.

Plantea que los economistas tradicionales supusieron que la utilidad se obtenía al momento mismo en que la oferta se cruzaba con la demanda de los bienes, es decir, al momento de la compra, y que el consumo era instantáneo. Conforme a esa perspectiva, nos dice el autor, se ignoró la necesidad de contar con tiempo para consumir el bien. Sin embargo, para que la utilidad (definida como el bienestar material y espiritual) se pueda alcanzar se requiere de este tiempo. Al incrementarse el número de bienes comprados, se aumenta también el tiempo requerido para consumirlos, pero la limitada disponibilidad de tiempo (todos tenemos 24 horas al día) significa que la opulencia resultante es parcial y no total y toma la forma sólo de acceso a bienes. La opulencia total, para Linder es, por tanto, una falacia lógica.

De esta forma, Linder se convierte en uno de los pocos economistas tradicionales que tiene interés en cuestionar la idea de que progreso significa abundancia. Además, el autor trata de poner en perspectiva las consecuencias humanas de tratar de incrementar la productividad *ad infinitum*, incluyendo el deterioro ecológico, todo ello a pesar de los rendimientos marginales decrecientes del ingreso.

Como consecuencia de ello, tanto las clases altas como las medias experimentan una fuerte presión mediática para adquirir más y más productos, aun cuando no los consuman. Linder asegura que, entre la posguerra y hasta los años setenta (año en que termina su estudio), los grandes capitales y las empresas publicitarias se unieron para imponer un ritmo de consumo muy por arriba de lo que un individuo promedio requiere para vivir modesta y dignamente. Los consumidores “racionales” continuaron la incesante búsqueda de un ingreso más y más alto para poder adquirir más y más bienes. Podemos decir que en la actualidad esta lógica se ha trasladado también hacia las clases bajas, a las que ahora el capital identifica como nichos de consumo de bienes baratos y de alimento “chatarra”. En este punto, el autor coincide con Townsend, quien apuntó que “la lógica de la sociedad de consumo es formar a sus pobres como consumidores frustrados” (citado en Bauman, 2000 [1999]). Pero esta forma de consumo frustrado se ha transformado de un problema de accesibilidad a ciertos bienes como medida de éxito, a un acceso indiscriminado de bienes de consumo estandarizados y de baja calidad. Esta tendencia la hizo notar Harrington (1963 [1962]), quien señaló que los pobres

en Norteamérica tenían un salario bajo que no les permitía pagar viviendas adecuadas, dietas nutritivas y cuidados médicos, pero constituían el poverbío “mejor vestido” del mundo.

Linder lamenta que contrariamente al supuesto que plantea que la eliminación de las preocupaciones materiales permitiría el desarrollo cultural, en la práctica ni siquiera los individuos que han alcanzado la mayor opulencia económica han mostrado una propensión a dedicarse al ocio, propiamente dicho, en el sentido clásico griego. Para el autor esta situación ha llevado a que en nuestras sociedades existan sólo “algunos individuos talentosos y brillantes que han sido empujados a preferir una vida de pobreza a someterse a la desolación de la abundancia vacía” (Linder, 1970: 145).

Linder plantea que cuando el tiempo se incluye en los modelos económicos se llega a la conclusión de que los aumentos en el ingreso tienen una utilidad marginal decreciente, no porque se agote el deseo de consumir o de obtener mayor utilidad, como suponen los otros economistas tradicionales, sino porque se incrementa la escasez de tiempo para poder efectuar el consumo. Este supuesto llevaría a la conclusión de que existe un nivel máximo de consumo y que, por tanto, la idea de continuar con un crecimiento material constante a cualquier costo se podría replantear, lo cual rechazan los otros economistas tradicionales.

Para ampliar la discusión podemos retomar a Desai (2000), quien critica que los estudios del bienestar suponen que éste crece con la mayor posesión de bienes o ingreso, sin tomar en cuenta que existen algunos costos para que los individuos puedan llevar a cabo su actividad productiva y que no se toman en cuenta. Afirma que, en las medias agregadas del PIB o del ingreso, se pasan por alto aspectos tales como las inconveniencias que en lo individual acarrea el crecimiento de las ciudades. Esto ha provocado un aumento en el número de horas de traslado al trabajo y, por tanto, los individuos no pueden disfrutar actividades fundamentales para disfrutar del bienestar, tales como la interacción social. El aumento en las distancias al trabajo, sin la correspondiente reducción de las jornadas laborales, ha provocado la “individualización” de actividades que históricamente se habían llevado a cabo de manera colectiva, como la alimentación. Desai afirma que en el pensamiento económico tradicional no importa si la necesidad de alimentarse se realiza de manera individual, social o familiar. Sin embargo, comer acompañado, disfrutar de la compañía de otros es muchas veces más importante para el ser humano que el hecho de comer en sí mismo (dada una satisfacción mínima de la necesidad). Por lo tanto, para Desai el bienestar podría medirse en función del tiempo que los individuos pueden destinar a las actividades sociales.

La propuesta de Desai de medir el tiempo destinado a actividades sociales para determinar el nivel de bienestar la podemos ubicar dentro del conjunto de propuestas que ponen énfasis en la definición de necesidades humanas para establecer los niveles de bienestar. A ese conjunto pertenece también la propuesta de Maslow (1987 [1954]) en torno a la jerarquía de las necesidades humanas y la de Boltvinik (2005) de florecimiento humano.

Maslow (1987 [1954]) plantea que una vez satisfechas las necesidades fisiológicas (como el hambre), aparece en el individuo la necesidad de satisfacer otras de mayor jerarquía, como las de seguridad, afecto, autoestima y, finalmente, la de autorrealización. Así, una persona que carece de alimento, seguridad, amor y estima, sentirá sobre todo la urgencia del alimento, más que ninguna otra cosa: “es entonces justo *caracterizar* al organismo entero diciendo simplemente que está hambriento, puesto que la conciencia está casi totalmente vaciada por el hambre” (p. 17). Lo anterior no significa que todas las necesidades humanas estén ausentes al inicio de la vida, sino que ante la presencia de carencias agudas no se desarrollan las demás. Para Maslow (1943: 383) una vez satisfechas las necesidades de mayor potencia (pero de menor jerarquía), los individuos sienten la necesidad de “hacer lo que pueden y deben hacer, es decir, aparece la necesidad de autorrealización [es entonces cuando] podemos esperar la mayor (y más sana) creatividad”.

Una de las implicaciones de mirar la satisfacción de las necesidades de esta manera nos ayuda a entender que se requiere de un tiempo para la socialización intergeneracional del conocimiento. Markus (1985: 22) señala que:

las capacidades y las necesidades humanas desarrolladas en el pasado se encuentran ya, como hadas madrinas, en su forma objetivada, a la cabecera de la cuna, en un mundo en el cual los resultados de toda la precedente evolución social están ya a su disposición en forma material. [Al ser humano] le es posible empezar su desarrollo no en la incoación del primer principio, sino en el punto en que las generaciones anteriores lo han dejado. [...] [Así los seres humanos podrán desarrollar] en sí mismos –en alguna medida– las cualidades humanas específicas que permitan el uso “adecuado” de los objetos del trabajo.

De esta forma, es mediante la interacción con los adultos que los menores pueden adquirir las habilidades más elementales para la vida en sociedad (como tomar de un vaso, ir al baño, etc.), pero además mantener un estado de salud mental y físico sano que contribuya al desarrollo de todas sus capacidades y potencialidades humanas. Si bien el esquema de Maslow no aborda directamente la falta de tiempo para satisfacer las necesidades humanas, cuan-

do se refiere a los factores que pueden provocar insatisfacción en cuanto a la necesidad de vivir con seguridad, destaca el efecto destructor que tiene en los niños, por ejemplo, la ausencia de los padres (que puede deberse a que pasan largas horas en el trabajo debido a la necesidad de generar ingresos); el no vivir en un ambiente seguro, libre de miedo, ansiedad y caos, lo cual a su vez puede resultar del aumento de la violencia por la carencia de oportunidades de empleo; también considera la falta de una vida estructurada, con orden y límites, aspectos que pueden estar relacionados con la ausencia de contacto directo con personas adultas con vínculos afectivos de primer nivel, provocado por razones similares a las ya expuestas.

Boltvinik, por su parte, ubica la carencia de tiempo libre como un limitante para el florecimiento humano, concepto similar al de autorrealización de Maslow. No obstante, reconoce que en el actual sistema de producción es necesario superar la alienación aun en el tiempo libre¹² toda vez que el capital controla la mayor parte de los espacios de consumo destinados a “llenar” ese tiempo. Boltvinik nos dice:

La *pobreza económica* es sólo el primer obstáculo a vencer para que ello [el florecimiento humano] sea posible. Pero es un obstáculo que la inmensa mayoría de los habitantes del planeta no ha superado hoy. Después hay muchos obstáculos más, el más importante de los cuales es la *alienación*. [...] La esperanza de muchos seres humanos, que viven para sobrevivir, está fincada en el *tiempo libre* [...] la mayoría, sin embargo, termina desperdiciando ese valioso tiempo libre frente al televisor viendo programas chatarra que pauperizan su intelecto (Boltvinik, 2005: 419).

¹² El obrero que trabaja bajo las órdenes del capitalista pierde el control del proceso de producción al desarrollarse la división social y técnica del trabajo. En esta etapa, el obrero se presenta como un simple vendedor de su fuerza de trabajo, despojado de la esencia misma de su actividad humana: su capacidad creativa. Al respecto Márkus afirma: “el trabajo, de libre autoactuación, en la que el hombre desarrolla sus propias capacidades, pasa a ser, en las circunstancias de la alienación, una actividad constrictiva, externa, que unilateraliza y deforma al individuo” (1985: 70).

Como se pregunta Boltvinik (2005: 409), si lo único que posee la inmensa mayoría de las personas del planeta, su propio cuerpo y mente, con las capacidades y conocimientos adquiridos, lo usa alguien más por ocho o más horas diarias, ¿qué es la persona? “Si en ese uso que otro hace de sus capacidades humanas, la persona no se siente realizada, no siente sus fuerzas esenciales transformando al mundo y transformándose a sí misma; si sólo siente cansancio y tedio, si siente el producto del trabajo como algo ajeno y es, en efecto, ajeno, ya que pertenece al patrón, qué sentido tiene que la paga recibida sea suficiente para sobrevivir, si al día siguiente, y al año siguiente, será igual. Esto es lo que Marx llamó la alienación.”

Las actividades de ocio no son en sí mismas alienantes. Cabe destacar que una de las reivindicaciones asociadas a la reducción de la jornada de trabajo durante el siglo XIX estaba relacionada con la necesidad, expresada desde varios sectores obreros, de mejorar la educación, lograr una mayor socialización entre los trabajadores y tener más convivencia familiar. Sin embargo, como plantea Toti, los capitalistas vieron con muy malos ojos el tiempo libre ganado por las clases trabajadoras, ya que lo consideraban la madre de todos los vicios, pero sobre todo porque era un tiempo que podía utilizarse para la concientización obrera. Ante la importancia que había adquirido la acción de las organizaciones populares durante el tiempo libre, la burguesía tomó sus medidas, la principal de las cuales fue quitar el control que el movimiento reformador tenía sobre “un cierto número de institutos de cultura obrera, transformándolos en órganos destinados a difundir en el pueblo solamente los conocimientos y las ciencias que se revelaban útiles a la consolidación del orden moral de la burguesía” (1975: 45).

El capital desarrolló también actividades lucrativas que “llenaran” el tiempo libre de los trabajadores. Se creó entonces toda una industria del tiempo libre con sus propias reglas de consumo que, como plantea De Grazia (1994), permitió que “un nuevo grupo apareciera en escena, aquellos cuyos bolsillos se llenaban más rápido si los trabajadores, una vez que terminan su día de trabajo, se convierten en gastadores, gastadores y frívolos” (p. 203).

La moral cristiano-protestante que había sido impuesta por el mundo del trabajo capitalista tuvo que ser modificada, asignándose nuevas normas para el uso del tiempo libre. E. P. Thompson plantea que de acuerdo con esta ideología “es ofensivo que la fuerza de trabajo solamente pase el tiempo” (1967: 91); por tanto, el tiempo debía ser consumido, comercializado, *usado*. Desde esta moral, la sociedad con tiempo libre disponible no puede desperdiciarlo; la industria del entretenimiento

trata por todos los medios de transformar al ciudadano en una termita consumidora permanente, que destruye ininterrumpidamente los productos. La sobriedad tradicional puritana se volvió antieconómica y perdió su esmalte espiritual; el ciudadano virtuoso es el que se configura como un “hedonista” plácido, sometido, alistado (Toti, 1975: 219).

De Grazia (1994: 307) enumera las nuevas reglas creadas según la ideología de consumista del tiempo libre. La primera: toda persona tiene que realizar una actividad que dé evidencia visible de que está haciendo algo; pensar, agrega el autor, en Estados Unidos no se considera una actividad. En segundo

lugar: debe hacer cosas que lo ayuden a mejorar su propiedad mediante el “hágalo usted mismo”; su apariencia, ejercitándose; o realizar cualquier actividad que permita hacer más dinero. Aparecen así los cursos para mejorar, los *hobbies*, la televisión, se cuenta el número de veces que se va al cine, a los museos, se sale de viaje, etc. En este punto, De Grazia pone en duda que el tiempo libre sea efectivamente libre si consideramos que el trabajador tiene que demostrar que está haciendo algo, que existen reglas para el uso del tiempo y que tiene que decidir cada media hora o cada hora de su tiempo “libre” qué hacer.

Para Toti (1975: 150) esta forma de consumo en el tiempo libre fue una manera de organizar la gran matanza del tiempo, que es, al fin de cuentas, el gran suicidio: el tiempo es el enemigo al que hay que matar. El tiempo, es decir, nuestra vida.¹³ Como plantea este autor, la industria del entretenimiento y el consumo crea actividades que llenan y controlan el tiempo vacío de trabajo, produciendo únicamente distracciones, valores muertos que se queman y sólo dejan las cenizas del tiempo.

Además de todo ello, De Grazia pone en duda que la mano de obra disponga de mayor tiempo libre, en comparación con los trabajadores de mediados del siglo XIX, ya que el crecimiento de las ciudades trajo como consecuencia que parte del tiempo “libre” se destine al transporte. Considera también que con la mayor incorporación de las mujeres al mercado laboral, la masa de trabajo global social remunerado ha aumentado proporcionalmente, en lugar de disminuir. Pero resalta que si queda algo de tiempo libre, nuestra moderna sociedad nos ofrece entretenimiento, el cual está dominado por la televisión.¹⁴ Este autor llama a este tipo de actividades “sin pensamiento” (*unthinking*), más

¹³ Toti afirma que “está confirmado por las estadísticas –y los sociólogos del tiempo libre siempre razonan estadísticamente– que durante el tiempo libre se mata no solamente el tiempo, sino también la gente. Los psiquiatras han descubierto que el fin de semana es un periodo crítico para las perturbaciones psíquicas provocadas por la organización social moderna” (1975: 127).

¹⁴ De Grazia (1994: 460–462) presenta un cuadro con datos de mediados del siglo XX sobre el porcentaje de la población de 15 años y más que declaró haber realizado una actividad de ocio la noche anterior. Se observa que el mayor porcentaje (57%) declaró haber visto la televisión. Otros estudios a los que se refiere el autor mostraron, por su parte, que nueve de cada diez hogares tenían un televisor o más, y que 90% de los televisores estaba prendido todas las noches de la semana durante cuatro horas y media en promedio por noche (*ibid.*: 113). En México, según la Encuesta de Uso de Tiempo de 2009, las personas de 12 años y más de edad ven en promedio a la semana 19 horas de televisión, casi media jornada laboral (ver Damián y Figueroa, en prensa).

que pasivas, ya que el individuo se vuelve un simple espectador. Toti, por su cuenta, resalta el papel que tiene el control que ejercen los grandes monopolios de la cultura sobre la población al proporcionar “productos culturales de la clase dominante, despersonalizados, anestésicos, hipnotizantes como la televisión actual [que] penetran diariamente en el corazón mismo de las instituciones, de las casas obreras y en las capas avanzadas de la población” (1975: 46).

De ahí la relevancia de la propuesta de Boltvinik (2005) de superar la alienación en el tiempo libre. Pero ello implica que en el capitalismo, en escalas individual y societal, la clase subordinada tiene que ganar, al tiempo de trabajo, el necesario para alcanzar el ocio, a fin de disfrutar del florecimiento humano a nivel global. Para Toti (1975) las limitaciones que se imponen en el sistema capitalista quedan de manifiesto en la existencia de un pequeño grupo de “hombres cuyo trabajo es el fruto de su libre elección en un alto nivel intelectual –artistas, científicos, políticos– [que] nunca se acogen al retiro y se mantienen en un trabajo durante toda la vida, diferenciando muy poco el trabajo del tiempo libre” (Toti, 1975: 200). Se trata de hombres y mujeres que han superado la alienación y que, por tanto, han alcanzado lo que Boltvinik (2005) llama florecimiento humano.¹⁵

El principal obstáculo, entonces, se finca en las relaciones sociales, que imponen formas de producción y consumo altamente alienantes. Modificar ello supondría eliminar una de las características del sistema capitalista actual: la apropiación y el control que ejercen las clases dominantes del tiempo de las clases subordinadas. Pero para ello se deberá hacer frente a la resistencia de los capitalistas que, como planteara Marx, siempre buscaron formas para extender la cantidad de tiempo de trabajo que se apropiaban, incluyendo el engaño y la trampa. Por ejemplo, cuando se aprobó la reducción de la jornada de trabajo de 12 a 10 horas diarias, los capitales eliminaron de la cuenta neta de la jornada laboral el tiempo destinado a la alimentación y el descanso, por lo que en los hechos el número de horas trabajadas quedó casi intacto y, con ello, el derecho a descansar y tomar alimentos quedó fuera del tiempo remunerado (1999 [1867]: 345), cuestión que no era así previamente.

La capacidad que tiene el capital de apropiarse de toda la vida laboral del trabajador responde a las características en las que se dan las relaciones sociales de explotación. De acuerdo con Marx, en este modo de producción:

¹⁵ Cabe aclarar que Boltvinik no desecha la posibilidad de alcanzar el florecimiento humano realizando actividades del ámbito doméstico, como la crianza de menores y cocinar, o bien en áreas como el trabajo comunitario. Pero para que ello sea así es necesario también tener satisfechas el resto de necesidades humanas.

de la naturaleza del intercambio mercantil (que se da cuando el trabajador vende su fuerza de trabajo al capitalista) no se desprende límite alguno de la jornada laboral, y por tanto límite alguno del plustrabajo. El capitalista, cuando procura prolongar lo más posible la jornada laboral y convertir, si puede, *una* jornada en dos, reafirma su derecho en cuanto comprador. Por otra parte, la naturaleza específica de la mercancía vendida trae aparejada un límite de consumo que de la misma hace el comprador, y el obrero reafirma su derecho como vendedor cuando procura reducir la jornada laboral a determinada magnitud normal (1999 [1867]: 282).

Como aclara el autor, la prolongación desmesurada de la jornada laboral, que respondió a la hambruna de plustrabajo que experimenta el capitalismo desde sus orígenes, no es exclusiva de este sistema, pero la diferencia estriba en el deseo de obtener cada vez una mayor cantidad de plusvalor debido a que en nuestra sociedad el valor de cambio impera sobre el valor de uso, lo que lleva a los capitalistas a instrumentar formas salvajes de extracción de una mayor cantidad de plustrabajo. De acuerdo con Marx:

cuando en una formación económica-social no prepondera el valor de cambio sino el valor de uso del producto, el plustrabajo está limitado por un círculo de necesidades más estrecho o más amplio, pero no surge del carácter mismo de la producción una necesidad ilimitada de plustrabajo (1999 [1867]: 282).

A un siglo y medio de que Marx resaltara las formas depredadoras de explotación en el capitalismo tenemos que millones de personas continúan teniendo trabajos pesados, desgastantes, rutinarios y padeciendo largas jornadas laborales. Estamos pues ante un panorama en el que la fuerza de trabajo se agota o se aburre en sus jornadas laborales. Además, los trabajadores sufren un desgaste físico y emocional como consecuencia de las aglomeraciones y del tiempo que les toma transportarse al trabajo. De esta manera, literalmente gastan la mayor parte de su vida, sus años más valiosos, en actividades poco gratificantes y, como decíamos, una buena parte de su tiempo libre lo pasan en actividades alienantes y pasivas, como mirar la televisión.

Recordemos además que en la era actual, dominada por las constantes crisis, el desempleo obliga a los individuos a vivir en “ocio” forzoso y frustrante. En Europa la tasa de desocupación se ha mantenido en niveles altos desde 2008 y actualmente (2013) se ubica en 12.2%, con países en los que llega a afectar a un cuarto de la población económicamente activa (26.9% en España

y Grecia, seguidos por Portugal, 17.6%; Croacia, 16.5%; Eslovaquia, 14.2%, e Irlanda con 13.6%).¹⁶

LA DISPONIBILIDAD DE TIEMPO PARA EL OCIO, BASE DE UNA NUEVA SOCIEDAD

En el marco de la discusión anterior, podemos argumentar que nuestra sociedad requiere una redefinición de los elementos que constituyen lo que es el buen vivir. Coincidimos con los autores aquí citados, en el sentido de que no es el nivel de ingreso o el número de bienes lo que determina el bienestar y desarrollo, sino la posibilidad de que los individuos puedan llevar a cabo una actividad valiosa, cuyo fin último no sea el consumo, sino el despliegue de todo su potencial humano. La disponibilidad de tiempo para el ocio es uno de los elementos fundamentales para el logro de este objetivo, pero, para que la sociedad en su conjunto pueda disponer de éste se requiere: 1) reducir, mediante el uso racional de la técnica, el tiempo dedicado al trabajo obligado, es decir, al destinado a asegurar la reproducción social y material, y 2) establecer un ingreso ciudadano universal, cuyo otorgamiento se regiría por los principios de los derechos humanos, que al plantearse como universales, sus titulares son todas las personas, sin ningún tipo de discriminación y sin que medie condición alguna para su otorgamiento. Al ser universal lo recibirían ricos y pobres, hombres y mujeres, sean éstos trabajadores o desempleados; niños, jóvenes, adultos y ancianos, todos por igual.

Esto podría ser posible en la medida en que el desarrollo tecnológico se ponga al servicio del ser humano, para liberarlo del trabajo alienante y extenuante. Si se logra liberar al ser humano del yugo de la necesidad, se le liberaría de su dependencia del empleo como condición de sobrevivencia y con ello se abriría la posibilidad de que efectivamente se experimente un verdadero desarrollo humano en el que las mujeres y los hombres, las niñas y los niños, puedan llevar una vida digna, sin miedo y desarrollen así toda su creatividad (inventar, pintar, escribir, filosofar, etcétera).

El derecho al ingreso sin que medie una forma de empleo asume dos realidades. La primera es que, en el sistema actual de producción, cada día hay un número relativamente menor de puestos de trabajo y, por tanto, es difícil garantizar el empleo para todos. La segunda es que se reconoce que todos somos

¹⁶ Datos provenientes de Eurostat, <epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do;jsessionid>, julio de 2013.

ciudadanos del mundo y que nos corresponde como tales una renta por el uso de los recursos de la tierra. Por tanto, este ingreso permitiría no depender de un empleo para la sobrevivencia, con lo que se ampliaría la autonomía individual y colectiva, potencializando las capacidades del ser humano, al permitirle elegir entre los empleos que fuesen más satisfactorios.

Otorgar un ingreso ciudadano resultaría más legítimo y eficaz que mantener esquemas basados en prestaciones selectivas y condicionadas, al estilo del programa *Oportunidades*. De esta forma, el derecho universal a un ingreso digno se concibe como un mecanismo que garantice el derecho social a la existencia autónoma; sería pues “un complemento, pero no dependiente, de la eventual vinculación al mercado laboral remunerado o de otras prestaciones sociales de las que se pueda disfrutar” (Gerardo Pisarello, citado en Concha, 2007).¹⁷

El establecimiento del universalismo básico contempla garantizar también servicios sociales universales (educación, salud, vivienda, entre otros, véase Molina, ed., 2006). Para la consecución de estos objetivos se requiere que los gobiernos y los organismos internacionales promuevan reformas tributarias progresivas para lograr una mejor distribución de los recursos existentes y asegurar así que la población pueda acceder a los satisfactores socialmente necesarios para vivir dignamente. Estas reformas deben considerar una modificación de las variables que determinan la distribución funcional del ingreso. Pero también se deben impulsar políticas que permitan mejorar la distribución del recurso tiempo, que es otra de las variables que inciden significativamente en la polarización social. Una mejor distribución del ingreso y del tiempo permitirá que un mayor número de personas logre desarrollar todas sus potencialidades y capacidades humanas.

De igual forma, se necesita que la política social se ocupe de la creación de alternativas y espacios para el disfrute del ocio, ya que no podemos soslayar que el capital controla la oferta de actividades destinadas al ocio y, como observaba Gianni Toti

las clases subalternas son mantenidas en un nivel cultural bajo, o sea, en el nivel de una recreación al estado puro, sin preocupaciones informativas ni culturales, en el nivel de la *diversión*, o sea, de la divagación, de la distracción, y no de la atención ni la contemplación (1975: 258).

¹⁷ De igual forma, podríamos satisfacer otras necesidades que han sido negadas o menospreciadas socialmente, como la de jugar o bien tener actividades sin ningún propósito más allá del entretenimiento presente, necesidades éstas que a veces sólo reconocemos (y de manera acotada) a los niños, desconociéndolas para quienes han dejado de serlo (Russell, 2007 [1935]: 22).

Este tipo de acciones gubernamentales permitiría que individuos, aun los que padecen pobreza, puedan desarrollar sus capacidades humanas. Por ejemplo, en Venezuela, desde 1975 se creó el programa del Sistema Nacional de las Orquestas Juveniles e Infantiles en los barrios pobres de ese país, el cual ha producido orquestas de calidad internacional, además de que el sistema se ha puesto en marcha, de manera parcial, en algunos países del mundo. El nivel de florecimiento humano que pueden alcanzar los individuos cuando se proporcionan de manera pública los medios para desarrollar aptitudes, en este caso la música, se vuelve patente con el éxito que ha logrado el joven director Gustavo Dudamel, quien obtuvo su educación musical en dicho programa. La calidad y cantidad de músicos que han surgido de ese experimento nos hace suponer que no conocemos las capacidades y potenciales reales que tendrían los seres humanos en una sociedad en la que todos los individuos tuviesen asegurada la sobrevivencia, con condiciones aceptables de bienestar en relación con indicadores como salud, educación, nutrición, vivienda, etcétera, y con los medios para desarrollar su creatividad. Podríamos tener una sociedad creadora del arte, del bien vivir, de la ayuda mutua, de la cooperación.

Asimismo, plantearse la existencia de una sociedad del ocio requiere una reforma educativa, puesto que, para que una sociedad del ocio pueda ser feliz, debe estar conformada por una población educada, con una visión de gozo mental y de crítica (Russell, 2007 [1935]: 23). Ciertamente, como plantea este autor:

una reforma educativa radical es necesaria si el conocimiento, aprendizaje y sabiduría serán valuadas en sí mismas, y el ocio, el juego y el tiempo libre remplazarán al trabajo como las actividades valiosas. Se requiere de un conocimiento que inspire a una concepción de los fines de la vida humana como un todo: arte e historia, conocimiento de la vida de individuos valiosos, y algún entendimiento de la extrañamente accidental y efímera posición del hombre en el cosmos –todo esto con un toque con emoción de orgullo en lo que es distintivamente humano, el poder de ver y entender, de sentir magnánimamente y pensar con entendimiento. Es a través de amplias percepciones combinadas con emoción impersonal que la sabiduría está más pronta a florecer (Russell, 2007 [1935]: 26-27).

Pero mientras que no se generaliza el ingreso ciudadano, la ampliación de la disponibilidad de tiempo libre tendría que ser un objetivo en el avance de nuestra idea de progreso o desarrollo. No obstante, es necesario establecer mecanismos para que de manera paulatina se implemente la universalidad del ingreso ciudadano, empezando quizá con la necesidad alimentaria y ele-

vándola hasta el punto de lograr la total desmercantilización de la fuerza de trabajo. Al mismo tiempo, se podría reducir gradualmente la jornada laboral hasta, por ejemplo, cuatro horas diarias, como plantea Russell, lo cual aseguraría que más personas tuvieran un trabajo (en el sentido antropológico) y que los individuos calificados se dediquen a actividades socialmente necesarias (educación, salud, gobierno, etcétera). De igual forma, se podría garantizar que los trabajos menos satisfactorios se distribuyeran más equitativamente, estableciendo formas de designación de tareas con base en las características de la población, por ejemplo, como plantea Matilde Asensi en el mundo utópico de su novela *Todo bajo el cielo*.¹⁸ la población más joven podría llevar a cabo tareas que impliquen mayor fortaleza física, pero sólo podrían dedicarse a éstas por un tiempo limitado, de tres a seis meses, por ejemplo.

No nos cabe duda de que para que estas reformas se lleven a cabo es necesario comprometer a las élites nacionales e internacionales, las cuales tendrían que aceptar la reducción de sus privilegios. Esto implicaría aplicar mayores impuestos a la riqueza y al uso de los recursos naturales, así como el establecimiento de mecanismos para que sea exigible el derecho de los trabajadores a llevar una vida digna.

BIBLIOGRAFÍA

- Altimir, Oscar (1979). *La dimensión de la pobreza en América Latina*, CEPAL, Santiago de Chile.
- Bauman, Zygmunt (2000[1998]). *Trabajo, consumismo y nuevos pobres*, Editorial Gedisa, Barcelona, España.
- Boltvinik, Julio (2005). *Ampliar la mirada. Un nuevo enfoque de la pobreza y el florecimiento humano*, tesis para obtener el doctorado en ciencias sociales, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social-Occidente.
- _____ (2007). “Elementos para la crítica de la economía política de la pobreza”, *Desacatos*, núm. 23, (De la pobreza al florecimiento humano: ¿teoría crítica o utopía?), CIESAS, enero-abril.
- Burchardt, Tania (2008). “Time and Income Poverty”, CASE Report, núm. 57, Centre for Analysis of Social Exclusion, London School of Economics, November.

¹⁸ No se desconoce que habría actividades, como el participar en el ejército, que tampoco serían atractivas para la población. No obstante, consideramos que idealmente la sociedad del ocio no requerirá de ejércitos ni de fronteras.

- Capgemini y Merrill Lynch Global Wealth Management (2011). *World Wealth Report*, 2011.
- Chen, Shaohua y Martin Ravallion (2008). “The Developing World Is Poorer Than We Thought, But No Less Successful in the Fight against Poverty”, *World Bank Policy Research Working Paper*, Núm. 4703, World Bank Development Research Group, Washington, Estados Unidos, agosto.
- China Labor Watch (2012) An Investigation of Eight Samsung Factories in China: Is Samsung Infringing Upon Apple’s Patent to Bully Workers?, septiembre 4, en: <<http://www.chinalaborwatch.org/pro/proshow-177.html>>.
- Citro, Constance F. y Robert T. Michael (1995). *Measuring poverty. A new approach*, Washington, D.C., National Academy Press.
- Concha, Miguel (2007). Texto expuesto en la presentación del libro *Derecho a la existencia y libertad real para todos*, México, Universidad Autónoma de la Ciudad de México, Secretaría de Desarrollo Social.
- Damián, Araceli (2007). “El tiempo necesario para el florecimiento humano. La gran utopía”, *Desacatos*, núm. 23, CIESAS, enero-abril, pp. 125-146.
- Dávila, Delia (2001). “The Impact of Export-Oriented Manufacturing on Chinese Women Workers”, Paper prepared for the United Nations Research Institute for Social Development (UNRISD), Project on Globalization, Export-Oriented Employment for Women and Social Policy, septiembre.
- De Grazia, Sebastian (1994 [1962]). *Of Time, Work and Leisure*, Vintage Books, Nueva York.
- Desai, Meghnad (2000). “Well being or welfare?”, en Neil Fraser y John Mills (eds.), *Public Policy for the 21st Century*, Policy Press, Bristol.
- Echeverría, Bolívar (2006). *Vuelta de siglo*, Ediciones Era, México.
- Garfinkel, Irwin y Robert Haveman (1977). “Earning Capacity, Economic Status, and Poverty”, *The Journal of Human Resources*, vol. XII, núm. 1, Winter, The University of Wisconsin Press, Madison, pp. 48-70.
- Goodin, Robert E. et al. (2008). *Discretionary Time. A New Measure of Freedom*, Cambridge University Press, Gran Bretaña.
- Gordon, Dave et al. (2000). *Poverty and Social Exclusion in Britain*, Joseph Rowntree Foundation.
- Gorz, Andre (1998 [1997]). *Misericordias del presente, riqueza de lo posible*, Paidós, Buenos Aires.
- Gottlieb, Anthony (2007). “Prefacio”, en Russell, Bertrand (1935/2007), *In Praise of Idleness*, Routledge Classic.
- Harrington, Michael (1962/1963). *La cultura de la pobreza en los Estados Unidos*, Colección Popular, México, Fondo de Cultura Económica.

- INEGI (2012a). *Módulo de Trabajo Infantil 2011, Documento metodológico*, México.
- _____ (2012b). *Módulo de Trabajo Infantil 2011. Presentación de resultados*, México.
- Jacobs, Jerry A. y Kathleen Gerson (2004). *The Time Divide. Work, Family and Gender Inequality*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, London, England.
- Krugman, Paul (2013). "Sympathy for the Luddites", *New York Times*, en: <www.nytimes.com/2013/06/14/opinion/krugman-sympathy-for-the-luddites.html?_r=1&>, 13, junio.
- Linder, Staffan B. (1970). *The Harried Leisure Class*, Columbia University Press.
- Márkus, György (1985 [1971]). *Marxismo y "Antropología"*, Editorial Grijalbo, México.
- Maslow, Abraham (1943). "A Theory of Human Motivation", *Psychological Review*, vol. 50, pp. 370-396.
- (1987 [1954]). *Motivation and Personality*, Longman, Nueva York.
- Marx, Karl (1999 [1867]). *El capital*, Siglo XXI Editores (Col. Biblioteca del Pensamiento Socialista, 1ª. ed. en español, 1975), México, España.
- Molina, Carlos Gerardo, ed. (2006). *Universalismo básico. Una nueva política social para América Latina*, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Nolan, Brian y Christopher T. Whelan (1996). *Resources Deprivation and Poverty*, Clarendon Press, Oxford.
- Piachaud, David (1987). "Problems in the Definition and Measurement of Poverty", *Journal of Social Policy*, vol. 16, núm. 2, Cambridge University Press, Nueva York, pp. 147-164.
- Pogge, Thomas (2009). "Reconocidos y violados por el derecho internacional, los derechos humanos de los pobres globales", en Pogge, Thomas, *Hacer Justicia*, Instituto de Investigaciones Filosóficas, UNAM, pp. 113-163.
- Russell, Bertrand (2007 [1935]). *In Praise of Idleness*, Routledge Classic, Londres.
- Thompson, E.P. (1967). "Time Work-Discipline, and Industrial Capitalism", *Past & Present, A Journal of Historical Studies*, núm. 38, diciembre, The Past and Present Society, pp. 56-97.
- _____ (1967). "Time Work-Discipline, and Industrial Capitalism", *Past & Present, A Journal of Historical Studies*, núm. 38, diciembre, The Past and Present Society, pp. 56-97.
- Toti, Gianni (1975 [1961]). *Tiempo libre y explotación capitalista*, Ediciones de Cultura Popular, México.

- Townsend, Peter (1979). *Poverty in the United Kingdom*, Penguin, Gran Bretaña.
- Vickery, Clair (1977). "The Time-Poor: A New Look at Poverty", *The Journal of Human Resources*, vol. XII, núm. 1, Winter, The University of Wisconsin Press, Madison, pp. 27-48.
- Whiteford, Peter y Leslie Hicks (1993). "The cost of lone parents", en Jonathan Bradshaw (ed.), *Budget Standards for the United Kingdom*, Ashgate, Gran Bretaña, pp. 216-217.
- Woodhouse, Howard (2007). *Introduction*, en Russell, Bertrand (1935/2007), *In Praise of Idleness*, Routledge Classic, Londres (primera impresión en la editorial, 2004), pp. XI-XXIII.

III

LA INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA DESDE LOS NOVENTA EN UN CONTEXTO DE CRISIS E INCERTIDUMBRE

Alfredo Guerra-Borges

RESUMEN

Entre las décadas de los años cuarenta y setenta se puso énfasis en la necesidad de la integración de los países latinoamericanos en el marco de la política de industrialización por sustitución de importaciones. A partir de entonces se logró un ambiente institucional que permitiría, ya en la década de los años noventa, la conformación de un nuevo regionalismo que, no obstante sus fracturas en distintos momentos históricos, posibilitó la integración de la región sudamericana en 2006. Así, en el presente trabajo se hace un recorrido de medio siglo de la integración latinoamericana para mostrar los puntos más álgidos de su historia y las diversas iniciativas plasmadas en tratados, proyectos y convenios todavía imperfectos bajo la lupa de la igualdad.

Palabras clave: integración, integración latinoamericana, nuevo regionalismo, CALC, UNASUR, ALADI.

LATIN AMERICAN INTEGRATION SINCE THE 1990S IN AN ENVIRONMENT OF CRISIS AND UNCERTAINTY

ABSTRACT

Between the 1940s and 1960s, there was significant emphasis on integrating Latin American countries in the framework of import substitution industrialization. Since then, an institutional environment emerged, which, starting in the 1990s, began to constitute a new kind of regionalism. Despite various setbacks, this made it possible to achieve South American regional integration in 2006. With this in mind, this work takes a half-century tour through Latin American integration, highlighting some of its most decisive moments and various initiatives, treaties, projects and agreements, still imperfect from the perspective of equality.

Key words: Integration, Latin American integration, new regionalism, CALC, UNASUR, ALADI.

PRESENTACIÓN

En el medio siglo transcurrido desde la suscripción de los primeros acuerdos de integración económica regional en América Latina hasta la actualidad, el proceso que se advierte de integración económica en América Latina ha pasado por muy diversos periodos de crecimiento, auge y crisis, así como de refundaciones después de la crisis, poniendo de manifiesto una vitalidad interna que la ha hecho resurgir y llegar hasta nuestros días, asumiendo modalidades muy distintas pero siempre miméticas, todas ellas del acontecer mundial.

La razón fundamental de esta característica es que la evolución de los países en desarrollo, particularmente su economía, está sobredeterminada por la economía mundial y al operarse en ésta cambios que comprenden a los principales centros de poder del orbe, rápidamente los países en desarrollo se ajustan a esos cambios y a las nuevas normativas globales.

El objeto de este artículo es presentar medio siglo de la integración latinoamericana, cuya reactivación tras las crisis, su recuperación de la unidad tras las fracturas y su permanencia tras las innovaciones para adecuarnos a los tiempos ponen de manifiesto una vitalidad interior que no ha sido doblegada porque ella representa la conciencia de que unidos los países en desarrollo podemos alternar con los grandes centros del poder mundial. Esto se subrayó fuertemente en los primeros decenios de experiencia integracionista, de los años cuarenta a los sesenta primordialmente, al reiterar una y otra vez que la integración potenciaba nuestra capacidad de negociar con los países centrales, para decirlo con el léxico de aquellos años.

Actualmente se ha perdido esta visión secular, por lo que la recapitulación que haremos, incluyendo la referencia a los más recientes pasos de integración latinoamericana en la última parte de este trabajo, creemos que contribuye a retomar esta visión de conjunto en el largo periodo recorrido.

En los años de la globalización de la posguerra, cuando el capitalismo alcanzó su mejor desempeño histórico entre 1945 y mediados de los años setenta, la integración dio sus primeros pasos y su objetivo fue la industrialización sustitutiva de importaciones, con una finalidad de modernización de las sociedades, de apertura recíproca de los mercados internos hasta entonces muy ensimismados y de participación en el mercado mundial con productos con mayor contenido de valor.

Un rasgo singular de la integración latinoamericana es que nació juntamente con una teoría latinoamericana del desarrollo formulada por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) a fines de los años cuarenta del siglo xx. La propuesta de ésta en ese entonces se inscribió en el reconoci-

miento crucial de la incapacidad analítica de la teoría clásica para reconocer y enfrentarse con los problemas de los países subdesarrollados. Por el mismo tiempo, en los países de reciente descolonización en las décadas 1940 y 1950 el desarrollo económico constituía su principal objetivo político. En ese ambiente de creatividad se inscribieron en el medio académico de los países desarrollados una pléyade de eminentes pensadores, como Arthur Lewis, Myrdal, Nurkse, Singer y Dudley Seers, por entonces director del Instituto de Estudios del Desarrollo de la Universidad de Sussex, entre otros muchos más. En aquellos tiempos fue también un rasgo distintivo de la integración regional su estrecha vinculación con el objetivo de alcanzar el desarrollo. La globalización de la posguerra llegó a su fin en los años setenta por la acción combinada de una serie de hechos trascendentales, el primero de los cuales fue la decisión anunciada por Estados Unidos el 15 de agosto de 1971 de poner fin a la convertibilidad oro del dólar en los términos establecidos en 1940 en los Acuerdos de Bretton Woods, lo que significó el fin de esos Acuerdos y con ellos el mundo configurado idealmente al término de la Segunda Guerra Mundial. Dos años después tuvieron lugar los primeros *shocks* petroleros. Y enseguida la crisis de la deuda externa en los años ochenta, cuyos términos de renegociación arrasaron a las economías de los países latinoamericanos.

A esta época inicial de la integración corresponden los primeros acuerdos suscritos, el Mercado Común Centroamericano, la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), la Caribbean Community y el Acuerdo de Cartagena, que la historia registra como “el viejo regionalismo”. Uno tras otro, después de un brillante desempeño, fueron sufriendo problemas que afectaron su normal funcionamiento. Durante la década de los setenta la ALALC entró en un letargo que condujo a la renegociación del Tratado de Montevideo en 1980 y a la creación de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Ésta simbolizó el reconocimiento formal del fracaso del proyecto original y la decisión de adoptar un enfoque flexible basado en el bilateralismo y la ausencia de metas concretas (Bouzas, 2009). El Acuerdo de Cartagena (o Grupo Andino), que se había distinguido por la concepción avanzada del programa que se propuso aplicar, encontró en la práctica mucha resistencia e incumplimientos de sus decisiones, por lo que, finalmente, en 1987 se suscribió el Protocolo Modificadorio del Acuerdo de Cartagena.

El Tratado General de Centroamérica (o Mercado Común Centroamericano) en los años setenta ingresó a un periodo crítico del libre comercio intrarregional como consecuencia del rompimiento de relaciones entre dos de los países miembros y poco después se produjo la crisis de la deuda externa, a la que se sumaron la confrontación de Estados Unidos con el sandinismo ni-

caragüense y la crisis política provocada por la lucha armada y las operaciones de contrainsurgencia en los dos países principales del mercado común, en uno de los cuales el involucramiento militar estadounidense fue directo, por todo lo cual de un modo u otro la conflictividad regional incluyó a todos los países.

LA IRRUPCIÓN DE LA CONTRARREVOLUCIÓN NEOCLÁSICA

El tránsito a una nueva época de la integración lo abrió la implantación mundial de nuevas condiciones de operación de las economías en los años ochenta, compendiadas en lo que usualmente se conoce como el *Consenso de Washington*. Lo esencial de las propuestas neoliberales fueron la liberalización económica y la desregulación. Por unos quince años “la orientación predominante de las políticas económicas en todo el mundo ha sido el levantamiento de las barreras al comercio internacional y a la inversión, la venta de empresas estatales al sector privado y el ajuste fiscal y monetario” (Birdsall y de la Torre, 2001: 13). Los países latinoamericanos, con variaciones significativas de un país a otro, se apresuraron más que en ninguna otra región del mundo a hacer suyas las disposiciones del Consenso:

en términos generales, la índole y la intensidad de las reformas en América Latina en los años noventa superaron todo lo conocido hasta entonces [...] pero los resultados fueron desalentadores en términos de crecimiento económico, reducción de la pobreza, redistribución del ingreso y condiciones sociales (Birdsall y de la Torre, 2001: 14).

El ingreso al nuevo contexto mundial de la economía abrió ante la integración nuevos escenarios no entrevistos en épocas anteriores, dando origen a nuevas formas de integración que trasponen los marcos de la integración clásica, como se verá enseguida.

INGRESO A LA CONTEMPORANEIDAD DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL

El amplio margen de libertad de movimientos conseguida no se empleó para volver a formas anteriores de la integración regional, las que deben considerarse definitivamente clausuradas. En vez de reanudar el camino, lo que hubiera equivalido a salir en búsqueda de una época transcurrida, se han ensayado

sucesivamente diversas formas de integración de las economías ya no sólo latinoamericanas sino también con las de terceros países, incluidas las potencias económicas mundiales, principalmente Estados Unidos y la Unión Europea.

En línea con los cambios ocurridos desde los años ochenta, en 1994 la CEPAL formuló su propuesta *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad* (CEPAL, 1994). El documento hacía notar que además de los acuerdos oficiales de integración, tenía lugar una integración “de hecho” como resultado de un conjunto de políticas macroeconómicas y comerciales cuyo resultado era, en fin de cuentas, la creación de condiciones similares a las de los procesos oficiales de integración, con el consiguiente incremento de la interdependencia económica gracias a los siguientes factores:

una misma tendencia hacia la constitución de un marco macroeconómico coherente y estable; la liberalización comercial unilateral; la promoción no discriminatoria de las exportaciones; la eliminación de trabas a la inversión extranjera; las privatizaciones y la eliminación de las restricciones de pagos. Esta similitud de tendencias ha sido fortalecida por la cercanía geográfica y la afinidad cultural (CEPAL, 1994: 12).

Con base en lo anterior se definía el regionalismo abierto como “la interdependencia nacida de acuerdos especiales de carácter preferencial y aquella impulsada básicamente por las señales del mercado resultantes de la liberalización comercial en general” (CEPAL, 1994: 12).

El regionalismo abierto admitía que pudiera darse un tratamiento preferencial regional a las empresas o actividades comprendidas en los acuerdos de integración cuando se deseara crear o promover la obtención de economías de escala y estimular específicamente su desenvolvimiento dinámico.

En otras palabras, los programas de estabilización y de ajuste fiscal impuestos por la crisis de la deuda externa contribuyeron a establecer una creciente interdependencia entre los países y entre los mercados, lo que facilitó, a su vez, la apertura negociada en el ámbito regional. En virtud de lo anterior las transacciones intrarregionales de comercio e inversiones cobraron un gran dinamismo, lo que sorprendió a los analistas pues no se habían percatado del cambio operado en los años sesenta en un gran número de países latinoamericanos, que fue el desarrollo empresarial e institucional derivado de las políticas de industrialización mediante sustitución de importaciones. Gracias a ese cambio ahora se contaba con capacidad instalada para diversificar las exportaciones y atender la demanda de bienes importados de los países miembros.

En los años noventa también tomó fuerza lo que vino a denominarse *Nuevo Regionalismo*, cuyas dos características principales son, en primer lugar, tener una cobertura de temas más amplia que la de sus antecedentes, una agenda que incluye la inversión, los servicios y los derechos de propiedad intelectual, principalmente, todos los cuales son temas de la agenda de los países desarrollados que han negociado en la Organización Mundial de Comercio (OMC). Una segunda característica es su orientación a ampliar su vinculación con la economía mundial y, como aspecto primordial de esta orientación, la tendencia a suscribir acuerdos Norte-Sur.

La mesa estaba servida pues Estados Unidos, antes un adalid del multilateralismo y adversario de los acuerdos regionales de integración, en las últimas décadas ha sido un converso del regionalismo. Su presencia en éste ha sido un factor de su extraordinario desarrollo, pues ha suscrito ya más de 24 acuerdos comerciales en distintas partes del mundo, lo mismo en América Latina que en el Pacífico y el Cercano Oriente. A su vez, la Unión Europea, en cuya naturaleza es inherente la vocación por la regionalidad, ha desplegado una actividad muy intensa en todos los continentes, incluyendo a los de nueva formación en el Viejo Continente (Guerra Borges, 2009: 21-26).

Por la parte del Nuevo Regionalismo la formación del contexto para realizar negociaciones Norte-Sur dio principio en los años del Consenso de Washington, cuando la apertura externa se operó casi precipitadamente mediante los convenios de ajuste estructural, a los que siguieron 50 convenios bilaterales de alcance parcial registrados en la ALADI. Además se ha procedido a hacer reducciones adicionales a los aranceles aduaneros y a las medidas proteccionistas introducidas en los nuevos acuerdos o en las reformas efectuadas en los acuerdos de integración vigentes en el espíritu del regionalismo abierto.

El acontecimiento más importante del nuevo regionalismo fue el proyecto de Área de Libre Comercio de América Latina (ALCA), que durante cinco años movilizó prácticamente todos los recursos de negociación de los países latinoamericanos. Se trata del acuerdo de libre comercio más ambicioso concebido por Estados Unidos, dada la dimensión hemisférica de su alcance. Como se sabe, después de cinco años de negociaciones no se suscribió, por desacuerdos irreductibles que comprendían desde el calendario de desgravación hasta el multimillonario apoyo financiero que reciben las exportaciones agrícolas de Estados Unidos. El fracaso de las negociaciones no puso fin formalmente a las negociaciones del ALCA; por tanto, el proyecto fue simplemente archivado. En un plazo previsible no parece que haya interés y condiciones para desempolvarlo.

De paso la negociación del ALCA por el Mercosur dio una muestra elocuente de la importancia de pertenecer a acuerdos de integración como un medio

para negociar en mejores condiciones frente a contrapartes con las que existe una considerable asimetría.

Antes del desenlace de las negociaciones del ALCA Estados Unidos puso en acción su alternativa regionalista e inició contactos con países latinoamericanos para concertar acuerdos de libre comercio. Los primeros que se suscribieron después del fracaso de la negociación del ALCA fueron el Tratado de Libre Comercio con Chile (2003) y el Tratado de Libre Comercio de Centroamérica y Estados Unidos-República Dominicana (CAFTA) (2004). El formato de este último es básicamente el mismo que el de Chile-Estados Unidos, pero en los aspectos comerciales la diferencia del CAFTA con cualquier tratado de libre comercio de países latinoamericanos con Estados Unidos es muy grande porque lo que este país concedió a Centroamérica es lo que desde 26 años antes ya se había acordado con base en la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, con la diferencia sustancial de que conforme a ésta el libre comercio era no recíproco y conforme el CAFTA ya lo es. Por su parte, Estados Unidos, con la suscripción del tratado, consiguió el libre comercio de una parte importante de sus exportaciones al mercado centroamericano (Guerra Borges, 2009: 311-328).

Los tratados con Perú y Colombia demoraron más en suscribirse, y el de Colombia en ratificarse, pues durante varios años encontró oposición en el Congreso de Estados Unidos. Los tratados con ambos países se suscribieron en 2006, pero mientras el de Perú entró en vigor en 2009 el de Colombia demoró hasta mayo del 2012.

Ahora ya se cuenta con experiencias del nuevo regionalismo en operación. En un principio hubo bastantes conjeturas sobre los beneficios y los riesgos. Roberto Bouzas hace una mesurada exposición del asunto, la cual compartimos (Bouzas, 2005). Escrito el artículo en el año en que las negociaciones fracasaron, su mayor parte se consagra a la discusión de los riesgos y ventajas del nuevo regionalismo y las condiciones requeridas para mejorar las opciones que abren las negociaciones.

Vistos los antecedentes en el ámbito multilateral, cabe preguntarse qué factores podrían aumentar las posibilidades de negociaciones más equilibradas en el marco de los pactos preferenciales Norte-Sur. De hecho, varias características estructurales de la integración regional Norte-Sur parecen apuntar en dirección contraria y dificultar la reciprocidad (Bouzas, 2005: 10)

En otra parte, refiriéndose al principio de reciprocidad en las concesiones que mutuamente se otorgan las partes contratantes, Bouzas hace el siguiente comentario:

Aunque la reciprocidad es un principio fundamental, la historia demuestra que no ha sido fácil aplicarlo en el sistema multilateral de comercio (Bouzas, 2005: 9).

Reiterando el punto sobre la reciprocidad, cabe referirse a las concesiones mutuas que deben hacerse las partes negociadoras, pero en la práctica, como lo pone de manifiesto la experiencia de la negociación Norte-Sur, la liberalización alcanzada se debe sobre todo a los países pequeños y no al país grande. Con referencia específicamente al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) cabe apuntar que la liberalización en éste se debe sobre todo a las concesiones hechas por México y Canadá y no por Estados Unidos. A igual conclusión se llega también en los otros casos.

Líneas arriba hicimos alusión a que las características estructurales de la integración comercial Norte-Sur apuntan a dificultar la reciprocidad. Una innegable fuente de impedimentos para conseguir que ésta sea auténtica es la asimetría de las partes en los acuerdos Norte-Sur. Lo anterior confiere a la parte desarrollada un gran poder de negociación, superior invariablemente al de la parte asimétrica menor, un poder que le permite imponer las condiciones de la negociación. Por donde quiera que se le mire el principio de reciprocidad es una ficción en toda negociación de partes desiguales, por el mayor poder de una de ellas. A esta parte correspondería compensar la desigualdad derivada de la asimetría pero no hay que esperar.

Para que las negociaciones Norte-Sur proporcionen los mayores beneficios posibles es muy importante que los países cuenten con una sólida base macroeconómica, que formen personal que pueda desenvolverse en un nuevo ambiente de intercambio exterior, de afluencia de inversión extranjera, de mayor competencia con la planta nacional de producción, y cuenten con un acervo legal moderno y eficiente que les permita negociar sobre bases consistentes. Usualmente los países en desarrollo concurren a las negociaciones con muy poca preparación. Lo saben, pero el señuelo de que ingresarán a los grandes mercados los lleva a conducirse con mucha imprudencia.

NUEVAS ACTITUDES Y ESCENARIOS CONTEMPORÁNEOS DE LA INTEGRACIÓN

A partir de los años noventa el escenario de la integración regional latinoamericana se ha venido poblando con iniciativas muy diversas, que sugieren una búsqueda de nuevos conceptos por considerar agotados los acuerdos en operación o porque en el mundo los acontecimientos vienen sucediendo con

velocidad vertiginosa dejando atrás las ideas y proyectos que un día estuvieron concebidos con razonable racionalidad. No obstante, por lo general el cambio de escenarios se opera con mayor rapidez que la capacidad humana de adaptación y una vez institucionalizados los nuevos procesos presentan mucha resistencia al cambio. Y entonces surgen iniciativas que buscan la salida para superar los entrampamientos. En líneas generales es lo que viene sucediendo pero no es posible tener certeza en el pronóstico sobre decisiones tomadas en un contexto mundial cuyo pronóstico es el más incierto de todos.

Como se ha apuntado anteriormente, los *años del vendaval neoclásico tuvieron un resultado decepcionante en crecimiento económico, equidad y reducción de la pobreza* (Ffrench Davis, 2005). El fracaso dio origen a un señalamiento crítico de tales resultados y a una reorientación, en ocasiones rectificación, de las políticas de integración y desarrollo. Estados Unidos, por su parte, concentrada su atención en las guerras en Irak y Afganistán, la distrajo de América Latina, lo que favoreció una conducta más autónoma de los gobiernos, algunos de los cuales son conocidos actualmente como la “nueva izquierda” latinoamericana.

Da Motta Veiga y Ríos han denominado a esta nueva etapa de la integración *regionalismo posliberal* e indican que la hipótesis central de este regionalismo es que la liberación de los flujos de comercio y de inversión y su consolidación en acuerdos comerciales no son capaces de generar procesos endógenos de cambio que tengan una orientación política, social y de desarrollo: “más bien pueden reducir el espacio para la implementación de políticas nacionales de desarrollo y para la adopción de una agenda de integración preocupada por temas de desarrollo y equidad” (Da Motta y Ríos, 2007).

Los analistas mencionados subrayan que el regionalismo posliberal tiene una agenda en la que predominan los asuntos económicos no comerciales, como la creación de instituciones financieras y la integración energética, entre otros, y también temas no económicos como la pobreza y las alianzas políticas. Este tipo de regionalismo presupone un Estado con mayor participación en la economía y las políticas sociales y una mayor interdependencia económica. Alejandro Gutiérrez menciona como partidarios del regionalismo posliberal a Argentina, Brasil y Venezuela “y más recientemente, Ecuador, Bolivia, Nicaragua y algunas islas del Caribe.” (Gutiérrez, 2012: 246).

Los procesos que se considera quedan comprendidos en el regionalismo postliberal son la Unión de Naciones Sudamericanas (UNASUR) y la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América-Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA-TCP).

UNIÓN DE NACIONES SUDAMERICANAS

En 1993 el gobierno brasileño presentó a los países que no eran miembros del Mercosur la iniciativa de negociar un acuerdo de libre comercio entre la Comunidad Andina (CAN) y el Mercosur para establecer el Área de Libre Comercio Sudamericana (ALCSA). Se trataba de una propuesta limitada a promover el libre comercio entre los países sudamericanos. Sin embargo, a partir de 1998 el proyecto del ALCSA entró en crisis pues el escenario sudamericano cambió a partir de la que sufrió el real en Brasil, que tuvo un fuerte impacto en el Mercosur. Al mismo tiempo, la CAN venía perdiendo el dinamismo que la había caracterizado en la década de los años noventa y, finalmente, por entonces comenzaba a presentar señales de fractura el eje Caracas-Bogotá.

En este complejo escenario regional el presidente Fernando Henrique Cardoso formuló la propuesta de crear una Comunidad Sudamericana de Naciones (CASA) y convocó en septiembre de 2000 a los presidentes andinos y “mercosurianos” a una cumbre regional en Brasilia para discutir sobre la paz, la democracia, la estabilidad y el desarrollo de América del Sur. En la cumbre también participaron Chile, miembro asociado del Mercosur, y Surinam y Guyana, dos países que, a pesar de ser parte del Tratado de Cooperación Amazónica, han estado tradicionalmente aislados de la región, pues con los países del Caribe angloparlante fueron ambas colonias europeas.

La idea de Cardoso era relanzar la estrategia brasileña de integración sudamericana. El comercio continuaba siendo un pilar y el ALCSA se mantenía como un elemento para construir la unidad regional. En el Comunicado de Brasilia se destacó la cuestión comercial al acordarse

iniciar negociaciones para establecer, en el plazo más breve posible y antes de marzo de 2002, una zona de libre comercio entre el Mercosur y la CAN. Este acuerdo representaría un impulso decisivo para la meta compartida de formación de un espacio económico comercial ampliado en América del Sur, con la participación de Chile, Guyana y Surinam (Comunicado de Brasilia, 2000).

No obstante el énfasis puesto en el Comunicado de Brasilia en las negociaciones comerciales, se acordó además que la construcción del espacio sudamericano descansara en otros cuatro pilares: la democracia, la integración física e infraestructura, la lucha contra el tráfico de drogas y la información, conocimiento y tecnología.

En 2002 los presidentes sudamericanos, en una cumbre realizada en Guayaquil, Ecuador, ratificaron su deseo de conformar un espacio común suda-

mericano, lo que se concretó en diciembre de 2003 con la firma del Acuerdo de Libre Comercio entre la CAN y el Mercosur. El gran salto se dio justamente un año después al decidirse en una Cumbre realizada en Cuzco, Perú, el establecimiento de la Comunidad Sudamericana de Naciones (CASA). Entre las metas fijadas al nuevo acuerdo destaca la de profundizar la convergencia entre el Mercosur, la CAN y Chile en una zona de libre comercio a la que podían adherirse Surinam y Guyana. Se acordó, asimismo, entre otras metas, la integración, física, energética y de comunicaciones en América del Sur e impulsar la Iniciativa de Infraestructura Regional Sudamericana (IIRSA).

A estas alturas el proceso comenzó a tomar un giro distinto a partir de 2006, cuando el presidente de Venezuela, Hugo Chávez, y el entonces Jefe de Estado de Bolivia, Evo Morales, comenzaron a criticar la estrategia hasta entonces privilegiada, el argumento de que no promovía una verdadera integración de la región sudamericana, pues se limitaba a la integración comercial y de infraestructura, siendo necesario considerar también los problemas sociales y productivos de la región.

Lo anterior se debatió en forma amplia en la cumbre de la CASA realizada en Cochabamba, Bolivia, en diciembre de 2006. En una carta abierta enviada por el Presidente boliviano unos días antes de la cumbre puntualizó sus ideas sobre el proyecto de integración. En su opinión se debía avanzar hacia un “tratado que haga de la Comunidad Sudamericana de Naciones un verdadero bloque sudamericano a nivel político, económico, social y cultural” (Morales, 2006). A tal efecto Morales presentó 37 propuestas organizadas en cuatro “ámbitos”: político, cultural, social, económico y político, todos ellos referidos a problemas de gran magnitud y complejidad que históricamente han acompañado a los países de América del Sur.

Asimismo, la cumbre de Cochabamba conoció el documento elaborado por una Comisión Estratégica de Reflexión, creada en una reunión extraordinaria de la CASA en Uruguay en diciembre de 2005. Además de la Carta de Evo Morales, el *Documento Final de la Comisión Estratégica de Reflexión* fue crucial también para el giro del proceso sudamericano. En el Documento Final se hacían 34 propuestas, entre las cuales se sugerían mecanismos y marcos legales para la ejecución de las propuestas, entre otras un Nuevo Contrato Social Sudamericano.

En el documento se mantuvo el objetivo del libre comercio sudamericano basado en la convergencia entre la CAN y el Mercosur, pero se señalaba al mismo tiempo que

la construcción de la Comunidad Sudamericana de Naciones debe constituirse a partir de grandes objetivos regionales y tomando por base un conjunto de acciones de impacto inmediato, con énfasis en la reversión del enorme déficit social de la región (Documento Final de la Comisión Estratégica de Reflexión, 2006).

Con algunas diferencias en la formulación el documento reafirmaba en lo esencial las metas de integración física y de comunicaciones; los corredores bioceánicos articulados y en beneficio de los países mediterráneos de la región; la integración financiera sudamericana; la integración industrial y productiva; una ciudadanía sudamericana; migración; identidad cultural; la construcción de redes de transporte que interconecten los países atendiendo a criterios de desarrollo social y económicos sustentables para acelerar el proceso de integración; la valorización y universalización de los instrumentos y mecanismos ya existentes en la región; una mayor utilización del Convenio de Créditos Recíprocos de la ALADI e incorporación a la Corporación Andina de Fomento de todos los países que lo soliciten; la articulación de las políticas energéticas nacionales, entre otros más. Hay temas nuevos, como la política de ciencia y tecnología o la creación de la Universidad Sudamericana y, aunque no aparecía en las propuestas de Morales pero sí en las de Brasil, la coordinación en el área de defensa.

Los documentos y los debates en Cochabamba pusieron en evidencia la existencia de tendencias o maneras de entender la construcción del nuevo regionalismo sudamericano. Al final se logró un equilibrio, pues aunque en la Declaración Final de la Cumbre se mantuvieron los pilares fundadores de la CASA, también se amplió la agenda de la integración sudamericana para incluir aspectos como los presentados en la carta del presidente Morales y en el documento de la Comisión de Reflexión Estratégica. Este fue el inicio de la transformación de la CASA en UNASUR.

Posteriormente, en la Cumbre Energética Sudamericana, realizada en Isla Margarita, Venezuela, en abril de 2007, se acordó transformar la CASA en la UNASUR, iniciándose el proceso de negociación de su tratado constitutivo. La suscripción del tratado en mayo de 2008 en Brasilia significó la adopción de un enfoque de amplia cobertura para construir el nuevo regionalismo sudamericano, que incluye metas en materia económica, política, social, productiva, ambiental, de seguridad y defensa, entre otras.

La forma que tomó la UNASUR refleja la compleja realidad política que caracteriza a la región; su estructura es un mínimo común denominador de las posiciones minimalistas y maximalistas. Brasil consiguió incorporar metas como la promoción de una política de seguridad regional y logró evitar que

fueran excluidos del proceso los temas comerciales y de infraestructura, aunque no fueron incluidos de manera expresa en el Tratado Constitutivo de la UNASUR. Estas dos esferas de la integración mantuvieron sus espacios propios, el programa de Integración de Infraestructura Regional Sudamericana (IIRSA) y el Acuerdo de Libre Comercio entre la CAN y el Mercosur o Acuerdo de Complementación Económica no. 59 (ACE59) suscrito en el marco de la ALADI. Además de esto, Brasil evitó que se creara cualquier forma de estructura institucional supranacional.

El Tratado Constitutivo de la UNASUR establece los objetivos de la misma que se condensan, por así decirlo, en el objetivo general que define el artículo 2:

La Unión de Naciones Sudamericanas tiene como objetivo construir, de manera participativa y consensuada, un espacio de integración y unión en lo cultural, social, económico y político entre sus pueblos, otorgando prioridad al diálogo político, las políticas sociales, la educación, la energía, la infraestructura, el financiamiento y el medio ambiente, entre otros, con miras a eliminar la desigualdad socioeconómica, lograr la inclusión social y la participación ciudadana, fortalecer la democracia y reducir las asimetrías en el marco del fortalecimiento de la soberanía e independencia de los Estados (Art. 2, Tratado Constitutivo de la UNASUR).

En total el Tratado establece 21 objetivos específicos cuyo contenido es bastante familiar con los objetivos comentados con anterioridad y aprobados por las distintas cumbres sudamericanas (diálogo político, integración energética, integración financiera, superación de las asimetrías, lucha contra la corrupción y las drogas, infraestructura para la interconexión de la región, integración industrial y productiva, intercambio de información y de experiencias en materia de defensa, etcétera).

Aunque se mantienen antiguos pilares de la CASA, éstos son ahora parte de un amplio conjunto de objetivos y se les presenta de diferente manera; por ejemplo, no se menciona explícitamente el IIRSA y la referencia al desarrollo de la infraestructura se subordina a la adopción de criterios de desarrollo social y económico sustentable. De igual manera, no se hace mención al ALCSA y a la convergencia de la CAN y el Mercosur, sino se les diluye en el planteamiento genérico de “la cooperación económica y comercial” y aun ésta vinculada a la consecución de muy diversas finalidades como la superación de las asimetrías, la complementación de las economías, la promoción del bienestar, la reducción de la pobreza y la consolidación de “un proceso innovador, dinámico, transparente, equitativo y equilibrado que contemple un acceso efectivo...” (ordinal I, artículo 3 del Tratado Constitutivo).

Al colocarse en un segundo plano la cuestión comercial y de infraestructura la UNASUR se convierte en un acuerdo cuyas metas centrales son la cooperación y el diálogo político y la integración social y productiva. Este resultó ser el mínimo común denominador de las posiciones lideradas por Brasil y Venezuela. Para el primero, la UNASUR se convirtió en un espacio para construir un diálogo y la concertación política de los países sudamericanos, especialmente en temas relativos a la seguridad regional, lo que se concreta en la propuesta de crear la Comunidad Sudamericana de Defensa y en el papel que se otorga a la UNASUR en la concertación e incluso la resolución mediante el diálogo político de los conflictos que puedan presentarse entre sus países miembros.

Para Venezuela y sus aliados la inclusión de objetivos como la lucha contra la pobreza, el tratamiento de las asimetrías, la promoción de la diversidad cultural, los condicionamientos impuestos a la promoción del comercio o la infraestructura y otros más de los numerosos que se fueron acumulando en el curso de las cumbres presidenciales, constituye un reconocimiento de las demandas de un proyecto que, como lo deseaban, va más allá de lo comercial.

Para alcanzar sus objetivos el Tratado Constitutivo estableció la estructura institucional que consideró más conveniente y que refleja además el consenso en la diversidad que es propio de la Unión. La UNASUR tiene una estructura institucional eminentemente intergubernamental, que en buena medida refleja las preferencias nacionales de países como Brasil. Se evita así la creación de instituciones que tengan competencias normativas incluso por encima de los estados nación. Esto fue incluso reconocido por Pablo Solon, embajador plenipotenciario para temas de Integración y Comercio de Bolivia, quien señaló que en las negociaciones se propuso un cierto grado de supranacionalidad pero no obtuvo el consenso necesario.

El Tratado de la UNASUR considera la posibilidad de que cualquier otro Estado latinoamericano o caribeño pueda ingresar a la Unión una vez que se haya cumplido el trámite indicado en el Tratado. En la imposibilidad de avanzar en todas las direcciones establecidas en este último y con el fin de avanzar en los temas de mayor interés para los estados miembros se creó la figura de los consejos específicos para su ejecución prioritaria (el Consejo Sudamericano de Defensa, instancia de especial interés para Argentina, Brasil y Chile; el Consejo Sudamericano de Desarrollo Social y el Consejo Sudamericano de Salud, de especial interés para Venezuela, Ecuador y Bolivia, etc.). Comprensiblemente no podemos externos sobre este importante asunto (Briceño, 2012: 17-50).

ALIANZA BOLIVARIANA PARA LOS PUEBLOS DE NUESTRA AMÉRICA –TRATADO DE COMERCIO DE LOS PUEBLOS

El 14 de diciembre de 2009 se cumplieron cinco años desde la creación del ALBA, el cual durante ese quinquenio ha tenido un notorio proceso de desarrollo y consolidación, lo que se expresa en la incorporación de otros seis países (Bolivia en 2006, Nicaragua en 2007, Dominica y Honduras en 2008 y San Vicente y las Granadinas y Antigua y Barbuda en 2009), en la puesta en marcha de distintas iniciativas y en la diversificación y consolidación de su estructura institucional. El 14 de noviembre de 2004 los gobiernos de Cuba y Venezuela suscribieron el *Acuerdo para la aplicación de la Alternativa Bolivariana para las Américas* y una *Declaración Conjunta*, documentos fundacionales en los que se ha apoyado la construcción del ALBA. En el *Acuerdo*, anunciaron que “han decidido dar pasos concretos hacia el proceso de integración” y definieron los principios en que se basaría la cooperación entre ambos países, así como un conjunto de acciones inmediatas encaminadas a profundizar la integración.

A los pocos meses de su creación, empezaron a definirse un número importante de iniciativas entre Venezuela y Cuba, muchas de las cuales fueron presentadas como parte del *Plan Estratégico para la Aplicación del ALBA*, acordado en abril de 2005 en la *Primera reunión Cuba-Venezuela para la aplicación de la Alternativa Bolivariana para las Américas*, reunión en la que ambos gobiernos aprobaron un total de 49 documentos en los cuales se acordaron temas vinculados a los servicios de salud, la formación en medicina y servicios educativos que Cuba prestaría a Venezuela; la apertura de filiales de Petróleos de Venezuela (PVSA) y del Banco Industrial de Venezuela en Cuba, y la identificación inicial de 11 proyectos para el establecimiento de empresas mixtas.

El siguiente momento relevante en el desenvolvimiento del ALBA se dio con el ingreso de Bolivia, en abril de 2006, ya que ello implicó no sólo la definición de un conjunto de acciones de ese país con respecto a Cuba y Venezuela y a la inversa, sino también la incorporación de los principios de la propuesta boliviana de *Tratados de Comercio de los Pueblos (TCP)*, definidos como “instrumentos de intercambio solidario y complementario entre los países destinados a beneficiar a los pueblos en contraposición a los Tratados de Libre Comercio que persiguen incrementar el poder y el dominio de las transnacionales” (Jefes de Estado y de Gobierno del ALBA-TCP, 2006).

En lo que respecta a las iniciativas, en dicha cumbre se firmó el *Tratado energético del ALBA* —y, en el marco de éste, el *Acuerdo Energético del ALBA entre Venezuela y Nicaragua* y el *Acuerdo Energético del ALBA entre Venezuela*

y Bolivia— y se acordó el *Proyecto Gran Nacional*, consistente en más de 40 proyectos en las áreas de educación, cultura, comercio justo, alimentación, salud, telecomunicaciones, transporte, turismo, minería, industrial y energética, que incluyó además la decisión de ir creando un conjunto de empresas denominadas Gran Nacionales, con capital de los cuatro países en ese entonces miembros del ALBA. Éstas estarían ubicadas en sectores económicos relevantes y cuyos distintos momentos para su puesta en marcha se han venido desarrollando desde ese entonces: acuerdos de creación, aprobación de estatutos constitutivos, definición de las líneas de trabajo y planes de acción, ejecución de las carteras de proyectos e inicio de las hojas de ruta, entre otros asuntos.

Paralelamente, otro ámbito en el cual también se han dado importantes avances en el ALBA-TCP es el referido a la construcción de una arquitectura monetario-financiera entre los países de la Alianza. Al respecto, durante el periodo reciente dichos avances se han presentado en dos áreas: el Banco del ALBA y el Sistema Unitario de Compensación Regional de Pagos (SUCRE).

Con relación al Banco del ALBA, el inicio formal del proceso para su creación se dio en junio de 2007, al firmarse un *Memorándum de Entendimiento* por los Ministros de Relaciones Exteriores de los países del ALBA-TCP, en el cual acordaron “Promover e impulsar la creación del Banco del ALBA” y “Crear una Comisión conformada por representantes de los países del ALBA, que en un plazo no mayor de sesenta (60) días presentará el proyecto Constitutivo del Banco del ALBA”, luego de lo cual se celebraron seis reuniones técnicas, en la última de las cuales (realizada el 24 de enero de 2008) se acordó el Acta Fundacional y el Convenio Constitutivo del Banco, el cual está en funcionamiento en su sede de Caracas.

En cuanto al SUCRE, la rapidez con que ha avanzado su puesta en marcha queda en evidencia si se recuerda que la primera mención formal sobre su creación se dio apenas el 26 de noviembre de 2008, como parte de la Declaración Final de la III Cumbre Extraordinaria del ALBA-TCP, realizada en Caracas, en la cual participó también Ecuador, que aún no se integraba a la actual Alianza. En dicha declaración, los jefes de Estado y de Gobierno, luego de manifestar “su firme convicción de que el espacio regional es el privilegiado para dar respuestas inmediatas y efectivas”, anunciaron la formulación de

propuestas concretas para constituir una zona económica y monetaria del ALBA-TCP que proteja a nuestros países de la depredación del capital transnacional, fomentando el desarrollo de nuestras economías y constituya un espacio liberado de las inoperantes instituciones financieras globales y del monopolio del dólar como moneda de intercambio y de reserva.

Dos semanas después de esa cumbre se crearon varios comités técnicos, encargados de analizar y presentar propuestas de los distintos componentes del SUCRE y, con base en ellas, en la V Cumbre Extraordinaria del ALBA-TCP realizada los días 16 y 17 de abril de 2009 se firmó el *Acuerdo Marco del Sistema Único de Compensación Regional de Pagos (SUCRE)* y en la VII Cumbre del ALBA-TCP, realizada en Cochabamba, Bolivia, el 17 de octubre de 2009, se firmó el *Tratado Constitutivo* por parte de Bolivia, Cuba, Ecuador, Honduras, Nicaragua y Venezuela, acordándose además en dicha cumbre el cambio de nombre de “Sistema Único” a “Sistema Unitario”.

Se define al SUCRE “como mecanismo de cooperación, integración y complementación económica y financiera, destinado a la promoción del desarrollo integral de la región latinoamericana y caribeña”, identificando al Consejo Monetario Regional (CMR) del SUCRE como el máximo organismo de decisión del Sistema, el cual estará conformado por: el “SUCRE”; la Cámara Central de Compensación de Pagos, y el Fondo de Reservas y Convergencia Comercial.

Ahora pasaremos a presentar la iniciativa más reciente y más ambiciosa, con la cual cerraremos este panorama del estado actual de la integración en América Latina, que es la finalidad para la cual se nos ha invitado.

LA CUMBRE DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CALC)

Los días 16 y 17 de diciembre de 2008 se realizó en Costa de Sauípe, Brasil, en respuesta a una iniciativa del gobierno de ese país, la *I Cumbre de América Latina y el Caribe sobre Integración y Desarrollo*, en la cual participaron los 33 países de la región. La sola realización de la misma resulta relevante si se considera el carácter inédito del encuentro, con agenda y perspectivas propias de todos esos países y sin la presencia de naciones extrarregionales (como Estados Unidos, Canadá, España y Portugal), en las cuales se han reunido en oportunidades anteriores los países de la región.

A partir de las decisiones acordadas en la *Declaración Final de la I Cumbre* y en preparación de la siguiente, los ministros de Relaciones Exteriores de la región se reunieron en Jamaica, del 4 al 6 de noviembre de 2009, para acordar el *Plan de Acción de Montego Bay*, en el que se plantean una serie de iniciativas para instrumentar los compromisos asumidos en dicha Declaración Final.

Teniendo como antecedentes tanto los acuerdos tomados en la primera CALC, como el Plan de Acción de Montego Bay, se llegó a la *Cumbre de la Unidad*, realizada el 22 y 23 de febrero de 2010 en Cancún, México, con un alto nivel de expectativas respecto de la posible creación de un nuevo organismo

regional. Para dicha cumbre, constituida por la XXI Cumbre del Grupo de Río y la II CALC se esperaba, como efectivamente se acordó en un principio, que el nuevo organismo se creara a partir de la fusión de la CALC y el Grupo de Río, lo que permitiría articular en una instancia única a esos dos espacios preexistentes y, con ello, dotar al nuevo organismo no sólo de los objetivos hasta ahora plasmados en la CALC, sino también del valioso patrimonio acumulado en el ámbito del diálogo y la concertación política por el Grupo de Río en las varias décadas que lleva funcionando.

Como resultado de la *Cumbre de la Unidad*, los presidentes dieron a conocer dos documentos principales: la *Declaración de la Cumbre de la Unidad de América Latina y el Caribe*, y la *Declaración de Cancún*, además de otras ocho declaraciones y comunicados.

Entre los acuerdos adoptados se encuentra la decisión de “Constituir la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños como espacio regional propio que reúna a todos los Estados latinoamericanos y caribeños” (CELAC). De igual manera, se decidió consolidar y proyectar la identidad regional con base en los siguientes principios y valores comunes: el respeto al Derecho Internacional; la igualdad soberana de los estados; el no uso ni la amenaza de uso de la fuerza; la democracia; el respeto a los derechos humanos; el respeto al medio ambiente, con base en los pilares ambiental, económico y social del desarrollo sustentable; la cooperación internacional para el desarrollo sustentable; la unidad e integración de los estados de América Latina y el Caribe, y el diálogo permanente que promueva la paz y la seguridad regionales.

CONSIDERACIONES FINALES

A partir de los años noventa el escenario de la integración regional latinoamericana se ha venido poblando de iniciativas muy diversas, lo que sugiere una búsqueda de nuevos conceptos al considerarse agotados los acuerdos en operación o porque en el mundo los acontecimientos vienen sucediendo con velocidad vertiginosa, dejando atrás las ideas y proyectos que un día estuvieron concebidos con aceptable racionalidad o bien sugiriendo que con nuevas asociaciones, aliados o programas podemos superar los problemas de funcionamiento que presentan esquemas que años atrás fueron muy dinámicos. No obstante, por lo general el cambio de escenarios se opera con mayor rapidez que la capacidad humana de adaptación y una vez institucionalizados los procesos presentan mucha resistencia al cambio. Entonces surgen las iniciativas que buscan salidas para superar los entrampamientos e insatisfacciones. Lo

que viene sucediendo en el campo de la regionalización tiene mayor o menor parecido con situaciones ya vividas, pero el mundo ha cambiado de tal manera que se hace muy difícil tener certeza en el pronóstico de las decisiones que se toman en un contexto mundial cuyo pronóstico es el más incierto de todos.

El debate contemporáneo comprende también polémicas sobre desarrollo e inserción internacional, cuestiones fundamentales que atañen muy cercanamente a la integración. En un mundo en proceso de grandes cambios a los que desafortunadamente se ha sumado una crisis de grandes proporciones originada y en curso en los países centrales, el debate sobre las estrategias de desarrollo incluye desde su propia viabilidad a las estrategias mismas. De la misma manera las distintas opciones de regionalismo suscitan cuestionamientos que la teoría de la integración desconoció en el pasado. Por otra parte, las opciones externas se han ampliado con la proliferación de acuerdos de integración “Norte-Sur” con Estados Unidos y la Unión Europea (UE) y el incremento del comercio con los mercados asiáticos.

Nos detuvimos a presentar con alguna extensión la UNASUR y el ALBA en tanto son representativos de un proceso de recuperación de cuestiones fundamentales del desempeño y la suerte de los países latinoamericanos y caribeños, de su inserción internacional en un contexto que ya fue redefinido en los pasados treinta o cuarenta años y es previsible que se vuelva a redefinir cuando la crisis económica y social mundial contemporánea se haya superado definitivamente. Desde esta perspectiva la UNASUR y el ALBA son representativos, todavía imperfectos, de un nuevo ciclo de la integración, el desarrollo y la inserción internacional que se viene denominando *regionalismo posliberal*.

Son rasgos característicos de éste la posición dominante que se le concede a la política, la revalorización del desarrollo y las cuestiones sociales, primordialmente la pobreza y la igualdad, entendida esta última en los términos en que lo ha hecho la CEPAL en años recientes (CEPAL, 2010). Como lo apunta la Comisión, la igualdad ha estado en el centro de las luchas sociales y políticas de los últimos 300 años por la abolición de los privilegios y el pleno reconocimiento de la igualdad de derechos de todas las personas sin distinción de su origen, condiciones de género, nacionalidad, edad, territorio y etnia, tal como lo han recogido las declaraciones de derechos humanos desde la Revolución francesa hasta las de Naciones Unidas. Una segunda dimensión del concepto de igualdad tiene que ver con la distribución de recursos en la sociedad que haga posible que todos sus miembros ejerzan efectivamente sus derechos (CEPAL, 2010: 42).

No nos referiremos aquí a otras características del regionalismo posliberal, expresadas en los acuerdos y las orientaciones de los dos procesos represen-

tativos que hemos apuntado. Lo que deseamos es dejar asentado que ambos procesos y sus acuerdos están progresando.

La Unión de Naciones Sudamericanas (UNASUR) parece alzarse como el proyecto regional más relevante y viable en el espacio sudamericano y como verdadero “caso de prueba” del regionalismo posliberal. UNASUR parece mostrar que los consensos regionales en torno al regionalismo y la integración son bastante robustos y hay posibilidades de renovar su “razón integradora”, esto es, los fundamentos, objetivos y agendas de la integración (Sanahuja, 2008-2009: 11-549).

Sin limitarse a la consideración del regionalismo posliberal otros autores, al comentar la creación de la CELAC advierten que actualmente hay cierto consenso en cuanto a la aparición de una nueva forma de regionalismo e integración en América Latina en la cual tienen preeminencia los aspectos políticos sobre los comerciales. La importancia de que se privilegie la dimensión política de los procesos de integración emana de la necesidad de subrayar que la integración como objetivo histórico no puede ni debe homologarse con los procesos de apertura comercial. En el largo plazo el sentido pleno de la apertura es que vaya acompañada de procesos de armonización y articulación regional basados en un efectivo diálogo político, idealmente sustentado en al menos una mínima estructura institucional que le dé seguimiento a los acuerdos a fin de afianzar el proceso.

BIBLIOGRAFÍA

- Birdsall, Nancy y Augusto de la Torre (2001). *El disenso de Washington. Políticas económicas para la equidad social en Latinoamérica*, Fondo Carnegie para la Paz Internacional y el Diálogo Interamericano, Washington.
- Bouzas, Roberto (2005). “El ‘nuevo regionalismo’ y el Área de Libre Comercio de las Américas: un enfoque menos indulgente”, *Revista de la CEPAL*, 85, abril.
- _____ (2009). “*Apuntes sobre el estado de la integración regional en América Latina*”, trabajo presentado en el Seminario “Regional Integration in the Americas: the impact of the global economic crisis”, realizado el 23 de noviembre de 2009 en Washington DC, EUA, co-organizado con el Woodrow Wilson International Center for Scholars (wwc) con el apoyo del Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo de Canadá (IDRC), pp. 1-19, disponible en: <http://www.redmercosur.org/download.php?len=es&id=99&nbre=DT_10_BOUZAS_WWC_2009%20_1_

- pdf&ti=application/pdf&tc=Publicaciones>. Accesado el 7 de agosto de 2014.
- Briceño Ruiz, José (2012). “Unión de Naciones del Sur. El proceso político de su creación y sus resultados”, en Alfredo Guerra Borges, *Panorama actual de la integración latinoamericana y caribeña*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Políticas.
- CEPAL (1994). *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*, Naciones Unidas, CEPAL, Santiago de Chile.
- _____ (2010). *La hora de la igualdad. Brechas por cerrar, caminos por abrir*, Trigésimo tercer período de sesiones, Brasilia, Brasil.
- Da Motta Veiga, Pedro, y Sandra Ríos (2007). *O regionalismo pos-liberal da America do Sud: origens, iniciativas y dilemas*, Santiago de Chile, CEPAL: Serie Comercio Internacional.
- Ffrench Davis, Ricardo (2005). *Reformas para América Latina después del fundamentalismo neoliberal*, CEPAL, Santiago de Chile.
- Guerra Borges, Alfredo (2009). “El Tratado de Libre Comercio de Centroamérica y Estados Unidos-República Dominicana”, en Alfredo Guerra Borges (coord.), *Fin de época. De la integración tradicional al regionalismo estratégico*, México, Siglo XXI Editores.
- _____ (2009). “La irrupción del regionalismo y su concreción geográfica”, en *Reflexiones geográficas*, Agrupación de Docentes Interuniversitarios de Geografía, Río Cuarto, Argentina.
- Gutiérrez, Alejandro (2012). “América Latina: evolución en el pensamiento y en las estructuras de integración”, en José Briceño Ruiz, Andrés Rivarola et al., *Integración latinoamericana y caribeña. Política y economía*, Fondo de Cultura Económica, España.
- Sanahuja, José Antonio (2008-2009). “Del ‘regionismo abierto’ al ‘regionalismo posliberal’. Crisis y cambio en la integración regional en América Latina”, en *Anuario de la Integración Regional en América Latina y el Gran Caribe*, núm. 7, Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales, Buenos Aires.

IV

SISTEMAS AGROALIMENTARIOS LOCALES
Y MULTIFUNCIONALIDAD. UN ENFOQUE
DE INVESTIGACIÓN EN ALIMENTOS,
CIENCIAS SOCIALES Y TERRITORIO

Javier Sanz Cañada

RESUMEN

Tras ofrecer un análisis crítico de la literatura internacional sobre *alimentos, ciencias sociales y territorio*, en este trabajo se exponen y debaten propuestas de investigación que integran enfoques procedentes de las escuelas franco-mediterráneas sobre los *sistemas agroalimentarios locales* (SIAL) y de las teorías sobre la *multifuncionalidad* de los espacios rurales. Prevalce una visión multidisciplinaria que incorpora a los enfoques de análisis territorial otras aproximaciones procedentes de diferentes ciencias sociales y de las ciencias agroalimentarias y ambientales.

Palabras clave: sistemas agroalimentarios locales (SIAL), multifuncionalidad, signos distintivos, calidad, anclaje territorial, gobernanza territorial, externalidades, bienes públicos.

LOCAL AGRI-FOOD SYSTEMS AND MULTIFUNCTIONALITY.
A RESEARCH APPROACH TO FOOD, SOCIAL SCIENCES
AND TERRITORY

ABSTRACT

After first providing a critical analysis of the international literature on *food, social sciences and territory*, this work introduces and debates research proposals from the French-Mediterranean schools of thought on local agri-food systems (LAS) and theories on multifunctionality in rural spaces. A multidisciplinary approach combining territorial analysis methods with other social science methods, along with agri-food and environmental sciences, seems to prevail.

Key words: Local agri-food systems (LAS), multifunctionality, distinctive signs, quality, territorial anchoring, territorial governance, externalities, public goods.

ALIMENTOS IDENTITARIOS Y TERRITORIOS: GEOGRAFÍAS DEL ORIGEN Y DE LA PROXIMIDAD

La creciente globalización de los mercados alimentarios y el incremento en la concentración de las cuotas de mercado en las mayores firmas agroindustriales y de distribución en escala mundial, así como la pérdida de peso de la agricultura en las economías rurales y las escasas rentas que se generan en muchos espacios productores de *commodities*, determinan la necesidad de un cambio en el paradigma, en las estrategias y en las políticas de desarrollo rural.

Una alternativa de generación de rentas en las economías rurales apela a las estrategias de diferenciación local del producto alimentario y a los procesos de diversificación productiva en el ámbito de los sistemas agroalimentarios locales (SIAL). Las estrategias de diferenciación de los productos alimentarios responden a la aparición, desde una óptica de demanda, de un cambio en la percepción en las preferencias de determinados segmentos de consumidores, que personalizan su consumo en función de atributos de calidad: sensoriales, de *origen*, medioambientales, de seguridad alimentaria o de respeto a determinadas prácticas productivas, entre otros. El acceso a segmentos o nichos de mercado que permitan una agregación de valor en el seno de las economías locales, frente a la falta de capacidad empresarial y las escasas rentas que generan habitualmente las producciones de *commodities*, figura como objetivo de numerosos trabajos que se encuentran en la intersección entre las ciencias sociales, las ciencias agroalimentarias y las ciencias ambientales. Por su parte, la ciencia regional y, en general, los análisis territoriales procedentes de las ciencias sociales, han investigado las causas y efectos de los procesos de localización/deslocalización de las producciones agroalimentarias locales.

En la intersección de los análisis de *filières* y de cadenas agroalimentarias, de corte vertical, y los análisis territoriales, de corte horizontal y transversal, dos grandes escuelas de pensamiento han investigado las interrelaciones causales entre el territorio y las cadenas locales de producción de alimentos: las escuelas anglosajonas de investigación en geografía agroalimentaria y las escuelas, de origen franco-mediterráneo, sobre los SIAL y los signos distintivos.

Las *escuelas geográficas anglosajonas* han comenzado a abordar estos enfoques territoriales sólo en tiempos recientes, ya que hasta hace poco el análisis espacial se restringía fundamentalmente a los flujos de suministro de materias primas a la cadena alimentaria. Es sólo en las dos pasadas décadas, particularmente en la última, cuando se integran en los análisis correspondientes a la geografía agroalimentaria enfoques de carácter socioeconómico, político y cultural que integran una visión más orientada hacia las cadenas alimentarias,

los consumos locales y las interconexiones espaciales (*reconnections*) entre los agricultores y el resto de la cadena alimentaria, así como entre los agricultores y las instituciones, entre otros aspectos (Winter, 2003). Estas investigaciones se sitúan en el contexto del paso de una agricultura productora de *commodities* a otra más integrada en el sistema agroalimentario y que presenta cada vez mayores interconexiones con los agentes externos, lo que le otorga un mayor grado de singularidad espacial.

Más concretamente, los trabajos de investigación integrados dentro de las corrientes denominadas *Alternative Food Geographies Literature* (Goodman, 2004; Ilbery *et al.*, 2005; Marsden, 2004; Parrott *et al.*, 2002; Ploeg y Renting, 2000 y 2004; Watts, Ilbery y Maye, 2005; Winter, 2003) adoptan este nuevo enfoque de la geografía agroalimentaria. El propósito de estos trabajos es, entre otros, investigar cómo se construyen los mecanismos de diferenciación de las producciones agroalimentarias locales, a partir del conocimiento de la racionalidad y de las prácticas inherentes a los esquemas de certificación, tanto en lo que respecta a las indicaciones geográficas como a los sistemas correspondientes a las denominadas racionalidades críticas (*critical rationale*), como son la agricultura ecológica, el comercio justo o la certificación ambiental de bosques, entre otras. Se examinan qué factores influyen en que tengan lugar o no en un territorio determinados procesos de localización de las actividades agroalimentarias. Sin embargo, aunque la literatura anglosajona sobre geografía agroalimentaria analiza las disparidades espaciales vinculadas a los procesos de diferenciación agroalimentaria, el territorio es en estos casos considerado como un “soporte” de las actividades económicas, pero no aparece definido como sujeto activo del desarrollo rural, es decir, como “recurso” de los procesos locales de desarrollo.

En segundo lugar, las *escuelas de origen franco-mediterráneo* y de carácter multidisciplinario, enmarcadas en los análisis sobre los *sistemas agroalimentarios locales (SIAL)* y sobre los *signos distintivos*, coinciden en investigar las dinámicas territoriales como un recurso activo de los procesos de desarrollo local (Bérard y Marchenay, 2004; Courlet, 2002; Lagrange, 1999; Moity-Maïzi *et al.*, 2001; Muchnik y De Sainte Marie, 2010; Torre y Filippi, 2005; Torres Salcido, Sanz Cañada y Muchnik, 2010).

En primer lugar, el *SIAL*, como objeto de estudio, se define como una aglomeración de empresas e instituciones en red que, además de estar especializadas en un producto (o en un sector) agroalimentario determinado de calidad y con cierto grado de tipicidad, tienen en común una serie de *activos específicos* vinculados a un territorio. Corresponden a una concentración espacial de un tejido empresarial e institucional difuso de explotaciones agrarias,

de industrias agroalimentarias, de empresas de comercialización, de industrias auxiliares y de servicios olivícolas y de almazaras, de instituciones sectoriales, de agencias de desarrollo local, etc., ubicadas en un mismo territorio, donde existe un grado de especialización productiva relativamente alto. Los *signos distintivos de calidad*, por su parte, pueden definirse como resúmenes de información creíble que se concretan mediante la visualización de un logotipo, una sigla o un nombre, cuyo objetivo es la puesta en valor del producto mediante la referencia a una o a varias de sus características diferenciales (Valceschini, 1999), que además no suelen ser apreciables por el consumidor en el momento de realizar el acto de compra. A estos signos suelen venir asociadas etiquetas, cuya finalidad es aportar al consumidor una parte de la información que viene aparejada al signo. Los signos distintivos alimentarios más extendidos en escala internacional son las denominaciones de origen o la agricultura orgánica o ecológica.

El concepto de *territorio* utilizado por las escuelas franco-mediterráneas, actualmente también bastante extendidas en América Latina, hace referencia a un espacio construido socialmente, identificado culturalmente y regulado institucionalmente. Estas escuelas están inspiradas en aportaciones procedentes, entre otras, de la geografía económica, de la socioeconomía industrial, de la antropología económica, de la economía y sociología agroalimentaria y de las ciencias sociales neoinstitucionales. Dichas escuelas combinan la solidez teórica con un enfoque crítico y de investigación/acción. Por otra parte, cuentan con una larga trayectoria de experiencias empíricas, que proceden de la larga experiencia francesa, difundida después a otros países europeos, en materia de productos con denominación de origen, lo que se remonta incluso al siglo XIX. Estas experiencias hacen referencia a la decisión de muchos sistemas productivos locales de recuperar e incrementar la producción de alimentos diferenciados ligados al territorio (*productos típicos*). Pero además, en este tipo de bibliografía se hace también especial énfasis en que los alimentos participan de forma decisiva en la construcción de las referencias identitarias de las sociedades locales. Así, los factores históricos y culturales, las relaciones sociales de producción y las estructuras de gobernanza local se convierten en elementos protagonistas del análisis territorial, en el contexto de una finalidad general de desarrollo territorial y rural.

Toda la literatura internacional mencionada aborda, en su conjunto, dos grandes áreas temáticas, interrelacionadas entre sí, que desarrollaremos en los siguientes dos apartados:

- Los *vínculos* de los productos alimentarios identitarios con el territorio, es decir, el análisis del *anclaje territorial* (el *origen*). Por el hecho de considerar

el territorio como fuente esencial de la diversidad de las producciones agroalimentarias locales, nos preguntamos cuáles son las principales categorías de *activos patrimoniales* y de *recursos específicos* de desarrollo que determinan dicha diversidad (véase adelante).

- Las dinámicas de *proximidad organizativa*, que convierten al territorio de la tipicidad en un *activo específico* (en el sentido propuesto por Williamson, 1975) de desarrollo territorial y rural. Como complemento del análisis del origen, en este enfoque prevalece una aproximación orientada al análisis de los efectos de los sistemas productivos locales en el desarrollo territorial y en el desarrollo rural (fruto de la *proximidad*), así como a las *estrategias de puesta en valor* de los productos alimentarios identitarios.

ANCLAJE TERRITORIAL Y VÍNCULOS DE LOS PRODUCTOS IDENTITARIOS CON EL TERRITORIO

En primer lugar, en lo que concierne al análisis del origen, surge en la literatura francesa el concepto de *terroir*, que asocia un producto alimentario identitario a un territorio y que, a su vez, interviene activamente en la generación de atributos diferenciales del producto alimentario, es decir, en la formación de su tipicidad. Esta última no procede únicamente de factores naturales (edafológicos, climáticos y ecológicos), sino que “es un sistema en el seno del cual se establecen interacciones complejas entre un conjunto de factores humanos, una producción agrícola y un medio físico; el *terroir* es puesto en valor por un producto al que confiere una especificidad territorial o tipicidad” (INAO, 1992). El *terroir* es, por tanto, una construcción social a lo largo de la historia, que supone un proceso de acumulación de patrimonio que asocia una biodiversidad agraria, unas prácticas, unas técnicas, unos saberes, unas redes de agentes económicos e instituciones, etc., en torno la producción local de un alimento identitario. El *terroir* constituye una relevante herramienta analítica para interpretar los problemas de organización de la calidad en el territorio y tiene una herencia científica que procede tanto de la teoría de las convenciones como del concepto de *embeddedness* introducido por K. Polanyi en 1957 (Barham, 2003). En este contexto, surge el siguiente interrogante de investigación: ¿cuáles son los vínculos al territorio que presentan las producciones agroalimentarias identitarias, que determinan su tipicidad y su diversidad?

Una primera categoría está constituida por el *patrimonio natural*, cuyas fuentes de variabilidad proceden de las características del suelo, del clima, de los ecosistemas y, en suma, de la biodiversidad existente en una zona. Pero la

biodiversidad inherente a los SIAL es el producto de un proceso de evolución que ha sido resultado de incorporar a los factores naturales, a lo largo de la historia, un conjunto de saberes, de técnicas y de saber hacer específicos, que conforman en su conjunto, como segunda categoría de vínculos, el *patrimonio cultural* agroalimentario de un territorio. La construcción social de la tipicidad de un producto alimentario no podría llegar a materializarse en un territorio determinado si no es, desde el punto de vista instrumental, mediante la creación de redes sociales e institucionales específicas. Dichas redes, que definen el capital social de un territorio y constituyen un tercer tipo de factores de variabilidad, son las encargadas de adoptar de forma colectiva determinadas técnicas y saberes, o bien de conservar la biodiversidad de una forma concreta o de destruirla, entre otros aspectos.

En consecuencia, el hecho de que, en ámbitos geográficos muy diversos, las especificidades que presentan cada una de estas tres, entre otras, categorías de vínculos entre un producto alimentario y el territorio determinan que éste se convierta en una fuente muy importante de diversidad de las producciones locales agroalimentarias a lo largo de la geografía universal. Aunque el análisis de los vínculos entre el producto alimentario y el territorio se aborda en los trabajos más recientes que proceden de la geografía agroalimentaria anglosajona, los enfoques de investigación sobre los *SIAL* y los *signos distintivos* aportan, como contribución científica, la incorporación a los análisis geográficos y económicos de investigaciones que también integran factores culturales, históricos y de las relaciones sociales de producción. Con respecto a esta última corriente, algunos enfoques novedosos que examinan los vínculos de los productos alimentarios con el territorio y con sus elementos patrimoniales, son: las teorías sobre el *anclaje territorial*, la *biodiversidad cultural*, el *saber hacer colectivo localizado*, el *capital social* y los *SIAL* o la *identidad territorial de los alimentos*, entre otras (Bérard y Marchenay, 2004; Bérard *et al.*, 2005; Casieri, De Gennaro y Medicamento, 2008; Chiffolleau y Touzard, 2007; Moity-Maizi y Muchnik, 2005; Muchnik, 2006; Pomeon *et al.*, 2008; Sanz Cañada y Muchnik, 2011).

SIGNOS DISTINTIVOS Y EXTERNALIDADES TERRITORIALES: GOBERNANZA Y BIENES PÚBLICOS

Es precisamente en el contexto del análisis de la gobernanza de los sistemas productivos locales donde los *enfoques sobre los SIAL* y los *signos distintivos* aportan mayores contribuciones al análisis geográfico sobre el binomio producto

alimentario/territorio. La existencia de una gran diversidad de SIAL, a causa de la variabilidad organizativa, productiva y natural, determina que se disponga de una alta riqueza de respuestas geográficas para la solución de los problemas de gobernanza territorial que son inherentes a las estrategias de puesta en valor de los productos identitarios.

Por su parte, los signos distintivos asocian los atributos específicos de los productos alimentarios identitarios con los activos específicos de los territorios de procedencia, lo que responde a una estrategia específica de competitividad de los SIAL basada en la puesta en valor de la tipicidad o bien de la especificidad territorial de un producto alimentario. En la Europa mediterránea ha habido un desarrollo considerable de los productos con *denominación de origen protegida* (DOP) o con *indicación geográfica protegida* (IGP), aunque también se han promovido otros tipos de lábeles nacionales y regionales. Otros países de Europa Central y del norte de la Unión Europea (UE), como es el caso de Alemania, también han impulsado más recientemente este tipo de signos distintivos. Asimismo, hay que decir que bastantes países ajenos a la UE, como Canadá o Brasil, están incorporándose a estas dinámicas de calificación de productos y están desarrollando un marco legislativo nacional. También matizamos que otros tipos de signos distintivos de calidad, tales como la agricultura biológica, la producción integrada o la certificación ambiental de los bosques, entre otros, no se caracterizan por sus especificidades territoriales, pero sí pueden engendrar la *territorialidad* mediante la puesta en marcha de acciones colectivas generadas a partir de la localización conjunta de sus empresas, de sus instituciones y de sus agentes económicos y sociales.

Como hemos avanzado, tanto la bibliografía geográfica anglosajona como la franco-mediterránea sobre los SIAL tienen como objetivo común proponer estrategias de competitividad territorial basadas en la finalidad de generar rentas de diferenciación de los productos alimentarios identitarios mediante la puesta en valor de recursos tales como los atributos de tipicidad y de especificidad territorial de los productos. Pero estas rentas de diferenciación corresponden a mercados de un bien comercial, que es el producto identitario con etiqueta de calidad.

Sin embargo, hemos de considerar que la puesta en marcha de los signos distintivos, así como de otros tipos de SIAL, puede tener otro tipo de efectos beneficiosos sobre el desarrollo rural que no se traducen en la obtención de rentas comerciales, sino en determinados tipos de intangibles, que podemos resumir como los efectos positivos de la actividad de los SIAL sobre la *gobernanza sectorial de la filière local* y sobre la *gobernanza territorial* en su conjunto. En consecuencia, surge el siguiente interrogante de investigación: ¿cómo con-

vertir las fuentes mencionadas de diversidad y diferenciación de los productos alimentarios locales, considerados como activos territoriales específicos, en actividades para la puesta en valor de dichos productos y, además, en una mejora de la gobernanza tanto de la *filière* local como de los territorios en su conjunto?

En las corrientes de investigación sobre los *SIAL* y los *signos distintivos* hay un conjunto de trabajos cuyo propósito general es caracterizar y tipificar las ventajas colectivas obtenidas a partir de la localización conjunta de actividades económicas vinculadas a un sector agroalimentario determinado, en los que subyace una inspiración procedente de las teorías sobre la *proximidad organizativa*. Según las nuevas corrientes de la geografía económica francesa (Rallet, 2002; Torre y Filippi, 2005), la proximidad geográfica no es una mera cuestión de distancia, en el sentido de estar condicionada únicamente por factores naturales, sino que es una construcción social que determina una mayor proximidad o alejamiento en las estrategias económico-organizativas de los agentes económicos y las instituciones locales (Benko y Desbiens, 2004).

Debido a la multiplicidad de enfoques que emplean los análisis territoriales sobre el concepto de gobernanza, hemos de precisar que el objeto de investigación procedente de la bibliografía sobre los *SIAL* y los *signos distintivos* incide particularmente en la existencia de dos tipos de requisitos: 1) el desarrollo de un *tejido institucional* en el territorio, vinculado a las implicaciones interinstitucionales del proceso de certificación; 2) la creación de un marco de acción propicio a la creación de *inteligencia territorial*, lo que tiene relación con el impulso a las redes de innovación, formación y difusión del conocimiento, con el fomento del asociacionismo y la acción colectiva, así como con otros aspectos relativos a la generación de capital social (Muchnik, Sanz Cañada y Torres Salcido, 2008).

La implantación de sistemas de certificación de la calidad y de sus instituciones de gobierno, al igual que otros tipos de *SIAL*, pueden tener efectos positivos en la *gobernanza sectorial de la filière local*. En particular, las funciones de carácter económico-institucional que se derivan del funcionamiento de una *DOP* o de una *IGP* trascienden las funciones de certificación de la calidad del producto y de protección jurídica de las etiquetas, que son en realidad las principales funciones que figuran por normativa y en el pliego de condiciones de la contramarca de calidad. Así, como consecuencia de los procesos de colaboración entre los agentes económicos de una zona en las tareas inherentes al funcionamiento de una *DOP* o de una *IGP*, se pueden llevar a cabo actuaciones de gobernanza sectorial. Por una parte, las etiquetas (lábeles o signos distintivos) pueden ser empleadas en las estrategias de *marketing*, como *sistemas*

de aseguramiento de la calidad para los distribuidores, ahorrando así costes de transacción en los intercambios y fomentando las relaciones de coordinación vertical de la *filière* local. Por otra parte, la literatura internacional sobre los SIAL refleja que los procesos de calificación de productos y de creación de signos distintivos pueden constituir herramientas eficaces para el desarrollo de *organizaciones interprofesionales en escala local*. Así, los consejos reguladores pueden potenciar el desarrollo de actividades de carácter interprofesional en ámbitos tales como los procesos de difusión y adopción de innovaciones y conocimientos, las actividades colectivas de promoción y de imagen común de los productos locales, el impulso a la génesis y desarrollo de redes comerciales en común, o bien la formación de capital humano y social, entre otros aspectos (Barjolle, Révion y Sylvander, 2007; Barjolle y Thévenot-Mottet, 2005; Perrier-Cornet y Sylvander, 2000; Sanz Cañada, 2007; Sanz Cañada y Macías, 2005).

Por otra parte, podemos afirmar que la aportación más relevante que realizan los trabajos enmarcados en la literatura sobre los SIAL y los signos distintivos es complementar el análisis de la gobernanza sectorial y la competitividad de las cadenas alimentarias en un territorio determinado con el análisis de la *gobernanza territorial*. Este último concepto, imbricado plenamente en la concepción de territorio-recurso, en oposición al concepto de territorio-soporte, proviene de la consideración del territorio como un activo específico que puede llegar a generar toda una serie de externalidades territoriales positivas, o bien a contribuir a reducir aquellas que sean negativas, como es el caso de las medioambientales.

Así, la puesta en marcha y el funcionamiento de las instituciones de gobierno y regulación de los signos distintivos, como son los consejos reguladores, pueden permitir generar, mediante su desarrollo institucional y las relaciones interinstitucionales que impulsan, beneficios colectivos para el conjunto del territorio al que pertenecen. La inducción a estrategias de diversificación económica en el territorio en cuestión, la promoción local de la cultura de la calidad y de la agregación local de valor, la activación de los recursos humanos y del capital social del territorio en su conjunto, la conservación de la biodiversidad agraria en general o la puesta en valor del patrimonio gastronómico local, son, entre otras, externalidades territoriales positivas que responden a una finalidad más amplia de desarrollo del conjunto de una zona determinada (Casieri, De Gennaro y Medicamento, 2008; OCDE, 2006; Raynaud, Sauvée y Valceschini, 2005; Treggear *et al.*, 2007). Asimismo, la contribución a la reducción de las externalidades negativas de las actividades agrarias, como son la erosión o la biodiversidad, tienen efectos en las cuencas de los ríos o en

los ecosistemas naturales que se resienten en el conjunto del territorio y que requieren de acciones de gobernanza territorial que implican a diferentes instituciones y agentes locales y no sólo a los propios agricultores.

Hemos de puntualizar que determinados trabajos recientes procedentes de la geografía agroalimentaria anglosajona también comienzan a investigar sobre la gobernanza de los sistemas productivos locales, pero inciden fundamentalmente en los aspectos más directamente vinculados a la gobernanza sectorial de la *filière* alimentaria local y a la generación de economías de aglomeración sectorial (Mutersbaugh *et al.*, 2005), mientras que los efectos sobre la gobernanza territorial no son en estos casos objeto específico de estudio.

Los estudios sobre los *SIAL* y los *signos distintivos* han realizado, por tanto, aportaciones conceptuales y metodológicas sobre el análisis de las externalidades territoriales producidas por las actividades agroalimentarias. Frente a este enfoque, que se basa preferentemente en el estudio de las relaciones de gobernanza territorial y de proximidad organizativa, las investigaciones que abordan la *multifuncionalidad* de los espacios rurales, que heredan conceptos y métodos de la economía y las ciencias sociales agroalimentarias y de la economía ambiental, basan su investigación en la observación de las actividades agroalimentarias y de desarrollo rural en su calidad de bienes públicos. Estas dos corrientes pueden llegar a ser complementarias a la hora de desarrollar modelos de análisis y de valoración de las externalidades territoriales, así como de ofrecer resultados de aplicación en las políticas agrarias y de desarrollo rural.

Desde la óptica de la *multifuncionalidad de los espacios rurales*, si partimos de la existencia de una producción conjunta de bienes privados y públicos por parte de la agricultura o del *SIAL*, la oferta de externalidades está fundamentalmente determinada no por las demandas sociales correspondientes, sino por las condiciones de rentabilidad de los bienes privados vinculados en el seno de la producción conjunta. Si no se puede recrear indirectamente el mercado, a través de mecanismos como el etiquetado ecológico, las denominaciones de origen, etc., que permitan a los consumidores mostrar su disposición a pagar por determinados atributos de interés público de un bien comercial, entonces puede ser necesaria la intervención pública que permita al agricultor internalizar los beneficios y/o costes externos derivados de su actividad. En este sentido, las políticas públicas pueden promover, mediante sus sistemas de incentivos, que los *SIAL* cumplan con otras funciones, demandadas por el conjunto de la sociedad, como las medioambientales, las socioculturales, las institucionales, entre otras, por el hecho de que las actividades agroalimentarias proveen a la sociedad de bienes y servicios públicos.

En el caso de la UE, a partir de la reforma de la Política Agraria Común (PAC) de 1992, la instauración de medidas agroambientales constituyó el punto de arranque en la consideración de las externalidades en las políticas agrarias. Por otra parte, la necesidad de abandonar la senda de la producción de *commodities*, así como el intento de buscar una solución en las conversaciones de la Organización Mundial del Comercio, han impulsado a las políticas agrarias comunitarias a buscar un desplazamiento paulatino del peso de la intervención pública, desde las políticas de mercados agrarios al segundo pilar de la PAC, en busca de estrategias de diversificación económica, sostenibilidad en la producción agroalimentaria y multifuncionalidad de la agricultura. Así, la Agenda 2000, en 1997, introduce el concepto de multifuncionalidad en las políticas agrarias y de desarrollo rural de la UE, lo que se confirma en la reforma de la PAC de 2003. El principio de la multifuncionalidad se encuentra plenamente integrado en el nuevo reglamento europeo de desarrollo rural, de comienzos de 2007.

Es desde finales de la década de los noventa cuando emergen de forma progresiva, en paralelo a los debates sobre las políticas públicas, las corrientes de investigación sobre la multifuncionalidad en la agricultura. Hasta ahora, los trabajos sobre multifuncionalidad y bienes públicos han realizado sus mayores esfuerzos en el ámbito del análisis y la valoración de las externalidades agroambientales, en consonancia con el hecho de la existencia de políticas agroambientales desde 1992 en la UE. Entre los trabajos que han incidido en el análisis económico de la multifuncionalidad agraria han predominado los enfoques de demanda, sobre todo en el ámbito de la valoración económica, en términos monetarios o utilitarios, de las externalidades agroambientales (Gracia, Pérez y Pérez y Sanjuán, 2007; Kallas, Gómez Limón y Barreiro, 2007; Parra, Calatrava y de Haro, 2008). Desde el lado de la oferta, determinados trabajos hacen énfasis en el análisis y valoración patrimonial de diferentes aspectos en los que se desagrega la multifuncionalidad agraria: biodiversidad, viabilidad de las economías agrarias locales, sobreexplotación y contaminación de acuíferos, erosión y conservación del paisaje agrario, entre otros (Abler, 2001; Sayadi, González Roa y Calatrava, 2005).

No obstante, la investigación sobre la multifuncionalidad de los espacios rurales arranca más recientemente, impulsada, desde el ángulo de las políticas, por los programas Leader de la UE, aunque son todavía casi inexistentes los trabajos que proceden a la valoración de las externalidades territoriales. El desarrollo de este tipo de *investigación de carácter normativo* implica incorporar enfoques más territoriales y no exclusivamente centrados en los sistemas agrarios. Han de basarse en el hecho de que la eficiencia no ha de ser el único

parámetro de las políticas agrarias, sino que éstas deben responder a múltiples criterios de carácter medioambiental, económico y social.

La complementariedad de los dos enfoques mencionados nos puede permitir profundizar en el análisis de las externalidades territoriales, que pueden servir para integrar, tanto en la formulación de las políticas de desarrollo rural como en las líneas de investigación, el análisis de las externalidades agroambientales, las ambientales relativas a la industria agroalimentaria y las externalidades de gobernanza sectorial y territorial que generan efectos positivos en el desarrollo rural. El nuevo marco normativo europeo sobre desarrollo rural sostenible abre nuevos horizontes en materia de multifuncionalidad de los espacios rurales, pero también requerirá nuevos esfuerzos metodológicos para la definición y la cuantificación de las políticas públicas.

CONSIDERACIONES FINALES

El análisis de las dinámicas de proximidad organizativa en los SIAL y de sus efectos en el desarrollo territorial y rural constituye, junto al estudio de los vínculos humanos y ambientales de los productos identitarios con el territorio (el *origen*), uno de los principales ejes de investigación que aborda la literatura internacional sobre alimentos, ciencias sociales y territorios. Dentro de este ámbito temático, podemos afirmar que la implantación de signos distintivos, que tiene como objetivo económico inicial obtener rentas de diferenciación asociadas a la etiqueta de calidad, también puede tener otros efectos beneficiosos sobre el desarrollo rural, en forma de determinados tipos de intangibles. Las escuelas sobre los *Alternative Food Geographies Literature* y sobre los SIAL y los signos distintivos abordan esta problemática, aunque es precisamente esta última corriente la que ha avanzado más en las aportaciones teóricas y metodológicas sobre el análisis de los efectos de la actividad económico-institucional que resulta de la implantación de los signos distintivos en la competitividad y en la gobernanza de los SIAL, así como en la gobernanza territorial en su conjunto. Las denominaciones de origen son los signos distintivos vinculados al territorio que presentan un mayor bagaje histórico como instrumento de desarrollo rural.

Por otra parte, el análisis y la valoración de las externalidades territoriales de los SIAL es un tema de investigación que ha de adquirir una atención creciente en escala mundial. Varias instituciones internacionales (OMC, OCDE, UE...) están debatiendo el papel de la multifuncionalidad de los espacios rurales y su lugar en la futura configuración de las políticas agrarias y de desarrollo

rural. Se discute el principio de si es adecuado o no, y en qué cuantía, retribuir a los espacios rurales por los bienes públicos que producen. Las políticas sobre bienes públicos y desarrollo rural son especialmente apropiadas para los territorios que presentan restricciones de carácter productivo, particularmente en su medio físico, que impide a sus SIAL competir en mercados globales en igualdad de condiciones con otros territorios.

El elemento central del debate es si las políticas públicas deben retribuir a los agentes económicos y a las instituciones locales cuando contribuyen a la reducción de externalidades negativas o a la generación de externalidades positivas. Con el fin de suministrar información a los decisores para el diseño de este tipo de políticas, que prioricen objetivos de desarrollo agroalimentario local y de desarrollo rural, proponemos avanzar en la generación de metodologías de valoración de oferta y demanda de intangibles que giren alrededor del concepto de externalidades territoriales. Así, frente a los habituales modelos de optimización de la producción de bienes comerciales y públicos generados por los agricultores, planteamos que, junto a la consideración de las externalidades ambientales negativas, también se incorporen en los modelos territoriales las externalidades vinculadas a la gobernanza sectorial y territorial. Asimismo, sugerimos que el objeto de estudio sea el SIAL, en vez de únicamente las explotaciones agrarias.

La integración de los enfoques sobre los *SIAL* y *los signos distintivos* con las corrientes de investigación sobre *multifuncionalidad de los espacios rurales*, que combinen el estudio de las relaciones de gobernanza territorial y de proximidad organizativa con el análisis económico de los bienes públicos, muestra la complementariedad potencial de ambas escuelas a la hora de resolver el problema de la retribución de las externalidades territoriales en las políticas públicas.

En el caso de la UE, estos nuevos desarrollos metodológicos han de ser vitales para la puesta en marcha del nuevo marco normativo de desarrollo rural sostenible. En las comarcas de agricultura de bajos rendimientos parece plenamente justificado que parte de las dotaciones presupuestarias que actualmente se dedican a subvencionar a los mercados (el denominado “primer pilar” de la PAC) y que recaen en su mayor medida en las explotaciones más productivas, se dediquen al fomento de la multifuncionalidad de los espacios rurales si producen determinados bienes públicos: la aplicación de medidas agroambientales, el aprovechamiento sostenible de los residuos agrarios y agroindustriales, las actividades de promoción de la cultura del producto-territorio o las actividades de impulso a las actividades interprofesionales locales son sólo algunos ejemplos.

BIBLIOGRAFÍA

- Abler, D. (2001). *A synthesis of country reports on jointness between commodity and non-commodity outputs in oecd agriculture*, París, OECD.
- Barham, E. (2003). "Translating terroir: the global challenge of French AOC labeling", *Journal of Rural Studies*, 19: 127-138.
- Barjolle, D., S. Réviron y B. Sylvander (2007). "Création et distribution de valeur économique dans les filières de fromages AOP", *Economies et Sociétés-Systèmes Agroalimentaires*, núm. 29: 1507-1524.
- Barjolle, D. y E Thévenot-Mottet (2005). "Aspects économiques des indications géographiques", en L. Bérard *et al.* *Biodiversité et savoirs naturalistes locaux en France*, París: CIRAD, IDDRI, IFB & INRA: 215-222.
- Benko, G. y C. Desbiens (2004). "French Economic Geography: introduction to the special issue", *Economic Geography*, 80 (4): 323-327.
- Bérard, L. y P. Marchenay (2004). *Les produits du terroir. Entre cultures et règlements*, Paris: CNRS Editions, 229 p.
- _____ *et al.* (2005). *Biodiversité et savoirs naturalistes locaux en France*, París: CIRAD, IDDRI, IFB y INRA, 372 p.
- Casieri, A., B. De Gennaro y U. Medicamento (2008). "Economic institutions framework and governance relationships inside territorial supply-chain: the case of organic olive oil in Sierra de Segura", *Cahiers d'Études et des Recherches Francophones /Agricultures*, 17 (6): 537-541.
- Chiffolleau, Y. y J.M. Touzard (2007). "Réseaux d'entrepreneurs et innovation dans un cluster: une approche par les relations de conseil", *Economies et Sociétés-Systèmes Agroalimentaires*, núm. 29: 1485-1506.
- Courlet, C. (2002). "Les Systèmes Productifs Localisés. Un bilan de la littérature", *Études et Recherches sur les Systèmes Agraires et Développement*, núm. 33: 27-40.
- Goodman, D. (2004). "Rural Europe Redux? Reflections on Alternative Agro-Food Networks and Paradigm Change", en *Sociologia Ruralis*, vol. 44, 1: 3-16.
- Gracia, A., L. Pérez y Pérez y A.I. Sanjuán (2007). "Hedonic analysis of agrarian land prices in Aragon", *The International Journal of Agricultural Resources, Governance and Ecology*, vol. 6, núm. 1: 96-110.
- Ilbery, B., C. Morris, H. Buller, D. Maye y M. Kneafsey (2005). "Product, process and place. An examination of food marketing and labelling schemes in Europe and North America", *European Urban and Regional Studies*, 12 (2): 116-132.

- Institut Nacional des Appellations d'Origine (1992). *Rapport de politique générale*, París: INAO, p. 26.
- Kallas, Z., J. A. Gómez Limón y J. Barreiro (2007). "Decomposition the value of agricultural multifunctionality: combining contingent valuation and the analytic hierarchy process", *Journal of Agricultural Economics*, 58 (1): 218-241.
- Lagrange, L. (coord.) (1999). *Signes officiels de qualité et développement agricole*, París: Technique & Documentation, 348 p.
- Marsden, T. (2004). "The quest for ecological modernisation: re-spacing Rural Development and Agri-Food studies", in *Sociologia Ruralis*, vol. 44, 2: 129-146.
- Moity-Maïzi, P., C. De Sainte Marie, P. de Geslin, J. Muchnik y D. Sautier (eds.) (2001). "Systèmes agroalimentaires localisés. Terroirs, savoir-faire, innovations", *Études et Recherches sur les Systèmes Agraires et Développement*, núm. 32, 216 p.
- Moity-Maïzi P. y J. Muchnik (2005). "Circulation et construction de savoir-faire: questions pour une anthropologie des systèmes alimentaires localisées", *Industries Alimentaires et Agricoles*, núm. 9, sept. 5, pp. 16-26.
- Muchnik, J. (2006). "Identidad territorial y calidad de los alimentos: procesos de calificación y competencias de los consumidores", *Agroalimentaria*, núm. 22: 89-98.
- _____ y C. De Sainte Marie (eds.) (2010). *Les temps des SYAL*, París: Quae, 315 p.
- _____, Sanz Cañada, J. & Torres Salcido, G. (2008). "Systèmes Agroalimentaires Localisés: état de recherches et perspectives", *Cahiers d'Études et des Recherches Francophones /Agricultures*, 17 (6): 513-519.
- Mutersbaugh, T., D. Klooster, M.C. Renard y P. Taylor (2005). "Certifying rural spaces: qualitycertified products and rural governance", *Journal of Rural Studies*, 21 (4): 381-388.
- OCDE (2006). *El nuevo paradigma rural. Políticas y gobernanza*, Madrid, MAPA y OCDE, 187 p.
- Parra, C., J. Calatrava y T. de Haro (2008). "A systemic comparative assessment of the multifunctional performance of alternative olive systems in Spain within an AHP-extended framework", *Ecological Economics*, 64 (4): 820-834.
- Parrott, N. N. Wilson y J. Murdoch (2002). "Spatializing quality: regional protection and the Alternative Geography of Food", *European Urban and Regional Studies*, 9 (3): 241-261.

- Perrier-Cornet, P. y B. Sylvander (2000). "Firmes, coordinations et territorialité. Une lecture économique de la diversité des filières d'appellation d'origine", *Économie Rurale*, núm. 258: 79-89.
- Ploeg, J. D. van der y H. Renting (2000). "Impact and potential: a comparative review of European development practices", *Sociologia Ruralis*, vol. 40, 4: 529-543.
- _____ y H. Renting (2004). "Behind the 'Redux': a rejoinder to David Goodman", *Sociologia Ruralis*, vol. 44, 2: 233-242.
- Pomeon, T., F. Boucher, F. Cervantes y S. Fournier (2008). "Les limites de l'action collective dans deux bassins laitiers mexicains", *Cahiers d'Études et des Recherches Francophones /Agricultures*, 17 (6): 532-536.
- Rallet, A. (2002). "L'économie des proximités. Propos d'étape", *Études et Recherches sur les Systèmes Agraires et Développement*, núm. 33:11-25.
- Raynaud, R., L. Sauvée y E. Valceschini (2005). "Alignment between Quality Enforcement Devices and Governance Structures in the Agro-food Vertical Chains", *Journal of Management and Governance*, vol. 9, núm. 1: 47-77.
- Sanz Cañada, J. (2007). "Calidad y signos distintivos. Las denominaciones de origen de aceite de oliva en España", en J. Sanz (ed.), *El futuro del mundo rural*. Madrid; Síntesis: 175-198.
- _____, y A. Macías (2005). "Quality certification, institutions and innovation in local agro-food systems: protected designations of origin of olive oil in Spain", *Journal of Rural Studies*, vol. 21, pp. 475-486.
- _____, y J. Muchnik (eds.) (2011). "Ancrage et identité territoriale des systèmes agroalimentaires localisés", *Économie Rurale*, numéro thématique, núm 322, pp. 1-83.
- Sayadi, S., M.C. González Roa y J. Calatrava (2005). "Ranking versus sale rating in conjoint analysis: Evaluating landscapes in mountainous regions in southeastern Spain", *Ecological Economics*, 55: 539-550.
- Torre, A. y M. Filippi (eds.) (2005). *Proximités et changements socio-économiques dans les mondes ruraux*, París: INRA, 322 p.
- Torres Salcido, G., J. Sanz Cañada y Muchnik (eds.) (2010). *Territorios rurales. Pobreza, acción colectiva y multifuncionalidad*, México: Universidad Nacional Autónoma de México, 388 p.
- Treggear, A., F. Arfini, G. Belletti y A. Marescotti (2007). "Regional foods and rural development: The role of product qualification", *Journal of Rural Studies*, 23: 12-22.
- Valceschini, E. (1999). "Les signaux de qualité crédibles sur les marchés agroalimentaires: certifications officielles et marques", en L. Lagrange (ed.),

- Signes officiels de qualité et développement agricole*, Paris: Eds. Technique & Documentation, pp. 147-166.
- Watts, D.C.H., B. Ilbery, D. Maye (2005). "Making reconnections in Agro-Food Geography: alternative systems of food provision", *Progress in Human Geography*, 29 (1): 22-40.
- Williamson, O.E. (1975). *Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications*, New York, The Free Press, 286 p.
- Winter, M. (2003). "Geographies of Food: Agro-Food Geographies-making reconnections", *Progress in Human Geography*, 27, 4: 505-513.

LA DESINDUSTRIALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA MEXICANA ¿UN EFECTO DEL “MILAGRO” CANTARELL?

Alicia Puyana

RESUMEN

Se aborda la creciente especialización internacional de América Latina como exportadora de materias primas de origen agrícola y minero, así como de mano de obra barata en manufacturas insertas en las cadenas de valor globales y de petróleo. Se analiza el caso de México a la luz del cambio de rumbo de la política petrolera y económica a partir 1979 con la explotación de uno de los yacimientos petroleros más importantes en escala mundial: Cantarell. Se desarrolla el Modelo Econométrico de Enfermedad Holandesa en el caso mexicano, para determinar el impacto económico de la afluencia de recursos externos hacia la economía interna originado en las exportaciones del petróleo.

Palabras clave: desindustrialización de la economía, enfermedad holandesa, exportación petrolera mexicana, Cantarell.

DEINDUSTRIALIZATION IN THE MEXICAN ECONOMY: A CONSEQUENCE OF THE CANTARELL “MIRACLE”?

ABSTRACT

This article addresses how Latin America has become increasingly specialized in exporting raw materials of agricultural and mineral origin, as well as cheap labor for manufactures in the global value chains and oil market. It analyzes Mexico in light of a shift in the direction of oil policy and economic policy starting in 1979 with the exploitation of one of the most important oil fields on the global scale: Cantarell. This work develops an econometric model of Dutch disease in Mexico to determine the economic impact of the influx of foreign resources on the domestic economy, the result of oil exports.

Key words: Economic Deindustrialization, Dutch disease, Mexican oil exports, Cantarell.

INTRODUCCIÓN*

En los últimos años las economías de América Latina, incluida la mexicana, experimentaron un crecimiento económico relativamente elevado, en comparación con el cuasi estancamiento de los quinquenios precedentes. En esa breve etapa (2004-2008) la expansión del producto interno estuvo acompañada de baja inflación debido, supuestamente, a los mejores fundamentos macroeconómicos existentes desde las reformas estructurales. Entre ellos se recalca la disciplina fiscal, por la cual se ha reducido el déficit y la deuda pública y logrado disminuir la carga impositiva directa para estimular el ahorro y la inversión. Otro elemento positivo aducido es el gran avance, aunque incompleto aún, en la liberalización total del comercio exterior, reflejada en el alto coeficiente externo del PIB de casi todas las economías. Se callaba que esa apertura era mayor en las importaciones que en las exportaciones y que no se había registrado el acelerado aumento en la productividad, en términos internacionales. Se intensificó también la revaluación cambiaria y elevó la propensión a importar de todas las economías de la región. Por esta razón y no obstante los altos precios de los productos básicos de exportación y los términos de intercambio en ascenso, se acumularon crecientes déficit en las cuentas comerciales. En este contexto, la liberalización total de la cuenta de capital auspició mayores entradas de capital extranjero y una elevación significativa del financiamiento externo del desarrollo, con creciente participación de la inversión externa fija o directa. Otra de las mencionadas bases sólidas de las economías es la autonomía plena de los bancos centrales, los cuales funcionan con un único mandato: estabilizar la economía mediante la política monetaria restrictiva y la sobrevaluación cambiaria. Se esperaba que la reforma del sistema financiero y su apertura a las inversiones extranjeras abaratarían el crédito y lo ampliarían a todas las actividades productivas y que las abundantes reservas acumuladas evitarían las corridas a las monedas nacionales y las devaluaciones masivas. Se crearía así un ambiente de seguridad que facilitaría aún más las inversiones. Estos elementos positivos serían los candados que protegerían a las economías contra contagios de crisis y les permitirían responder mejor a los choques externos. Estas previsiones no se cumplieron y la economía de México, más que ninguna otra de la región, se hundió en una severa crisis. México ha sido el más perjudicado por la lenta recuperación de la economía estadounidense y padece la agudización del rezago en crecimiento que el país ha acumulado en las tres últimas décadas.

* Francisco Martínez, candidato a Doctor en economía por la Universidad New School for Social Research, apoyó esta investigación en el diseño y procesamiento del modelo de enfermedad holandesa.

En este ensayo se discute un elemento que si bien es común a muchos países de América Latina, se insistía en que no afectaba a México. Se trata de la creciente especialización internacional de la región como exportadora de materias primas de origen agrícola o minero y los efectos conocidos como enfermedad holandesa. México, al especializarse en la exportación de manufacturas escaparía a la maldición de los recursos naturales y marcharía hacia mayores grados de industrialización. Ese no es el caso. El país presenta el retroceso prematuro de los sectores transables al igual que en el resto de América Latina. Nuestra propuesta es que la naturaleza liberal de las reformas y su estrategia real central: promover la ubicación de los factores según las ventajas comparativas, hacían imposible lograr el efecto de las reformas, expuesto repetidamente por los agentes del Estado como argumento en favor de las políticas: esto es, estimular el desarrollo de las manufacturas con mayores grados de productividad y valor agregado nacional.

Las reformas y la liberalización comercial, la unilateral para ingresar al GATT, y la pactada en el TLCAN, generaron una estructura de la protección efectiva negativa que desprotegió el valor agregado nacional y estimuló una estructura productiva intensiva en contenido importado, de escaso valor agregado nacional y baja productividad. Sugerimos que a este efecto contribuye la revaluación cambiaria, mantenida por las autoridades y financiada, entre otras cosas, por la abundante renta petrolera que alimenta diariamente las arcas públicas y estimula el consumo y desalienta las inversiones. Así, pese a que México no sea una economía petrolera ni un exportador importante de crudo ni de otras materias primas, padece los estragos de las economías especializadas en las ventas externas de estos bienes.

Con las reformas, el desmonte del modelo de sustitución de importaciones, los arreglos comerciales adoptados por México desde la entrada al GATT, la renuencia a instrumentar políticas sectoriales efectivas y a invertir masivamente para estimular las inversiones privadas, el país renunció a proseguir la industrialización y mantiene un patrón de crecimiento basado en las exportaciones de factores abundantes: mano de obra barata, manufacturas insertas en las cadenas de valor globales y petróleo. La renta petrolera financia el gasto público centrado en gasto corriente, el cual es intensivo en factores no transables, servicios y construcción especialmente. Los resultados de esta renuncia son, por una parte, el deterioro de la agricultura y las manufacturas y, por otra, el crecimiento en las ciudades de excedentes de mano de obra, que sirven para asegurar bajos salarios, al costo de baja productividad, salarios deprimidos y escaso potencial de la demanda interna.

Para desarrollar estos argumentos, este trabajo se estructura así. La segunda sección presenta sucintamente las reformas económicas y algunos resultados

generales. La tercera aborda las dimensiones de la riqueza petrolera mexicana y su uso. La cuarta y quinta describen la enfermedad holandesa de la economía mexicana y el modelo econométrico correspondiente, y por último se exponen las conclusiones.

LAS REFORMAS

Las reformas buscaban dinamizar las economías a un nivel superior de eficiencia, promoviendo la asignación de recursos de acuerdo con las ventajas comparativas internacionales y fortaleciendo el papel de acelerador del crecimiento de éstas. Al eliminar las distorsiones de precios se lograría el crecimiento sostenido del coeficiente de importaciones y exportaciones del PIB. De esta manera, el coeficiente sería mayor que durante la sustitución de importaciones. A más apertura de la economía, menores los precios relativos y las estructuras productiva y de la oferta externa se moverían hacia la ventaja comparativa y, si no se revaluaba la tasa de cambio, no habría déficit comercial insostenible. En principio, si el sector exportador creciera más aceleradamente que los otros, jalonaría el crecimiento de toda la economía y, por el efecto de la transferencia de factores, aceleraría la ubicación de factores de acuerdo con la ventaja comparativa. Esta ventaja comparativa implica, según los modelos, por una parte, mayor demanda de los factores abundantes, en primer lugar la mano de obra de baja calificación y, por la otra, la elevación de su valor, es decir, sus remuneraciones. Así, ascendería la participación del trabajo en el PIB y descendería la del capital.

En teoría, la liberación comercial origina ganancias al inducir la transferencia de los recursos desde los sectores protegidos, en los cuales el país no tiene ventajas comparativas, hacia aquellos que sí las poseen y en los que es productor eficiente y puede exportar exitosamente. Sin embargo, en los países en desarrollo la escasez de mano de obra y de los insumos necesarios para echar a andar nuevas actividades productivas para la exportación no es un problema que limite el crecimiento de nuevos sectores exportadores. Son muy importantes los impedimentos para iniciar nuevas producciones tanto para el mercado interno como para la exportación: atraso tecnológico, mercados muy pequeños para generar economías de escala, altos costos de transporte, infraestructura insuficiente, instituciones gubernamentales débiles, y falta de trabajo calificado, que son los factores que generan las ventajas comparativas dinámicas. Los países en desarrollo tienen grandes reservas de mano de obra que se encuentran desempleadas o subempleadas. En estas condiciones la liberación comercial no es necesaria para “liberar recursos” para las nuevas industrias.

Por el contrario, el efecto directo de la liberación comercial, al desproteger a las industrias nacionales que compiten con las importaciones, puede ser que se lance al desempleo a los trabajadores de esas industrias y a otros recursos usados en ellas. En México, al igual que muchos países en desarrollo, el desempleo y el subempleo (desempleo disfrazado) eran y continúan siendo muy altos y constituyen una verdadera reserva laboral que presiona los salarios a la baja y los cuales también permiten el crecimiento sin inflación (Alicia Puyana y José Romero, 2012; Patnaik Prabhat, 2008). La liberación comercial, como sucedió en México y en otros países de la región en los años ochenta y noventa y en Argentina y Chile en los setenta, más la sobrevaluación de las monedas nacionales, afectaron negativamente a las industrias locales que compiten con la importación. Así, se redujo el empleo en el sector de los comerciables y se dio paso, en primer lugar, a la extraordinaria expansión del sector servicios, en el cual se concentra la mayor parte del subempleo y, en segundo término, a la migración nacional e internacional. Por el uso prolongado de la tasa cambiaria como ancla de los precios, se han desestimulado las exportaciones, alentado excesivamente las importaciones y acumulado déficit comercial y en cuenta corriente, muchas veces superiores a los riesgosos 3.5% del PIB. Un efecto de la tijera que conforman la desgravación y la revaluación es la elevación de la elasticidad ingreso de la demanda por importaciones, denominada propensión a importar. En efecto, las exportaciones crecieron 8.7% y la elasticidad ingreso de las importaciones es de 4.5%, de lo cual resulta una aguda restricción externa al crecimiento que explica la trayectoria de la economía, desde la apertura que incrementó el contenido importado del PIB. Con el patrón actual se torna muy difícil, si no imposible, mantener tasas elevadas de crecimiento económico y cuentas externas en equilibrio y el PIB sólo podría crecer a 1.7% anual si se desea mantener el actual balance en cuenta corriente. Esa tasa de expansión de la economía implica el crecimiento del desempleo (Romero, 2003 y 2008). Con esta propensión a importar, para que México crezca 4%, las exportaciones deberían aumentar sostenidamente 18% durante un largo periodo.

LA RIQUEZA PETROLERA MEXICANA. DIMENSIONES Y USO

Desde los inicios del siglo xx el petróleo ha sido un factor político y económico importante y ha marcado la toma de decisiones en las dos áreas y acompañado todas las etapas del desarrollo económico del país. Fue pilar básico del modelo desarrollista del país al aportar energía e insumos para la industria y recursos fiscales para financiar los estímulos del modelo de sustitución de im-

portaciones, la expansión de los servicios sociales urbanos y la infraestructura física y social, en fin la modernización del país. No escaparon ni la política energética ni la empresa petrolera estatal, Pemex, al embate de las reformas de los años ochenta, con las cuales se modificaron sus funciones en la economía nacional. Desde el descubrimiento de Cantarell en la Bahía de Campeche, al occidente de Yucatán, uno de los pozos más grandes del mundo en su momento y quizás el evento más sobresaliente en la historia de la actividad petrolera mexicana después de la nacionalización del petróleo en 1938, este hidrocarburo ha sido un instrumento para responder a las crisis de balanza de pagos, no con políticas anticíclicas o estabilizadoras, sino para mantener la revaluación cambiaria, la baja carga tributaria y el elevado gasto público. Con el éxito del magno descubrimiento, cuyas reservas, según los cálculos de geólogos europeos y estadounidenses, ascendían a entre 17 000 y 20 000 millones de barriles de crudo,¹ se ubicó México entre los países con perspectivas promisorias y se marcó el rumbo de la política petrolera seguida hasta el momento actual.

Con la entrada en producción en 1979, Cantarell dio luz a una doble bonanza: por una parte, de cantidades que parece ya terminan, y por otra de precios que, como todo auge de este tipo es de menor duración y se ha repetido en varios periodos. La inestabilidad de los precios del petróleo genera ciclos de crecimiento y estancamiento, los cuales, por la presión por los recursos fiscales y las divisas, no han sido contrarrestados con las medidas fiscales recomendadas normalmente: por una parte, transformar los ingresos extraordinarios en permanentes con la creación de fondos de estabilización externos y, por otra, establecer políticas de control de la revaluación cambiaria y de fomento de la productividad de los sectores transables no en bonanza, como lo han hecho otros países (Noruega y Chile son los ejemplos usuales).

No se puede exagerar la bonanza de cantidades creada por Cantarell. Desde su puesta en producción hasta 2011, ha dado al país un total de 14 000 millones de barriles, por un valor aproximado de 498 000 millones de dólares corrientes. Según Pemex, en los últimos 10 años el aporte económico de Cantarell a la nación fue de 3 billones de pesos. Si bien la producción está en declive, como sucede a todo pozo petrolero, hay reservas remanentes probadas de 3.6 miles de millones de barriles y de unos 1.8 miles de millones de reservas probables, es decir una riqueza notable de la cual el país puede sacar gran provecho, de administrarse adecuadamente. Poco se enfatiza la compe-

¹ Updating Proyecto Cantarell, *Oil and Gas Journal*, 05/14/2001, recuperado el 28 de junio del 2013 en <http://www.ogj.com/articles/print/volume-99/issue-20/regular-features/journally-speaking/updating-proyecto-cantarell.html>.

Cuadro 1
La economía política del petróleo mexicano. Extracción extrema de renta

	1990	1993	1997	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Cto*	Cto***	
Precio del crudo mexicano US\$/b	1	18.8	13.2	16.5	24.8	31.1	42.7	53.2	54.6	96.5	51.0	65.0	245.7	11.7
Precio programado US\$/b	2	13.0	14.2	14.5	16.0	29.3	23.0	31.5	42.5	46.6	80.3	53.9	314.6	15.0
Diferencia de precios US\$/b	3	5.8	-1.0	2.0	8.8	1.7	17.6	21.5	12.1	49.9	-29.3	11.1	91.4	4.4
Ingresos totales de Pemex*	4	19.6	26.7	34.1	50.6	68.7	79.7	97.6	104.5	98.2	108.9	128.2	554.1	26.4
Deudas como % activos de Pemex	5	23.2	29.6	54.1	71.1	96.9	96.5	96.7	96.2	97.8	105.0	108.2	366.4	17.4
Utilidades antes de impuestos*	6	11.4	15.2	34.1	28.9	40.8	46.0	57.7	60.6	65.9	45.1	60.6	431.6	20.6
Impuestos federales a Pemex*	7	9.9	14.1	20.1	31.1	42.0	49.9	53.6	62.3	77.1	54.6	65.4	560.6	26.7
Utilidades post impuestos*	8	1.6	1.0	1.0	-2.1	-1.2	-3.9	4.2	-1.7	-11.2	-9.5	-4.8	-400.0	-19.0
Impuestos como % del ingreso total	9	50.5	52.8	58.9	61.5	61.1	62.6	54.9	59.6	78.5	50.1	51.0	1.0	0.0
Impuestos en % de utilidades pre-impuestos	10	86.8	92.8	58.9	107.6	102.9	108.5	92.8	102.8	117.0	121.1	107.9	24.3	1.2

*Miles de millones de dólares. ** Crecimiento en el período. *** Crecimiento promedio anual.

Fuente: elaboración propia con base en Pemex, informes anuales, varios números.

titividad de Cantarell, dado que sus bajos costos de extracción le otorgan una elevada recuperación de la inversión, ya que el costo de producción promedio por barril ronda los 69 pesos y su precio de venta los 1 254.8 pesos por barril.

En el cuadro 1 se presenta la estructura de las finanzas de Pemex derivada de la práctica fiscal de los sucesivos gobiernos, por la cual esta empresa tributa montos que exceden sus utilidades antes de impuestos. Entre 2000 y 2010 el fisco percibió 30 000 millones de dólares por impuestos a Pemex.

Así las cosas, el ingreso por la renta petrolera en los últimos 10 años implica un ingreso fiscal que supera en promedio anual el 5% del PIB. El destino de estos recursos ha sido preferentemente el gasto corriente ya que la inversión pública se desplomó a cerca de 2% del PIB y, en ese lapso, la inversión pública total sólo representó 27% de la renta petrolera total y el déficit fiscal sería de 5 300 miles de millones de pesos constantes de 2003 y no de 728 000 millones. Con los datos anteriores podemos concluir que el petróleo financió la expansión y sostenimiento de un elevado gasto público corriente con relativo menor déficit fiscal. Este gasto es intensivo en bienes no transables y se le considera una de las poleas de transmisión de los efectos de las bonanzas petroleras a la economía nacional y el mecanismo del cambio en los precios relativos y la revaluación de la tasa de cambio real, en otras palabras de que México padezca la enfermedad holandesa. Veamos.

LA ENFERMEDAD HOLANDESA DE LA ECONOMÍA MEXICANA

¿Qué es la enfermedad holandesa?

La enfermedad holandesa es el retroceso de los sectores transables como fuente del PIB y del empleo total más allá de la normal trayectoria vinculada con el proceso de desarrollo de las economías y su paso de primarias industrializadas a posindustrializadas, a medida que crece el PIB por habitante.² Ese retroceso lo padecen los países especializados en exportaciones de materias primas o los que reciben flujos importantes de recursos externos y proviene de la tendencia a la revaluación de la tasa real de cambio, la elevación de los precios de los bienes no transables en relación con los transables. Estos flujos someten a las economías a la inestabilidad de los precios y a impredecibles procesos de aceleración y decaimiento de la actividad económica.

² Para una explicación detallada de este fenómeno, véase Gelb (1988) y, para el caso de México, Puyana y Romero (2009: cap. VIII).

Ese retroceso fue medido y expresado en un índice por Chenery y Syrkin, quienes definieron las normas, la esperada participación en el PIB y el empleo total a diferentes niveles de desarrollo, o PIB per cápita. La diferencia entre la norma y la participación real es el rezago prematuro o índice de enfermedad holandesa. En el cuadro 2 se presentan los resultados obtenidos para México.

Cuadro 2
México: Índice de enfermedad holandesa, 1980-2011

	<i>Valores observados para México</i>						<i>Norma de Chenery</i>		
	<i>1980</i>	<i>1993</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2005</i>	<i>2011</i>	<i>US \$*</i>	<i>US\$*</i>	
PIB/Cápita	6 059	5 914	5 232	6 489	6 495	6 288	4 366	6 204	10 914
Agricul.Silvic...	8.2	6.8	5.3	3.71	3.79	3.8	15.4	11.6	7.0
Minería	3.2	1.7	1.4	5.75	5.82	5.0			
Manufacturas	22.1	20.1	21.3	19.76	18.81	18.05	21.0	23.1	28.0
Construcción	6.4	5.3	4.7	6.37	6.68	6.70	6.1	6.4	7.0
Servicios	61.1	66.1	68.4	64.41	64.90	62.99	41.2	43.0	47.0
Total transables	33.5	28.6	28.0	29.2	28.4	26.9	36.4	34.7	35.0
Índice de E.H.	4.4	7.8	8.1	11.2	12.1	12.8			

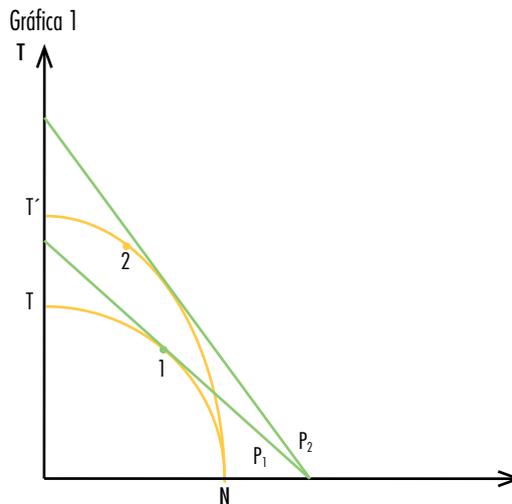
Fuente: cálculos propios basados en Puyana y Romero: (2009: cap. VIII).

Estados Unidos y Reino Unido llegaron a 18% de manufacturas cuando su PIB per cápita era de 28.4 y 24.1 miles de dólares respectivamente. Y 3.5% de participación de la agricultura en el PIB de Estados Unidos o en el de Alemania se registró cuando estos países tenían un PIB per cápita de 18 000 y de 12 000 dólares, respectivamente, cuando también registraron una participación de los servicios similar a la consignada en el PIB mexicano en 2011. Al PIB per cápita actual de México, la participación de las manufacturas en el PIB debería ser al menos de 23% y la de la agricultura de 11%, mientras los servicios tendrían que retroceder a 43%. Si esa estructura se lograra, crecerían el PIB, la productividad, el empleo y los ingresos. La actual estructura de la economía mexicana muestra una fractura grave, responsable del escaso dinamismo del PIB total y de la productividad total y laboral. En la sección siguiente mostraremos que en realidad ese elevado índice de enfermedad holandesa mexicano, en ascenso desde 1980, es al menos en parte atribuible a las exportaciones y la renta petrolera, en línea con los presupuestos teóricos de los modelos de enfermedad holandesa.

Los modelos básicos de enfermedad holandesa

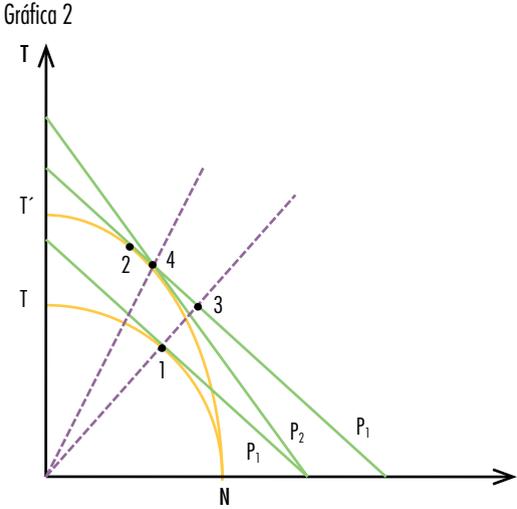
Los modelos básicos sobre la enfermedad holandesa, estimulados por el trabajo de Corden y Neary (1982), trabajan el caso de economías abiertas y pequeñas, que producen tres bienes: dos transables y uno que no lo es. De los primeros uno está en auge y el otro no, y los precios de los dos se determinan exógenamente, en el mercado internacional. El precio del bien no transable está determinado por la oferta y la demanda internas. Los supuestos básicos del modelo, según el trabajo de L. Kamas (1986) son: *a)* los productos, transables y no transables, son de consumo final; *b)* sólo se determinan los precios relativos; *c)* la balanza comercial es equilibrada; *d)* los mercados de insumos y de factores no están distorsionados; *e)* los sectores productivos utilizan un solo factor específico: el trabajo, el cual es móvil. El modelo se desarrolla así:

En la gráfica 1, la curva de posibilidades de producción inicial está representada por la NT, en la cual T es el conjunto de bienes transables, conformado por “bien en bonanza” (B) y todos los demás bienes transables (L) a los términos exógenos de intercambio y N es el bien no transable. El punto 1 representa la posición inicial de la producción y el consumo. La expansión de las exportaciones del producto primario en auge está representada por la curva NT'. Como efecto de esta expansión y con la razón de precios inicial de los bienes transables a los no transables: $\rho_1 = P_n/P_1$ (en donde P_n precios de los bienes no transables y P_1 precios de los transables en bonanza), la producción crece y se traslada al punto 2.



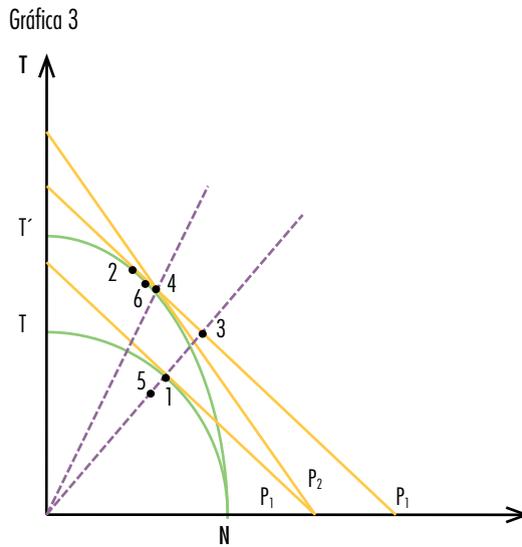
Fuente: elaboración propia.

El incremento de la productividad laboral en el sector transable en auge, incrementa el ingreso del producto laboral marginal y estimula el traslado este factor móvil hacia el sector transable en auge (B), desde todos los demás productos, cuya producción se contrae. La caída de la producción de N trae como consecuencia un exceso de demanda, la cual debe quedar eliminada por un incremento en los precios relativos de N. Dado que el precio mundial de los productos transables (B y L) es exógeno, la contracción de N puede ocurrir también por un incremento de P_n o por un decremento del tipo de cambio real (dado que $P_1 = E P_1^*$, en donde E es el tipo de cambio real y P_1^* es el precio mundial de los bienes transables). Por lo tanto, la tasa de cambio real se aprecia. Un efecto del incremento del ingreso real es la expansión del gasto y el consumo los cuales se trasladan al punto 3, en la gráfica 2 y, en consecuencia, la demanda de N crece nuevamente y presiona una vez más la apreciación real. En el punto 4, los precios relativos de los bienes no transables crecen y se eliminan el exceso de demanda y los excedentes en la cuenta corriente. El incremento de los precios de los bienes no transables estimula, por una parte, el traslado de los factores productivos desde los sectores transables no en auge y, por otra, la expansión de la producción de N. Este es un nuevo punto de equilibrio, el cual representa los niveles óptimos de la producción y del consumo. En este punto no es necesaria aún la aplicación de políticas correctivas.



Fuente: elaboración propia.

Si no hay movimiento de factores productivos, la absorción de los ingresos reduce, hasta eliminar, el exceso de demanda de N como se observa en el punto 5. Alternativamente, en caso de que se desee evitar que la producción de bienes no transables, se contraiga puede ser aceptable algún grado de apreciación de la tasa real. La apreciación del tipo de cambio, eleva la producción al punto 6, en donde la absorción es acotada en el punto 7, como se ilustra en la gráfica 3.



Fuente: elaboración propia.

En resumen, el aumento de la rentabilidad inducido por el auge de las exportaciones de un recurso natural extrae factores productivos de los sectores que no están en bonanza así como de los no transables, a consecuencia de lo cual decrece su producción. Simultáneamente, el aumento del ingreso eleva el gasto y la demanda, lo que, sumado al movimiento de recursos, amplía el precio relativo de los bienes no transables. Así, se transfieren recursos desde B y L y se reduce su producción. Es decir, el efecto gasto y el movimiento de recursos combinados reducen el crecimiento de todos los sectores transables, estén o no en bonanza. Las hipótesis, sugeridas por Kamas, para detectar “la enfermedad holandesa”, se corroboran a partir de los siguientes síntomas:

- incremento de los precios relativos de bienes no transables o apreciación

del tipo de cambio real; *b*) declive de la producción de los bienes transables que no están en auge; *c*) crecimiento de la producción de bienes no transables; *d*) reducción de las exportaciones de los bienes transables que no están en auge.

MODELO ECONOMÉTRICO DE ENFERMEDAD HOLANDESA PARA MÉXICO

Conceptos específicos para la economía mexicana

Desarrollamos y concretamos la definición del modelo de enfermedad holandesa (EH), antes señalado (Kamas, 1986) y ciertos elementos de Rudd (1996), para determinar el efecto económico de la afluencia de recursos externos hacia la economía mexicana por las exportaciones de petróleo. Concentramos el análisis en el incremento sostenido de las exportaciones de crudo y el resultante ingreso de divisas internacionales y su efecto negativo sobre todos los sectores transables, principalmente la agricultura y las manufacturas, que no están en una clara bonanza exportadora. Estos efectos negativos se manifiestan básicamente por tres vías: 1) la apreciación *temporal* del tipo de cambio real, la cual conduce a una caída de la competitividad internacional de los sectores transables que no disfrutaban de la bonanza (especialmente el manufacturero más intensivo en trabajo); 2) mediante un mayor peso de la participación en el producto total de otros sectores asociados al sector exportador en bonanza (especialmente el sector público receptor de impuestos por las exportaciones de crudo); 3) como resultado de los dos puntos anteriores, se manifiesta una clara reducción de los sectores manufacturero y agrícola (no en bonanza exportadora) en el producto total de la economía (PIB).

La literatura económica, como se destacó en la sección anterior, enfatiza el mecanismo de precios como el principal conductor de los cambios en la demanda de los bienes transables y no transables, tanto de aquellos sectores que están en bonanza como de aquellos que no lo están e identifica dos mecanismos monetarios, hasta cierto punto complementarios, mediante los cuales se concreta la enfermedad holandesa: el efecto gasto y el efecto desplazamiento de recursos. El primero, precisado anteriormente, supone que los precios de los bienes no transables se establecen en el mercado nacional y, en consecuencia, estos precios suben al aumentar la demanda de aquéllos debido a los aumentos de los ingresos y gastos derivados del mayor nivel de renta nacional. Los mayores precios relativos de los bienes no transables (apreciación

del tipo de cambio real) elevan la rentabilidad relativa del sector de bienes no comerciables y, como resultado, se contraen los precios, la rentabilidad y las exportaciones de los sectores de bienes transables, se reduce la participación de los sectores de bienes transables en el producto nacional y se incrementa la participación en el producto nacional de los bienes no comerciables (Neary y Wijnbergen, 1986: 2). El efecto movimiento de recursos indica (Rudd, 1996; Hussain, 2011) que el efecto gasto induce la contracción de la rentabilidad del sector de bienes transables por el encarecimiento de los factores productivos necesarios para la producción de los bienes comerciables. Es decir, la mayor rentabilidad de los sectores no transables induce el traslado de factores productivos y el descenso de la producción de bienes transables. De darse este caso, los productores afectados por la apreciación del tipo de cambio real y por la caída de su rentabilidad no pueden competir por los insumos productivos (trabajo, tierra y capital) ni mantener la producción (Nyatepe-Coo, 1994: 329). Si el sector en auge no compite por los insumos productivos necesarios para la producción de los bienes comerciales internacionalmente, de acuerdo con Fardmanesh (1991), el efecto de movimiento de factores no tiene lugar. Dado que el petróleo es intensivo en capital y en alta tecnología, no compite por mano de obra y el carácter estatal de Pemex reduce la captación de ahorro privado. Por lo tanto, debido a que este análisis empírico se concentra en México, caracterizado por tener un relativo elevado nivel de desempleo de recursos humanos, el efecto sobre los costos de los factores no fue medido ni el resultante efecto desplazamiento de recursos. Por lo tanto, sólo se consideró el análisis macroeconómico del efecto gasto para el mediano y largo plazos. Para el estudio econométrico nos basamos principalmente en las variables macroeconómicas, que mostraron tener un efecto significativo en los análisis empíricos sobre este fenómeno económico para otros países y en las variables económicas correspondientes a las características propias de las economías en cuestión (por ejemplo, la influencia económica de Estados Unidos sobre el sector manufacturero mexicano). Para correr el modelo seleccionamos las siguientes variables:

- 1) La producción manufacturera en relación con el PIB (*Manuf/PIB*)
- 2) El gasto público (*G*)
- 3) El gasto público en relación con el PIB (*G/PIB*)
- 4) Índice del tipo de cambio real (*rxr*)
- 5) La oferta monetaria (*M*)
- 6) El PIB per cápita de Colombia y México (*ColPIBp* y *MexPIBp*)
- 7) El PIB y el PIB per cápita de Estados Unidos (*PIB_{US}* y *PIBp_{US}*)

- 8) Las exportaciones petroleras de Colombia y México (*Col X y Mex X*)
- 9) La producción manufacturera de Estados Unidos en relación con su PIB (*Manuf_{US}/PIB_{US}*)

Debido a las múltiples relaciones entre las variables macroeconómicas señaladas³ y con el fin de evitar problemas de colinealidad y multicolinealidad en los modelos econométricos para ambos países, la primera tarea a desarrollar en esta investigación fue detectar y separar las relaciones macroeconómicas en diferentes ecuaciones de acuerdo con la teoría económica y con los efectos secuenciales derivados de la afluencia de flujos de capital hacia el país exportador de recursos naturales. El cuadro 3 muestra nuestra separación de efectos económicos mediante las diferentes ecuaciones que en él se describen.

Cuadro 3. Modelo de enfermedad holandesa

- 1) $G = f(\text{exportaciones de petróleo})$
- 2) $rxr = f(G, M)$
- 3) $\frac{M \text{ anuf}}{PIB} = f\left(\frac{G}{PIB}, M, PIBp, \frac{M \text{ an}_{US}}{PIB_{US}}\right)$
- 4) $\frac{M \text{ anuf}}{PIB} = f\left(rxr, M, PIBp, \frac{M \text{ an}_{US}}{PIB_{US}}\right)$
- 5) $\frac{M \text{ anuf}}{PIB} = f\left(\frac{G}{PIB}, M, PIBp, PIBp_{US}\right)$
- 6) $\frac{M \text{ anuf}}{PIB} = f\left(rxr, M, PIBp, PIBp_{US}\right)$

Fuente: elaboración propia.

³ Al lector interesado la autora puede enviar las gráficas y cálculos correspondientes que señalan las relaciones entre las variables en el caso mexicano.

A diferencia de otros trabajos empíricos (Kamas, 1986; Rudd, 1996), la ecuación 1 del cuadro 3 supone que parte del gasto público depende del nivel de ingresos generados por el sector exportador (divisas). En el caso concreto de la economía de México, parte importante del gasto público depende de las exportaciones petroleras y otra parte del total de la renta petrolera. Es decir, suponemos que hay una relación de mediano y largo plazos entre el ingreso de divisas derivadas de las exportaciones petroleras y el nivel de gasto público (relación positiva). En la ecuación 2, ilustrada en el cuadro 3, la mayoría de los trabajos empíricos de enfermedad holandesa suponen que el incremento del gasto público y de la oferta monetaria tienden a estimular la demanda interna más allá de la capacidad productiva nacional y, por lo tanto, que el exceso de demanda por productos es mitigada solamente con un incremento de precios, y el aumento de precios internos aprecia el tipo de cambio real (véase Kamas, 1986; Rudd, 1996; Hussain, 2011). Dado que en este trabajo un incremento del tipo de cambio real significa una apreciación y una reducción de éste significa una depreciación del tipo de cambio real ($rxr = e(P^*/P)$), se espera una relación negativa entre el tipo de cambio real, el gasto público y la oferta monetaria (para esta investigación se tomó el agregado monetario M2 para cada país).

Para la ecuación 3 (ver cuadro 3), asumimos que el peso de la producción manufacturera en el PIB total depende del gasto público en relación con el PIB, de la oferta monetaria, del PIB per cápita del país en cuestión (Rudd, 1996) y de la producción manufacturera de Estados Unidos con relación al PIB de este país. Para esta ecuación se espera que el crecimiento del PIB per cápita de México estimule una mayor demanda de la producción manufacturera (relación positiva). De igual forma, se espera que un mayor crecimiento de la producción manufacturera estadounidense se relacione de forma positiva con el crecimiento de dicha producción en México. El razonamiento para este resultado es que el crecimiento de la producción manufacturera de Estados Unidos se concentra progresivamente en nuevos productos, intensivos en conocimiento y de alto contenido en ciencia y tecnología y que, dado el elevado nivel de ingresos de la población, su demanda final es sofisticada y diversificada e intensiva en servicios complejos, por lo cual la industria manufacturera de este país se ha fragmentado y organizado en cadenas de valor global y relocaliza partes de los procesos productivos en los países con ventajas comparativas en cada segmento. En este proceso, México es asiento de actividades de menor complejidad tecnológica e intensivas en mano de obra. Como se vio en la ecuación 2, ilustrada en el cuadro 3, se espera una relación negativa entre la producción manufacturera en el PIB total, el gasto público en relación con el PIB y la oferta monetaria.

La ecuación 4 es similar a la 3, con la diferencia de que para evitar un problema de multicolinealidad al incorporar simultáneamente el gasto público en relación con el PIB y el tipo de cambio real, se estimó por separado el efecto de cada variable en dos ecuaciones. Para esta ecuación se espera una relación positiva entre la producción manufacturera con respecto al PIB y al tipo de cambio real. Como se señaló anteriormente, en este trabajo un incremento del tipo de cambio significa una depreciación, mientras que una reducción significa una apreciación del tipo de cambio real. Las ecuaciones 5 y 6 son similares a las 3 y 4, ilustradas en el cuadro 3, con la diferencia de que incorporan la producción manufacturera de Estados Unidos con relación al PIB de ese país.

Análisis de raíces unitarias

Los resultados de las pruebas de raíces unitarias sintetizadas en el cuadro 4 (pruebas *ADF*, *PP* y *KPSS* a 5% de significancia estadística) señalan que para el periodo 1965 a 2010, estas series anuales calculadas en logaritmos (el valor de la agricultura con relación con el PIB, el valor de la manufactura con respecto al PIB, el gasto público, el gasto público en relación con el PIB, el tipo de cambio real, la oferta monetaria, el PIB per cápita de México, el PIB real de Estados Unidos, el PIB per cápita de este país y las exportaciones petroleras de México), muestran procesos no estacionarios de orden de integración I(1). Cabe agregar que por lo general no hubo grandes cambios en los resultados al agregar la constante y la tendencia en las pruebas.

Para el caso del logaritmo de la producción industrial de Estados Unidos con respecto al PIB de dicho país ($\text{Manuf}_{US}/\text{PIB}_{US}$), las pruebas de raíces unitarias (*ADF*, *PP* y *KPSS*) no fueron concluyentes, pues éstas indican que esta serie, tanto en niveles como en primeras diferencias, sigue un proceso I(0). Sin embargo, la inspección gráfica de esta variable permite observar que esta serie no sigue un proceso estacionario (véase el cuadro 4), sino una fuerte tendencia negativa durante todo el periodo 1970-2010, es decir, es una serie no estacionaria.

Debido a que todas las series económicas siguen un proceso de integración de orden I(1), es decir un proceso no estacionario, se decidió utilizar la metodología de cointegración de Johansen (1988), para establecer en qué grado las relaciones económicas vertidas en el cuadro 3, presentado en la página 119, mantienen una relación de equilibrio de largo plazo.

Cuadro 4
Análisis de raíces unitarias

Variables	ADF (7 lags)			PP (4 lags)			KPSS (7 lags)	
	A	B	C	A	B	C	A	B
<i>Lagric/PIB</i>	-2.546	-0.104	-1.719	-2.125	-0.399	-2.870	0.133	0.666
$\Delta Lagric/PIB$	-2.508	-2.706	-1.357	-5.466	-5.530	-4.989	0.094	0.099
<i>Lmanuf/PIB</i>	-2.003	0.038	-1.108	-2.579	-1.502	-0.260	0.169	0.437
$\Delta Lmanuf/PIB$	-3.130	-2.844	-2.610	-4.605	-4.554	-4.611	0.098	0.271
<i>Lg</i>	-3.009	-1.502	1.211	-2.068	-2.192	3.209	0.120	0.657
ΔLg	-2.047	-2.010	-1.717	-5.081	-4.911	-4.087	0.085	0.249
<i>LG/PIB</i>	-2.732	-2.090	0.617	-2.357	-2.058	0.894	0.074	0.462
$\Delta LG/PIB$	-2.045	-2.116	-2.136	-5.358	-5.388	-5.349	0.079	0.112
<i>Lrxr</i>	-1.631	-1.660	-0.083	-2.896	-2.929	-0.115	0.114	0.115
$\Delta Lrxr$	-3.039	-3.044	-3.098	-6.182	-6.270	-6.367	0.079	0.092
<i>LM2</i>	-2.700	-1.189	1.394	-3.000	-1.695	1.860	0.077	0.652
$\Delta LM2$	-2.234	-2.326	-1.986	-7.829	-7.838	-7.356	0.080	0.117
<i>LMex PIBp</i>	-2.530	-1.596	1.342	-2.223	-2.223	2.828	0.131	0.654
$\Delta LMex PIBp$	-2.074	-2.074	-1.663	-5.575	-5.451	-4.799	0.100	0.266
<i>LUS PIB</i>	-2.243	-0.910	1.820	-1.753	-1.796	8.880	0.095	0.687
$\Delta LUS PIB$	-1.959	-1.907	-1.036	-5.193	-5.157	-2.722	0.108	0.299
<i>LUS PIBp</i>	-2.294	-1.002	1.985	-1.897	-1.818	5.745	0.114	0.684
$\Delta LUS PIBp$	-2.346	-2.256	-1.161	-5.227	-5.198	-3.725	0.103	0.307
<i>LX</i>	-4.060	-4.557	1.099	-1.411	-1.444	1.050	0.137	0.457
ΔLX	-3.192	-2.206	-1.792	-4.268	-4.266	-4.150	0.075	0.128
<i>Lmanuf_{US}/PIB_{US}</i>	-2.621	-0.241	-2.418	-3.543	-0.978	-5.177	0.082	0.632
$\Delta Lmanuf_{US}/PIB_{US}$	-2.291	-2.507	-0.700	-6.075	-6.173	-4.842	0.091	0.129

Δ indica diferencias. La muestra es representada por 46 observaciones; los números en negritas representan la aceptación de la hipótesis alternativa (de estacionariedad) a 5% y 10% de significancia estadística. El modelo A incluye tendencia e intercepto; el B incluye intercepto, y el C es sin tendencia ni intercepto. Todas las pruebas de raíces unitarias se llevaron a cabo tomando los logaritmos de las variables.

Fuente: elaboración propia con base en Eviews 7.

El modelo econométrico

El primer paso para estimar los modelos econométricos fue estimar, a su vez, un modelo de vectores autorregresivos (VAR) con las variables macroeconómicas propuestas en cada ecuación del cuadro 3 para la economía de México de acuerdo con la siguiente especificación con p rezagos:

$$y_t = \mu + A_1 y_{t-1} + A_2 y_{t-2} + \dots + A_p y_{t-p} + v_t$$

Donde y_t es un vector que incluye a todas las variables principales; μ incluye la constante, la tendencia o las variables ficticias respectivas, y v_t es el término de error que se distribuye como una normal con media cero y varianza constante. De existir una relación lineal entre estas variables endógenas, de acuerdo con el teorema de representación de Granger (1987), la ecuación anterior se puede representar como un Mecanismo de Corrección de Errores (MCE, por sus siglas en español):

$$\Delta y_t = \mu + \Gamma_1 \Delta y_{t-1} + \Gamma_2 \Delta y_{t-2} + \dots + \Gamma_p \Delta y_{t-p} + \phi y_{t-p} + e_t$$

Donde, $\Gamma_i = -I + A_1 + A_2 + \dots + A_i$, para $i = 1, 2, \dots, p-1$, y $\phi_0 = I - A_1 - A_2 - \dots - A_p$. Si inicialmente las variables incluidas en el vector y_t son del orden de integración $I(1)$ y el vector v_t es de orden de integración $I(0)$, entonces se dice que las series cointegran y existe un MCE.

Los resultados para los cuatro vectores de cointegración obtenidos sugieren que en todos se comprueba la existencia de relación de equilibrio de largo plazo, como es el caso para el vector de cointegración 1, que muestra para el periodo 1991-2010 una relación de equilibrio de largo plazo entre el logaritmo del gasto público y el logaritmo de las exportaciones petroleras, la cual permite sugerir que el aumento de estas últimas estimula el incremento del gasto público en aproximadamente 50% promedio anual. En el caso del vector de cointegración 2, señala que para el periodo 1982-2011 existe esa misma relación de equilibrio entre el logaritmo del tipo de cambio real y el logaritmo del gasto público. En este caso el signo negativo indica que un incremento del gasto público tiende a apreciar el tipo de cambio real, tal como lo indica la literatura de la enfermedad holandesa analizada al principio de este trabajo. El vector de cointegración 3 verificó la relación de equilibrio de largo plazo para el logaritmo de la participación de la manufactura en el PIB total, el logaritmo del gasto público con relación al PIB, el logaritmo del PIB per cápita de México y el logaritmo de la participación de la manufactura de Estados Unidos en el

Cuadro 5

México: modelo de enfermedad holandesa.
Resultados econométricos

(I)	LG	LX	C	CE	VC#	R2 Adj	Rezagos	Periodo	Obs#	
	1	0.537	12.174	-0.142	1	0.329	1	1991-2010	20	
t-test		[3.49]		[-2.83]						
(II)	Lxr	LG	C	CE	VC#	R2 Adj	Rezagos	Periodo	Obs#	
	1	-0.319	12.632	-0.805	1	0.370	1	1982-2011	29	
t-test		[-4.90]	[7.91]	[-3.40]						
(III)	LManuf/PiB	LG/PiB	LPIBp	LManuf/PiB.us	C	VC#	R2 Adj	Rezagos	Periodo	Obs#
	1	-0.626	1.001	1.054	-7.131	3	0.439	2	1984-2010	27
t-test		[-2.84]	[2.67]	[4.35]	[-1.94]					
(IV)	LManuf/PiB	Lxr	LPIBp	LManuf/PiB.us	C	VC#	R2 Adj	Rezagos	Periodo	Obs#
	1	0.500	1.113	1.155	-12.148	1	0.382	1	1984-2010	27
t-test		[5.09]	[4.23]	[6.86]	[-4.25]					

Nota: CE significa el coeficiente de corrección de error; VC significa el número de vectores de cointegración; R2 Adj significa la r cuadrada ajustada; Obs# significa el número de observaciones. Cabe señalar que todos los vectores de cointegración reportados en este cuadro cumplieron con las pruebas estadísticas de normalidad, heteroscedasticidad y multicolinealidad. El número de rezagos se estableció de acuerdo con los criterios de información del modelo VAR establecidos por el paquete econométrico Eviews 7.

Fuente: elaboración propia con base en Eviews 7.

PIB de ese país. Los signos corresponden a lo esperado por la literatura de la enfermedad holandesa en el sentido de que un incremento de la participación del gasto público en relación con el PIB tiende a reducir la producción manufacturera en el PIB total. Finalmente, el vector de cointegración 4 es similar al vector de cointegración 5, con la diferencia de que se intercambié el logaritmo del gasto público en relación con el PIB con el logaritmo del tipo de cambio real. El resultado es similar al del vector de cointegración 4, es decir, la apreciación del tipo de cambio real derivada del incremento del gasto público en el PIB total, el cual es estimulado por los ingresos petroleros, reduce la participación de la manufactura en el PIB nacional.

En conclusión, los signos de los vectores de cointegración obtenidos son los esperados por la teoría y sugieren, por ejemplo, que el efecto de la apreciación cambiaria sobre la participación de las manufacturas en el PIB es considerable, de 8.5%, según el siguiente cálculo:

$$\begin{aligned} \text{México: } (0.537LX^* - 0.319LG) &= -0.1713 \\ -0.1713 * 0.5L_{rxr} &= -0.085 \quad 8.5\% \end{aligned}$$

Análisis de correlaciones

En este apartado se presentan las correlaciones simples entre la renta petrolera, el gasto público, el gasto público con respecto al PIB y la renta petrolera con respecto al PIB. Se espera una relación positiva en todos los casos pues la renta petrolera es fuente considerable de recursos fiscales y expande la capacidad de gasto público sin elevar los impuestos, es decir sin reducir el ingreso disponible de empresas y hogares, vía por la cual puede impulsar el consumo, el ahorro y las inversiones privadas. Dado el relativo estancamiento del coeficiente de inversiones del PIB es factible sugerir que la baja tasa impositiva efectiva de México ha estimulado más el consumo que el ahorro y las inversiones.

En el cuadro 6 se ilustra la correlación simple para el periodo 1980-2010 entre la renta petrolera mexicana, el gasto público y el gasto público con respecto al PIB. Para el primer par de variables se obtuvo una correlación con un valor cercano a 0.5, la cual indica una relativamente alta correlación entre la renta petrolera y el gasto público. Al estimar este último como proporción del PIB, el valor de la correlación se reduce a 0.09. En la segunda línea del cuadro 6 se ilustra que durante este periodo hubo una correlación negativa y débil entre la renta petrolera con respecto al PIB y el gasto público con respecto al PIB.

Cuadro 6
México: renta petrolera y gasto público, 1980-2010

	<i>Renta petrolera</i>	<i>Gasto público</i>	<i>Gasto público/PIB</i>
Renta petrolera	1	0.487	0.092
Renta petrolera/PIB	-	-	-0.149

Nota: las variables se estimaron en logaritmos.

Fuente: elaboración propia.

Se corrió la correlación entre las mismas variables para el período 1991-2010. La primera línea del cuadro 7 muestra una mayor correlación entre estas tres variables que las reportadas en el cuadro 6. La correlación entre la renta petrolera y el gasto público con respecto al PIB es también baja en este periodo, aunque el valor obtenido duplica el registrado en el primer período (1980-2010). En la segunda línea del cuadro 7 se observa que, en este segundo periodo, la renta petrolera con respecto al PIB y el gasto público con respecto al PIB mantuvieron una relación baja pero negativa (-0.114) y con un valor muy parecido al del primer periodo entre estas dos variables (-0.149).

Cuadro 7
México: renta petrolera y gasto público, 1991-2010

	<i>Renta petrolera</i>	<i>Gasto público</i>	<i>Gasto público/PIB</i>
Renta petrolera	1	0.782	0.182
Renta petrolera/PIB	-	-	-0.114

Nota: las variables se estimaron en logaritmos.

Fuente: elaboración propia.

CONCLUSIONES

La economía mexicana avanza por una trayectoria de relativo lento crecimiento del PIB, baja expansión de la productividad y los ingresos, no obstante el logro de las más remarcadas reformas estructurales, en las cuales sobresalen la apertura comercial y la estabilidad de precios. Esta última, resultado del manejo de las variables macroeconómicas tradicionales: en primer lugar la

contención de la demanda interna, por la vía de la devaluación de los salarios reales, la represión monetaria y la revaluación cambiaria; en segundo término, la denominada disciplina fiscal lograda en el contexto de baja carga tributaria efectiva, reducción de los impuestos directos al capital y avance de la tributación indirecta y reducción del gasto en inversión y mantenimiento de un elevado gasto corriente. El equilibrio entre la baja tributación efectiva y el relativamente elevado gasto público se logra por el uso corriente de la renta petrolera, especialmente la generada por el megacampo Cantarell. La inmensidad de este campo petrolero no ha sido suficientemente ponderada ni hecho evidente su aporte a la economía nacional, salvo en algunos estudios recientes. Sus reservas, entre 17 000 y 20 000 millones de barriles de petróleo, permitieron satisfacer plenamente el consumo nacional, reiniciar las exportaciones de crudo en gran escala y generar, además de las ingentes divisas, una renta petrolera cuantiosa, que se usó para mantener el gasto público con baja tributación y revaluar el peso. Cabe perfectamente la pregunta acuñada en los estudios evaluadores de las bonanzas petroleras causadas por las alzas de precios de los años setenta: ¿la bonanza de Cantarell fue bendición o maldición? Una de las manifestaciones de la maldición es el retroceso prematuro de los sectores transables del PIB y el empleo totales, la terciarización de la economía y, muy importante, la reducción de las exportaciones de bienes que no están en bonanza.

Las exportaciones mexicanas se incrementaron de forma sustancial y particularmente las manufactureras. No obstante esto, la participación del sector manufacturero en la generación del valor agregado nacional total y en el empleo total se estancó, en el primer caso, y se redujo notablemente en el segundo. Lo mismo ha ocurrido con el sector agropecuario, en el cual la reducción del empleo es menor. Ese retroceso de los sectores productivos comercializables es prematuro y se atribuye, entre otras causas, a la revaluación de la tasa real de cambio, uno de los efectos inmediatos de las bonanzas petroleras.

Exploramos y constatamos que en el caso mexicano esos cambios en la estructura productiva se relacionan directamente con los precios y las exportaciones de petróleo. Que el uso dado a la renta petrolera, mediante la expansión del gasto corriente y la reducción de las inversiones, son la causa de la revaluación real de la tasa de cambio y que esta variable está directamente relacionada con el retroceso de los sectores transables. Antes que dinamizar la economía, la explotación del megacampo Cantarell y el uso de la renta, por éste generada, ha acompañado, desde 1979, la trayectoria de la economía mexicana y está detrás de su desaceleración y cambio estructural.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco Mundial, *World Development Indicators*. Disponible en: <<http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>>.
- Chenery, H. B. y M. Syrquin (eds.) (1986). *Industrialization and growth: A comparative study*, New York: Oxford University Press, World Bank.
- Corden, W. M. y J. P. Neary (1982). “Booming Sector and De-Industrialisation in a Small Open Economy” en *Economic Journal*, núm. 92, issue 368, pp. 825-848.
- Engle, R. F. y Clive W. J. Granger (1987). “Co-integration and Error Correction: Representation, Estimation, and Testing”, *Econometrica*, vol. 55, issue 2, pp. 251-276.
- Fardmanesh (1991), “Dutch Disease Economics and the Oil Syndrome: An Empirical Study”, *World Development*, vol. 19, núm. 6, junio, pp. 711-717.
- Fondo Monetario Internacional, *International Financial Statistics*. Disponible en: <<http://www.imf.org/external/data.htm>>.
- Gelb, Alan H. (1988) *Oil windfall: blessing of course?*, Nueva York, The World Bank, Oxford University Press.
- Hussain, Javaid (2011). *Dutch Disease Investigated: Empirical Evidence from Selected South-East Asian economies*, SBP Working Paper Series, No. 31, State Bank of Pakistan.
- Johansen, S. (1988). “Statistical Analysis of Cointegration Vectors”, en *Journal of Economic Dynamics and Control*, vol. 12, núm. 2-3, pp. 231-254.
- Kamas, Linda (1986). “Dutch Disease Economics and the Colombian Export Boom”, *World Development*, vol. 14, núm. 9, septiembre, pp. 1177-1108.
- Neary, J. Peter and Sweder Van Wijnbergen (1986). Natural Resources and the Macroeconomy: A Theoretical Framework, en J.P. Neary and S.Y. Wijnbergen (eds.), *Natural Resources and the Macroeconomy*, The MIT Press, Cambridge, MA, pp. 13-45.
- Nyatepe-Coo y A. Akorlie (1994). “Dutch Disease, Government Policy and Import Demand in Nigeria”, *Applied Economics*, vol. 26, abril.
- Patnaik, P. (2008). “A perspective on the Growth Process in India and China”, ponencia presentada en el Seminario Internacional India, China and the Global Economy, Magnolia Hall, Nueva Dehli, organizado por IDEAS.
- Puyana, A. y J. Romero (2012). “Informalidad y dualismo” en “*La economía mexicana. Una aplicación del modelo de A. Lewis sobre desarrollo*”, *Estudios Demográficos y Urbanos*, núm. 80, diciembre.

- _____, y J. Romero (2009). *México: de la crisis de la deuda al estancamiento económico*, México, El Colegio de México.
- Romero José (2003). “Sustitución de importaciones y apertura comercial, resultados para México, en Puyana, A., (coord.), *La integración económica y la globalización : ¿Nuevas propuestas para el proyecto latinoamericano?*, Plaza y Valdés: México, D.F., pp. 67–106.
- _____. (2008). “Evolución de la relación de largo plazo entre las economías de México y EUA: 1950-2007”, Documento de Trabajo, CEE, El Colegio de México, 2008-I.
- Rudd D. (1996). *An Empirical Analysis of Dutch Disease: Developing and Developed Countries*, en *Honors Project*, Paper núm. 62, disponible en: http://digitalcommons.iwu.edu/econ_honproj/62 [accesado el 7 de agosto de 2014].

VI

CRECIMIENTO E INFLACIÓN EN ARGENTINA BAJO LOS DOS MANDATOS KIRCHNER (2003-2007 / 2007-2011)

Pierre Salama

RESUMEN

Argentina resurgió con un cambio de política que ha permitido crecimiento que se refleja en un balance económico y social más favorable. A partir del año 2003 se ha reproducido un círculo virtuoso que, si bien se ha visto constantemente amenazado por el incremento de la inflación desde el primer periodo del mandato de Cristina Kirchner, ha beneficiado a la economía argentina gracias a una tasa elevada del PIB. En este sentido, el objetivo del artículo es abordar la originalidad de este modelo a partir de sus éxitos y sus limitaciones en torno a tres puntos específicos: la distribución del ingreso, la inflación y la competitividad industrial. Con el estudio de estas tres variables se ofrecen elementos explicativos de la actual situación de la economía argentina que se ha embarcado en lo que parece ser el fin del “milagro” argentino.

Palabras clave: economía argentina, inflación, distribución del ingreso, competitividad industrial, Cristina Kirchner.

GROWTH AND INFLATION IN ARGENTINA DURING THE TWO KIRCHNER PRESIDENTIAL TERMS (2003-2007/2007-2011)

ABSTRACT

Argentina has risen again, thanks to policy changes that have encouraged growth, reflected in a more favorable economic and social balance. Starting in 2003, a virtuous cycle has benefited the Argentine economy, with an increased GDP, although under threat from growing inflation since the beginning of Cristina Kirchner's term. As such, this article addresses the originality of this model based on its successes and limitations in three specific areas: income distribution, inflation and industrial competitiveness. These three variables help explain the current economic situation in Argentina, which seems to be heading towards the end of the Argentine “miracle.”

Key words: Argentine economy, inflation, income distribution, industrial competitiveness, Cristina Kirchner.

Argentina ha renacido con una industrialización sostenida y un crecimiento elevado desde 2003. La tasa de inversión ha aumentado, pero es insuficiente porque las presiones sobre las capacidades de producción instalada son fuertes. Los gastos sociales y de asistencia han crecido sin que se hayan afectado los grandes equilibrios macroeconómicos, con la notable excepción del acelerado incremento de los precios. Por consiguiente, la distribución del ingreso se ha vuelto cada vez menos desigual y la pobreza ha disminuido significativamente. Según la CEPAL, la profundidad de la pobreza y las desigualdades entre los pobres han disminuido. De esta manera, Argentina presenta un balance económico y social global bueno, no obstante con riesgos inflacionarios importantes y problemas de gobernabilidad.

La reanudación económica, extremadamente viva, se debe al abandono de la política de tasa de cambio real de los años noventa. Con la fuerte devaluación del peso a finales del 2001 y el abandono del plan de convertibilidad que establecía una paridad nominal entre el peso y el dólar, Argentina cayó en una crisis muy fuerte, pero desde 2003 el sector industrial, protegido por la tasa de cambio, presentó un gran crecimiento. No obstante, la reanudación económica arrastra consigo el incremento del empleo y de la masa salarial a pesar de la reducción de los salarios reales ocasionada por la crisis. La recuperación salarial y la búsqueda por incrementar el empleo¹ favorecen un alza en el consumo que “estimula” el crecimiento. Asimismo, el incremento de las ganancias y de las perspectivas de valorización del capital conduce al

Notas: En el sitio < <http://perso.wanadoo.fr/pierre.salama/>>, pueden consultarse mis artículos.

Agradezco a Jorge Marchini, Claudio Katz, Ruben Lo Vuolo y a numerosos amigos argentinos que con sus discusiones me han ayudado a comprender mejor a Argentina y claro está a JM. Traducción de Marcia Solorza, profesora en la Facultad de Economía, UNAM.

Este artículo se escribió seis meses antes del fin del mandato de Cristina Kirchner. Su objetivo es trazar un balance de los dos mandatos, tanto el de Néstor, como el de Cristina Kirchner, en vista de las elecciones que se realizaron después y fueron ganadas por Cristina Kirchner.

¹ El índice de nivel de empleo pasó de 100 en 2001 a 94 en 2002; después se incrementó rápidamente y se situó en 2007 en 118. El salario real promedio fue de 100 en 2001, pasó a 75 en 2002, 72 en 2003 para rencontrar casi su nivel de 2001 en 2007 (fuente: Ministerio de Economía de la Nación). No obstante, debe notarse que la creación de empleo se hizo a un ritmo menos sostenido en los años anteriores: sobre 3 000 millones de empleos creados entre 2003 y 2010, 80% correspondieron a 2003-2007. El aumento de empleos es más elevado en el sector público que en el privado: 4% en promedio por año, en comparación con 2.7% para el otro. El empleo público aumentó en 2009, año de crisis en que el empleo privado bajó.

incremento relativo de las inversiones,² lo cual, junto con el incremento en los gastos públicos, alimentan al crecimiento. Es así como el círculo virtuoso puesto en marcha facilita que el constreñimiento externo desaparezca gracias principalmente al *boom* de los precios de las materias primas y al crecimiento de las exportaciones de productos industriales. La recaudación estatal se eleva gracias a los ingresos fiscales provenientes tanto del crecimiento como por la importante de la presión fiscal.

Cuadro 1
Datos estadísticos de Argentina

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011*
Tasa de crecimiento del PIB	-10.9	8.8	9.0	9.2	8.5	8.7	6.8	0.9	9.0	6.0*
Inflación**	25.9	13.4	4.4	9.6	10.9	17.7	22.6	13.3	19.5	Nd
Tasa de inversión	12.5	14.1	18.7	20.8	23.0	24.1	25.2	21.2	24.5	24.4

* Estimaciones. ** Los datos para inflación están subestimados desde 2007; los presentados aquí son oficiales y se estimaron a partir de índices provinciales.

Fuente: CEPAL (2010), *Anuario Estadístico*; para 2011 son estimaciones del *FMI Global Economic Outlook*, abril 2011.

No obstante, este círculo virtuoso se ve amenazado por una fuerte reanudación de la inflación, por lo que existe el riesgo de que se convierta en un círculo vicioso. Desde 2007 el incremento de la inflación ha sido evidente a pesar de las manipulaciones del índice de precios.³ Así, el incremento del

² Recordemos que con la explosión del plan de convertibilidad el sistema financiero se desmoronó. Únicamente el autofinanciamiento y la retoma de los recursos “ocultos” permitieron financiar el vuelo de la inversión. Sobre las relaciones entre el ahorro y la inversión en Argentina véase Marques Pereira (2010).

³ Frente a la aceleración del incremento de los precios, las autoridades públicas modificaron en 2006 la composición del índice de precios (INDEC). El nuevo índice subestima la tasa de inflación. La credibilidad del índice y de los datos divulgados por el gobierno ha caído. La subestimación de la inflación conduce “mecánicamente” a una sobrestimación de la tasa de crecimiento calculada a precios constantes y de la parte de los salarios en el valor agregado desde 2007. Los índices calculados por las provincias no se han modificado. Por consiguiente, surgen como base para evaluar el “verdadero” incremento de precios. Hay otros índices realizados por las universidades y sociedades privadas. Estas últimas no tienen en general los medios para construir el índice (encuestas insuficientes) y la construcción de su índice es en

poder adquisitivo de los salarios es menos elevado que el que se presenta en las estadísticas oficiales; la reapreciación en términos reales de la tasa de cambio es superior al anunciado y la competitividad de las exportaciones manufactureras está sobrestimada. Esto lleva a preguntarse; ¿el modelo argentino es sostenible?, ¿el modelo de desarrollo, posterior al fracaso del plan de convertibilidad, ha encontrado límites? Después de las elecciones de octubre de 2011 el nuevo gobierno se encuentra ante la alternativa siguiente: profundizar el modelo y mantener una política social más “generosa”, con una tasa de cambio depreciada, en espera de que la inversión se incremente gracias a una política industrial más audaz, o buscar contener el riesgo inflacionista controlando por más tiempo la demanda global con el riesgo de que la tasa de cambio se aprecie. El objetivo de este artículo es tratar la originalidad de este modelo, de sus éxitos y de sus límites sobre tres puntos: la distribución del ingreso, la inflación y la competitividad industrial.

LAS PREVISIONES SISTEMÁTICAMENTE ERRÓNEAS DESDE LA SALIDA DEL PLAN DE CONVERTIBILIDAD

Asustados por las medidas heterodoxas tomadas por el gobierno, los economistas argentinos pronosticaron en 2002 el tipo de cambio del dólar a 20 pesos, el regreso de la hiperinflación y el cierre de bancos. Un año más tarde ese escenario catastrófico no se presentaba; entonces esos economistas explicaron el fuerte crecimiento observado como una genialidad, una reanudación “técnica” inmediata después de la crisis de 2002. Desde 2004 el crecimiento retomado debía reducirse, según Cassandres, por la insuficiencia de recursos energéticos, por la debilidad de las inversiones y por la incertidumbre provocada por las negociaciones de la deuda externa. De los años 2005, 2006, 2007 y 2008, ni uno solo tuvo previsiones extremadamente pesimistas tanto al nivel del crecimiento como del tipo de cambio y la inflación. Más recientemente, en plena crisis internacional, estos mismos economistas pronosticaban grandes dificultades para Argentina, y su incapacidad para superarlas. En octubre de 2009 preveían para 2010 un crecimiento de alrededor de 1.5% y fue de 9%, superior al de Brasil, el nuevo “buen alumno” de las instituciones internacio-

general opaco. Frecuentemente opuestos a la política del gobierno, tienden a sobrestimar la tasa de inflación. En lugar de hacer un promedio entre el índice del INDEC y el de las sociedades preferimos considerar el índice hecho a partir de los índices formados por las provincias que no modificaron su metodología.

nales. A precios constantes, el PIB desestacionalizado pasó de 273.3 miles de millones de pesos en el último trimestre de 2002, a 434.7 miles de millones de pesos en el último trimestre de 2010. Casi se duplicó en menos de dos años.

Las medidas heterodoxas, tomadas bajo el trato de la deuda pública, aligeran la carga de los gastos públicos a título del servicio de esta deuda permitiendo a Argentina el acceso a los mercados financieros internacionales. El proyecto, abortado, de establecer un impuesto progresivo sobre las exportaciones de materias primas, y la decisión de estatizar los fondos de pensiones, nutren el enojo de los economistas de “la City”, y alimentan la fuga de capitales.⁴

Estos análisis pesimistas, más bien catastrofistas, no fueron exclusivos de los economistas argentinos de “la City”. Los encontramos también en nombre de los economistas ligados a instituciones bancarias en los países industrializados. El trato heterodoxo de la deuda (externa e interna), considerado como expoliador, regresó al estado de los fondos de pensión, no respetó la independencia del Banco Central, generó conflictos con los propietarios de tierras, aumentó el peso de los gastos públicos, no respetó el libre juego de las fuerzas de mercado por intervenciones consideradas como intempestivas y desordenadas del Estado, y alimentó factores que pueden conducir a dificultades económicas crecientes y a masivas salidas de capitales. Sobre las salidas de capitales estos economistas no se engañan, mientras que sobre el resto de sus predicciones no podemos estar más que sorprendidos por su ceguera. Después de haber pronosticado un crecimiento bajo y graves dificultades económicas, los economistas del BNP constatan hoy en día que sus pronósticos pesimistas no se realizan y notan que “la realidad ha perjudicado (a los Cassandres) el desajuste entre las anticipaciones que prevalecen, y la situación observada hoy en día es tan notable que justifica un examen muy minucioso” (Perracino-Guerin, 2011: 19). No podemos evitar pensar, al estilo humorístico del Nobel Niels Bohr, que, ante las dificultades de la previsión escribió: “prediction is very difficult, specially about the futur”. En el caso argentino podemos agregar que la obcecación de los “economistas de la City” se explica esencialmente por su incapacidad para considerar otras políticas eficaces que las que preconizan.⁵

⁴ De 2006 a 2009 dicha fuga de capitales fue de 44 000 millones de dólares, o sea 93% del conjunto de las reservas acumuladas por el Banco Central durante este periodo gracias a los excedentes comerciales. Alcanzaron 7% del PIB en 2008, mientras que en 2007 y 2009 representaron 3.5 y 4% respectivamente, y al comienzo del mandato de Néstor Kirchner se incrementaron a poco más de 2% en 2003, menos de 1% en 2004, fueron ligeramente negativas en 2005 y de un poco más de 2% en 2006 (Gaggero, Kupellan y Zelada, 2010: 15-17).

⁵ Además de que estas previsiones catastróficas encuentran frecuentemente su origen en movi-

La ironía es que las ganancias de los bancos y sus beneficios por actividades en bolsa han sido muy elevadas en 2010.⁶ Esta obcecación se debe en parte a los economistas del gobierno que subestiman la amplitud del crecimiento y la tasa de inflación del 2010, pero afortunadamente tuvimos la “buena sorpresa” de presenciar unos excedentes fiscales que en vista de la elección pueden servir como “botes” para financiar los planes sociales.

LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO MENOS DESIGUAL DESDE 2003

Hay dos maneras de medir el ingreso:⁷ por el enfoque “funcional”, o por el “personal”. El primero, que está a favor de la esencialidad holista, divide el ingreso en ganancias y salarios,⁸ y ha dado lugar a famosos debates entre teóricos clásicos, marxistas, neoclásicos, keynesianos, cambridgeanos, y kaleckianos.⁹ Nosotros nos limitamos aquí a observar la participación de los salarios en el valor agregado durante los últimos 40 años (véase la gráfica 1). En 1976, fecha del golpe de Estado militar y de la puesta en marcha de una política económica muy ortodoxa, la participación de los salarios en el valor agregado se redujo fuertemente. A lo largo de los años ochenta, con el regreso de la democracia esta volatilidad se mantuvo debido a la crisis económica de larga

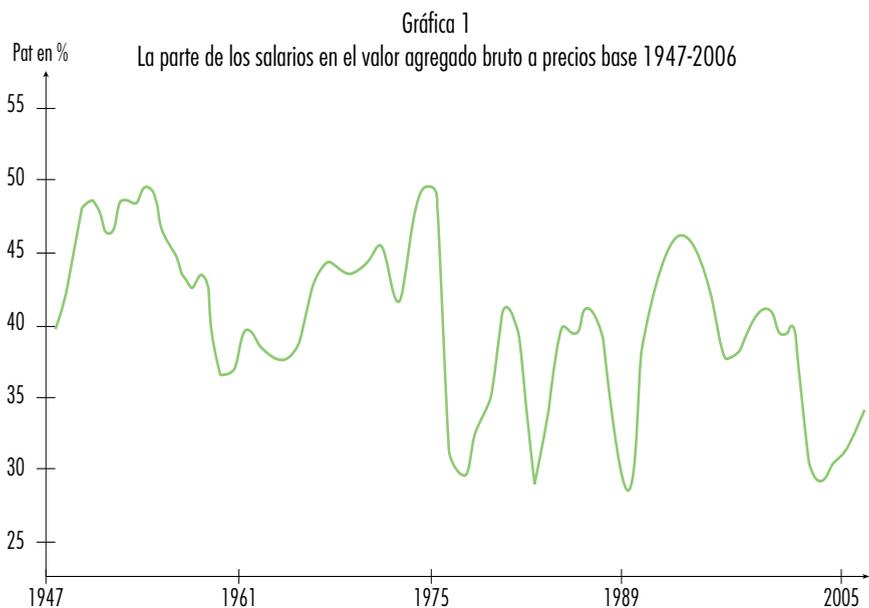
mientos especulativos, tienen como objetivo influir en las decisiones del gobierno y orientarlas hacia un incremento de la liberalización de los mercados.

⁶ De acuerdo con el periódico de oposición *La Nación* del 31 de diciembre de 2010: “El país vivió un año de fiesta financiera”, la Bolsa estuvo por segundo año consecutivo entre las cinco bolsas más lucrativas del mundo y el índice Merval creció en más de 50 por ciento.

⁷ Hay una literatura abundante sobre este tema. Podemos ver, por ejemplo: Basualdo (2008); De la Garza y Neffa (2010); Lozano, Rameri y Raffo (2007). También podemos hacer referencia a Alfonsín y Tarallo (2008) y a Cruzes y Gasparini (2009). Ver igualmente a Lo Vuolo (2010), CENDA (2010) y finalmente a Lindenboim, Kennedy y Grana (2010).

⁸ En Argentina los empresarios individuales, a saber, los trabajadores “por su propia cuenta”, la mayoría “informales”, desaparecen, en tanto que en términos de categoría, ingresos y declaraciones mixtas, se convierten en asalariados.

⁹ Para explicar las variaciones entre la parte de los salarios y de las ganancias en el valor agregado estas teorías insisten, según los autores, sobre la amplitud relativa de la inversión, la importancia del ahorro, los diferentes tipos de progreso técnico (sesgados o no), la amplitud de las capacidades de producción ociosas, la estructura de costos, la importancia de productos intermediarios y especialmente sobre la búsqueda de un margen de beneficios por parte de los empresarios y por consiguiente sobre el conflicto distributivo. Para una presentación de estos enfoques ver Panigo D., Toledo F. y Agis E. (2008).



Fuente: CEPED. Véase Lindeboim y Grama (2010: 544).

duración, a la hiperinflación y a las breves pausas generales. Con la llegada al poder del presidente Menem, a principio de los años noventa, el incremento de la participación de los salarios en el valor agregado se explica por el fin de la hiperinflación, pues el descenso que ha seguido se explica por la puesta en marcha de las políticas liberales.

A finales del siglo xx e inicios del siglo xxi la crisis económica iniciada en 1998 y el derrumbamiento del plan de convertibilidad en 2001 explican la caída vertiginosa de la participación de los salarios en el valor agregado. Desde 2003 ésta se elevó de nuevo, pero de manera relativamente modesta.¹⁰ A partir de entonces observamos una mejora de la participación de los salarios en el valor agregado y una distribución personal de los ingresos menos desigual.

El análisis de la distribución personal de los recursos se impuso con el advenimiento del paradigma del “individualismo metodológico”. Sin embargo, es rico en enseñanzas porque permite comparar la parte respectiva de los recursos

¹⁰ Sobre las causas estructurales de los cambios en las políticas económicas (expansionistas *versus* liberales), ligadas a las economías llamadas periféricas véase uno de los artículos precursores de Diamand (1983).

que afecta a cada decil de la población, y sobre todo porque se complementa con un análisis de la evolución de los salarios reales y de la productividad del trabajo (véase la gráfica 2). Del tercer trimestre de 2003 al momento en que el presidente Néstor Kirchner accedió al poder el 10% de los más ricos de la población acaparaba el 39.3% del ingreso nacional, y el 10% de los más pobres el 0.7%. Este avance no termina con la presidencia de Néstor Kirchner: en el tercer trimestre de 2010 la participación en el valor agregado de los ingresos del 10% más pobre se duplicó. Según el INDEC la proporción de personas retiradas entre el 90% de los más ricos y el 10% de los más pobres pasó de 10 en el cuarto trimestre de 2003 a 8.3 en el mismo lapso de 2010, y el Gini entre los mismos datos ha disminuido, al pasar de 0.471 a 0.3990. Cuando consideramos el total de los ingresos y ya no los retirados del empleo principal, la primera proporción pasó de 9.7 a 7.7 y el Gini de 0.525 a 0.439 (INDEC, 28 de marzo de 2011). Por consiguiente la reducción de la desigualdad, es innegable, fue del orden de 18%, a pesar del breve incremento de la desigualdad en el segundo trimestre de 2010, ligado a la crisis de 2009 y a los efectos de la inflación. Por tanto, la desigualdad es menos elevada, aunque hay una subestimación oficial del incremento de la tasa de inflación a partir de mediados de 2007 y de cómo este incremento de los precios afecta, principalmente, el poder de compra de los ingresos de las categorías más pobres.

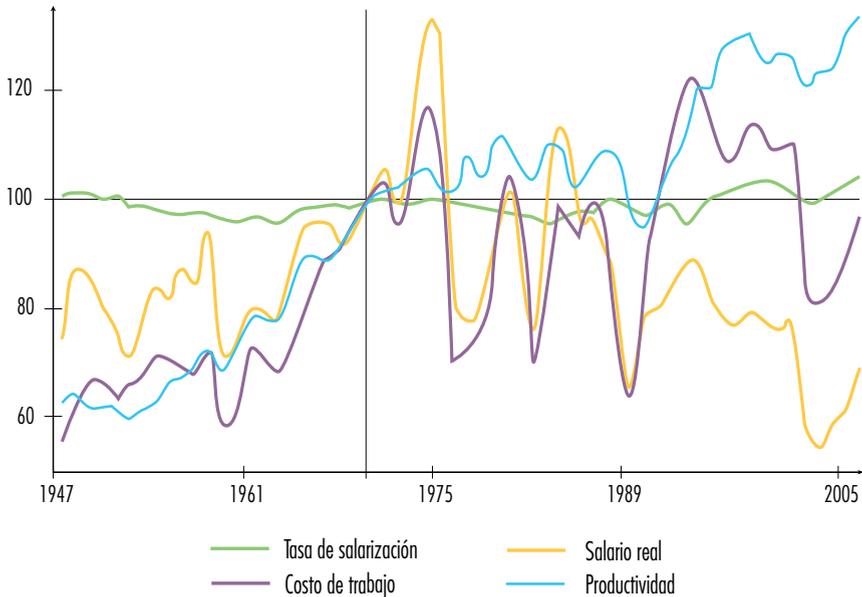
Aun cuando las desigualdades son menores que en 2003, éstas aún son extremadamente pronunciadas: el 10% de los más pobres gana en promedio 216 pesos por persona al mes, siendo el 1.4% del ingreso nacional, y el 10% de los más ricos gana 7 845 pesos, siendo un total del 32.9% del ingreso nacional, y el doble del 10% que le precede.

La evolución fuertemente contrastada del salario real y de la productividad del trabajo en el largo plazo

Para comprender las evoluciones recientes de los salarios reales es necesario inscribirse en un periodo largo. Se pueden hacer tres tipos de análisis: el primero concierne a la evolución del salario real, el segundo a la productividad del trabajo y el tercero a la diferencia entre la tasa de crecimiento de las dos variables.

Hay una fuerte volatilidad del salario real en un largo periodo. Desde 1975 dicho salario fluctúa fuertemente alrededor de una tendencia a bajar como puede verse en la gráfica 2.

Gráfica 2
Evolución de la tasa de salarización, el salario real; el costo del trabajo y la productividad promedio sobre el periodo de larga duración, 1974-2006. (Base 1970 = 100)



Fuente: elaborada por Lindeboim Grana (2010: 548) a partir de los datos del INDEC.

De 1976 a 2003 el salario real sigue una tendencia a la baja. La volatilidad de los salarios es extremadamente pronunciada: el índice del salario real pasó de 132 (pico) en 1975 a 78 en 1977; después de nuevas fluctuaciones, el índice subió a 110 en 1984, después cayó significativamente, hasta un índice de 65 en 1989. Desde 2003 el salario real progresó y en 2006 retomó el nivel de finales de los años cincuenta.

La amplitud de las fluctuaciones del salario real es considerable teniendo en cuenta que la de la productividad es muy baja.¹¹ La productividad del trabajo, después de numerosas fluctuaciones en 1983 encontró su nivel de 1976, para luego caer en 1988 y recuperar en 1989 el nivel de 1970. El crecimiento de la productividad era más sostenido en la mayoría de los países, mientras Argentina perdió competitividad industrial. Con la liberalización del intercambio decidida a comienzos de los años noventa esta pérdida de competitividad se tradujo en una desindustrialización pronunciada hasta 2003.

¹¹ Sobre estas cuestiones, tratadas desde un punto de vista teórico, véase Amico, Fiorito y Hang (2011: 21-28, sobre Okun, Verdoorn y Kaldor).

A partir de 1995 y hasta 2003 observamos un “descolgamiento” entre la evolución del salario y el de la productividad. Este “descolgamiento” se explica esencialmente por los efectos conjuntos de la globalización financiera y comercial y más en particular por la manera en que se llevó a cabo. De 2003 a 2006 el incremento del salario real fue un poco más rápido que el de la productividad del trabajo, aproximadamente 23% contra 10% en ese periodo. El estrechamiento de la distancia entre las tasas de crecimiento del salario real y de la productividad del trabajo se explica a la vez por la reanudación de la actividad industrial y por las negociaciones salariales por ramos impulsadas por el gobierno, en un contexto de limitaciones externas e internas por los excedentes de la balanza comercial y del presupuesto primario.

El incremento relativo de los empleos formales

Según los trabajos de Arakaki y del Pilar Piqué (2009), basados en 28 aglomeraciones urbanas, en el segundo trimestre de 2003, 30% de los trabajadores estaba en empresas micro (donde dominan principalmente los empleos informales), 40% en empresas pequeñas y medianas y 30% en las grandes (donde al contrario domina el trabajo formal). Tres años más tarde la estructura del empleo según la dimensión de la empresa cambió: 27, 40 y 33 por ciento, respectivamente. Las grandes empresas contratan a una parte importante de los trabajadores o en el que los empleos informales son menos importantes. El peso de las microempresas, donde dominan los empleos informales y en general menos calificados, experimenta una regresión. Por consiguiente, hay en términos relativos una caída de los empleos informales. El empleo total progresa de 43% en el periodo, avance que según los autores se explica por el incremento de 23% de los empleos informales y 77% de los formales.

La situación no es la misma en todas las actividades económicas, pues varía según los sectores: en la industria, la participación relativa de los trabajadores informales es más baja que en los sectores de la construcción y comercio, y de los comprendidos en las microempresas. El empleo total en la industria progresó 48% y se explica en 98% por la progresión de los empleos formales, mientras que la del empleo de más de 120% en la construcción se explica en 35.5% por la progresión de los empleos formales y 40% en el comercio por 75.5% de empleos formales. La evolución de las disparidades salariales no es la misma según los sectores.

Entre 2003 y 2006 el progreso del salario mensual promedio pasó de 904 pesos para los trabajadores registrados (formales) a 1 372 pesos (un incremen-

to de 52%) y para los trabajadores no registrados (informales) de 493 pesos a 755 pesos (un aumento de 53%) (véase el cuadro 2). El abanico de salarios entre los empleos formales e informales tiende a mantenerse en el periodo.

Los salarios de las grandes empresas con calificación equivalente ganan en general más que los salarios de las pequeñas y medianas empresas y estas últimas más que las microempresas. Los salarios de los trabajadores informales de las grandes empresas son mayores que los de los mismos empleados en las microempresas, pero la progresión de sus ingresos es más bajo en el periodo considerado (26% contra 56% en las microempresas).

En total, la disparidad salarial entre los empleos formales y los informales tiende a mantenerse durante el periodo, y la fuerte progresión de los salarios promedio se explica en parte por la transformación de la naturaleza de los empleos frente a la mayor formalidad. A la luz de los datos menos completos que los utilizados para el periodo 2003-2006 podemos pensar que estas características se mantienen para 2007-2010 a pesar de la crisis de 2009.

Cuadro 2
Evolución del salario de acuerdo al tamaño de las empresas y a la naturaleza de los empleos,
2003-2006

	<i>Segundo trimestre 2003</i>	<i>Segundo trimestre 2004</i>	<i>Segundo trimestre 2005</i>	<i>Segundo trimestre 2006</i>
Total	736.5	782.6	939.5	1 154.1
Formales	904.0	942.6	1123.3	1 372.3
Informales	492.6	527.2	617.7	754.8
Microempresas	476.0	522.2	643.8	721.1
Formales	646.9	716.1	911.0	1038.7
Informales	399.5	433.1	510.0	624.7
Pequeñas y medianas empresas	683.5	741.0	877.0	1 073.0
Formales	781.3	837.7	986.5	1 189.3
Informales	532.4	571.9	681.2	857.9
Grandes empresas	1 958.2	1 078.2	1 264.7	1 568.8
Formales	1 101.2	1 114.1	1 311.8	1 633.1
Informales	802.8	838.2	901.3	1 008.0

Fuente: Arakaki y del Pilar (2009: 10), con datos del EPH.

¿EL CÍRCULO VIRTUOSO SE VE AMENAZADO POR EL REGRESO DE LA INFLACIÓN?

El crecimiento se vuelve virtuoso

El contexto mundial ha cambiado con el fuerte crecimiento de China e India. El incremento de los precios de las materias primas ocasionado por la demanda de estos países suavizó duraderamente la frontera externa e interna de Argentina, gracias a los excedentes de la balanza comercial y a las entradas fiscales vinculadas con la exportación de materias primas. El círculo vicioso en el que se encontraban muchos países como Argentina comenzó a convertirse en virtuoso.

1) El círculo vicioso se manifiesta por una fuerte volatilidad de las variables principales. Las variables que explican estos encadenamientos son las variaciones de la tasa de cambio y el bajo nivel de productividad del sector industrial. Un crecimiento a tasas elevadas provoca un déficit de la balanza comercial y una devaluación de la moneda nacional. De manera general la devaluación disminuye los salarios expresados en divisas. En las economías semindustrializadas su efecto sobre las exportaciones es moderado por dos razones: la elasticidad de la demanda extranjera por productos primarios no depende de las devaluaciones porque la cotización de estos productos se hace en divisas; con un bajo nivel de productividad del sector industrial las capacidades de respuesta de esta última ante una baja de los precios en divisas se ve reducida. Por tanto, la devaluación tiene un efecto principalmente en las importaciones. Éstas se vuelven más costosas, provocan un incremento de precios que disminuye los salarios reales expresados en moneda local agudizando el problema distributivo. Para contener este incremento de precios se presenta la reducción de los gastos públicos, la limitación de los salarios nominales bajo la tasa de inflación y el alza de las tasas de interés como altamente recomendadas.¹² La aplicación de estas medidas precipita la recesión. Esto se encuentra en el origen de políticas expansionistas que conducen a nuevas devaluaciones. Por consiguiente, el perfil de crecimiento es de tipo “stop and go”. El crecimiento se inscribe

¹² Contener la demanda global para limitar el incremento de los precios no es exclusivo de los economistas pertenecientes al *mainstream*. Economistas como Frenkel y Damill (2009), considerados como keynesianos, legitiman una política que busque contener la demanda global para ralentizar los gastos públicos para contrabalancear los efectos inflacionistas de una política de cambio relativamente depreciada.

en un círculo vicioso como lo resaltan los trabajos de Diamand (1983) así como numerosos estudios de la CEPAL.

- 2) El círculo vicioso tiende a convertirse en virtuoso. Desde 2003, con la excepción del año 2009, la tasa de crecimiento fue elevada y regular y se ve acompañada de excedentes de la balanza comercial. El análisis presentado arriba no aplica para este caso por tres razones: *a)* el incremento de los términos de cambio de las materias primas es durable y Argentina se “beneficia” del incremento de precios de la soya, ocurrida por la creciente demanda de los países asiáticos, concentrando la mayoría de sus tierras a la producción de este producto rentable, con la consecuente reducción de otros cultivos y un efecto negativo sobre la biodiversidad y la desertificación; *b)* algunas ramas de la industria tienen niveles de productividad cercanos a los países desarrollados y son más capaces de beneficiarse por una tasa de cambio depreciada y exportar más, y finalmente *c)* la política seguida por el gobierno se parece a una política de cambios múltiples. Busca mantener una tasa de cambio depreciada para beneficiar a la industria y le procura protección por los cambios al hacer más difícil la importación y facilitar las exportaciones. Los impuestos, “retenciones” calculadas sobre el precio internacional de las exportaciones de materias primas, reducen los ingresos en moneda de los exportadores locales. Sus efectos se parecen a los de una apreciación del tipo de cambio para estos exportadores. La inflación importada inducida por el sostenimiento de la depreciación de la moneda y por el incremento de los precios de las materias primas básicas, por tanto de la energía y los productos alimenticios, puede ser contenida gracias a subvenciones financiadas por los recursos provenientes de las “retenciones”.

El círculo vicioso se vuelve virtuoso gracias a las modificaciones del contexto tanto internacional como nacional. Fuerte crecimiento, mejora de los salarios y el empleo, y en lugar de dificultades gemelas, externas e internas, excedentes de la balanza comercial y excedente del presupuesto primario (fuera de gastos por deuda). Este es el círculo virtuoso en funcionamiento desde el final del plan de convertibilidad. No obstante, la reciente reanudación de la inflación, desde 2007, amenaza con convertirlo en círculo vicioso en los años venideros. No se explica únicamente por haber mantenido una tasa de cambio depreciada. La heterogeneidad del tejido industrial, a pesar de una ligera modernización desde el 2003, las nuevas formas del conflicto distributivo salario-ganancia, el incremento de los salarios por su poder de negociación buscando el crecimiento (Amico y Fiorito, 2010) igualmente explican el incremento acelerado de los precios.

El regreso de la inflación preocupante

La literatura sobre la inflación y sus causas es abundante. Las corrientes neoclásicas y monetaristas insisten sobre el exceso de demanda respecto a la oferta, exceso debido a los gastos públicos más importantes y a los consiguientes altos ingresos del trabajo, excesos que deben contenerse. Las aproximaciones keynesianas y marxistas insisten sobre las condiciones de la oferta y el conflicto distributivo. Con estos últimos es con los que nos detendremos aquí. De acuerdo con estos enfoques la sociedad está jerarquizada: los empresarios se dirigen a dos mercados, al de bienes, donde ellos fijan los precios, y al de trabajo, que es donde compran la fuerza de trabajo. Los salarios responden únicamente al mercado de trabajo. En un mercado monopolista los precios están determinados por las empresas, por tanto la oferta es primero (más precisamente la inversión) y la demanda es segunda. El mercado puede enseguida corregir los precios si la demanda es insuficiente respecto a la oferta y la inversión. La fijación de los precios refleja así la *estrategia* de las empresas: éstas dependen de su poder de monopolio y de su objetivo de reforzar su poder dentro de un horizonte temporal dado, y *vía* la inversión obtienen el margen de ganancia buscado. En esta aproximación *kaleckiana*: la tasa de inflación se explica por la divergencia entre la necesidad de obtener cierta tasa de inversión correspondiente al monto de inversión deseado por las empresas y la tasa de salario real que deben pagarle a los asalariados. Igualmente, la tasa de inflación refleja la divergencia entre el salario real existente y el deseado por los asalariados. De acuerdo con Ramos “el papel de la inflación debe hacer compatible *ex post* la distribución de los ingresos, que *ex ante* no permitía el equilibrio en el mercado de bienes” (Ramos, 1992: 227; Salama y Valier, 1994, cap. 2, y Salama, 2006, cap. 1).

Dos choques externos pueden actuar sobre la tasa de inflación y relanzar, entretener el conflicto distributivo. El incremento de las materias primas es un factor inflacionista, principalmente el de los productos agrícolas, que afectan fuertemente el poder de compra de las categorías modestas en la medida en que su cesta de consumo comprende una parte importante de los productos de subsistencia; el de los productos energéticos se difumina entre el tejido industrial y los transportes, salvo subvenciones muy fuertes.

Este fue el caso en los años 2000. Una tasa de cambio en constante depreciación constituía el canal particularmente favorable para la difusión de la inflación importada, aun cuando esta parte es menor que la inflación local. El aumento de los salarios y del gasto público generó un rápido incremento de la demanda agregada en la economía frente a un aparato industrial que queda

bastante débil. Algunos instrumentos podían servir para proteger la industria, es decir para favorecer la competitividad y la rentabilidad de sectores enteros; la tasa de cambio permitió el incremento de los precios de las materias primas y desplegarse entre el mercado interno y amputar el poder de compra de los asalariados,¹³ relanzando así el conflicto distributivo y alimentando la inflación cuando los asalariados habían conseguido compensar la pérdida de su poder adquisitivo.

Más concretamente, y a la luz de lo que será enunciado, observamos que hasta mayo de 2008 el índice de precios y el índice de precios de productos “intercambiables”¹⁴ evolucionaron paralelamente (véase la gráfica 3). Una parte del incremento de los precios es atribuible a la inflación importada y esta parte parece ser constante hasta mayo de 2008.¹⁵ La distancia entre la evolución de estos dos índices se acentúa hasta enero de 2009, para disminuir fuertemente después y retomar su amplitud a partir de septiembre de 2009. La divergencia entre los dos índices es preocupante. La política de cambio no puede explicar por completo la aceleración del incremento de precios, sobre todo porque la tasa de cambio real comenzó a apreciarse desde 2010.

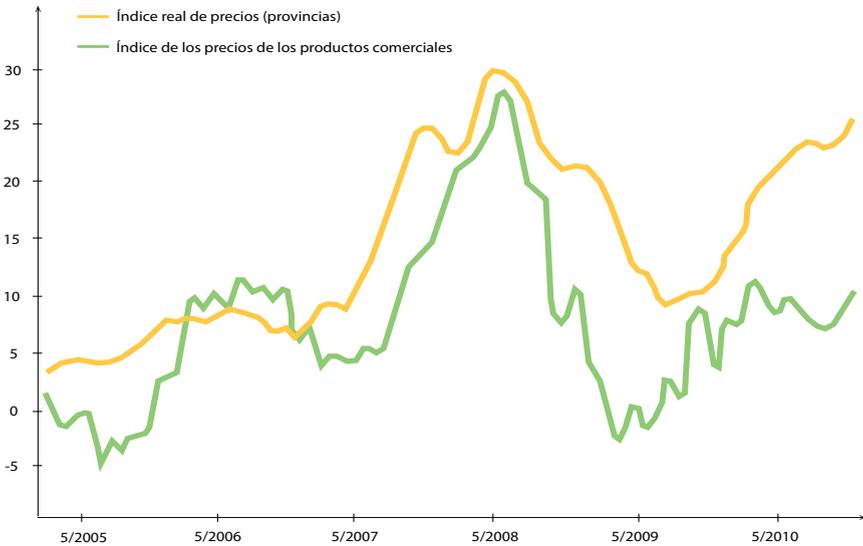
La apreciación del cambio debe ser deflacionista o la inflación crece a pesar de las fuertes subvenciones acordadas con los transportistas y a los energéticos. Entre enero de 2009 y enero de 2010 la inflación en pesos fue de 12%, al igual que la inflación expresada en dólares, son relativamente estables. La impresión que se despeja es que *si la inflación se despliega será porque el tejido industrial se mantenga muy heterogéneo y en parte anárquico, a pesar del incre-*

¹³ Frecuentemente los productores proveen productos alimenticios al mercado interno y también al externo. Por tanto, se ven tentados a fijar en el mercado interno los mismos precios que obtienen en el externo.

¹⁴ El índice del nivel general de precios utilizado aquí no es el del INDEC por las razones indicadas previamente. Es un índice sintético construido a partir de los índices de diferentes provincias que no fueron “reconstruidos”. El índice de productos “intercambiables” se estableció a partir de los precios internacionales (promedio entre los precios de las exportaciones y de las importaciones argentinas) evaluados a la tasa de cambio vigente. Es un buen indicador de la inflación importada.

¹⁵ El índice de precios de los productos “intercambiables” no repercute integralmente sobre el índice general de precios por dos razones: una porque las importaciones son una parte importante de los productos intermediarios o de bienes de equipo que sirven para producir esos bienes y la otra porque el gobierno intenta atenuar el efecto del incremento especulativo de los precios de los productos alimenticios y energéticos por medio de subvenciones a esos productos. En 2008, de cerca de 31 000 millones de pesos en subvenciones, 16.2 mil millones de pesos se destinaron al sector energético, 8.7 mil millones de pesos al de transportes y 3.8 mil millones de pesos al alimentario (fuente: ASAP, en Frenkel y Damill, 2009 : 64. Ver también Salama, 2008).

Gráfica 3
Evolución de los índices de precios



Fuente: gráfica construida por el grupo "inflación heterodoxa" (2011) <<http://inflacion-heterodoxa.blogspot.com/>>.

mento de la tasa de inversión y de la productividad del trabajo. Frente a una demanda creciente, la oferta no puede responder rápidamente. Por tanto, es más por el lado de la profundización de la modernización del tejido industrial y por consiguiente de la oferta, que del lado de la demanda donde deben buscarse los remedios para una inflación que se ha vuelto muy elevada.

Es la insuficiente modernización del conjunto del aparato industrial argentino y sobre todo la ausencia de numerosos segmentos de líneas de producción destruidas por la desindustrialización de los años ochenta y noventa lo que explica que, a pesar de una mejoría en la competitividad promedio, el déficit de la balanza comercial de los productos industriales persista. Esto es lo que analizaremos.

Competitividad y balanza comercial de la industria

A pesar de la sensible modernización de algunas ramas del sector industrial, éstas todavía son profundamente heterogéneas en términos de productividad. Esto explica en parte que a pesar de la mejoría en la productividad promedio y la tasa de cambio favorable, los intercambios de productos con Brasil puedan ser deficitarios.

- 1) Generalmente la productividad de un país se mide, excepto el sector de renta, por el costo unitario del trabajo, es decir por la relación salario/productividad. Basta con tener que el diferencial de salarios entre el país exportador y el país importador sea menor al diferencial de la productividad para que la competitividad y los precios sean favorables con una tasa de cambio dada. Una depreciación de la tasa de cambio mejora mecánicamente la competitividad en precios para un costo unitario del trabajo dado. Por otro lado, la depreciación de la moneda nacional vuelve más costosas las importaciones, protege sectores enteros de la industria, favorece una integración más importante de las líneas de producción e incrementa el valor agregado de éstas. En este sentido facilita una densificación del tejido industrial.
- 2) A pesar de la evolución favorable en el costo unitario del trabajo, la fuerte devaluación y el sostenimiento de una tasa de cambio depreciada, la balanza comercial de productos industriales de Argentina es negativa incluyendo la mantenida con Brasil.

Con el final del plan de convertibilidad a finales del 2001 el costo por hora de trabajo argentino expresado en dólares bajó fuertemente. De acuerdo con Abramovitch *et al.* (2011) el costo en dólares por hora de trabajo argentino era equivalente a 31%¹⁶ del de Estados Unidos en 2001. Las mismas tendencias surgen de la comparación con Brasil (véase el cuadro 3).

Cuadro 3
Costos unitarios del trabajo comparados entre Argentina, Estados Unidos y Brasil

País	2001		2002		2008		2001-2008
	Dólares corrientes	Índice relativo ¹	Dólares corrientes	Índice relativo ¹	Dólares corrientes	Índice relativo ¹	Variación del índice relativo (%)
Argentina	8.15	1.00	2.98	1.00	9.89	1.00	0
Estados Unidos	25.9	0.31	27.01	0.11	32.26	0.31	-3
Brasil	3.6	2.26	3.07	0.97	8.28	1.19	-47

¹ El índice relativo es el cociente entre el costo por hora de trabajo argentino y el del otro país.

Fuente: Abramovitch *et al.* (2011).

¹⁶ Dos factores explican esta remontada: una ligera reapreciación del peso frente al dólar, y un incremento de los salarios reales superiores a los observados en Estados Unidos.

Las tres gráficas siguientes muestran que el costo unitario del trabajo en dólares bajó fuertemente en 2002 en Argentina, más que en Brasil y que en seguida remontaron más en Argentina que en Brasil. Observamos que el índice de tipo de cambio real ponderado por el costo unitario del trabajo entre estos dos países es relativamente estable entre 2003 y 2008. Esta estabilidad relativa, como dijeron Abramovitch *et al.* (2010: 10), no se debió al estancamiento de los salarios en Argentina porque éstos crecieron a 38.7% entre 2001 y 2010. El diferencial de crecimiento de los salarios entre los dos países se ve compensado por el de la productividad y por la apreciación del real respecto al peso (p. 10).

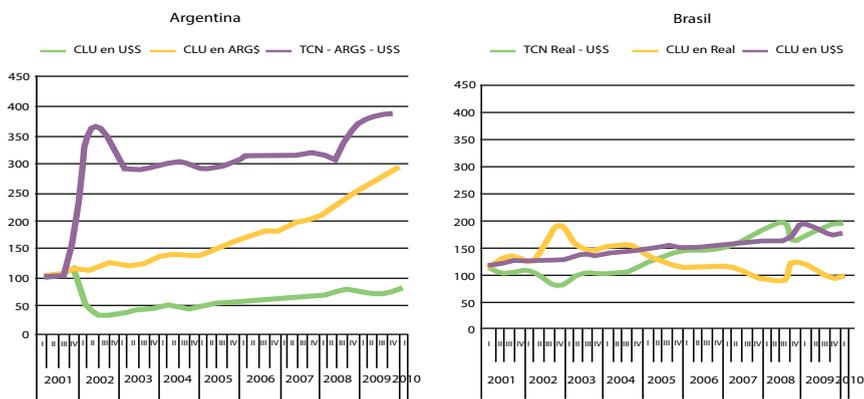
Aparentemente la situación no empeoró desde el punto de vista de la competitividad; sin embargo, el saldo comercial entre los dos países es inverso. De 1994 a 2002 los intercambios comerciales entre Argentina y Brasil son excedentarios para la primera, pero de 2003 a 2011 se volvieron deficitarios (IEDI, 2011). Es una paradoja, pues la evolución del costo unitario del trabajo ponderado por la tasa de cambio no debería conducir a este resultado.

3) Esta evolución se explica principalmente¹⁷ por la fuerte desindustrialización que vivió Argentina de 1976 a 2003. El tejido industrial argentino es menos denso que el brasileño. A pesar de una reindustrialización y una modernización desde 2003 en Argentina y una tendencia a la desindustrialización en Brasil, el aparato industrial argentino no está con la capacidad de resistir suficientemente.¹⁸ Sin embargo, la apreciación cambiaria de Brasil es mucho

¹⁷ En el marco de este artículo no podremos tratar estos comportamientos diferentes de las industrias respecto al margen de beneficio deseado. Es probable que el déficit comercial se explique también por las consecuencias de un acceso más raro al crédito en Argentina que en Brasil. El margen de beneficio buscado entonces para financiar las inversiones podría ser más elevado en Argentina que en Brasil y eso resultaría en un incremento relativo de los precios que podría tener un efecto negativo sobre la competitividad. En el mismo contexto, más inflacionista en Argentina que en Brasil, habría de nutrir las anticipaciones inflacionistas minando los precios competitivos.

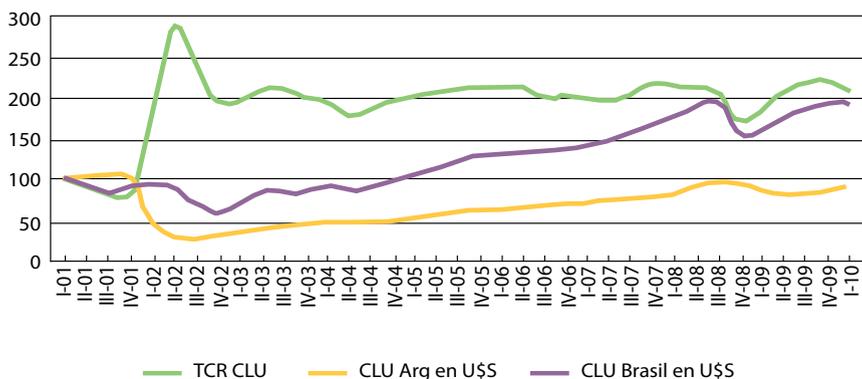
¹⁸ El déficit de la balanza comercial de productos industriales no debería esconder un fuerte crecimiento de las exportaciones de estos productos. Si consideramos como base 100 el año de 1993, las exportaciones de productos manufacturados de origen industrial (MOI) en el cuarto trimestre de 2010 alcanzó 733.6 en valor y 578.9 en volumen, los de origen agrícola 517.7 y 297.5, respectivamente, y las exportaciones de productos primarios, excepto combustibles y energía, 313.1 y 176.5, respectivamente (INDEC, Comercio exterior, 2011). En conjunto, las perspectivas para 2011 son excelentes con un incremento de 17% respecto al 2010, las exportaciones totales deberían alcanzar 81 000 millones de dólares, siendo el doble del monto en valor alcanzado en 2005 y el triple del de 2001. Las importaciones deberían crecer fuertemente, probablemente 28% en 2011 por el crecimiento sostenido y la apreciación del peso. La amplitud de los excedentes de la balanza comercial deberían reducirse pero permanecen a un nivel confortable (2% del PIB, ver página 12 del 3 de enero de 2011).

Gráfica 4
Evolución del costo unitario del trabajo (CLU) evaluado en dólares corrientes



Fuente: Abramovitch *et al.* (2010:10), a partir de los datos oficiales.

Gráfica 5
Índice de la tasa de cambio real bilateral Argentina-Brasil (TCR base 100 en 2001),
deflactada por los costos unitarios del trabajo (CLU) respectivamente



Fuente: Abramovitch *et al.* (2010), a partir de los datos oficiales.

mayor y el proceso de comoditización de sus exportaciones es también mayor que en Argentina. En múltiples sectores la elasticidad de la oferta respecto a los precios es rígida por las dificultades para exportar. La elasticidad de la demanda respecto al precio es igualmente rígida a una propensión a importar a pesar de los incrementos de los precios. Así podemos evaluar en el periodo

entre 1994 y 2009 que por 1% de crecimiento del PIB argentino las importaciones provenientes de Brasil varían alrededor de 4 por ciento.¹⁹

La heterogeneidad del tejido industrial es causa de inflación por los costos. Por consiguiente es al tejido industrial a donde deben dirigirse los esfuerzos a la vez que a la modernización y al valor agregado. Si bien la situación externa de Argentina no es inquietante sí es preocupante. El saldo negativo de la balanza comercial de productos industriales y particularmente con Brasil constituye una señal negativa de la fragilidad de Argentina.

CONCLUSIONES

En el periodo estudiado, la tasa de crecimiento del PIB es muy elevada, el poder de compra de los asalariados está al alza aun cuando es corregido por un índice de precios más fiable, el empleo aumenta –incluyendo al sector industrial – pero hoy en día a un ritmo menos sostenido. La pobreza disminuye pero la fuerte inflación limita la progresión del poder de compra de las categorías más vulnerables. Los empleos informales, asalariados o no, pierden su importancia relativa, la balanza comercial es fuertemente excedentaria, la tasa de endeudamiento no es excesivamente elevada y podemos esperar que en un futuro cercano Argentina la reanude con los mercados financieros internacionales, y finalmente las reservas internacionales aumentan a pesar de las salidas masivas de capitales en 2008 y 2009.

La reciente apreciación de la tasa de cambio real, la cuasi inexistencia de una política industrial y una estructura fiscal que es ampliamente regresiva tienden a fragilizar el modelo argentino. Sin embargo, salvo por un choque

¹⁹ Ver *Comercio Argentina-Brasil una perspectiva desagregada* (INDEC, 2009). En 2010, según el INDEC, la estructura de las exportaciones de Argentina hacia Brasil es la siguiente: 33% de productos alimenticios, 32% de productos industriales, 25% productos primarios y 10% de combustibles. Ahora bien, 42% de las exportaciones industriales de Argentina se destinan a Brasil. El peso de la industria automovilística es muy importante: 81% de las exportaciones de automóviles y 65% de las piezas sueltas se venden a Brasil. La estructura de las importaciones de Argentina provenientes de Brasil es: 19% de máquinas, 30% de equipos, 19% de piezas sueltas, 10% de automóviles, 12% de artículos de consumo y 11% de combustibles. Según Gigliani y Perrone, las exportaciones industriales totales de Argentina reunidas en el rubro de productos manufacturados de origen industrial (MOI) se triplicaron entre 2000 y 2008 y aquellos destinados a Brasil aumentaron ligeramente más (3.5 veces), pero las importaciones provenientes de ese país se multiplicaron por 7.5 (Gigliani y Perrone, 2009: 4). Lo esencial de este déficit con Brasil se explica por las compras de máquinas, aparatos y materiales eléctricos.

externo provocado por un repunte de la crisis internacional y/o la caída de los precios de las materias primas, a corto y mediano plazos el círculo económico virtuoso argentino, el beneficio de Argentina debe perdurar en tanto no pierda su dinamismo.

Una de las causas de la reindustrialización de Argentina reside en la política de cambio elegida. Se parece *de facto* a una política de cambios múltiples. A pesar de la reciente apreciación de la tasa de cambio, ésta permanece relativamente depreciada. Tal tasa de cambio protege a la industria, favorece una nueva sustitución de importaciones y permite una disminución de los salarios reales sin que tenga necesariamente un impacto en los salarios expresados en dólares. El juego combinado de las caídas en los salarios y empleo tiene efectos positivos sobre el crecimiento en tanto el saldo de la balanza comercial permanezca positivo. Los impuestos “retenciones” sobre el precio de las materias primas son equivalentes a una tasa de cambio apreciada para los exportadores de materias primas porque cada dólar obtenido se convierte en menos pesos. Estos impuestos alimentan al presupuesto y permiten elevar la restricción presupuestaria. La limitación externa (saldo de la balanza comercial) y la limitación interna (excedentes primarios en lugar de déficits) estando elevadas, permiten que la búsqueda del crecimiento encuentre menos obstáculos y pueda realizarse a un ritmo sostenido en tanto no reaparezca la inflación.

El obstáculo principal en la búsqueda de crecimiento y la mejora de los indicadores sociales no se encuentra entonces en la restricción externa, como antes. Ayer el crecimiento arrastraba crecientes déficits de la balanza comercial y conducía a devaluaciones de la moneda nacional, a una política de la contención de la demanda y a la crisis económica. Por consiguiente, una política de reactivación estaba decidida. El regreso al crecimiento alimentaba de nuevo déficits de la balanza comercial. Este aspecto “pendular” de las políticas económicas pudo sobrepasarse con el incremento en los precios de las materias primas. Hoy la restricción externa no importa gracias al incremento internacional de los precios de la soya, salvo en casos de choques externos provocados por una fuerte reducción de la demanda de los países asiáticos. Al contrario, el saldo positivo de la balanza comercial facilita la puesta en marcha de políticas expansionistas. Por consiguiente, el obstáculo para la búsqueda del crecimiento ya no es el mismo. Hoy, la aceleración del incremento de los precios pone en peligro el modelo argentino. También es probable que tras las futuras elecciones presidenciales quien resulte electo opte por una política de contención de la demanda global en lugar de buscar el desarrollo de la oferta estimulando la inversión en el sector industrial y en la infraestructura (energía, transporte) con la finalidad de frenar el incremento de precios. Actuar sobre la demanda

global puede contener la tasa de inflación, pero a costa de la ralentización de la actividad económica y sin que las causas estructurales de la inflación situadas del lado de la oferta se atenúen.

Si tal elección debe ser hecha, ello conducirá a una ralentización del incremento de los salarios nominales y a una reducción de la tasa de crecimiento del PIB y de creación de empleos. El costo social de la disminución de la tasa inflacionaria podría ser consecuente. La base social de la gobernabilidad puede verse afectada por tales medidas y provocar un déficit de legitimidad y con ello hacer más difícil la resistencia al cabildeo del sector agroexportador y conseguir la misma amplitud de la política impositiva al precio internacional de la soya. Finalmente, el conflicto distributivo reavivado entre el sector agroexportador y el gobierno podría complicar el financiamiento de las subvenciones en la perspectiva de limitar el incremento de los precios internacionales de la energía y de los productos agrícolas en el mercado interno. El círculo virtuoso amenazado por la aceleración de los precios podría convertirse en vicioso.

Lamentablemente, los pronósticos realizados seis meses antes de la reelección de Cristina Kirchner resultaron ser ciertos: contracción de la demanda, caída en la tasa de crecimiento del PIB en 2012 y 2013. Comenzó siendo demasiado optimista; no obstante la situación se degradó fuertemente; la economía argentina en lugar de estar regulada pasó a estar reglamentada, con efectos perversos: control severo de los tipos de cambio, pesificación por decreto de la economía, aparición de dos tipos de cambio con una diferencia entre la tasa oficial y la tasa paralela muy difícil de gestionar, apreciación real de la moneda respecto a la tasa de cambio oficial y depreciación respecto a su paralela, con la posibilidad de que la tasa de cambio oficial desemboque en la catástrofe de la tasa paralela haciendo repuntar la inflación, multiplicación notable de los controles sobre el crédito bancario, aumento de los empleos públicos a costa de los privados con el consecuente del incremento en los gastos públicos y sin que sean suficientes para incrementar la actividad económica.

La discusión teórica se desplaza: ayer una tasa de cambio poco apreciada respecto a la moneda brasileña parecía alimentar la competitividad de la industria argentina y el crecimiento; hoy una devaluación se observa como inflacionaria con vistas a la recesión, por lo cual debería brindar una ventaja sobre la calidad de las instituciones y de los modos de gobierno. Las medidas reglamentarias tienen una dinámica perversa que se traduce en el fin del “milagro” argentino y una dependencia creciente respecto a la coyuntura brasileña (a medio nivel) y sobre todo al curso de las materias primas (amenazado).

BIBLIOGRAFÍA

- Abramovich, A.L., Lavopa A. y Serino L.A. (2010). “Dinámica salarial y tipo de cambio real, un análisis exploratorio de los costos laborales relativos de la industria argentina y sus principales socios comerciales en el periodo 2001-2010”, mimeo, AEDA, 2° Congreso anual: Lineamientos para un cambio estructural de la economía argentina. Desafíos del bicentenario, pp. 1-23.
- Alfonsín, J.M. y Tarallo Gariup E.(2008). *Distribución del ingreso en Argentina 1950-2007*, Asociación del Personal de los Organismos de Control (APOC).
- Amico, F. y Fiorito A. (2011). “Exchange rate policy, distributive conflict and structural heterogeneity. The Argentinean and Brazilian cases”, *Actes du Colloque Sraffa*, en: <<http://grupolujan-circus.blogspot.com>>, pp. 1-26.
- Amico, F., Fiorito, A. y Hang G. (2010). “Producto potencial y demanda en el largo plazo: hechos estilizados y reflexiones sobre el caso argentino reciente”, Documento de trabajo núm.35, CEFID-AR, pp.1-90.
- Arakaki, G.A. y del Pilar Piqué (2009). “La disparidad salarial: una cuestión incluíble para discutir el modelo de crecimiento en la Argentina de la post-convertibilidad”, mimeo CEPED-IIE-UBA.
- Basualdo, E. (2008). *La distribución del ingreso en la Argentina y sus condicionantes estructurales*, FLACSO - CLACSO, Observatorio Latinoamericano de Geopolítica, pp. 1-14.
- CENDA (2010). *La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual, la economía argentina en el periodo 2002-2010*, editorial Atuel.
- Cruzes, G. y Gasparini L. (2009). “Desigualdad en Argentina, una revisión de la evidencia empírica”, *Desarrollo económico*, 1a parte, vol. 48, núm.192, pp. 395-437 y 2a parte, vol. 49, núm. 193, pp. 3-29.
- De la Garza, E. y Neffa, J.(eds.) (2010) *Trabajo y modelos productivos en América Latina*, CLACSO.
- Diamand, M. (2011 [1983]). “El péndulo argentino: ¿hasta cuando?,” *revista Circus*, en: <<http://grupolujan-circus.blogspot.com>>.
- Frenkel, R. y Damill M. (2009) “Las políticas macroeconómicas en la evolución reciente de la economía argentina”, *Nuevos documentos CEDES*, Núm. 65, pp. 1-89.
- Gagerro, J. (2008). “La progresividad tributaria: su origen, apogeo y extravío”, Documento de trabajo núm. 23, CEFID-AR.
- Gagerro, J., Kupellan, R. y Zelada, M.A (2010). “La fuga de capitales. II. Argentina en el escenario global (2002-2009)”. Documento de trabajo CEFID-AR, núm. 28, pp. 1-66

- Gigliani, G. y Perrone, G. (2009). "Argentina, peso devaluado y agravamiento del déficit industrial, 2002-2008", *III Jornadas de economía política*, pp. 1-16.
- Gómez, Sabaini y Rossignoo, D. (2008). "Argentina, análisis de la situación tributaria y propuestas de reformas impositivas destinadas a mejorar la distribución del ingreso". Documento de trabajo.
- Goni, E., Humberto López J. y Servén, L. (2008). "Fiscal Redistribution and Income Inequality in Latin America", *Policy Research Working Paper*, núm. 4487.
- IEDI (2011). *Argentina, Brasil e o Mercosul*.
- INDEC, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas (2011). *Comercio exterior, Argentina*.
- INDEC (2009). *Comercio Argentina-Brasil, una perspectiva desagregada*, nota técnica núm. 15, pp. 1-8.
- Lindenboim, J., Kennedy y Grana, J. (2010). "El debate sobre la distribución funcional del ingreso", *Desarrollo Económico*, vol. 49, núm. 196, pp. 541-571.
- Lo Vuolo (2010). *Distribución y crecimiento, una controversia persistente*, Editeur Mino y Davila.
- Lozano, C., Rameri, A., Raffo T. (2007). *El debate de la distribución*, Instituto de Estudios y Formación, CTA, pp. 1-30.
- Marques Pereira, J. (dir.) (2010). *Les conditions de stabilité de la croissance, l'épargne et la distribution des revenus en Argentine*, Rapport final pour la CDC, la CNP assurances et l'Université Pierre Mendes, France.
- Perracino-Guerin V. (2011). "Argentine, parti pour durer, finalement ?" *BNP, revista Eco-Conjoncture*, núm. 2, pp. 1-21.
- Panigo, D., Toledo, F. y Agis, E. (2008) *Poder de mercado, crecimiento y distribución funcional del ingreso en Argentina*, documento de trabajo, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, pp. 1-59.
- Ramos, C.A. (1992). *Crise et redistribution des revenus, l'expérience brésilienne pendant les années quatre-vingt*, thèse soutenue sous la direction de Salama P., Université de Paris XIII, mimeo.
- Salama, P. (2006). *Le défi des inégalités ; Amérique latine/Asie, une comparaison économique*, ed La Découverte, version espagnole, Siglo XXI.
- _____ (2008). "Argentine: la hausse des matières premières agricoles, une aubaine?", pp. 1-25, publié en espagnol dans la revue *Comercio Exterior*, 2009, pp. 836-851.
- _____ y Valier, J. (1994) *Pauvretés et inégalités dans le tiers monde*, La Découverte, publicado en español en Siglo XXI, México.

VII

CRISIS, RESCATES BANCARIOS Y ESTADOS SOBERANOS: ¿PRÓXIMO *TSUNAMI FINANCIERO*?

Enrique Casais

RESUMEN

El presente ensayo tiene como objetivo principal dar una señal de alerta respecto a las consecuencias que en el devenir de la crisis están teniendo los fallidos rescates bancarios realizados desde que estalló la fase actual de la crisis con la quiebra de Lehman Brothers. Por una parte, el gravísimo deterioro patrimonial que padecen las principales entidades financieras transnacionales es de tal magnitud que, para muchos expertos, el *tsunami financiero* que está por desencadenarse será mucho más grave que el ocurrido en 2008. Unido a esto, los fallidos rescates bancarios han dejado a los estados fuertemente endeudados, sin solucionar los problemas de solvencia de estas entidades, mientras deben detraer cada vez mayores cantidades del presupuesto público para atender las deudas adquiridas ahora en manos de las mismas entidades que fueron rescatadas, creando un círculo vicioso de retroalimentación de la crisis.

Palabras clave: crisis mundial, entidades financieras, rescates bancarios, Estados soberanos.

CRISES, BANK RESCUES AND SOVEREIGN STATES: THE NEXT FINANCIAL TSUNAMI?

ABSTRACT

This essays aims to sound the alarm on the consequences of failed banking rescues during the crisis, since the collapse of Lehman Brothers. On the one hand, major financial entities have seen their wealth deteriorate to such an extent that, according to many experts, the financial tsunami that is about to break will be far more severe than what happened in 2008. In addition, failed bank rescues have left states severely in debt, unable to resolve issues with solvency. Increasingly, governments must allocate a larger portion of the public budget to deal with the debt acquired by the same institutions that were rescued, creating a vicious cycle that only makes the crisis worse.

Key words: Global crisis, financial institutions, bank rescues, sovereign States.

“Señores, ustedes están ahora controlados por la tiranía de los mercados financieros internacionales”.
Hans Tietmeyer, ex presidente del Bundesbank (1993-1999).
Foro Económico Mundial de Davos, 1995

INTRODUCCIÓN

El objetivo del artículo es alertar respecto a la grave situación patrimonial de las principales entidades financieras mundiales, ya que las dificultades por las que atraviesan podrían suponer un importante elemento desestabilizador de la economía mundial. Hasta la fecha, los intentos realizados por mantener a flote al sistema financiero internacional son sólo parches que no están consiguiendo disminuir el riesgo global al que se enfrenta la economía mundial. La gravedad de la situación es de tal magnitud que el *tsunami financiero* que está por desencadenarse será peor que el ocurrido en 2008 con la quiebra de Lehman Brothers. Las billonarias ayudas recibidas de la Reserva Federal de Estados Unidos (FED, por sus siglas en inglés) y, en el caso de las entidades radicadas en la Eurozona, de sus estados nacionales y del Banco Central Europeo (BCE) no han supuesto más que alivios temporales que sólo posponen en el tiempo la quiebra de muchas de ellas. Las *inyecciones de liquidez* se están concediendo para *sanear sus cuentas y ajustar sus balances*. No obstante, el agravamiento de la crisis en los países centrales provoca que los activos bancarios se deterioren rápidamente, por lo que el próximo *salvataje bancario* deberá ser mucho mayor que los efectuados hasta la fecha, con el agravante de que los estados están actualmente gravísimamente endeudados como consecuencia de los inútiles esfuerzos realizados.

Para su desarrollo, el artículo se estructura en cuatro apartados y unas conclusiones. El primero desarrolla un breve marco conceptual que pretende mostrar el papel y la evolución del sector financiero en la naturaleza de esta “crisis sistémica muy peculiar”, en palabras de Lapavitsas (2011). Así, se ve que el desarrollo de productos y más avanzadas formas de financiación son intrínsecos a la dinámica capitalista, como medio *necesario* para valorizar sus capitales. El segundo apartado presenta el proceso de apalancamiento bancario mundial, favorecido por una serie de regulaciones que permitieron al capital internacional superar las barreras de valorización a las que estaba sujeto. Asimismo, la llamada *banca en la sombra* muestra la extrema gravedad en la que se encuentran las entidades financieras transnacionales. En el tercer apartado se desarrollan los fallidos rescates bancarios que se impusieron como

norma general con el objetivo declarado de evitar la quiebra de las principales entidades financieras mundiales, cuyas consecuencias se muestran en un proceso de concentración del capital financiero mediante la absorción de las entidades medianas y pequeñas por parte de los principales actores, y en el endeudamiento masivo de los estados, en un proceso en el que los grandes capitales internacionales se están adueñando del excedente mundial. El cuarto apartado muestra el caso específico de España, en el que los rescates bancarios ha dejado al Estado agotado y al borde de la quiebra, mientras los grandes grupos financieros –de capital internacional– pugnan por quedarse por una parte con el 50% del sector financiero que se encontraba fuera de sus manos y, por otra, con los activos públicos todavía en manos estatales, ya que la principal exigencia del capital internacional es ahora la privatización de todos los servicios públicos rentables como medio para seguir valorizándose. Para finalizar, se exponen las conclusiones principales de la investigación.

EL PAPEL DEL SECTOR FINANCIERO EN LA NATURALEZA DE LA CRISIS

La crisis crediticia iniciada en Estados Unidos en agosto de 2007 y que a finales de 2008 se generalizó en escala internacional se convirtió en una crisis financiera y económica que se ha desarrollado y profundizado. La crisis mundial está cargada de características poco comunes. Surgió al final de una gigantesca burbuja de la vivienda, primero en Estados Unidos y, después, también en otros países desarrollados, en especial el Reino Unido. La burbuja de 2001 a 2007 se alimentó principalmente del crédito interno barato que se apoyó en una política monetaria laxa en Estados Unidos. “Nos encontramos ante una ‘crisis estructural’ muy peculiar” (Lapavistas, 2011: 14).

Desde su inicio se han planteado numerosas interpretaciones sobre su origen, características y desarrollo, que abarcan las posiciones oficiales dominantes, expresadas en los trabajos publicados por el Fondo Monetario Internacional (FMI), la FED, el BCE y los enfoques críticos, que van desde el nekeynesianismo hasta el marxismo.

Una de las posiciones más comunes sobre la crisis actual es que estamos viviendo problemas ocasionados por la expansión sin control de las finanzas (Chesnais *et al.*, 2012). Para un grupo de economistas franceses,¹ lo que ha

¹ Nos referimos a Suzanne de Brunhoff, François Chesnais, Gérard Duménil, Michel Husson y Dominique Lévy. Las contribuciones de estos autores han sido relevantes para caracterizar las

entrado en crisis no es la acumulación del capital, sino la forma particular de reparto de riqueza que se ha adoptado desde los años setenta del siglo pasado, es decir el neoliberalismo o *capitalismo neoliberal* como gustan llamarlo. Así, el creciente aumento de la deuda y la expansión de los mecanismos no son expresión de un capital ficticio, sino que se trata de plusvalía originada en la esfera productiva, que en lugar de ser reinvertida es girada al campo de lo financiero. El resultado es un aumento de la tasa de ganancia pero también un retroceso de la tasa de acumulación. Esta aseveración se encuentra también en las mediciones realizadas por Fred Moseley (2012), quien infiere que la tasa de ganancia no ha crecido en forma suficiente como para ampliar la acumulación del capital.

Sin embargo, algunos autores, como Andrew Kliman, critican su manera de evaluar la evolución de la tasa de ganancia y su forma de medirla porque sobreestima su crecimiento. Kliman (2011) señala que Moseley magnifica su ascenso al comparar el mínimo alcanzado con el máximo y no el máximo con el máximo. También cuestiona el método de cálculo por reevaluar el capital invertido a los precios de la ganancia, lo cual implica una subestimación de la misma.

En cualquier caso, más allá de los diferentes puntos de vista y problemas metodológicos como los planteados por Kliman, las diferentes mediciones de la tasa de ganancia en Estados Unidos parecen coincidir en que muestran subidas desde 1982, aunque de una manera más lenta que en el periodo anterior. Mientras el promedio era de 16.7% entre 1947 y 1970, desde 1982 hasta el 2007 es de 13.7% (Bakir y Campbell, 2009: 337).

El centro de la reflexión tiene en común una tesis: que en los inicios de este siglo XXI, en las nuevas condiciones del sistema capitalista internacional, el análisis del nivel y la tendencia de la rentabilidad general de la economía estadounidense es referente esencial y obligado para caracterizar la marcha de la economía mundial, pero también –en mayor o menor medida– la dinámica de las economías nacionales (Morera, 2011: 10).

Un planteamiento más general sobre la dinámica del capital es que éste se mueve en torno a las luchas por la distribución de la plusvalía. Según Duménil y Lévy, la plusvalía obtenida de la explotación obrera es la fuente de la riqueza, pero una vez generada en el ámbito de la producción hay una disputa por su

mencionadas transformaciones del proceso capitalista contemporáneo y los profundos cambios espectaculares de los mercados e instituciones financieras, en donde el espacio financiero actúa como la punta de lanza del capital (Morera, 2011: 10).

apropiación. En este sentido, definen a las finanzas como el sector superior de la burguesía y su característica es la capacidad de controlar los mecanismos de las instituciones económicas según sus intereses. “Por ‘finanzas’, entendemos: la fracción superior de la clase capitalista y las instituciones financieras y agentes de su poder” (Duménil y Levy, 2006: 132).²

Rolando Astarita está de acuerdo con Chesnais en cuanto a que el sistema bancario modifica la distribución del capital a favor de los capitalistas privados y usureros, pero a causa de ello, al mismo tiempo, la banca y el crédito se convierten en el medio más poderoso para impulsar la producción capitalista más allá de sus propios límites, y en uno de los vehículos más eficaces de las crisis y de las estafas, con plena *validez multiplicada en los sistemas económicos modernos*. Con el crédito se plantea entonces *una nueva posibilidad desarrollada de la crisis* (Astarita, 2008: 10).

Además, hay que tener en cuenta el *crédito que genera capital*, que tiene especial relevancia en el sistema capitalista. Se trata de la creación de dinero para el inicio de la rotación del capital que se produce cuando los empresarios solicitan créditos, que son concedidos por los bancos. Con este dinero se paga a trabajadores y proveedores, generando de esta manera depósitos en los bancos y ciclos de consumo y producción inducida. Una vez que se completa el ciclo con la venta de la producción, se devuelven los préstamos y el circuito se cancela. Se desarrolla así otra palanca para impulsar la acumulación, ya que en este caso *el sistema crediticio no se limita a centralizar y canalizar hacia la producción recursos monetarios ya existentes*, sino que genera el dinero (banca-rio) que abre el circuito del capital y que *se puede convertir en una poderosa palanca de la sobreacumulación*, forzando el límite del proceso de reproducción (Astarita, 2008).

En el sistema capitalista, la competencia impulsa a cada capital a intentar valorizar al máximo los valores en proceso; de ahí la tendencia intrínseca a extender el crédito, a buscar nuevas fuentes de financiamiento, a inventar más y más medios crediticios que permitan apalancar los fondos disponibles, para a

² Según la periodización del desarrollo capitalista realizada por los autores franceses, la fase actual es la del capitalismo neoliberal y ésta es la que entró en crisis. Las pruebas fundamentales para su modelo es la regresión en el reparto del ingreso con respecto a la etapa keynesiana a favor del 1% más rico, la expansión de los órganos financieros, en particular el Banco Mundial y el FMI, el dominio en escala global de las políticas a favor de las finanzas a través del llamado Consenso de Washington, la liberalización de los mercados para agilizar el flujo financiero, el aumento de las ganancias financieras por sobre las industriales y las peores condiciones de vida de la clase obrera, entre otras cuestiones.

su vez lanzar a la valorización más masas de capital dinero que impulse la sobre-especulación (Astarita 2008: 13). Este punto es central para entender la dinámica en la que nos estamos moviendo en esta crisis sistémica del capitalismo.

La naturaleza del sistema financiero debe comprenderse entonces como complementaria a la del sistema productivo en su conjunto. Es, en cierto sentido, parasitaria. Por eso Marx consideraba al sistema financiero improductivo desde el punto de vista técnico. El sistema financiero es un instrumento para espolear la producción, pero a la vez ejerce tensión sobre la misma. Tiene, por lo tanto, un papel contradictorio, ya que los bancos permiten centralizar el capital, incrementando el proceso de acumulación y ampliando el potencial del sistema económico. Marx era especialmente claro a este respecto:

En la fórmula D-D' tenemos la forma más absurda del capital, la inversión y materialización de las relaciones de producción elevadas a la más alta potencia: la forma del interés, la forma simple del capital, antepuesta a su mismo proceso de reproducción; la capacidad del dinero o, respectivamente, de la mercancía, de valorizar su propio valor independientemente de la reproducción, la mistificación capitalista en su forma más descarada (Marx, 1975: 578).

Cuanto más amplio y extendido sea el sistema de crédito, más dependientes son todas las ramas de la producción del mismo, y en consecuencia más devastadores son los efectos de una interrupción súbita del crédito. Por eso el sistema del crédito actúa como un amplificador de la crisis, repercutiendo sobre toda la economía: “la crisis real no puede ser expuesta más que a partir del movimiento real de la producción capitalista, de la competencia y del crédito” (Marx, 1975: 611).

La caída de las ventas genera la crisis dineraria, que reaccúa sobre la crisis general de la producción y el comercio, agravándola. Sobrevienen entonces las quiebras de los capitales más débiles, la centralización del capital, el aumento de la desocupación y de la miseria de las masas. Puede verse entonces que el crédito, si bien no es la causal autónoma del ciclo, reaccúa sobre éste. Cada crisis por otra parte prepara el terreno para la siguiente recuperación, para la siguiente sobre-especulación, para la siguiente quiebra (Astarita, 2008: 13).

Para concluir, el sistema financiero incrementa el proceso de acumulación, centraliza el capital y amplía el potencial del sistema económico, *convirtiéndose en una poderosa palanca de la sobreacumulación*, forzando el límite del proceso de reproducción.

APALANCAMIENTO DE LA BANCA MUNDIAL Y CRISIS FINANCIERA

Las teorías económicas imperantes tienden a presentar las crisis financieras como una especie de accidentes inevitables y, precisamente por ello, también impredecibles. Los modelos que se enseñan en las facultades de economía muestran que la probabilidad de que los mercados financieros se perturben fatalmente cuando se les deja actuar libremente es casi nula, así que sólo el azar o fenómenos accidentales podrían considerarse como sus causas desencadenantes cuando efectivamente se producen, como bien expresa el premio Nobel Joseph Stiglitz:

Según los modelos estándar, el tipo de crac de los mercados de acciones que se produjo el 19 de octubre de 1987 podría ocurrir sólo una vez cada 20 000 millones de años, un lapso de tiempo mayor que la existencia del universo. Pero, a continuación, otro acontecimiento “de una vez en la vida” se produjo tan sólo diez años después, como parte de la crisis financiera de 1997-1998 (Stiglitz, 2010: 131).

Desde la finalización de la segunda guerra mundial hasta los años ochenta del siglo pasado, el porcentaje de economías de alto, mediano o bajo ingreso que sufrieron crisis financieras fue prácticamente nulo, a diferencia de lo que había ocurrido en épocas anteriores y también a partir de dicha década. Por tanto, en principio, se puede establecer una hipótesis: las crisis financieras son evitables, puesto que prácticamente no se dieron durante un periodo muy largo de la historia contemporánea. Desde el punto de vista del marco institucional se daban dos circunstancias principales que limitan la generación de este tipo de crisis: una regulación de las finanzas nacionales y un control de capitales que hacía imposible que se dirigieran de un lugar a otro de manera imprevisible. Algo que además implicaba que, salvo en casos muy particulares y para operaciones expresamente prohibidas, no existieran los más tarde llamados paraísos fiscales. Si bien esta etapa no fue ajena a la expansión del crédito, su crecimiento fue relativamente moderado, sobre todo si se le compara con el que se da en las fases en las que la proporción de países sufriendo crisis financieras es mucho mayor. Esto es debido a que la inmensa mayoría de las operaciones financieras, y sobre todo bancarias, estaban principal o casi exclusivamente orientadas a financiar a las empresas, al consumo y al negocio productivo, por lo que en ese periodo apenas se daban *innovaciones financieras* vertiginosas que satisficieran demandas de liquidez para operaciones especulativas (Navarro y Torres López, 2012).

A partir de los años noventa diversos cambios regulatorios, especialmente la derogación de la Ley Glass-Steagall,³ supuso el salto cualitativo para que el capital estadounidense pudiera expandirse libremente y ampliar las bases de la sobreacumulación. Muy criticada desde mediados de los años setenta, fue finalmente revocada el 12 de noviembre de 1999 por la Financial Services Modernization Act, más conocida como Gramm-Leach-Bliley Act, justo a tiempo para permitir la constitución de Citigroup.

La idea de la Glass Steagall original era crear dos tipos de bancos completamente distintos. Por un lado estarían los bancos comerciales convencionales, para que la gente tuviera sus cuentas de cheques y de ahorro y se financiaran las hipotecas o los préstamos para pequeñas empresas y particulares, mientras la Corporación Federal de Seguro de Depósitos (FDIC) garantizaría los depósitos de estas cuentas, siempre que los bancos comerciales mantuvieran sus actividades en ese ámbito *seguro*.

Por el contrario, los bancos de inversión gozaban de absoluta libertad para participar en cualquier negocio que estimaran pertinente, independientemente de los riesgos asumidos. La diferencia con un banco comercial residía en que los de inversión no recibían depósitos sino que recaudaban dinero mediante la emisión de bonos u otras formas de endeudamiento. Por lo tanto, se componían de inversionistas que pretendían maximizar sus ganancias y para ello se encomendaban a un equipo de gestores.

El final de la Glass-Steagall eliminó la separación entre los bancos de inversión y los comerciales, permitiendo que hicieran *inversiones arriesgadas* con los depósitos a salvo por el gobierno. Si los clientes saben que su dinero está garantizado, no existe temor respecto a las actividades que esté realizando el banco, por lo que la actuación del regulador es clave para imponer la disciplina.⁴

Con la abolición de esta ley, el capital estadounidense superó una barrera que le ha permitido adquirir la primacía mundial, autonomizándose cada vez más respecto de los procesos reales de producción y brindando unas oportu-

³ La Ley Glass-Steagall es el nombre con el que se conoce generalmente a la “Banking Act” de Estados Unidos (Pub. L. No. 73-66, 48 Stat. 162), que entró en vigor el 16 de junio de 1933, estableció la Corporación Federal de Seguro de Depósitos (FDIC) e introdujo reformas bancarias para controlar la especulación. Entre sus características destaca la separación entre la banca de depósito y la de inversión para evitar que se volviera a producir una crisis como la de 1929.

⁴ En principio, incluso después de la terminación de la Ley Glass-Steagall en 1999 se supone que los bancos deben mantener una estricta separación entre la banca comercial y las apuestas arriesgadas que toman sus divisiones de banca de inversión, pero esto depende de la capacidad de los reguladores para hacer cumplir esta restricción.

tunidades de ganancia inalcanzables en los demás sectores de actividad de la economía real.

Hasta el colapso de Lehman Brothers, muchos inversores estadounidenses podían intuir que el gobierno respaldaría las deudas de los grandes bancos, si es que alguna vez se enfrentaban a la bancarrota, pero no había ninguna garantía de que este sería el caso. El colapso de Bear Stearns, en la que los acreedores quedaron protegidos por una toma de control diseñado y subvencionado por la Junta de la Reserva Federal, sin duda reforzó la expectativa del apoyo del gobierno en cuanto a las deudas de los principales bancos, retroalimentando el problema de riesgo moral en que estaba inmerso el sistema financiero estadounidense –y, por extensión, el mundial–, respecto a las posibles ayudas estatales ante casos problemáticos en la banca.

La decisión de dejar caer a Lehman Brothers rompió temporalmente esta expectativa. Sin embargo, las consecuencias fueron tan catastróficas que ello llevó al gobierno estadounidense a moverse agresivamente para convencer a los mercados financieros de que no permitiría que otro gran banco fallara de esta manera. Así, el Congreso de Estados Unidos aprobó el Programa de Alivio para Activos en Problemas (TARP, por sus siglas en inglés) para apoyar a los bancos con cientos de miles de millones de dólares y, adicionalmente, la Junta de la Reserva Federal prestó otros cientos de miles de millones de dólares mediante una serie de nuevas líneas de crédito especiales. Además de lo anterior, la FED y Hacienda también tomaron medidas extraordinarias para mantener a Citigroup y Bank of America lejos de la bancarrota, en un momento en que casi con toda seguridad se habrían derrumbado sin el apoyo del gobierno.

Una simple ilustración del gigantismo financiero alcanzado por la desreglamentación y globalización de los mercados sugiere que este proceso no podía proseguir indefinidamente. En 1980, los beneficios captados por el sector financiero norteamericano representaban el 10% de los beneficios totales de las sociedades privadas. Este porcentaje se había elevado hasta el 40% en 2007. Esta última cifra ha de ir referida a que este sector representaba el 5% de los empleos asalariados de las sociedades privadas y el 15% del valor añadido (Aglietta y Rigot, 2009: 19).

La banca privada crea dinero a través del sistema de reserva fraccionaria con una de las más simples fórmulas matemáticas: $m = 1/r$, donde el multiplicador monetario, m , es el resultado del nivel de reservas exigidas, r , en porcentaje. Un nivel aceptable de r , por ejemplo 0.1, representa un nivel de reservas de 10%, lo que indica a su vez que cada euro real de la economía ha sido multiplicado diez veces. Los niveles medios de apalancamiento de la ban-

ca europea en los años previos a la crisis se instalaron en niveles de 20 y 30; no obstante, como recoge Guillermo de la Dehesa:

En ese momento ambos economistas (Gros y Micossi) mostraron que existían bancos europeos cuyo apalancamiento superaba 80 veces su capital, como Hypo Real Estate, o las 60 veces, como Dexia y Barclays, o más de 55 veces, como Deutsche, o cerca de las 50 veces, como UBS. Es realmente chocante pensar cómo ha sido posible encontrarse, tras el estallido de la crisis, con bancos comerciales y universales apalancados 40, 50 y 60 veces sobre su capital, cuando tradicionalmente los bancos comerciales que toman depósitos, de acuerdo con Basilea I, no podían hacerlo más de 12.5 veces ya que exigía un 8 por ciento de capital por cada préstamo concedido o por cada compra de activo, y los bancos de inversión, tradicionalmente, no se apalancaban más de 20 veces ya que mantenían por precaución un 5 por ciento de capital como garantía de sus activos (Dehesa, 2009: 176).

Respecto a la banca estadounidense, bancos como Citigroup o Goldman Sachs llegaron a niveles de apalancamiento de 100% y más, lo que indica que la banca hacía apuestas por 100 millones de dólares con sólo un millón de dólares de capital propio. Esta fue la tónica que alentó el gran volumen de endeudamiento desde la desregulación financiera en los años noventa. Y como el negocio era muy rentable, el efecto multiplicador de las ganancias atrajo a una gran cantidad de inversionistas. El problema que encierra este fenómeno es que basta una caída de 1% en el valor de las acciones para que se pierda todo el capital real y quede sólo el dinero ficticio.

Unido a los problemas de riesgo moral que se instalaron en los sistemas financieros, existía la sensación de impunidad a la hora de acometer negocios de alto riesgo, e incluso delictivos. “Una vez que esto quedó claro, era obvio que se empezarían a dar fraudes contables sistemáticos” (Akerlof y Romer, 1993: 4).⁵

El corolario de esta elevada rentabilidad financiera fue la asunción de riesgos crecientes mal medidos por las agencias de calificación y los sesudos modelos econométricos. La aparición periódica de burbujas especulativas y de

⁵ Escándalos financieros ha habido desde siempre, pero sí que es fácilmente comprobable en las hemerotecas que éstos han tenido un crecimiento exponencial en los últimos años. Como ejemplo baste recordar el reciente escándalo del líbor-Euribor como prueba de las prácticas fraudulentas y especulativas de este cártel, el cual alteraba el precio al que se presta el dinero e incrementó el coste de las hipotecas de los europeos. Entre los implicados están Barclays, el Deutsche Bank, Credit Suisse, UBS, Lloyds y Royal Bank of Scotland (RBS).

crisis cambiarias va asociada a la libertad casi absoluta de la que gozan los movimientos de capitales en escala mundial.

Los mercados financieros en Estados Unidos crecieron de forma desorbitada, duplicando su volumen en tan sólo siete años, entre 2000 y 2007. Los mercados de deuda se expandieron desde un 168% del PIB en 1981 hasta más del 350% en 2007. El valor teórico de todos los contratos de derivados se disparó desde tres veces el PIB en 1999 hasta 11 veces en 2007. Por su parte, los bancos de inversión alcanzaban una ratio de activos sobre capital cercano a 30 y los *hedge funds* incluso estaban más altamente apalancados. Los bancos comerciales parecían adecuadamente capitalizados pero sólo porque un alto porcentaje de sus activos permanecía fuera de balance (Alejo González, 2008: 19).

Para entender la importancia de la crisis actual es de vital importancia conocer las emisiones de titulización de activos y los derivados de crédito. La titulización ha permitido a los bancos eludir la reglamentación de los fondos propios, ha contribuido a ocultar un riesgo cuya valoración pasaba a ser casi imposible y ha generado unos encadenamientos financieros y económicos desestabilizadores que han provocado la actual crisis financiera mostrada crudamente en la quiebra de Lehman Brothers en 2008.

El sector financiero mundial se encuentra actualmente en situación de pre-quiebra debido a esta creciente actividad crediticia paralela, denominada *sistema bancario en la sombra*, que actúa sin ninguna regulación al ser una compleja red de intermediarios financieros que ofrecen servicios similares a los de la banca tradicional. Algunos de sus productos son los fondos de cobertura, los vehículos de inversión estructurada y los fondos del mercado monetario. Estas actividades no son supervisadas por los bancos centrales y esto ha permitido que sus transacciones no aparezcan en los balances convencionales de contabilidad; por eso son invisibles para los reguladores.

Los activos están sobrevalorados, aun a los deprimidos precios actuales. Muchas entidades financieras (entre las que probablemente se incluyen las más grandes) son insolventes, sin esperanza, tenedoras de muchedumbres de desechos tóxicos que jamás valdrán nada (Galbraith, 2009).

El volumen de sus operaciones creció de manera extraordinaria desde el año 2000 con la industria de derivados, las titulizaciones fuera de balance y su cobertura de riesgo por la vía de los *swaps* de incumplimiento crediticio.

Y al igual que los *credit default swaps*,⁶ que existen desde los años ochenta, se dieron a conocer en el año 2008 tras la quiebra de Lehman Brothers. Sólo ahí quedó al descubierto esta enorme madeja de derivados financieros. En un reciente documento de la Comisión Europea, se alerta sobre la magnitud del problema, ya que *la banca en la sombra* supone una amenaza potencial para la estabilidad financiera a largo plazo.

La quiebra desordenada de las entidades del sistema bancario en la sombra puede acarrear riesgos sistémicos, tanto de forma directa como a través de sus interconexiones con el sistema bancario ordinario. También ha indicado que mientras dichas actividades y entidades sigan sujetas a un nivel de regulación y supervisión menor que el resto del sector financiero, el reforzamiento de la reglamentación bancaria podría empujar una parte sustancial de las actividades bancarias fuera de los límites de la banca tradicional, hacia terrenos no regulados (Comisión Europea, 2012: 2).

El Consejo de Estabilidad Financiera (FSB)⁷ ha calculado *grosso modo* que en 2010 el volumen del sistema bancario mundial en la sombra se situaba

⁶ *Credit default swap* (CDS) o permuta de incumplimiento crediticio en español, es un producto financiero que consiste en una operación financiera de cobertura de riesgos, incluido dentro de la categoría de productos derivados de crédito, que se materializa mediante un contrato de *swap* (permuta) sobre un determinado instrumento de crédito (normalmente un bono o un préstamo) en el que el comprador de la permuta realiza una serie de pagos periódicos (denominados *spread*) al vendedor y, a cambio, recibe de éste una cantidad de dinero en caso de que el título que sirve de activo subyacente al contrato sea impagado a su vencimiento o la entidad emisora incurra en suspensión de pagos.

Aunque un CDS es similar a una póliza de seguro, se diferencia significativamente de ésta en que no se requiere que el comprador del CDS sea el propietario del título (y por tanto haya incurrido en el riesgo real de compra de deuda). Es decir, un seguro se establece sobre algo que es propiedad del asegurado, pero un CDS se hace sobre un bien que no es propiedad del que contrata el CDS. A este tipo de CDS se le denomina “desnudo” (*naked*), y en realidad es equivalente a una apuesta. El Parlamento Europeo prohibió las CDS “desnudas” a partir del 1 de diciembre de 2011.

Las permutas de incumplimiento crediticio son objeto de debate, al haberse utilizado como instrumentos de ataque a la deuda pública de los países periféricos de la UE, como Grecia o España en 2010. También fueron responsables de la caída en 2008 de la empresa estadounidense American International Group (AIG).

⁷ El Financial Stability Board se creó en abril de 2009 tras la reunión del G20 en Londres, con el mandato de evaluar las vulnerabilidades que afectan al sistema financiero global e identificar y supervisar las acciones necesarias para hacerles frente.

en torno a los 46 billones de euros (21 billones de euros en 2002), lo que representa 25-30% del total del sistema financiero y la mitad del volumen de los activos bancarios. En Estados Unidos esta proporción es incluso mayor, con una cifra estimada de entre 35 y 40%. Sin embargo, de acuerdo con las estimaciones del FSB, la proporción de los activos de los intermediarios financieros no bancarios situados en Europa como porcentaje del volumen global del sistema bancario en la sombra ha aumentado considerablemente entre 2005 y 2010, mientras que la proporción de los situados en Estados Unidos ha disminuido (Comisión Europea, 2012: 5).

LOS FALLIDOS RESCATES BANCARIOS: LA SUPERACIÓN DE UNA NUEVA BARRERA POR EL CAPITAL

Uno de los resultados del colapso de Lehman Brothers en septiembre de 2008 es que tanto la FED como el BCE y la mayoría de los bancos centrales de países con entidades financieras que pudieran suponer un *riesgo sistémico* (en caso de quiebra o desajustes graves en sus estructuras contables y/o de capitalización),⁸ formalizaron un compromiso para aplicar una serie de políticas cuyo objetivo era mantener a flote a estas entidades financieras a cualquier precio.

En los primeros envites de la crisis, la mayoría de los grandes bancos de Estados Unidos: Bank of America, Citigroup, Goldman Sachs y Morgan Stanley, casi seguramente hubieran quebrado sin el apoyo gubernamental. Los gobiernos precisaron de una campaña mediática sin precedentes para convencer al conjunto de la población sobre la *absoluta necesidad* de rescatar a los grandes grupos financieros; así se empezó a acuñar el concepto anglosajón *Too big to fail* (“demasiado grande para quebrar”, TBTF, por sus siglas en inglés) que, en esencia, consiste en dotar de liquidez ilimitada a las entidades financieras *elegidas*, de manera que se asegure su supervivencia, al menos momentáneamente. Como resultado, los grandes bancos obtuvieron su dinero de los contribuyentes, consolidando sus balances y absorbiendo a una buena parte del sistema financiero mundial, por lo que ahora son más grandes que nunca. Además,

⁸ En finanzas, *riesgo sistémico* es el riesgo común para todo el mercado entero. Puede interpretarse como “inestabilidad del sistema financiero, potencialmente catastrófico, causado por eventos idiosincráticos o condiciones en los intermediarios financieros”. Se refiere al riesgo creado por interdependencias en un sistema o mercado, en que el fallo de una entidad o grupo de entidades puede causar un fallo en cascada, que puede hundir el sistema o mercado en su totalidad. La esencia del riesgo sistémico es la correlación de las pérdidas.

no sólo fueron rescatados con el dinero de los contribuyentes, sino que en esta nueva fase de la crisis mantienen en su poder ingentes cantidades de deuda pública de los mismos estados que los rescataron, por lo que ahora exigen políticas que les permitan valorizar sus capitales a costa de los impuestos de los trabajadores y la mayoría de las poblaciones.

Unido a los *rescates públicos*, desde diciembre de 2007 a julio de 2010 la FED realizó cerca de 21 000 operaciones en secreto, a espaldas del Congreso y del gobierno de Estados Unidos, por 3.3 billones de dólares.⁹ A bancos y corporaciones amigas de la FED se les otorgaron préstamos gigantescos a tasas de interés de 0.25%. Estas transacciones fueron con los mayores bancos, instituciones financieras y corporaciones de todo el mundo, donde bancos y empresas extranjeras recibieron una parte muy importante de estos rescates. Las dimensiones y el alcance de los préstamos permiten dar cuenta de la gravedad del problema y de la nula transparencia del sistema financiero. Desde el principio de la crisis, más de 2 000 bancos pequeños de Estados Unidos y Europa han desaparecido, absorbidos principalmente por estas megacorporaciones.

La lista de empresas rescatadas por la FED a espaldas de los contribuyentes es bastante larga. Entre las instituciones financieras de origen estadounidense están: Goldman Sachs, Citigroup, JP Morgan Chase, Morgan Stanley, Merrill Lynch, Bank of America, Bear Stearns, Pacific Management Investment Co. (PIMCO), y la lista de bancos extranjeros incluye a Royal Bank of Canada, Toronto-Dominion Bank, Scotiabank, Barclays Capital, Bank of Scotland, Deutsche Bank, Credit Suisse, BNP Paribas, Societe Generale, UBS, Dexia, Bayerische Landesbank, Dresdner Bank, Commerzbank, Santander y BBVA.

La pregunta central que surge en este momento es: ¿por qué una institución como la Reserva Federal de Estados Unidos apoya en secreto a estos bancos? ¿Qué intereses tiene en estas entidades financieras para que sean las *elegidas* para sobrevivir?

Si se trataba de superar un riesgo sistémico, con unas entidades financieras demasiado grandes y excesivamente interconectadas para dejarlas quebrar, la operación fue un absoluto fracaso ya que ahora el sistema financiero está más concentrado que nunca debido a las fusiones y adquisiciones acaecidas en estos años. Si por el contrario había que encontrar nuevos espacios donde valorizar el capital internacional absorbiendo las entidades financieras rentables pero absolutamente faltas de liquidez para continuar funcionando, debido al colapso financiero de entonces, entonces sí ha sido un rotundo éxito. Si a esto unimos

⁹ En este artículo, cuando se hable de billones será siguiendo el idioma español; es decir, millón de millones (que en Estados Unidos serían trillones).

el enorme endeudamiento de los estados que ahora se encuentra en manos del capital internacional, éste se está garantizando el cobro de plusvalías rentistas casi eternas ya que no hay que olvidar que la deuda pública se paga con impuestos futuros, y para los estados que tengan problemas con sus obligaciones se exigen políticas de *reformas estructurales* con las que básicamente se trata de privatizar los activos rentables del sector público a una fracción de su valor real y adelgazar lo máximo el aparato del Estado, de manera que el capital internacional encuentre nuevas formas de valorización. Por lo tanto, en la nueva fase de la crisis que nos toca vivir, el problema ahora será la quiebra de los estados.

Como se ha visto, la FED apoya desde el principio de la crisis a las principales entidades financieras de Europa, mientras el BCE aparentemente se mantuvo al margen de este asunto hasta finales del año 2011.

A partir de 2010, la evolución de la crisis en la Unión Europea se fue deteriorando con rapidez, principalmente en los países periféricos de la misma, como Grecia, España, Portugal, Italia e Irlanda, donde, en el otoño de 2011, el costo de los *credit default swaps* en la Eurozona superó el nivel alcanzado en el momento del colapso de Lehman Brothers en 2008. Ante el temor de que esta situación de desconfianza pudiera generar un nuevo *Momento Lehman* que colapsara los mercados financieros mundiales, en diciembre de 2011 el BCE concedió una primera facilidad de liquidez a los bancos de la Eurozona por un importe de 489 000 millones de euros y a finales de febrero de 2012 otros 530 000 millones adicionales. Esta inyección de dinero a la banca es básicamente una postergación del problema en el tiempo con el fin de ayudar a que los bancos estructuren sus balances y puedan sanear sus activos en los próximos tres años, mientras que a corto plazo se les sigue ayudando de una manera escandalosa con el negocio del *carry trade*.¹⁰

Actualmente, pese a la enorme inyección de capital público, la valoración de algunas entidades financieras está por debajo no sólo de lo reflejado por su valor en libros contables, sino de los importes que han recibido de las autoridades, lo cual es una muestra clara de la desconfianza respecto a los activos contabilizados. En este aspecto, tiene mucho que ver la cifra total de derivados que se encuentran diseminados por el sistema financiero mundial. Al 31 de

¹⁰ El *carry trade* es una práctica ventajosa para la banca, que consiste en que los bancos “rentables” pueden financiarse con dinero del BCE al 1% y con esa financiación comprar deuda pública de los estados como España que estaba emitiendo la misma a tipos de interés cercanos al 7% durante el año 2012 y parte del 2013. De esta manera, se da una inestimable ayuda a la banca, ya que obtiene pingües beneficios sin realizar ninguna labor para conseguirlos. Mientras, se exigen aumentos de impuestos a los trabajadores para poder pagar esa deuda contraída.

diciembre del 2010 el total de derivados era de 601 billones de dólares, mientras al 30 junio de 2011 la cifra ya ascendía hasta los 707.6 billones de dólares (BIS, 2011). Dado que el PIB mundial es de aproximadamente 63 billones de dólares, estos papeles juegan con la producción mundial de once años.

Esto nos pone nuevamente frente a una de las características del esquema Ponzi, es decir que requiere de la constante inyección de dinero para su funcionamiento. A la hora que se corta el suministro de dinero, como ha ocurrido desde el estallido de la crisis, viene el colapso total que se propaga rápidamente a la esfera de la economía real. Los bancos centrales han suplido ese suministro de dinero con grandes inyecciones de liquidez que al servir sólo para enmascarar los balances han transferido el apalancamiento al sector público entorpeciendo la salida real de la crisis.

El análisis de la crisis bancaria se basa en una metáfora defectuosa: *restaurar los flujos de crédito*. El crédito no es un flujo. Los bancos no están escasos de fondos (nunca lo están). No están bloqueados. Añadir fondos a los bancos no los pondrá en mejor predisposición para prestar.[...] El crédito es un contrato. El colapso de los valores ha dejado a los bancos sin una buena cantidad de buenos prestatarios. No hay suficientes clientes con proyectos rentables. No hay suficientes clientes con ingresos estables. No hay suficientes clientes con garantías adecuadas. Los bancos no prestarán hasta que haya beneficios en hacerlo. Y los clientes no pedirán prestado hasta que vean más oportunidades que riesgos, y hasta que no vuelvan a tener activos que puedan respaldar esos préstamos. [...] Garantizar los activos tóxicos no estabilizará los precios de la vivienda. No va a estabilizar los ingresos y las oportunidades de beneficio en la economía. Por lo tanto no va a resolver el problema de crédito. [...] Mientras tanto, las garantías [a los bancos] apoyarán a los gestores actuales y a los accionistas. Se incrementará enormemente la deuda pública –directa o por medios de avales– haciendo más difícil el logro de otras prioridades del presente. Y van a distorsionar la distribución de la riqueza, garantizando la situación financiera de un grupo de élite, mientras que la de tantos otros está colapsando (Galbraith, 2009:1-2).

CONSECUENCIAS DE LOS FALLIDOS RESCATES BANCARIOS: EL CASO DE ESPAÑA

Desde los inicios de esta crisis hay una enorme presión sobre la banca de los países periféricos de la Unión para que reduzca su tamaño, pues se alega que el enorme volumen de la deuda de las empresas y las familias amenaza la sol-

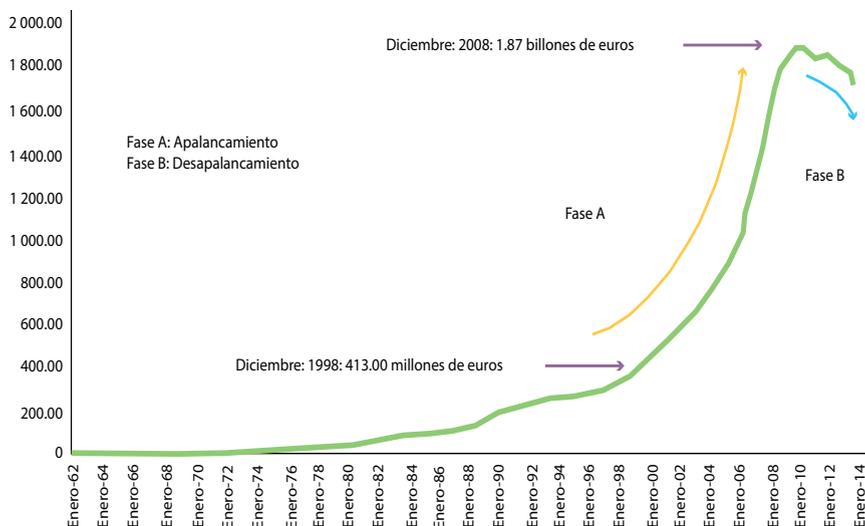
vencia de la deuda soberana de los países. En rigor, hay tres grandes áreas de desapalancamiento que están teniendo lugar en la economía europea y, concretamente, en la española. Por un lado está el fuerte proceso de desinversión que viven las familias y las empresas, con una reducción a los préstamos de consumo e inversión, disparados por la aceleración del desempleo y las magras expectativas de crecimiento. Por otro, está el fuerte ajuste que realiza el gobierno por medio de los recortes y los planes de austeridad, y el desapalancamiento que realiza la propia banca por la vía de retener las inyecciones de liquidez para recapitalizarse. Todo este proceso conjunto es el que tiene a la economía de los países periféricos en el letargo y el estancamiento (Casais, 2011).

Uno de los puntos centrales que se debe tener en cuenta en este fenómeno es que apalancamiento y desapalancamiento no son procesos simétricos. Cuando se da un proceso generador de deuda, se hace en virtud de las rentabilidades futuras que se esperan obtener como producto de la deuda que se contrae. Pero todo esto se cae cuando la empresa deja de vender los volúmenes esperados, o cuando la persona que se ha comprado una vivienda se queda sin empleo o ve rebajado su salario. Aquí la espiral en reversa no sólo comprime los gastos en consumo sino también las decisiones de inversión que estipulaba para el futuro. La contracción del crédito y el consumo en la fase de caída tienen una fuerza que potencia el ciclo bajista y no es simétrica a la fuerza del ciclo expansivo.

En la fase expansiva, sólo de 2000 a 2007, los bancos multiplicaron el crédito total destinado a la actividad productiva por 3.1, el dirigido a la industria por 1.8, el de la construcción por 3.6 y el encaminado a la actividad inmobiliaria por 9. En consecuencia, el crédito total a residentes pasó de 701 663 millones de euros en 2002 a 1.8 billones en 2008. Mientras esto ocurría, los bancos españoles cada vez disponían de menos depósitos para generarlo: en 2000 la banca española recibía 1.43 euros en depósitos por cada euro que concedía a crédito, mientras que en 2007 sólo 0.76 euros. Así fue que la financiación interbancaria internacional y especialmente la europea recibida por la banca española pasó de 78 000 millones de euros a 428 000 en el último periodo de gran liquidez previo al inicio de la crisis (Banco de España, 2012a).

En los años de *bonanza* económica, la suma de depósitos y capital disponible eran insuficientes para conceder más préstamos y créditos. Entonces, en lugar de aumentar su capital, la banca incrementó su endeudamiento y obtuvo liquidez adicional mediante operaciones de *titulización*: dos vías que han terminado siendo letales con el devenir de la crisis.

Gráfica 1
España: apalancamiento y desapalancamiento del sistema financiero, 1962 - 2012

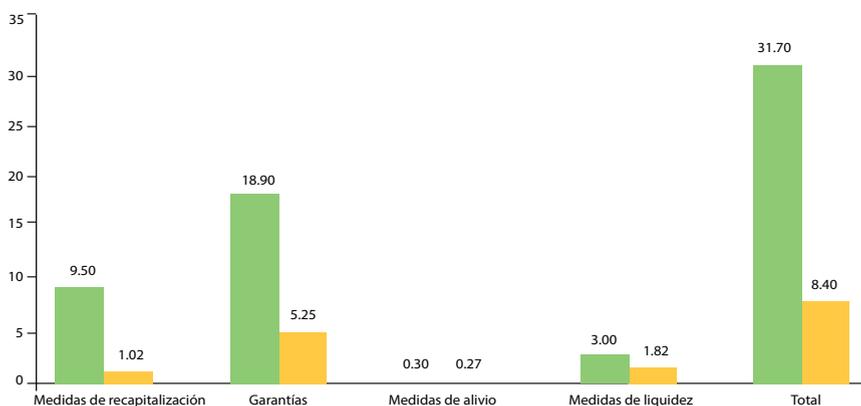


Fuente: Banco de España (2012a).

La falta de liquidez y la negativa de los inversores internacionales para prestar a los bancos debido a su falta de solvencia se convirtió, desde los primeros momentos de la crisis, en el principal problema de los gobiernos de muchos países de la Eurozona. Ante el deterioro de la situación, los gobiernos decidieron aplicar reglas contables más laxas que les permitieran mantener a flote a sus bancos. La solución que aplicó el Estado español fue la de prestar su aval a las entidades financieras para que emitieran deuda en el mercado y se pudieran financiar, como se ve en la gráfica 2.

A partir del otoño de 2011 este proceso se truncó debido a la negativa de los inversores especulativos mundiales a seguir financiando, pues alegaban falta de garantías del Estado español para poder cumplir con sus obligaciones como aval ante los crecientes volúmenes comprometidos. De esta negativa surgen dos gravísimos problemas: la banca no podía atender sus vencimientos y las subastas de deuda pública española quedaban desiertas, por lo que el Estado no se podía financiar. Ante el riesgo del colapso del sistema, que hubiera supuesto la quiebra del Estado español y de sus entidades financieras, el BCE autorizó ayudas masivas, pero nuevamente de manera indirecta. La solución fue que el Estado español vendiera avales a las entidades financieras y, sin pasar por el mercado, utilizarlos como garantía para que el BCE les prestara dinero,

Gráfica 2
Ayudas del Estado español al sistema financiero en porcentaje del PIB 2010, 2007-2010



Fuente: Banco de España (2012b). Cantidades comprometidas desde enero 2008 hasta septiembre 2011. Cantidades usadas: 2007-2010.

a tres años de plazo, a tasas de interés de 1%. Con estos recursos los bancos han adquirido deuda del Estado español a 6-7%, con el que atenderán vencimientos o comprarán emisiones propias que cotizan con fuertes descuentos y obtienen así importantes plusvalías contables.

Esta *solución* es de elevadísimo riesgo: si un día los inversores deciden que, por ejemplo, Portugal puede caer, castigarán a los bancos españoles por el riesgo de contagio, de manera que sus bonos se hundirán en los mercados, precisando éstos urgentemente más capital, de manera que los problemas llegarían de nuevo al Estado, y el BCE debería volver a intervenir si no desea detonar el temido *tsunami financiero* en un círculo vicioso sin fin, ya que cada nueva ronda de financiación será exponencialmente mayor.

La aplicación de los severos programas de ajuste asociados al *rescate concedido* está provocando el cierre total del crédito a las empresas y los hogares, que se refleja en el hundimiento de la economía real y los niveles de empleo. Se crea así un círculo vicioso de deterioro de los activos bancarios en consonancia con el deterioro de la economía.

Cada día hay un mayor consenso respecto a que la austeridad impuesta es un error, pero este error que ahora especula con la deuda soberana de los países del sur de la Eurozona está permitiendo tapan el enorme agujero financiero alemán que viene de las apuestas en productos financieros tóxicos realizadas en los años anteriores a la crisis. El rescate de la banca alemana se realizó des-

de 2008 *internamente*, es decir, el gobierno de la Canciller Merkel aplica en su sistema financiero lo contrario de lo que impone al resto de socios de la Unión: la supervisión por parte del BCE.¹¹ Los rescates y las nacionalizaciones han transformado a los gobiernos alemán, británico, suizo y estadounidense en cobanqueros que *miran hacia otro lado* ante la prolongación de los ataques especulativos del capital financiero internacional contra los estados más débiles de la Unión Europea. La consecuencia directa en los países afectados, como España, es la huida del dinero por miedo a un *corralito*.

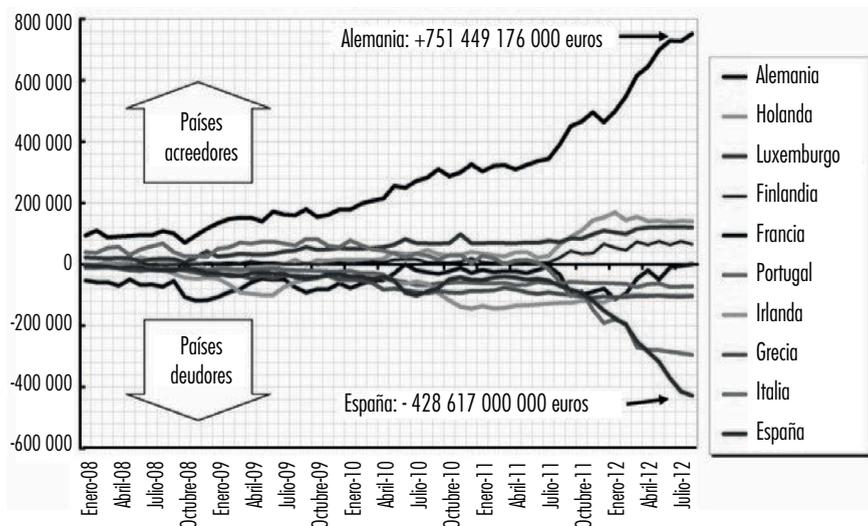
Como se ve en la gráfica 3, la fuga de depósitos de los bancos de los países periféricos de la Eurozona está siendo de una magnitud sin precedentes, y éstos van a parar a bancos de Suiza, Luxemburgo, Holanda y Alemania.

Si este proceso continuara en el tiempo, quebrarían la banca española e italiana, pero también la alemana, que es acreedora de las demás. El Bundesbank no tendría dinero para ayudar a los bancos alemanes ya que está atado a una deuda de un billón de euros con el BCE, que pediría esta cantidad a Alemania para rescatar a los bancos de la periferia europea y el país germano se sentiría obligado a incumplir el TARGET2,¹² lo que supondría la ruptura

¹¹ Sólo por nombrar los casos más significativos de bancos rescatados: Hypo Real Estate necesitó más de 100 000 millones de euros y en 2009 fue nacionalizado en 90%; el Industriebank (IKB), 10 000 millones de euros; los Landesbank (cajas autonómicas), como el Baden-Württemberg, el West o el Sachsen, unos 150 000 millones de euros; el Dresdner Bank, segunda entidad del país, quebró y fue absorbido por el Commerzbank, que a su vez recibió un rescate de 100 000 millones y cuyo 25% todavía está en manos del Estado alemán. El caso del Commerzbank es ilustrativo, pues el año pasado devolvió parte del rescate por 14 000 millones de euros, ganados gracias a sus apuestas contra los países periféricos de la Eurozona realizadas presumiblemente con información privilegiada proporcionada por el propio gobierno (BCE, 2012).

¹² El TARGET2, acrónimo de Trans-European Automated Real-Time Gross settlement Express Transfer system, es un sistema de pagos entre entidades bancarias de diferentes países de la Zona Euro, en dinero de banco central, proporcionado por los bancos centrales nacionales, y gestionado por el eurosistema. Cuando se transfiere un depósito de un banco privado de un país A a otro banco de un país B, inicialmente se genera una deuda entre ambos bancos que sólo puede ser cancelada con dinero del banco central. En este caso, el banco central del país A facilita los euros para que el primer banco cancele la deuda con el segundo, y transfiere dichos euros al otro banco central vía TARGET2, pero entonces el banco de A contrae una deuda con su banco central. Desde mediados de 2007, los países periféricos de la Zona Euro (Grecia, Irlanda, Portugal y España) están acumulando deudas crecientes con sus bancos centrales nacionales, y éstos con el TARGET2, al tiempo que los bancos privados de Alemania está acumulando reservas en el Bundesbank mientras que éste acumula derechos sobre el TARGET2.

Gráfica 3
Balance neto del eurosistema. Target 2 en millones de euros



Fuente: Banco Central Europeo (2012).

de la Unión Monetaria, y probablemente de la Unión Europea. El coste en términos de contracción económica, cierres de empresas y desempleo desbordaría cualquier análisis, ya que el contagio de esta excepcional situación sería de escala planetaria.

En este escenario, los procesos de recapitalización abiertos, la falta de transparencia de las entidades financieras con los procesos de adjudicación de activos inmobiliarios y las continuas refinanciaciones que se están llevando a cabo en todas las entidades suponen una bomba de relojería retardada en el tiempo, ya que estas prácticas mencionadas no arreglan el problema, pues incluso lo agravan en cada nueva refinanciación.

En conclusión, el sistema financiero español mediado el año 2013 presenta un serio problema que amenaza con arrastrar a la quiebra a todo el sistema. La solución aportada por el gobierno ha consistido en crear un *banco malo* donde se han recogido todos los activos tóxicos de las entidades financieras nacionalizadas, con el objetivo de venderlas al capital internacional totalmente saneadas, consiguiendo así éste poseer 50% del sistema financiero español que hasta esta crisis era propiedad de los españoles por medio de su red de cajas de ahorros.

El Estado está concentrándose en tapar los agujeros para que el sistema financiero quede saneado, pero ahora viene el problema: imaginemos que el sistema

financiero queda perfectamente limpio gracias al desembolso masivo del Estado, pero, ¿a quién prestará ahora? ¿Con quién compartirá la ganancia productiva? Teniendo presente que no hay ganancia productiva en España, el sistema financiero no quiere prestar porque significará asumir pérdidas. Por lo tanto, el sistema financiero no volverá a prestar hasta que la economía crezca. Pero por otro lado la supervivencia del sistema financiero depende del sistema productivo, que está hundiéndose. Es decir, cuanto más se hunda la actividad productiva, más lo hará el sistema financiero. Eso significa que en la medida en que se siga deteriorando la capacidad económica de los sujetos económicos –empresas, familias, estados–, los activos que tiene el sistema financiero perderán valor, es decir, tendrá nuevas pérdidas y activos tóxicos. Y de momento sobrevive con impuestos, a falta de actividad productiva. Y esos impuestos provienen de los recortes a los servicios públicos.

CONCLUSIONES

La interpretación de que estamos en una crisis causada por la desregulación del sector financiero, bancario y no bancario, es sólo parcial. Este debilitamiento de reglas habría generado incentivos perversos a la especulación y la aceptación de riesgos desmedidos, pero los problemas de la economía real están en la raíz de esta crisis y mientras no se les haga frente, la economía mundial seguirá padeciendo sus consecuencias.

El panorama económico mundial, en el otoño del año 2013, se podría calificar como de elevado riesgo, con unas entidades financieras en los países centrales al borde de la bancarrota y sostenidas por las billonarias inyecciones de capital tanto de la FED como del BCE. Las consecuencias de los fallidos rescates financieros se están mostrando con toda su crueldad, especialmente (y hasta la fecha) en los países periféricos de la Unión Europea, ya que está provocando enormes dificultades a los mismos estados que se endeudaron masivamente en un intento desesperado de contener el temido *tsunami financiero* que amenazaba con producirse.

Aunque esta crisis tiene un componente financiero central, produce efectos económicos duraderamente adversos. El empleo se contrae, el consumo merma como consecuencia del desendeudamiento de los particulares, del incremento del paro, del aumento del ahorro de precaución, las inversiones son recortadas y la crisis de crédito agudiza estos efectos contractivos de la economía real. Así, el sistema bancario está expuesto a un segundo *shock* financiero provocado por la insolvencia creciente de los agentes económicos y

los mecanismos conjugados del desendeudamiento financiero, paro masivo y deflación económica.

En el devenir de la crisis ahora no sólo tenemos un problema bancario, sino que los estados deben obedecer los dictados del capital internacional en aras de cumplir con sus emisiones de deuda pública y los compromisos crediticios en manos de los bancos internacionales. Así, se imponen las políticas de privatización y austeridad que amplían nuevos horizontes de valorización al capital internacional, mientras se constriñen los salarios y derechos de la mayoría de las poblaciones. La ofensiva contra los asalariados y la expansión del sector financiero son dos caras de la misma moneda: la caída en la tasa de ganancia, un problema con raíces profundas en la evolución del capitalismo.

En el análisis actual no se suele ver la vinculación entre la expansión financiera y la sobreproducción como la forma adoptada por la lenta recuperación de la tasa de ganancia y, por lo tanto, que se avecina una profunda concentración y centralización de capital. Un proceso que por supuesto distará de ser pacífico ya que por la escala de los capitales en cuestión y por la mencionada expansión del capital ficticio en manos públicas, los estados desempeñarán un papel fundamental en el enfrentamiento.

BIBLIOGRAFÍA

- Aglietta, M. (2008). “Les crises financières: plus ça change, plus c’est la même chose”, *Revue d’économie financière*. París.
- _____ y Sandra Rigot (2009). *Crise et rénovation de la finance*, Collection: Économie, Editorial Odile Jacob, París, 361 pp.
- Akerlof, G. y Romer, P. (1993). “Looting: The Economic Underworld of Bankruptcy for Profit”, *Brookings Papers on Economic Activity*, 2:1993, en: <<http://pages.stern.nyu.edu/~promer/Looting.pdf>>.
- Alejo González, E. (2008). “Regulación, política monetaria y crisis financiera en los Estados Unidos”, *Boletín Económico de ICE*, núm. 2954, Madrid.
- Astarita, R. (2008). “Crédito, crisis financiera y ciclo económico”, en: <<http://rolandoastarita.com/Crisis%20financiera%20y%20ciclo.htm>> (octubre de 2008).
- Bakir, E. y Campbel, A. (2009). “The Bush Business Cycle Profit Rate: Support in a Theoretical Debate and Implications for the Future”, *Review of Radical Political Economics*, 41.
- Banco Central Europeo (2012) “Financial Integration In Europe”, en: <<http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/financialintegrationineurope201204en.pdf>>.

- Banco de España (2012a). *La reestructuración del sector financiero en España*.
 _____ (2012b). *Proceso de recapitalización y reestructuración bancaria: resultados de la evaluación independiente del sector bancario español*.
- Bank for International Settlements (BIS) (2011). *OTC derivatives market activity in the first half of 2011*, en: <http://www.bis.org/publ/otc_hy1111.pdf>.
- Bellamy Foster, J. and Magdoff, F. (2009). *The Great Financial Crisis: Causes and Consequences*, Monthly Review Press, New York.
- Casais Padilla, E. (2011). “La respuesta a la crisis en la UE: España camino de su *década perdida*”, *Problemas del Desarrollo*, vol. 42, núm. 166, julio-septiembre.
- Chesnais, F., De Brunhoff, S., Duménil, G., Husson, M., y Lévy, D. (2012). *Las finanzas capitalistas. Para comprender la crisis mundial*, Herramienta, Madrid.
- Comisión Europea (2012). *Libro verde, el sistema bancario en la sombra*, Bruselas.
- Dehesa, G. (2009). *La primera gran crisis financiera del siglo XXI*, Alianza Editorial, Madrid.
- Duménil, G. y Lévy, D. (2007). *Crisis y salida de la crisis. Orden y desorden neoliberales*, Fondo de Cultura Económica, México.
- _____ (2006). “La finance capitaliste: rapports de production et rapports de classe”, en De Brunhoff, S., Chesnais, F., Duménil, G., Lévy, D. y Husson, M, *La finance capitaliste*, PUF, París, pp. 131-180.
- Ejsing, J. W., y Lemke, W. (2009). “The Janus-Headed Salvation. Sovereign and Bank Credit Risk Premia during 2008-09”, Working Paper Series No 1127, en: <www.eea-esem.com/files/papers/EEA/2010/1525/JanusHeadedSalvation.pdf>, Banco Central Europeo.
- European Banking Authority (EBA) (2011). *The EBA details the EU measures to restore confidence in the banking sector*, noviembre 2011.
- Galbraith, J., (2009) “Financial Crisis is Not a Clogged Sewer Problem”, en: <www.thewashingtonnote.com/archives/2009/02/americas_financ/>.
- Gill, L. (2002). *Fundamentos y límites del capitalismo*, Madrid, Trotta.
- Holbecq, J. y Derudder, P. (2009). *La dette publique, une affaire rentable: A qui profite le système?*, Yves Michel, París.
- Husson, M. (2010). “¿Crisis de las finanzas o crisis del capitalismo?”, en: <<http://www.rebellion.org>>.
- Kliman, A. (2011). *The Failure of Capitalist Production: Underlying Causes of the Great Recession*, Pluto Press.
- _____ (2009). “Tras las huellas de la actual crisis económica y algunas soluciones propuestas”, *Razón y Revolución*, núm. 19, agosto.

- Lapavistas, C. (2011). “El capitalismo financiarizado y expropiación financiera”, en C. Morera y C. Lapavistas (coord.), *La crisis de la financiarización*, UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas y Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, México
- _____ (2010). “Financialisation and capitalist accumulation: Structural accounts of the crisis of 2007-09”, *Research on Money and Finance*, núm. 16, febrero.
- _____ (2009). “Financialised Capitalism: Crisis and Financial Expropriation”, *Historical Materialism*, 17 (2), pp.114-148.
- Lapavistas, C. et al. (2011). “Breaking up? A route out of the eurozone crisis”, *Research on Money and Finance*, RMF Occasional Report 3, noviembre.
- Marx, Karl (1975 [1861-1863]). *Teorías sobre la plusvalía*, París, Éditions sociales.
- Morera, C. (2011). “Introducción”, en C. Morera y C. Lapavistas (coord.), *La crisis de la financiarización*, UNAM, IIEC y CLACSO, México.
- Moseley, F. (2012). “A Critique of the Marginal Productivity Theory of the Price of Capital”, *Real World Economics Review*.
- Navarro, V., Torres López, J. (2012). *Los amos del mundo. Las armas del terrorismo financiero*, Espasa Libros, Barcelona.
- Panitch, L. y Gindin, S. (2009). “The Current Crisis: A Socialist Perspective”, *Studies in Political Economy*, 83: 7-31.
- Prins, Nomi (2010). “Shadow Banking”. *The American Prospect*, en: <<http://prospect.org/article/shadow-banking-0/>>.
- Salama, P. (2009). “Una crisis financiera estructural”. *Red Celso Furtado*, en: <<http://www.flacso.org.ec/docs/i36salama.pdf>>.
- Stiglitz, J. (2010). *Caída libre. El libre mercado y el hundimiento de la economía mundial*, Taurus, Madrid.
- The Washington Post (2010). “Fed aid in financial crisis went beyond U.S. banks to industry, foreign firms”, en: <<http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2010/12/01/AR2010120106870.html?sid=ST2010120106876>>.

SEMBLANZAS DE LOS AUTORES

MARÍA DEL CARMEN DEL VALLE RIVERA es Economista por la Universidad Nacional Autónoma de México, Doctora en Ciencia Sociales por la Universidad Autónoma Metropolitana, México. Investigadora Titular “C” del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM. Pertenece al Sistema Nacional de Investigadores (nivel I). Tutora en la UNAM en los posgrados de Economía, de Estudios Latinoamericanos y de Administración. Sus principales líneas de investigación a lo largo de su trayectoria académica son: Socioeconomía de la innovación tecnológica en las agroindustrias alimentarias, el desarrollo hoy en la globalización y pensamiento latinoamericano sobre el cambio tecnológico para el desarrollo. Ha recibido varios premios por su trabajo de investigación. Coordinó el Seminario de *Teoría del desarrollo* en el Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, durante 2010 a 2012, en su desempeño en el estudio de los problemas del desarrollo en México. Un resultado de ese trabajo es esta publicación y un segundo resultado, es un libro en proceso de edición sobre La crisis estructural y las alternativas de desarrollo.

RAÚL VÁZQUEZ LÓPEZ es Doctor en Ciencias Políticas y Economía de la Universidad del País Vasco (UPV), Bilbao, España. Investigador Titular “B” del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM. Pertenece al Sistema Nacional de Investigadores (nivel I). Sus principales líneas de Investigación son: Transformaciones estructurales en los sectores de la manufactura mexicana, empresas transnacionales y redes globales de producción, efectos de la apertura comercial sobre el desarrollo productivo de México y teoría del desarrollo. Entre sus principales publicaciones destaca su libro *Los orígenes de la transición. La reforma del Estado en México de 1984 a 1994*, Editorial Plaza y Valdés-UPAEP, México, 2007.

ARACELI DAMIÁN es Doctora en Economía por la Universidad de Londres, Inglaterra. Profesora-Investigadora del Centro de Estudios Demográficos, Urbanos y Ambientales de El Colegio de México. Pertenece al Sistema Nacional de Investigadores (nivel II) del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt). Ha estudiado la pobreza desde diversas perspectivas, como el impacto de las políticas económicas en los niveles de vida de la población; la crítica a los métodos de medición de la pobreza desde una perspectiva de derechos humanos. Entre sus publicaciones destaca el libro *Adjustment, Poverty, and*

Labour Market in Mexico, Ashgate, Gran Bretaña, 2000 (publicado en México con el título *Cargando el ajuste: los pobres y el mercado de trabajo en México*, El Colegio de México, 2002).

ALFREDO GUERRA BORGES es economista guatemalteco, Doctor en Estudios Latinoamericanos de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), Investigador Titular C del Instituto de Investigaciones Económicas. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores (nivel III). A lo largo de su trayectoria académica y de investigación ha obtenido varios reconocimientos nacionales e internacionales, entre los que destaca la Cátedra Patrimonial de Excelencia Conacyt, 1994-1995. Su principal línea de investigación son los Estudios sobre América Latina y el Caribe-procesos de integración económica. Entre sus más recientes publicaciones destaca la coordinación del libro *Panorama actual de la integración latinoamericana y caribeña*, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, 2012, México.

JAVIER SANZ es Doctor Ingeniero Agrónomo por la Universidad Politécnica de Madrid, España. Vicedirector del Instituto de Economía y Demografía del Centro de Ciencias Humanas y Sociales, del CSIC, España. Su investigación se centra en la Economía Agroalimentaria y el Territorio, siendo sus principales líneas de investigación: sistemas agroalimentarios locales, calidad alimentaria, indicaciones geográficas, denominaciones de origen y gobernanza territorial, por los que ha recibido a lo largo de su trayectoria varios premios a la investigación en su natal España. Entre sus publicaciones destacan: *Les appellations d'origine protégée d'huile d'olive en Espagne* (Options Méditerranéennes, série A, vol. 89, CIHEAM, 2009, 254 pp) y, en coautoría con Adolfo Álvarez Macías, *Reconfiguración de los espacios socioeconómicos. La Nestlé en el proceso histórico de Lagos de Moreno (Jalisco)*, UNAM, 2006, 34 pp).

ALICIA PUYANA es Doctora en Economía por la Universidad de Oxford, Inglaterra. Investigadora de tiempo completo de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), México. Pertenece al Sistema Nacional de Investigadores (nivel III). Sus principales líneas de Investigación son: Integración y dinámica socio-económica latinoamericana y Reformas institucionales y políticas públicas de trabajo y bienestar. Es miembro del Consejo Asesor de la revista *Quórum* de la Universidad de Alcalá de Henares en España y la revista *Problemas del Desarrollo* del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM.

PIERRE SALAMA es Profesor de la Universidad de París XIII y director científico de la revista *Tiers-Monde*; obtuvo el grado de Doctor de Estado, de la Universidad de La Sorbona, en París, y la Agregación en Ciencias Económicas, en 1976. Su principal línea de investigación está centrada en el desarrollo de las economías semindustrializadas. Es experto en la realización de informes y estudios para diversos organismos como la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Ha ejercido una influencia significativa en la investigación económica realizada en América Latina, particularmente en México. Su libro más reciente se titula: *Les Économies Émergentes Latino-Américaines, entre cigales et fourmis*, Ediciones Armand Colin, París, 2012.

ENRIQUE CASAIS es Doctor en Economía Internacional y Desarrollo Económico por la Universidad Complutense de Madrid, España (UCM). Es profesor del Programa de Doctorado en Políticas Sociales en la Universidad e Federal Do Espírito Santo, Vitoria, Brasil. Ha sido Profesor invitado del Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM en el año 2010 y profesor de la Universidad Complutense de Madrid, España. Sus principales líneas de investigación son: políticas sociales y estado de bienestar en la Unión Europea, globalización financiera, economía política mundial, economía de América Latina, economía del desarrollo. Sus publicaciones relevantes son: “La crisis de deuda en la Eurozona y posibles escenarios 2012-2013”, revista *Dimensión Económica*, vol. 2, núm. 7, México, 2012, y “La respuesta a la crisis en la UE: España camino de su década perdida”, revista *Problemas del Desarrollo*, núm. 166, México, 2011.