

# Democracia, financiarización y neoeextraccionismo

ante los desafíos de la industrialización y el mercado de trabajo



Xul-Solar. *Drago*, 1927

Alicia Girón  
*coordinadora*



DEMOCRACIA, FINANCIARIZACIÓN Y NEOEXTRACCIONISMO  
ANTE LOS DESAFÍOS DE LA INDUSTRIALIZACIÓN  
Y EL MERCADO DE TRABAJO

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*

DEMOCRACIA, FINANCIARIZACIÓN Y NEOEXTRACCIONISMO  
ANTE LOS DESAFÍOS DE LA INDUSTRIALIZACIÓN  
Y EL MERCADO DE TRABAJO

Coordinadora:  
Alicia Girón

Primera edición impresa, marzo de 2014  
Primera edición digital en pdf, octubre 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: 978-607-02-5174-0  
ISBN digital en PDF: 978-607-30-9625-6

Director de Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía:  
Cruz Blanco Moritz Alberto

Editora: Alicia Girón

Cuidado de la edición: Alicia Girón y Héctor González Lima.  
Apoyo en la edición: Minerva García, Esperanza Gil, José Luis Maya, Aderak  
Quintana.  
Diseño de portada: Victoria Jiménez.  
Ilustración de portada: Xul-Solar, *Drago*, 1927.

Preparación y cuidado editorial del libro electrónico: Salvador Ramírez.

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

*Alicia Girón*

- |  |    |   |
|--|----|---|
| I. DEMOCRACY, THE FINANCIAL CRISIS AND ECONOMIC POLICY: IS THERE A NEW ETHICAL MODEL FOR THE DEVELOPMENT PATH? | 11 | I. DEMOCRACIA, CRISIS FINANCIERA Y POLÍTICAS ECONÓMICAS: ¿HAY UN NUEVO PATRÓN ÉTICO EN EL SENDERO DEL DESARROLLO? |
|--|----|---|

*Alicia Girón*

- |   |    |   |
|---|----|---|
| II. FINANCIALIZATION, ECONOMICS AND DEMOCRACY | 23 | II. FINANCIARIZACIÓN, ECONOMÍA Y DEMOCRACIA |
|---|----|---|

*Gregorio Vidal*

- |   |    |  |
|---|----|--|
| III. ECONOMIC CRISES AND CHANGES IN FISCAL PARADIGMS: 1929-2008 | 41 | III. CRISIS ECONÓMICAS Y CAMBIOS DE PARADIGMAS FISCALES: 1929-2008 |
|---|----|--|

*Antonio González Temprano*

- |   |    |  |
|---|----|--|
| IV. NOTES ON A FEW ASPECTS OF FINANCIALIZATION IN MEXICAN PUBLIC FINANCES | 61 | IV. ALGUNOS ASPECTOS DE LA FINANCIARIZACIÓN DE LAS FINANZAS PÚBLICAS EN MÉXICO |
|---|----|--|

*Irma Manrique, Violeta Rodríguez*

- |   |    |  |
|---|----|--|
| V. RAW MATERIALS, DERIVATIVE PRODUCTS AND SPECULATION | 83 | V. DERIVADOS, MATERIAS PRIMAS Y ESPECULACIÓN |
|---|----|--|

*Roberto Soto*

- |   |     |  |
|---|-----|--|
| VI. COERCION AND CONCENTRATION: THE VERTICAL INTEGRATION OF RAW MATERIALS MARKETS | 101 | VI. COERCIÓN Y CONCENTRACIÓN: LA INTEGRACIÓN VERTICAL DE LOS MERCADOS DE MATERIAS PRIMAS |
|---|-----|--|

*Wesley Marshall*

VII. NEO-EXTRACTIVISM AND PRIMARIZATION: THE TERMS OF EXCHANGE IN SOUTH AMERICA	117	VII. NEOEXTRACCIONISMO Y PRIMARIZACIÓN: TÉRMINOS DE INTERCAMBIO EN AMÉRICA DEL SUR
--	-----	---

*James Cypher*

VIII. BUILDING DEVELOPMENT IN LATIN AMERICA FROM THE PERSPECTIVE OF BUSINESS COMPETITIVENESS	143	VIII. CONSTRUYENDO EL DESARROLLO EN AMÉRICA LATINA: DESDE LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL
---	-----	--

*Shirley Benavides*

IX. CHALLENGES FOR INDUSTRIAL AND TECHNOLOGY POLICY IN TIMES OF GLOBAL RE-INDUSTRIALIZATION: REFLECTIONS FOR MEXICO	167	IX. DESAFÍOS DE UNA POLÍTICA INDUSTRIAL Y TECNOLÓGICA EN TIEMPOS DE REINDUSTRIALIZACIÓN MUNDIAL: REFLEXIONES PARA MÉXICO
---	-----	--

*Bernardo Olmedo*

X. GLOBAL ECONOMIC INSERTION, ACCUMULATION AND THE LABOR MARKET IN LATIN AMERICA: HOW THE NORTH AND SOUTH ARE DIFFERENT	183	X. INSERCIÓN EN LA ECONOMÍA MUNDIAL, ACUMULACIÓN Y MERCADO DE TRABAJO EN AMÉRICA LATINA. DIFERENCIAS ENTRE EL NORTE Y EL SUR DE LA REGIÓN
---	-----	---

*Maria Cristina Cacciamali y Eduardo Luiz Cury*

	211	SEMBLANZAS DE LOS AUTORES
--	-----	---------------------------



## INTRODUCCIÓN

Uno de los desafíos de nuestra democracia es la gran transformación a raíz del proceso de financiarización y su crisis, la alternativa ha sido reformas económicas y planes de austeridad que han socabado el empleo. En el capítulo “Democracia, crisis financiera y políticas económicas: ¿hay un nuevo patrón ético en el sendero del desarrollo?”, de Alicia Girón, se profundiza en los conceptos de ética y democracia como elementos importantes en el desarrollo de una sociedad. En el capítulo “Financiarización, economía y democracia”, Gregorio Vidal muestra cómo los procesos de reforma aplicados recientemente en Europa occidental y en Estados Unidos implican pauperización, precarización y destrucción de capacidades de producción, por lo cual los principios democráticos están en discusión.

Antonio González Temprano en el capítulo “Crisis económicas y cambios de paradigmas fiscales: 1929-2008” destaca la importancia de las políticas fiscales para el pleno empleo de los recursos productivos, reflexiona sobre la validez de ciertos postulados en torno al objeto central de la economía: la reducción del desempleo involuntario y la maximización de la eficiencia productiva; dos pilares sobre los que, a nuestro entender, debe gravitar la distribución más equitativa de la renta. Indudablemente que el deterioro de la democracia no se podría entender sin la financiarización y su marea sobre las finanzas públicas. Irma Manrique y Violeta Rodríguez, en el capítulo “Algunos aspectos de la financiarización de las finanzas públicas en México”, demuestran cómo la financiarización ha conllevado la reducción del gasto público y el aumento de los impuestos y las tarifas del sector público. Esto muestra una tendencia sostenida hacia la inestabilidad económica y la reducción del crecimiento, la producción, el empleo y los salarios.

Un tema de frontera son los derivados y su relación con el neoextraccionismo y primarización en los mercados financieros. Roberto Soto en “Derivados, materias primas y especulación” demuestra cómo el proceso de financiarización y la volatilidad en los precios de las materias primas son parte de la especulación que se genera en el sistema financiero. Wesley Marshall en “Coerción y concentración: la integración vertical de los mercados de materias primas”

profundiza en la renta financiera y en cómo los alimentos desde la granja hasta la cocina están en pleno proceso de financiarización, lo cual es un desafío que enfrenta una gran parte de la humanidad. En el capítulo “Neoextraccionismo y primarización: términos de intercambio en América del Sur” el autor, James Cypher, explora desde el ámbito de la económica política el empeoramiento de los términos del intercambio ante la baja de los precios promedio de productos primarios. Cypher se pregunta ¿por qué los hacedores de las políticas económicas nacionales no tuvieron en cuenta el frágil y transitorio entorno económico internacional?

En “Construyendo el desarrollo en América Latina: desde la competitividad empresarial” Shirley Benavides plantea la construcción de estrategias de desarrollo y crecimiento económico que crean escenarios propicios para la competitividad, incluyendo a los sectores débiles y excluidos tradicionalmente por los mecanismos del mercado. Estos últimos pueden asumir procesos competitivos con una adecuada transferencia de conocimiento e innovación hacia las empresas. Bernardo Olmedo en el capítulo “Desafíos de una política industrial y tecnológica en tiempos de reindustrialización mundial: reflexiones para México” habla sobre el reto que ha constituido una industrialización basada en las exportaciones de manufacturas, pero que ha roto las cadenas productivas, los crecientes insumos importados y la dependencia tecnológica sin crear la ampliación y el fortalecimiento del mercado interno. Por último, María Cristina Cacciamali y Eduardo Luiz Cury cierran el presente libro con el capítulo “Inserción en la economía mundial, acumulación y mercado de trabajo en América Latina. Diferencias entre el norte y el sur de la región”, en el cual abordan el mercado de trabajo latinoamericano en el periodo 1990-2009. Analizan el patrón del norte de la región México y Centro América y el patrón de América del Sur. Este último ha tenido un mejor desempeño en promover la distribución del ingreso y la disminución de los índices de pobreza, en tanto el patrón de la región norte es secundario exportador, pero basado, en bajos salarios.

# DEMOCRACIA, CRISIS FINANCIERA Y POLÍTICAS ECONÓMICAS: ¿HAY UN NUEVO PATRÓN ÉTICO EN EL SENDERO DEL DESARROLLO?

Alicia Girón

## RESUMEN

La democracia frente a la crisis financiera vive una profunda controversia de sus principios y fundamentos ante las alternativas de austeridad económicas que han afectado los pilares de su estabilidad política y social para satisfacer las ganancias del capital rentista. Las medidas de austeridad de política económica para salir de la crisis han estropeado el derecho al empleo, elemento indiscutible en un régimen democrático. En todo contexto democrático es imperativo partir del empleo como un derecho humano desde la perspectiva de la ciencia económica; todo habitante que desee tener un empleo debe estar garantizado por el Estado (Keynes, 1936). Por lo tanto, en un Estado democrático el proyecto nacional de desarrollo no sólo debe de satisfacer las necesidades de empleo, sino crear las oportunidades económicas en una sociedad para el bienestar de la población.

**Palabras clave:** Democracia, crisis financiera, política económica, empleo, Estado de bienestar, desarrollo económico.

## DEMOCRACY, THE FINANCIAL CRISIS AND ECONOMIC POLICY: IS THERE A NEW ETHICAL MODEL FOR THE DEVELOPMENT PATH?

### ABSTRACT

The principles and foundation of democracy are facing profound controversy in the midst of financial crisis, especially in light of the economic austerity that has affected the pillars of its political and social stability and capacity to satisfy the earnings of rentier capital. Economic policy measures of austerity that have been implemented to emerge from the crisis have destroyed the right to work, an indisputable element of democratic regimes. In all democracies, it is imperative that employment be considered a human right from the perspective of economic sciences; all inhabitants who want a job should have this right guaranteed by the State. Consequently, in a democratic State, the national development project must not only meet employment needs but also create economic opportunities in society for the welfare of its population.

**Key words:** Democracy, financial crisis, economic policy, employment, the welfare State, economic development.

*It was Minsky's belief that managed money capitalism raises important questions "about stability, equity, and democracy".*

Minsky, 1987

## INTRODUCCIÓN

Si en un régimen democrático se destruyen las fuentes de empleo en el curso de una crisis financiera con políticas económicas de austeridad se perturba la armonía de un sistema de propiedad privada, donde el crédito y el empleo son elementos básicos para las empresas y las familias. La democracia, acompañada de políticas monetarias de austeridad, satisface los alcances de la financiarización y perturba la garantía del empleo y el incumplimiento del proceso de valorización. La democracia que liquida las ganancias financieras destruyendo empleos conlleva el círculo perverso del aumento del desempleo y la descomposición social.

En este trabajo se han planteado varias preguntas: ¿cómo entender la democracia y la ética en el curso de una crisis y de la recesión?, ¿son las políticas de endeudamiento y las políticas monetarias de austeridad las que han incidido en un decrecimiento, provocando la desigualdad, la inequidad y el desempleo?, ¿hay una relación entre las crisis financieras y los regímenes democráticos?, ¿hay un nuevo patrón ético en el sendero del desarrollo? A lo largo de este trabajo es importante cuestionar las raíces de los clásicos y los economistas contemporáneos para entender el sustento de un régimen democrático.

## DEMOCRACIA, ÉTICA Y EMPLEO

Si partimos del supuesto de una sociedad democrática en la que el derecho al empleo es la base del desarrollo, se tendría que recurrir a las bases de la ética y la democracia en autores como Aristóteles, Platón y Sócrates, cuya filosofía trasciende a las sociedades contemporáneas. Pero no sólo han trascendido los sistemas democráticos, sino en sistemas económicos donde prevalece la propiedad privada y el crédito, definidos como economías monetarias, es indispensable centrar el debate en las lecturas de Schumpeter y Keynes, quienes establecieron entre la democracia, el empleo y el crédito una relación causal para el sendero del desarrollo.

Al tratar de entender los conceptos de democracia y ética es imprescindible rescatar de las obras de los clásicos los principales conceptos para orientar nuestros lineamientos desde una perspectiva filosófica y poderla adaptar a los derechos humanos que otorgan los sistemas democráticos en economías monetarias. De esta manera, de la obra de Aristóteles se encuentran *Política* o *Ética Nicomaneas*, y de Platón el libro *La República*. Ambos definen una sociedad con derechos y obligaciones. Y, más allá de ello, se encuentran los conceptos de justicia y felicidad, válidos en el presente, para todo ser económico. Es importante rescatar, por otro lado, la crítica de Sócrates sobre la naturaleza de la democracia como un sistema político corrupto. Este escrito realizado por Sócrates en su *Apología*<sup>1</sup> para su defensa, critica a la sociedad ateniense antes de morir, permite sentar las bases para cuestionar un sistema democrático. Posteriormente, Schumpeter cuestiona la democracia y Keynes rescata el derecho al empleo en una sociedad democrática moderna, como un derecho económico inalienable a toda sociedad y como la única forma de ampliar la demanda agregada y la riqueza de un país.

Hay dos definiciones que se deben rescatar de Schumpeter, los conceptos de democracia y sistema económico. El autor define la democracia como:

“... un método político, es decir, un cierto tipo de concierto institucional para llegar a las decisiones políticas –legislativas y administrativas– y por ello no puede constituir un fin en sí mismo, independientemente de las decisiones a que dé lugar en condiciones históricas dadas. Y éste debe ser el punto de partida para todo intento de definirla” (Schumpeter, 1946: 312).

Pero antes de seguir profundizando en la democracia es muy importante resaltar la definición de Schumpeter sobre sistema económico. En su trabajo *La inestabilidad del capitalismo* menciona:

“...tenemos que definir lo que concebimos por nuestro sistema económico: entendemos un sistema económico caracterizado por la propiedad privada (iniciativa privada), por la producción para un mercado y por el fenómeno del crédito; este fenómeno es la *differentia specifica* que distingue el sistema capitalista de otras especies históricas o posibles, del extenso género definido por las dos primeras características” (Schumpeter, 1968: 52).

---

<sup>1</sup> Ver la obra *Apología* de Sócrates en el libro de Platón.

Hace algunas décadas, Schumpeter en su libro *Capitalismo, socialismo y democracia* (1946) puso énfasis en los problemas de la democracia al manifestar que:

“...tenemos toda la razón para estar en guardia contra los peligros que se ocultan en la senda de esos defensores de la democracia que, al mismo tiempo que reconocen en medida creciente los hechos del proceso democrático, bajo la presión de las pruebas que se van acumulando, tratan de ungir los resultados a que da lugar ese proceso con aceite sacado de las tinajas del siglo XVIII” (1946: 324).

Esto es “...subsiste todavía la necesidad práctica de atribuir a la voluntad del individuo una independencia y calidad racional que son completamente irreales” (1946: 325). La interpretación de Schumpeter sobre la democracia en un sistema económico va más allá de los intereses de los defensores de la democracia y la libertad de elegir. Es decir, no necesariamente buscan el beneficio del bienestar económico y de las oportunidades que la sociedad puede ofrecer a todos sus participantes. Se asienta en este trabajo que la democracia en muchas ocasiones es centralizadora del poder económico y político en beneficio de un grupo pequeño y, por qué no explicitarlo, de los inversionistas institucionales en los mercados financieros. Al centrarse la democracia en los intereses del capital rentista olvida su razón de existencia, sus orígenes desde los clásicos hasta los teóricos de las economías monetarias, para dejar de satisfacer los ideales de la población y el país donde se asienta.

Hablar de democracia no sólo es un reto, consiste en relacionar los

“...conceptos tales como clase, interés de clase, comportamiento de clase, *intercambio* entre las clases,... que... actúan por medio de valores económicos (beneficios, salarios, inversiones, etcétera), y que éstos dan lugar precisamente al proceso económico que acabará por romper su propia armazón institucional y crean, al mismo tiempo, las condiciones para el surgimiento de otro mundo social” (Schumpeter, 1946: 46).

En este orden se inserta la relación entre la democracia, los mercados financieros y las políticas económicas que han sustentado el Washington Consensus. A varios años de haber estallado la crisis, existe no una ruptura con el eje del Washington Consensus, se han salpicado las políticas económicas de las políticas de austeridad. Todos los regímenes democráticos en el curso de la crisis financiera actual siguen profundizando la restricción monetaria para salir de ella, logrando todo lo contrario, la profundización del círculo perverso

del desempleo y la recesión. La austeridad no sólo ha renacido a partir del resurgimiento del Fondo Monetario Internacional (FMI), sino que junto con las medidas de la Unión Europea y del Banco Central Europeo (BCE) han florecido al implementar planes económicos y financieros que han impactado en la disminución del empleo.

Al abordar las premisas básicas de la democracia y su relación con la ética y el derecho al empleo en el curso de una crisis, se observa en un sistema económico, donde la propiedad privada implica el poder de un grupo por arriba de la mayoría, cómo el crédito cumple una función prioritaria para la creación del empleo. Pero también el cumplimiento de las deudas de las familias, las empresas y los países satisfacen las necesidades de rentabilidad y especulación de los inversionistas en los mercados financieros.

Keynes, a lo largo de su obra *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* (1936), hace hincapié en la creación del empleo. De ahí que el aumento de la demanda efectiva es su principal preocupación para establecer la armonía entre los agentes económicos. No sólo la tasa de interés juega un papel importante como incentivo para la producción real a través del crédito otorgado al inversionista, también la necesidad de la “eutanasia del rentista”, cuya misión es muy importante en el proceso productivo y cuya supervivencia está basada en la especulación en los mercados financieros. Mientras las ganancias del capital rentista se sigan obteniendo en la esfera financiera, difícilmente la economía puede regresar a otorgar empleos. Por ello, Keynes destaca la necesaria propensión a consumir bajando la tasa de interés, “puede resultar que la propensión a consumir se fortalezca con tanta facilidad por los efectos de una tasa de interés descendente, que pueda alcanzarse la ocupación plena con una tasa de acumulación poco mayor que la presente” (Keynes, 2003). Con ello, las ganancias del capitalista rentista favorecerían las ganancias de otros empresarios en el sector productivo, que permitirían un beneficio colectivo al distribuir el empleo e incentivar la demanda agregada. Los ideales del pleno empleo e igualdad son el corazón de toda democracia. En el curso de la actual crisis la estabilidad no está confrontada entre el gobierno y los dueños de la producción y del capital –industriales y rentistas–, sino entre los gobiernos y los mercados financieros (Skidelsky, 2010).

Una conclusión básica en un régimen democrático, cuya democracia se basa en el derecho de elegir a los gobernantes, es satisfacer la creación de empleos para lograr el bienestar económico. Por lo tanto, no sólo satisfacer las necesidades básicas, sino la oportunidad de un empleo, es un derecho humano económico en una sociedad. Muchos autores han defendido la soberanía monetaria (Wray, 1998) y la función de todo banco central no sólo como

prestamista, sino como empleador de última instancia. La importancia de la creación del dinero por el Estado, a través del banco central, para lograr una nueva creación de empleos en el ciclo económico es de vital importancia para salir de la crisis, la recesión y la deflación. La visión chartalista del dinero es fundamental para entender la importancia del banco central como el brazo derecho de un Estado que busca la armonía entre sus diferentes actores económicos (Innes, 1913, 1914).

A través de esto, autores clásicos de la corriente del pensamiento económico heterodoxo podemos fundamentar que la única vía para salir de una crisis es abrazar el empleo como garantía ineludible del crecimiento económico y de la política económica para garantizar la distribución del ingreso y el crecimiento del desarrollo de la población. La democracia sin una ética fundamentada en la creación del empleo incide en brotes de violencia generalizada y fobias entre los diferentes agentes económicos, poniendo en peligro la libertad, la felicidad y la garantía del Estado benefactor. En este marco de análisis, el financiamiento vía las políticas de deuda pública y de gasto público son indispensables desde la responsabilidad del quehacer del banco central.

### **LA “BUENA SALUD” DE LAS POLÍTICAS DE DEUDA Y GASTO PÚBLICO A FAVOR DE LA DEMOCRACIA**

A continuación se intenta demostrar el camino erróneo de las políticas de endeudamiento y las políticas monetarias de austeridad que han incidido en un decrecimiento, provocando la desigualdad, la inequidad y el desempleo.

En primer lugar, hay dos maneras en que un gobierno puede financiarse, una es a través de impuestos o de los beneficios que obtengan las empresas del sector público y la otra forma es por medio de deuda. En la última década la deuda del gobierno de la Unión Europea muestra dos ciclos: el primero se ubica entre 2000-2007, cuando la tasa de variación anual fue de -0.6%. El segundo periodo transcurre durante 2008-2011, con una tasa de crecimiento promedio de 8.9%, que se refleja en un aumento de la deuda del gobierno en 23 puntos porcentuales, al pasar de 59% a 82% del PIB.

Los países de la periferia de Europa han recurrido en mayor medida a la deuda que el total de los países que conforman la Unión Europea, aunque el endeudamiento de ambos grupos es asimétrico en el curso del ciclo económico, se observa la necesidad imperiosa por conseguir mayores cantidades de crédito que el resto de los países. En el periodo entre 2000-2007 la tasa



de variación anual fue de -0.5% para los países de la Unión Europea, pero en el siguiente periodo 2008-2011 se da una tasa de crecimiento promedio de 5.11% y la deuda llega a ubicarse en 87.5% del PIB. El grupo de Portugal, Italia, Irlanda, Grecia, y España (PIIGS por sus siglas en inglés) ha recurrido en mayor grado al uso de la deuda, en once años se ha incrementado su monto en 43.6% al pasar del 71.4% al 115% del PIB entre 2000-2011. Es importante destacar que la tasa de crecimiento fue de 14% en 2008-2011, representando 5.5 puntos porcentuales más que el promedio de la Unión Europea. Caso especial es Grecia, debido a que su deuda ha tenido un crecimiento explosivo al ubicarse en 170% del PIB en 2011; la deuda se incrementó en 14.8% de tasa anual entre 2008-2011. Esto significó un incremento del 58% del PIB.

Para autores como Parguez (2012) se deben diferenciar las crisis que se están presentando en las diferentes zonas económicas e incluso las particularidades de cada país. Al menos distingue la crisis en Estados Unidos, cuyo ápice está en la caída de Lehman Brothers ligada a una fuerte especulación en los mercados financieros, cuyas características algunos autores las tipificaron en su momento como un “Momento Minsky”. Pero en el curso de la crisis, una crisis incluso mucho más severa que el sobreendeudamiento de muchos países latinoamericanos en los años ochenta, las manifestaciones y los actores económicos que se encuentran atrás de todo este proceso de especulación expresan la gran transformación estructural en los circuitos financieros internacionales. Precisamente, la crisis actual difícilmente, por estar engarzada con la profundización del proceso de financiarización en los circuitos monetarios internacionales, está sometiendo a la democracia a fallas económicas y políticas en sus tomas de decisión.

Por tanto, los problemas de la Unión Monetaria Europea, expresión de la ingeniería social siguiendo las reglas de Mundell, se cristalizan en el Euro,

“...violando las condiciones de estabilidad de una economía capitalista dinámica forzando una degradación absoluta del Estado y con ello de la democracia. Aquí radica la explicación de la metamorfosis de la deuda pública, anteriormente el ancla de la estabilidad financiera ahora el destructor de la estabilidad financiera. La racionalidad de las políticas de los Estados miembros al imponer políticas de austeridad de largo plazo generan pobreza y aceleran el pánico que podría compararse a una segunda pandemia de la gran peste negra. El orden monetario establecido a través del Euro no puede ser mejorado sin cambiar el mandato del Banco Central Europeo” (Parguez, 2012).

Si bien cada zona monetaria tiene sus propias particularidades, los países de la eurozona incluso, los países de la periferia, han tenido particularidades muy propias dado el desarrollo económico periférico, distinto al de países como Alemania y Francia. El cambio estructural ha implicado que muchas personas queden sin empleo, la gente está en la calle después de haber tenido empleo por años. Por lo tanto, la mayoría de las personas que demandan un trabajo no pueden tener la oportunidad de ejercer un derecho humano ético, inherente a la democracia.

Los gobiernos están entrampados justo por la deuda pública contratada en los mercados financieros. A raíz de la crisis y la disminución del crecimiento, los países de la periferia europea, al haber perdido la soberanía monetaria, están atrapados en una camisa de fuerza que les impide devaluar, pero también se ven imposibilitados a ejercer una política monetaria cuyo objetivo sea la base del empleo.

El BCE, el FMI y la Unión Europea han decidido programas de austeridad como la mejor solución para la crisis. Estos programas de ajuste, al igual que los empleados durante los años ochenta y noventa en América Latina, se inscriben con el mismo patrón monetario. La reducción del presupuesto público genera menos empleo y disminuye los ingresos de las personas. En este trabajo se quiere llegar a la importante relación entre la democracia, crisis financiera y valores éticos económicos.

En segundo lugar, las políticas monetarias de austeridad se centran en la disminución del gasto público para satisfacer el pago hacia los capitalistas rentistas. Este decremento impacta en el aumento del desempleo. No obstante el continuo rescate de los inversionistas financieros, quienes tuvieron que ser capitalizados por los Estados a través del banco central en el curso de la crisis, han ocasionado un aumento en las deudas soberanas. No importa si los bancos son “muy grandes para quebrar y muy grandes para rescatar”. Una de las preguntas más importantes que muchos economistas deberán hacerse en el curso de la crisis es sobre la relación entre las políticas monetaristas de austeridad presentadas como alternativas y su impacto en el empleo. Las políticas alternativas se centran principalmente en la disminución del gasto al sector público y la reducción del déficit fiscal. Los datos del FMI (2012) muestran hasta el momento cómo la tasa de desempleo ronda entre 9.0 y 9.7 durante los tres últimos años; no obstante, que se había situado en 7.1% para la Unión Europea en 2008.

Al analizar el gasto del gobierno como porcentaje del PIB, se observa una correlación asimétrica entre la disminución de éste y el aumento del desempleo. La disminución del gasto del gobierno de los países PIGS fue de 4.2%

entre 2010-2011. Si bien la tasa de desempleo venía en ascenso desde 2009, pasó de 11.3% a 17.7% en 2011. La disminución del gasto público al contraer el pago de salarios reduce la demanda efectiva y con ello perturba el proceso de valorización y las ganancias de los empresarios.

El principal objetivo de los gobiernos que llegaron al poder de manera democrática durante la crisis financiera está muy bien correlacionado con los objetivos principales de los mercados financieros. Gobiernos socialistas como los de Grecia, Portugal y España que tuvieron un interés social mayor han fracasado ante las diferentes medidas de austeridad que a lo largo de la crisis impusieron el FMI, el BCE y la Unión Europea. En el área del euro, el gasto público ha caído de 51.2% a 49.5% entre 2009-2011 y la tasa de desempleo ha pasado a dos dígitos al representar 10.1% en 2011. Tan sólo el gasto del gobierno en formación bruta de capital ha disminuido significativamente: en la Unión Europea 2.9% a 2.7%; área del euro 2.8% a 2.5%; PIIGS 3.4% a 3.2%, entre 2009-2010.

Galbraith en su libro *Desigualdad e inestabilidad* (2012) menciona "...el desempleo en Europa era prácticamente inexistente hasta la crisis del petróleo en los setentas; desde ese periodo ha subido de manera interrumpida pero persistente y ha venido a ser un problema intratable y una importante preocupación de la política" (Galbraith, 2012: 197). La paulatina ampliación de políticas macroeconómicas basadas en políticas fiscales y políticas monetaristas rígidas es la culpable de la profundización de cada vez menores fuentes de empleo. A tal grado que el remedio desde el punto de vista del pensamiento hegemónico ha sido la flexibilización del mercado laboral europeo, permitiendo que los salarios bajos caigan y los altos suban.

Mantener políticas monetaristas rígidas profundiza la agudización de la crisis, pues las deudas contraídas por los Estados no paran de pagarse y el servicio de la deuda sigue en aumento. El eje de las políticas monetarias de austeridad utilizadas por los gobiernos como alternativas de "buena salud y saneamiento de las finanzas públicas" son parte de la caracterización del Estado minimalista durante las últimas cuatro décadas. Son políticas que han demostrado atentar en contra del Estado de bienestar. Quizás la pregunta que valdría la pena hacerse en este trabajo es si el Estado de bienestar, cuyas bases se construyeron a lo largo de varias décadas a partir de la crisis de los años treinta y su evolución cobró auge en la posguerra y permitió el avance de las clases medias y el fortalecimiento de instituciones democráticas, es significativamente importante para las nuevas estructuras económicas, políticas y sociales actuales y del futuro cercano.

## DEMOCRACIA Y CRISIS FINANCIERA: UNA RELACIÓN PERVERSA

Democracia y crisis financiera son parte de la correlación existente entre los cambios estructurales y los regímenes políticos de Europa y América Latina en la historia económica, política y social de los últimos años. A partir de la crisis *subprime* y el quiebre de Lehman Brothers, la gran crisis económica apunta a ser la más trágica, generando pérdida de riqueza social y un alto desempleo; las alternativas económicas no han logrado recobrar el crecimiento ni retomar el desarrollo económico. La disputa de las ganancias en los mercados financieros por parte de los inversores institucionales está distanciando los postulados que encabezan la democracia en favor de una profundización de medidas opuestas a dejar de lado la crisis. La profundidad de la situación económica está desarrollando un círculo salvaje de insatisfacciones. Las medidas de estabilización están acelerando la conciencia política y social, reflejada en un arcoiris de manifestaciones sociales que demandan el fin de las políticas monetaristas de austeridad.

Desde la reunión del G-20 en Londres (2009) y el resurgimiento del FMI a manos de la *troika* ha sido limpiar los instrumentos tóxicos a partir de la capitalización de los bancos, pero ajustando el gasto público para pagar las deudas soberanas. Por otro lado, la opinión de las calificadoras castiga a los gobiernos cuando no orquestan los planes coherentes de estabilización para reducir el gasto público y llevar a cabo el pago de las deudas con los inversores institucionales.

### REFLEXIÓN

Una de las mayores preguntas que muchos economistas debemos hacernos después de la crisis financiera es la relación entre la ética, la economía y las políticas económicas alternativas que los gobiernos han utilizado para resolver la crisis financiera. Las políticas públicas se han visto minimizadas por el rescate a los bancos en la crisis financiera y la contratación de los gastos hacia los servicios sociales y públicos. ¿Por qué los gobiernos rescatan a los bancos?, ¿por qué no se rescata el empleo? El punto principal es que las políticas públicas han sido dominadas por los intereses del sector financiero. Aquí hay un reto ético en la senda del desarrollo. Viendo como un derecho humano el acceso a un empleo, cuando una persona demanda el derecho para sí mismo convierte al trabajo en un derecho económico humano incuestionable. Por lo tanto, la relación entre el empleo y la ética es el corazón de la ciencia económica en un contexto de crisis económica y financiera.

En el proceso de acumulación, no todo el empleo podrá generar un nivel alto de productividad; la tasa de productividad de las diferentes actividades económicas crece a diferentes velocidades. Sin embargo, los bienes y servicios producidos por todas las actividades que no tienen una alta productividad son importantes, no sólo para la economía en su conjunto, sino también para el bienestar de la población. Los múltiples niveles de productividad y las diferentes tasas de crecimiento de la productividad permitirán que las personas trabajen con salarios decentes, aunque su productividad esté por debajo de sus salarios.

La relación de la ética como parte de la ciencia económica es importante, no es un hecho fortuito, es una relación de causalidad de una visión económica del desarrollo y de la creación de la riqueza. Cuando una persona demanda un empleo, el Estado no sólo debe dar la oportunidad de un empleo, sino hacer todo lo posible por crear la fuente de ingreso.

La demanda de empleo dará no sólo la oportunidad de un ingreso, sino también la demanda de productos suministrados por los empresarios. Se iniciará un círculo virtuoso, aumentarán los beneficios de la inversión pública y privada. Entonces, el Estado regulador de las actividades económicas y sociales dejará asentada la senda del crecimiento.

## BIBLIOGRAFÍA

- Galbraith, James, *Desigualdad e inestabilidad*, Oxford University Press, New York, 2012.
- Innes, Mitchell, "What is Money?", en *The Banking Law Journal*, vol. 30, num. 5, mayo de 1913, pp. 377-408.
- \_\_\_\_\_, "The Credit Theory of Money" en *Banking Law Journal*, vol. 31, diciembre/enero, 1914, pp. 151-168.
- Keynes, John Maynard, *La teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, México, Fondo de Cultura Económica, 2003[1936].
- Minsky, Hyman, "Securitization", en *Policy Note*, 2008/2[1987].
- Platón, *La República* (Trad. Antonio Gómez Robledo), México, Universidad Nacional Autónoma de México, 2007.
- \_\_\_\_\_, *Apología de Sócrates*, (Trad. Alejandro G. Vigo), Santiago de Chile, Editorial Universitaria, 2005.
- Parguez, Alain, "Euro: the Currency Imposing and Absolute Debasement of the State and Democracy", contribución para *Cambridge Journal of Economics on European Integration (or Desintegration)*, mayo de 2012.

Schumpeter, Joseph, “La inestabilidad del capitalismo” en *Ensayos*, 1968[1928], pp. 51-75.

\_\_\_\_\_, *Capitalismo, Socialismo y Democracia*, Madrid, Editorial Aguilar, 1946[1942].

Skidelsky, Robert, “Keynes and Social Democracy”, en *Project Syndicate*, 22 de junio de 2010, disponible en: <<http://www.project-syndicate.org/commentary/keynes-and-social-democracy-today>>.

Wray, L. Randall, *Understanding Modern Money (The Key to Full Employment and Price Stability)*, Edward Elgar, Londres, 1998.

## II

# FINANCIARIZACIÓN, ECONOMÍA Y DEMOCRACIA

Gregorio Vidal

### RESUMEN

Los procesos de reforma económica que avanzan desde hace más de 30 años en las más diversas economías del planeta están destruyendo los contenidos económicos de la democracia. Los programas aplicados recientemente en Europa Occidental y en Estados Unidos implican pauperización, precarización y destrucción de capacidades de producción. Es una historia contada y ejecutada desde años atrás en América Latina y que parece tener una continuidad dramática en amplias zonas de África, con millones de muertos como uno de sus resultados. La financiarización, es decir, el avance de ciertos grupos del capital financiero y el reforzamiento de la ganancia con base en rentas para unos cuantos implica una seria limitación de la democracia. Los fundamentos de la democracia están en entredicho, pero también las posibilidades de mantener el desarrollo en diversos países y, en otros, la opción de su construcción.

**Palabras clave:** Democracia, financiarización, capital financiero, políticas neoliberales, reformas económicas, desigualdades en la distribución de la renta, desarrollo económico.

# FINANCIALIZATION, ECONOMICS AND DEMOCRACY

### ABSTRACT

The economic reforms that began 30 years ago in the most diverse economies on the planet are destroying the economic elements of democracy. The programs recently implemented in Western Europe and in the United States are leading to greater poverty, increasing precarious conditions and destroying production capacity. This is a story with which Latin America has been familiar for years, and it appears to now dramatically affect broad swaths of Africa, with the result that millions of people have died in the process. Financialization, or what takes place when certain groups of financial capital advance and earnings based on rents increase for a few at the top, is a serious restriction on democracy. The very foundation of democracy is at risk, as are the chances for development to continue in many countries, and in others, the potential to begin development.

**Key words:** Democracy, financialization, financial capital, neoliberal policies, economic reforms, unequal income distribution, economic development.

## INTRODUCCIÓN

En la *Riqueza de las naciones*, modo común en que se conoce la obra de Adam Smith, se plantea "... tan pronto como se hubo establecido la división del trabajo solo una pequeña parte de las necesidades de cada hombre se pudo satisfacer con el producto de su propia labor" (1958: 24). Así, el hombre vive gracias al cambio. Sin entrar a establecer las condiciones asimétricas en que el cambio se realiza, el hecho es que esas sociedades son necesariamente monetarias; es decir, utilizan en su origen la moneda para que la producción se ejecute y se intercambie. Más adelante, en el mismo capítulo IV, se explica cuáles son las reglas que observan los hombres en la permuta de unos bienes por otros o cuándo los cambian por moneda, distingue Smith. "Estas reglas determinan lo que pudiéramos llamar el valor relativo o de cambio de los bienes" (1958: 29). Smith continúa presentando la estructura sustantiva de las sociedades de productores privados independientes y señala que: "Debemos advertir que la palabra VALOR tiene dos significados diferentes, pues a veces expresa la utilidad de un objeto particular y otras la capacidad de comprar otros bienes; capacidad que se deriva de la posesión del dinero. Al primero lo podemos llamar *valor en uso* y al segundo *valor en cambio*" (1958: 30).

En las sociedades construidas por productores privados independientes, el cambio es necesario para la satisfacción de las necesidades de cada ser humano. Esas sociedades, en las que según Smith (1958: capítulo V) hay ricos y pobres con capacidades diferenciadas de comprar trabajo ajeno, necesitan desde su constitución la acción en la economía del Estado. En aquellos años, para usar los términos de Smith, la acción del Soberano o de la República.

En los estudios iniciales de la economía política, que tienen por objeto la explicación del funcionamiento de las sociedades capitalistas, la economía se constituye con la acción del Estado, que no se restringe a los temas de seguridad y justicia. En la primera parte del texto se presentan algunos elementos de la necesaria acción estatal en la economía, precisamente por la naturaleza de la ganancia y el mantenimiento de sociedades fundadas en el principio de la propiedad, que es necesariamente asimétrico. En la segunda parte, se plantea el tema de la democracia, su extensión a gran cantidad de países y su extensión al interior de la mayor parte de ellos, dado que considera al conjunto de habitantes de un determinado país sin exclusiones, salvo las de minoría de edad. En la tercera parte del texto se responde a preguntas: ¿qué es lo nuevo sustantivo en la relación Estado-economía en condiciones de democracias ampliadas? ¿Qué implica para el ejercicio democrático?



## CAPITALISMO, ESTADO Y ECONOMÍA

Libertad y mercado son dos términos que han estado presentes desde los orígenes de la teoría económica. En economía, la libertad se ha identificado de manera frecuente con la posibilidad y capacidad de construir empresas. Es el libre juego de las fuerzas económicas lo que permite realizar toda la potencialidad fundada en la iniciativa individual. Algunos insisten en que la eficacia resulta únicamente de la descentralización de las decisiones y de la acción del interés personal. Desde esa perspectiva, se subraya la eficacia de los mercados en la asignación de los recursos, que son escasos. Además, los productores son todos tomadores de precios y los ajustes en la oferta se corresponden con los que tiene la demanda. En esta economía el Estado no existe y su acción impide que los mecanismos del mercado actúen y por tanto produce ineficacia. Sin embargo, esta economía no ha existido nunca. En el brevísimo capítulo 1 de la *Teoría general*, Keynes aclara:

“He llamado a este libro *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, recalcando el sufijo general, con el objeto de que el título sirva para contrastar mis argumentos y conclusiones con la teoría clásica... Sostendré que los postulados de la teoría clásica sólo son aplicables a un caso especial, y no en general... Más aún, las características del caso especial supuesto por la teoría clásica no son las de la sociedad económica en que hoy vivimos, razón por la que sus enseñanzas engañan y son desastrosas si intentamos aplicarlas a los hechos reales” (Keynes, 1965: 15).

El libro quinto de la *Riqueza de las naciones*, de Smith, está dedicado a examinar los ingresos del Soberano o de la República. Se analizan los gastos y sus fuentes, es decir, los impuestos. Smith destaca que todos los ciudadanos de cualquier Estado deben contribuir al sostenimiento del gobierno, dado que “los gastos del gobierno, en lo que concierne a los súbditos de una gran nación, vienen a ser como los gastos de administración de una gran hacienda con respecto a sus copropietarios, los cuales, sin excepción, están obligados a contribuir en proporción a sus respectivos intereses” (Smith, 1958: 726-727). Los gastos por financiar no se reducen a la seguridad y la justicia. “Según el sistema de la libertad, el Soberano únicamente tiene tres deberes que cumplir” (Smith, 1958: 612). De los tres sólo el tercero se relaciona directamente con la economía “...la de erigir y mantener ciertas obras y establecimientos públicos cuya creación y sostenimiento no pueden interesar a un individuo o a un pequeño número de ellos, porque las utilidades no compensan los gastos

que pudiera haber hecho una persona o un grupo de éstas, aun cuando sean frecuentemente muy remuneradoras para el gran cuerpo social” (Smith, 1958: 612-613).

El autor de la *Riqueza de las naciones* plantea algunos ejemplos de lo que denomina obras públicas e instituciones que facilitan el comercio de la sociedad. Algunos son: un camino real, un puente, un canal desarrollado por el Estado y que opera con un sistema específico para financiar su mantenimiento y operación (Smith, 1958: 640). Avanza su propuesta y distingue obras que facilitan el comercio en general de aquéllas para ramas específicas del comercio (1958: 647-649). Así, Smith observa que el Estado atiende a la vez, en el espacio de la economía, algunas de las condiciones generales que hacen posible el comercio; y, por otro lado, tareas que son necesarias para que ciertas actividades y ramas del comercio se desarrollen. En conjunto, plantea un problema sustancial para las sociedades organizadas a partir de productores privados independientes. Hay obras públicas que hacen posible el comercio y la industria, otras más son necesarias para lograr la educación de la población. En ambos casos se trata de actividades imprescindibles para que operen las sociedades capitalistas. Los largos plazos de maduración de estas obras, el tamaño de los recursos involucrados para su desarrollo, el impacto en la rentabilidad de grandes segmentos de capitalistas para hacerlas rentables son algunas de las razones por las que los Estados se encargan de ellas. Otras más son de tal naturaleza que impactan al conjunto de la dinámica de la economía y en tanto ello se sitúan en el espacio de lo estatal.

Con el paso del tiempo, al incrementarse la vida urbana y generalizarse las relaciones salariales, se constituyen nuevas necesidades que deben incorporarse en este grupo. Aparece la necesidad de contar con un sistema de salud, como también la construcción de sistemas de drenaje y de agua potable. No es un listado definido de actividades, por el contrario, cambia con el tiempo. Por ejemplo, garantizar un sistema nacional de telecomunicaciones no era concebible a principios del siglo XIX. Después, al lado del correo sólo se pudo sumar al telégrafo. Sin embargo, en el siglo XX se producen cambios notables en esta materia, que incluso replantean la configuración del sistema de telecomunicaciones y los espacios en que es posible que se mantenga la iniciativa privada, y otros pasan a manos de los capitales privados con base en relaciones de distinta naturaleza con los gobiernos.

En la actualidad en los países capitalistas desarrollados, los sistemas de comunicaciones mantienen al ferrocarril como un integrante relevante. Las condiciones en que se organizan los sistemas laborales, la operación en red de gran cantidad de empresas e incluso, la incorporación de las mujeres al mun-

do laboral son posibles en mejores entornos con sistemas de ferrocarriles de alta velocidad. Éstos se completan con otros trenes de media velocidad para distancias cortas y otros que conectan las urbes y a las grandes ciudades para hacer más productiva la vida. La construcción de estos sistemas, hasta la fecha, se ha realizado por cuenta de los gobiernos o con un sistema de subvenciones por parte de los gobiernos. Incluso, esto sucedió en el caso de Estados Unidos. Polanyi, explica la transformación de la economía de Estados Unidos en el curso de las décadas finales del siglo XIX: “Los Estados Unidos tenían derechos arancelarios todavía más elevados que Alemania y eran tan colectivistas a su manera como ella; subvencionaban ampliamente la construcción de ferrocarriles de largo recorrido y ponían en pie la formación de *trusts mastodónticos*” (Polanyi, 1989: 344). En Europa, la creación y puesta en operación de los trenes de alta velocidad han sido proyectos diseñados y realizados desde la gestión pública por los gobiernos. Lo mismo sucede en el caso de China y sus recientes desarrollos en este campo. En Estados Unidos no existe a la fecha un sistema de trenes de alta velocidad. El proyecto más reciente para desarrollarlo partía de la administración federal, pero con la gran recesión y la crisis financiera presente desde 2007 se pospuso.

Al planteamiento de Smith se deben agregar otros elementos para dar cuenta de la compleja relación entre Estado y economía. La construcción de los ferrocarriles en Estados Unidos fue también un notable ejercicio de grandes financiamientos.

“Antes de 1900, los grandes bancos de inversión que iban a desempeñar un importante papel en la financiación de las fusiones industriales en la época del cambio de siglo y en la subsiguiente racionalización de medios productivos y personales —entidades como J. P. Morgan, Kuhn Loeb, Lee Higginson, Kidder Peabody y Winslow Lanier— se concentraron en la financiación de los ferrocarriles” (Chandler, 1996: 91).

Los ferrocarriles permiten crear en Estados Unidos un mercado continental y son el impulso para que otras grandes empresas se formen y desarrollen. Pero también son un dato relevante en la constitución de un sistema financiero que tiene grandes unidades económicas y gran capacidad para crear crédito. Aparece un espacio de la economía que debe contar con la acción del Estado: los bancos con una gran capacidad para crear créditos en economías que avanzan aceleradamente hacia la monetización de la mayor parte de todas sus transacciones. Las economías de productores privados independientes operan como economías monetario-crediticias de producción y con ello se generaliza

la creación de los bancos centrales. Antes de avanzar sobre el punto, es necesario tener presente lo que significa en las sociedades la presencia de grandes unidades económicas.

En el año de 1927, Edward H. Chamberlin presenta los resultados de su investigación sobre la competencia monopolística en su tesis doctoral en Harvard. Años después (1933), el texto aparece publicado por Harvard University Press. Desde una posición por fuera de la teoría económica desarrollada en medios académicos o desde lo que algunos identifican como economía neoclásica o clásica, se habían producido trabajos que destacaban la significación de las grandes unidades económicas en las sociedades capitalistas. Es posible que desde esta perspectiva el texto con el mayor desarrollo en términos del análisis económico al inicio del siglo xx fue *El capital financiero*, de Rudolf Hilferding, aparecido en el año 1910. En otro texto sostengo (Vidal, 2011) que en la obra de Hilferding hay un amplio estudio del crédito y del dinero, además del análisis de los monopolios. Sobre los monopolios, el tema se aborda desde la perspectiva de la *limitación de la libre competencia* y del carácter monopólico del capital financiero. Por mi parte, enfatizo que el capital financiero tiene un modo particular de constituir su ganancia, que sin duda se vincula con el proceso de formación de precios. En el caso de Chamberlin, lo destacable es que construye su teoría discutiendo los elementos centrales de las formulaciones de la teoría neoclásica. El equilibrio en conjunto no resulta de los ajustes automáticos y mecánicos de la oferta y la demanda. Las fuerzas económicas están constituidas por disímiles y desiguales, tomando la expresión de Perroux al analizar la obra de Chamberlin (Perroux, 1991: 150).

Chamberlin desarrolla su tesis de la competencia monopolística considerando la diversa capacidad que tienen las empresas para disputar espacios de mercado, a partir de las estrategias de formación de sus costos de venta. Hay variedad de precios y no todos los participantes en los mercados toman los precios. Perroux concluye, a propósito de la obra de Chamberlin, que es posible sostener que los costos de venta son uno de los aspectos fundamentales y más fecundos de esta teoría y por tanto pueden conducir a una generalización de las formulaciones actuales (Perroux, 1991: 153). El texto en que Perroux presenta de forma sistematizada sus tesis sobre un capitalismo que funciona con base en unidades económicas de tamaño diferenciado, y que de origen tienen relaciones de fuerza unas con otras, es *El capitalismo del siglo xx*, cuya primera edición data de 1961. La firma A tiene capacidad de ejercer un efecto de dominación sobre la firma B. En un mundo con más participantes, el efecto de dominación se multiplica (Perroux, 1991). El capitalismo es, desde el siglo xx, construido y dominado por grandes unidades económicas. Lo mismo aplica

para el antiguo capitalismo inglés que para el nuevo capitalismo chino. Igual sucede en la antiquísima rama de las prendas de vestir que en la muy reciente del software y la informática. En este capitalismo ¿qué elementos nuevos de la relación economía-Estado se han desarrollado?, ¿cuál es su importancia para propiciar la estabilidad en el crecimiento de las economías? y ¿qué relación tiene con el reconocimiento de los derechos de todos los ciudadanos y habitantes de los diversos países que integran la economía y la sociedad mundial?

Keynes, en el capítulo 24 de la Teoría general, sostiene que la sociedad económica en que vivimos tiene "...incapacidad para procurar la ocupación plena..." (1965: 328). Destaca que la teoría expuesta a lo largo de todo su texto guarda relación estrecha con este hecho; demuestra por qué no se produce de *forma natural* la ocupación plena, y agrega que otro inconveniente de la sociedad económica es "...su arbitraria y desigual distribución de la riqueza y los ingresos" (1965: 328). Sobre este segundo hecho, hay también aspectos importantes relacionados con toda su teoría. Ambos inconvenientes son relevantes para comprender la necesidad de la presencia del Estado en la economía, tanto en el sentido en que lo establece Smith de administrador general de los intereses de todos los copropietarios de la gran hacienda como también si la administración es sólo para defender los intereses de algunos.

Sobre la disminución de la desigualdad y su vínculo con el crecimiento y la ocupación plena, el aspecto relevante es ejecutar "... las medidas tendientes a redistribuir los ingresos de una forma que tenga probabilidades de elevar la propensión a consumir..." (Keynes, 1965: 328). Esos procesos, agrega Keynes, "... pueden ser positivamente favorables al crecimiento del capital" (1965: 328). Hay, por tanto, en la gestión pública en las condiciones del capitalismo del siglo xx, con amplia monetización, relaciones salariales predominantes y un importante desarrollo del crédito, y un vínculo relevante entre la política fiscal y la creación de condiciones favorables al crecimiento del capital. Keynes avanza sus reflexiones al espacio de la determinación de la inversión óptima para alcanzar el pleno empleo. Afirma que "parece improbable que la influencia de la política bancaria sobre la tasa de interés sea suficiente por sí misma para determinar otra función de inversión óptima. Creo, por tanto, que una socialización bastante completa de las inversiones será el único medio de aproximarse a la ocupación plena" (1965: 333). Ello no excluye cualquier otra forma de cooperación entre gobierno o autoridad pública con la iniciativa privada. Tampoco es camino alguno a un sistema socialista, son los medios para que opere en condiciones de un crecimiento sostenido y estable la sociedad organizada, en el espacio de la economía a partir de la iniciativa individual.

Con las palabras de Keynes, el problema se plantea de la siguiente manera:

“...mientras el ensanchamiento de las funciones de gobierno, que supone la tarea de ajustar la propensión a consumir con el aliciente para invertir, parecería a un publicista del siglo XIX o a un financiero norteamericano contemporáneo una limitación espantosa al individualismo, yo las defiendo, por el contrario, tanto porque son el único medio practicable de evitar la destrucción total de las formas económicas existentes como por ser condición del funcionamiento afortunado de la iniciativa individual” (1965: 334-335).

La interrogante por responder es: ¿cómo se ejercen y en qué consisten las funciones del gobierno cuando la sociedad económica se organiza a partir de grandes unidades que operan bajo condiciones de competencia monopolista? La respuesta implica aceptar el nexo relevante entre Estado y economía y el reconocimiento de que el Estado debe actuar como el administrador de todos los ciudadanos de cada una de las naciones del planeta. En este punto estamos en el terreno de la democracia. El tema se aborda a continuación.

### **CAPITALISMO Y DEMOCRACIA**

La democracia tiene una larga historia en la que ha mudado y ampliado su significado. En el pasado, en la edad antigua la democracia “...era una de las tres formas positivas de gobierno; en realidad, según la distribución política clásica (gobierno de uno, de pocos y de muchos) cada forma de gobierno puede presentarse de manera positiva (respectivamente: monarquía, aristocracia y democracia) cuando quien gobierna procura el bien común” (Galeazzi, 2004: 273). Desde esa concepción, la democracia persiste y muda. En una acepción que se reconoce como cercana o propia de Bobbio, la democracia podría definirse como la política cuya finalidad es el hombre, opuesta a las políticas que se valen del hombre como un instrumento y cuyo fin determinan (Galeazzi, 2004). Sin duda esta dicotomía enfrenta a los hombres que determinan su gobierno y la organización de la sociedad, en el criterio más amplio de la democracia, frente a otra organización de la sociedad determinada por algunos hombres según sus intereses y que no sería democrática. Así, la democracia es historia antigua que se llena de contenidos distintos, producto de la organización de la vida social.

La democracia es realidad en la Grecia Antigua, en la República Romana, como en el Medievo. Bobbio destaca que “en una de las obras fundamentales del pensamiento político medieval, ciertamente la más rica en esbozos des-

tinados a ser desarrollados por el pensamiento político moderno, *el defensor pacis* de Marsilio de Padua, se afirma abiertamente, y se demuestra con diversos argumentos, el principio según el cual el poder de hacer las leyes, en el cual consiste el poder soberano, concierne únicamente al pueblo...” (Bobbio, 1991: 443). La democracia es realidad y debate en diversos momentos de la historia humana. En el siglo xx se extiende y amplía. Hay en ese proceso un aspecto que concierne a lo que para algunos es el contenido formal de la democracia, para otros se ubica en el espacio de la diferencia entre democracia formal y democracia sustancial. En todo caso, es una caracterización que es aceptada tanto por doctrinas liberales como socialistas e incluso desde la teoría de las élites. Es la caracterización desde la que diversos autores plantean la ampliación de la democracia en la segunda parte del siglo xx. La democracia se asume o se entiende como “... un método o un conjunto de reglas de procedimiento para la constitución del gobierno y para la formación de las decisiones políticas (es decir de las decisiones vinculantes para toda la comunidad)...” (Bobbio, 1991: 449). Bobbio destaca el punto y sostiene al referirse a la teoría política que predomina en los países de tradición democrático-liberal que las definiciones de democracia “...tienden a resolverse o agotarse en un elenco más o menos amplio según los autores de reglas del juego o, como también han sido llamadas, de *universales de procedimiento* (1991: 449-450).

Los estudios de Lijphart (1984 y 1999), partiendo de una caracterización de la democracia como reglas del juego, son una sistematización de los modelos de democracia que existen en el mundo después de la Segunda Guerra Mundial. Entre el primer trabajo que publicó Lijphart y el segundo hay una notable ampliación del grupo de países que son objeto de estudio. Como señala en el prólogo del libro *Modelos de democracia*, “...cubre treinta y seis países, lo cual supone quince más que los veintiún países tratados en las democracias contemporáneas” (Lijphart, 2012: 8). El autor destaca que la diferencia no sólo es de número, sino también de ubicación geográfica. En el primer estudio, todos los países eran naciones industrializadas y con la excepción de Japón países occidentales. En el estudio publicado en 1999 se incorporan cuatro naciones europeas, ninguna de las cuales podía ser considerada en el estudio previo dada su condición no democrática, durante el periodo objeto de estudio por Lijphart. Malta obtuvo su independencia del Reino Unido en septiembre de 1964. España, Portugal y Grecia tuvieron dictaduras en gran parte del periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial y hasta los primeros años de la década de los setenta del siglo pasado. Otros países considerados en América Latina y El Caribe, África y Asia habían tenido dictaduras o eran colonias o no alcanzaban su independencia.

El punto que me parece relevante destacar es que hay una ampliación de la democracia en el conjunto de los cinco continentes que tiene una historia reciente. La ampliación también se da en el espacio de los países con una tradición liberal-democrática, en este caso se eliminan restricciones para que algún grupo de sus habitantes pueda participar en los procesos de elección, según corresponda, de los encargados de las tareas de gobierno. En algún caso, las medidas más recientes son las relativas a la disminución de la edad para votar en los diversos procesos electorales y también para poder ser votado. Merece destacarse que tanto en la Europa Occidental como en algunos países de Asia que han adoptado las formas democráticas de definición de los gobiernos, se mantienen diversas modalidades de soberanos, reyes, reinas, emperadores o emperatrices que ejercen tareas de gobierno y de representación estatal y no están sometidas a elección alguna.

Es en este contexto, con la derrota de las dictaduras en varios países de América Latina y de África y la supresión o eliminación del colonialismo en diversas regiones del mundo, que se debe analizar la relación entre democracia y economía. Colocada en el espacio del conjunto de los países del planeta, la democracia es un hecho relativamente reciente, como también lo es en términos de reconocer a todos los habitantes de un país con el solo límite de una edad mínima, los derechos de elegir a sus gobernantes y participar de diversas formas en la construcción de las instituciones que hacen posible este tipo de gobierno o para otros esta forma de organización de la sociedad.

Es en este contexto que se presenta el fortalecimiento del Estado de bienestar, en particular en Europa. Para los propósitos del texto, es relevante el planteamiento de Bobbio (1986) sobre el contenido económico de la democracia: "...la protección contra la desocupación, y, progresivamente, seguridad social contra las enfermedades, contra la vejez, previsión en favor de la maternidad, vivienda barata, etcétera. De esta manera ha sucedido que el Estado benefactor, el Estado social, ha sido y es, guste o no guste, la respuesta a una demanda proveniente de abajo, a una petición, en el sentido pleno de la palabra, democrática" (Bobbio, 1986: 28). En Bobbio los contenidos económicos son consustanciales a la democracia. Su realización se presenta en las condiciones posteriores a la Segunda Guerra Mundial y en un contexto histórico particular. Conviene retener que su existencia se relaciona con los fundamentos de la democracia, la que existe cuando el hombre sale de la minoría de edad (Bobbio, 2003: 438). La economía contemporánea no se agota en el terreno de las empresas. No sólo existen productores privados independientes y los derechos de propiedad que les corresponden. Entre este grupo hay una asimetría relevante, pero también existe otra particularmente importante con aquellos que



son únicamente propietarios de sus capacidades, habilidades y saberes, aplicables al mundo de la producción. La organización de la sociedad les reconoce derechos para elegir a los gobernantes y por ello reconoce los derechos que les corresponde a su condición de trabajadores. El gran cuerpo social reconoce los derechos de los de abajo como una condición de operación de la economía.

En el contexto de los años gloriosos del capitalismo, cuando en los países desarrollados el crecimiento sostenido es un hecho compatible con la construcción del Estado de bienestar, también se avanza en la discusión sobre el desarrollo. Furtado demuestra que el desarrollo no es un hecho natural, no resulta de la operación de los mercados, pero sí es un componente de algunas sociedades capitalistas. De nuevo el tema de la asimetría es sustancial y se vincula a la relación entre naciones y espacios económicos y territoriales en la segunda mitad del siglo xx, no obstante la ampliación de la democracia y el avance en el Estado de bienestar. Entre sus reflexiones, Furtado plantea cómo se ha intentado construir el desarrollo. En particular, en el texto *Cultura y desenvolvimiento em época de crise* (1984) considera las diversas opciones, incluidas las que se intentan a partir de las economías planificadas. Para los propósitos del texto, la argumentación de Furtado implica que la democracia y el desarrollo están articulados y, por tanto, cuando la sociedad funciona al considerar los derechos de los de abajo el progreso técnico es apropiado por amplios grupos de la población (Correa y Vidal, 1998). En esta sociedad los costos del hombre, en el sentido que los define Perroux que incluyen aquellos que les permiten a todos los seres humanos una vida específicamente humana, es decir, un mínimo de conocimiento y un mínimo de recreación (1991: 367-368), son cabalmente cubiertos como una condición del fortalecimiento de las capacidades de producción, de la superación del universo de la escasez (Correa y Vidal, 1998).

Lo que plantean Bobbio y Furtado implica la construcción de instituciones, el establecimiento de normas, la aprobación de leyes y el desarrollo de prácticas sociales que pasan a ser parte de las reglas de la democracia, del proceso de toma de decisiones en los gobiernos democráticos. Son, por un lado, expresión de la relación economía-Estado, considerando un amplio desarrollo de una gestión para todos los ciudadanos. Son parte de las decisiones que permiten la ocupación plena, pero también se inscriben en la caracterización de "...quienes ven *el futuro de la democracia* en el respeto a *las reglas del juego*, evidenciando cómo esas reglas son, bien vistas las cosas, expresiones y condiciones de valores" (Galeazzi, 2004: 273). El problema desde hace algunas décadas es que las reglas del juego se están modificando, no siempre con procedimientos democráticos y haciendo cada vez más difícil el crecimiento

sostenido y de largo plazo. El administrador general de la gran hacienda no cumple sus tareas o administra para unos cuantos.

## **FINANCIARIZACIÓN, ESTADO Y DEMOCRACIA**

Las reformas económicas que se están ejecutando desde hace más de 30 años en las más diversas economías están destruyendo instituciones, normas y procesos propios de lo que Bobbio define como los contenidos económicos de la democracia. También han modificado el conjunto de la gestión estatal de manera tal que se ha ampliado la incertidumbre, se ha afirmado el débil crecimiento y se ha fortalecido la tendencia al estancamiento de la economía. Los que defienden la reforma económica sostienen que no es necesaria la gestión estatal para mantener la coherencia y la estabilidad en la acumulación. Las decisiones en materia de política económica se basan en las tesis que vinculan propiedad, mercado y libertad, en condiciones de una sociedad organizada en términos de muchos productores-propietarios que operan bajo la libre competencia. Es un capitalismo que no se corresponde con las sociedades que integran la economía mundial desde la parte final del siglo XIX. Es una concepción de la economía y de la gestión pública que ha ganado fuerza en grupos sociales diversos, en organizaciones políticas que tienen signo distinto, en partidos políticos que se reconocen de izquierda o de derecha. Se observa como necesaria la responsabilidad fiscal, el ajuste en las finanzas públicas; se postula como el objetivo sustancial de la política en la economía el control de la inflación.

En Europa Occidental estas ideas son sostenidas lo mismo por partidos políticos que se definen como socialistas que por demócratas liberales. La relación entre mercado, libertad y democracia es clave en la práctica del gobierno estadounidense y está presente en las dos grandes formaciones políticas de ese país hasta la fecha, con notables elementos comunes. Miembros relevantes de los Partidos Republicano y Demócrata, organizaciones vinculadas a éstos e instituciones con gran influencia en esas organizaciones políticas defienden la responsabilidad fiscal y la primacía de los mercados sosteniendo la idea de que asignan eficazmente los recursos (Vidal, 2010). Actuaron desde los gobiernos de Bill Clinton, cuando defendieron las tesis de la responsabilidad fiscal y son un referente en la política ejecutada desde la primera administración de Barack Obama (Kuttner, 2010).

Esto sucede cuando la organización de la economía, el funcionamiento de los mercados, los procesos de inversión y el funcionamiento de variables tan relevantes como la tasa de interés se producen con una amplia y orgánica mediación estatal. En su texto, Lijphart reconoce que entre los cambios principa-

les, al analizar los modelos de democracia, están los bancos centrales y destaca que: “Las dos nuevas instituciones que se analizan en Modelos de Democracia son los grupos de interés y los bancos centrales” (Lijphart, 2012: 8). A propósito de los bancos centrales señala:

“...son instituciones gubernamentales clave que reciben poca atención en la ciencia política, en comparación con los otros organismos principales de gobierno. En las descripciones de los sistemas políticos democráticos, comparativos o de un solo país, los politólogos siempre tratan el ejecutivo, el legislativo, (...) y, a menudo, también los grupos de interés, (...) y las relaciones entre las administraciones centrales y no centrales, pero casi nunca la forma de operar y el poder del banco central” (Lijphart, 2012: 217).

El punto planteado por Lijphart es que la banca central forma parte de los gobiernos o de los regímenes políticos o de las democracias y que los bancos centrales y, en particular, sus dirigentes pueden desempeñar un papel crítico en el proceso político. Los bancos centrales son una de las instituciones claves o relevantes de las democracias como formas de gobierno o como sistemas políticos, a la vez que son un dato de la economía, un dato relevante del curso de los hechos económicos.

Para los propósitos de este texto, resaltar la relación entre banca central y democracia es lo sustantivo. La banca central hace manifiesto y relevante un nexo orgánico entre economía y democracia y más precisamente entre economía y política que ha cobrado particular importancia en años recientes. Lijphart plantea el problema en términos del grado de independencia de los bancos centrales. Además, establece que la independencia es frente al Ejecutivo, sosteniendo que un mejor desempeño de estas instituciones está inexorablemente asociado a mayor independencia. En adelante le interesa medir la independencia de los bancos centrales según diversos criterios legales y asumiendo que en economía “por lo que a objetivos se refiere, se otorga la valoración más alta cuando *la estabilidad de los precios es el mayor o único objetivo en la carta de constitución del banco central, y cuando éste tiene la última palabra en caso de conflicto con otros objetivos gubernamentales*” (Lijphart, 2012: 220). No me detengo a discutir la caracterización de la independencia del banco central, más cuando se funda en criterios como los asumidos por Lijphart. El objetivo de la estabilidad de precios como la tarea fundamental que deben desarrollar los bancos centrales es un hecho relativamente reciente.

Como se advierte líneas atrás, la ampliación de la circulación monetaria, con el incremento de las relaciones salariales a las más diversas actividades so-

ciales –como pueden ser el cuidado de los niños, la alimentación, la atención de los adultos mayores– y la multiplicación de las transacciones con dinero entre diversos grupos sociales, en la medida en que avanzan grandes unidades económicas que organizan las actividades en industria, comercio y servicios hace necesario al banco central; es lo característico del capitalismo desde hace algunas décadas. El crédito se articula con todos los procesos de la economía, destacadamente el comercio exterior y el avance de las inversiones que hoy podrían ser definidas como transfronterizas.

El cuadro se vuelve más complejo, supone desde hace tiempo economías en las que el dinero es de curso forzoso. La multiplicación del crédito considera el gasto corriente de las familias, los procesos de compra de bienes inmuebles y, en fechas más recientes, los recursos comprometidos con las jubilaciones. Es en este contexto que la banca central es aún más importante. Me interesa destacar que desde esta lectura de la política y de los sistemas, caracterizados como democráticos, la economía es un dato sustantivo, lo que no es una novedad. Lo diferente es que el énfasis se realiza desde el lado de la ciencia política. Revela que existe un discurso de limitación de lo estatal que no se corresponde con el funcionamiento de la economía. Hoy y desde hace años es notable que muchas decisiones sobre el funcionamiento de las economías no se toman en los parlamentos o en los congresos. El espacio de toma de decisiones es el banco central, en muchos casos sin estar sujetas a ninguna sanción democrática.

Desde hace años, las ganancias que obtienen los financieros que han colocado sus recursos en sociedades de inversión, así como los accionistas que controlan varias de las mayores compañías trasnacionales, grandes bancos, aseguradoras y otras importantes firmas, no dependen de la ampliación de la capacidad de producción de las compañías en las que detentan parte del capital accionario, tampoco de los ingresos de la firma por sus actividades productivas directas en la industria, el comercio o los servicios. Las direcciones de las firmas no dudan en ejecutar agresivos manejos de sus tesorerías, colocando sus recursos en títulos y documentos diversos. *Hacen líquidos* activos, inventarios y ventas futuras, todo para elevar el precio de las acciones y alcanzar mayores beneficios, aun cuando poco o nada esté fundado en cambios positivos en las condiciones de producción. Ello incluye crecer por medio de las fusiones y adquisiciones, racionalizando los activos adquiridos y generando nuevos medios financieros y a partir de ellos alcanzar más beneficios.

En conjunto, es el proceso de financiarización de las ganancias para algunos sectores de las grandes firmas, las mayores compañías de las finanzas y las sociedades financieras. La creación de valor para los accionistas se mantiene como la divisa sustancial de la administración. Se cuenta con una amplia li-

teratura sobre estos hechos (Orlean, 1999; Plihon, 2007, 2003a y 2003b; Boubel y Pansart, 2004; Vidal, 2004 y 2009a; Guttmann, 2009; Morin, 1998 y 2011), en la cual se demuestra que la obtención de dividendos no se traduce en fortalecimiento del proceso de inversiones. Hay un aumento de las utilidades, sin que ello se traduzca en incremento de la capacidad de producción. Los beneficios proceden de muy diversas fuentes y no necesariamente de las actividades económicas que eran el centro de la actividad de la compañía. Es en este contexto que gana fuerza el discurso de la independencia de los bancos centrales. También se afirma la idea de que la tarea sustantiva de los bancos centrales es el control de la inflación, suponiendo que la moneda es exógena y que la tasa de interés se fija en los mercados. Es una versión del análisis económico que no reconoce que las sociedades de productores privados independientes son asimétricas y que en un punto de su desarrollo consideran de forma imprescindible grandes unidades económicas. En estas sociedades el Estado actúa en la economía, pero no necesariamente como el administrador de los intereses de todos los habitantes de la gran hacienda, recuperando la imagen propuesta por Smith. Gobierno, banca central, congresos y otras instituciones estatales están actuando considerando los intereses de aquellos capitales que se benefician de la ganancia financiera.

### A MANERA DE CONCLUSIÓN

En los estudios iniciales sobre el funcionamiento de las economías capitalistas se explican los elementos que hacen ineludible la gestión pública en determinados ámbitos de la economía. Son actividades necesarias que no pueden ser realizadas por algún capitalista o un grupo de ellos. Algunas están claramente orientadas al funcionamiento general de la sociedad e impactan en las condiciones generales de producción, como es el caso de la educación. Más recientemente, con el avance de la urbanización, se suman los servicios de drenaje y agua potable. Las condiciones iniciales se hacen más complejas por el avance de las economías capitalistas, que implica la generalización de las relaciones salariales y la implantación de economías monetarias-crediticias de producción.

En este contexto se generalizan los bancos centrales y también los asalariados adquieren derechos políticos plenos y están en condiciones de presentar en el espacio de la política la defensa de sus intereses como un dato de la democracia. El conjunto implica una amplia acción estatal en la economía para garantizar las condiciones de crecimiento estable, a la vez que los gobiernos consideren en su gestión los intereses de la mayor parte de los ciudadanos y la

población, en los diferentes países que reconocen la democracia como la forma de gobierno. La situación se modifica en años recientes, prevaleciendo cada vez más el interés de unos cuantos en la organización de las tareas de gobierno.

Los programas que se están ejecutando recientemente en Europa Occidental y en Estados Unidos implican pauperización, precarización y destrucción de capacidades de producción. Es una historia contada y ejecutada años atrás en América Latina y que parece tener una continuidad dramática en amplias zonas de África, con millones de muertos como uno de sus resultados, aun cuando en esa región no se construyeron Estados de bienestar. Por el contrario, ha sido un espacio sometido al colonialismo y a formas depredatorias de obtención de beneficios. Lo sucedido hasta bien avanzado el siglo xx en varias zonas de África y antes en regiones de Asia es un ejemplo de economías que funcionan completamente alejadas de los armoniosos procesos en los que productores privados independientes compiten en el mercado. El tema aparece relevante dado que bajo condiciones radicalmente distintas en diversos países se utiliza el recurso del poder, sin estar sancionado por los métodos democráticos establecidos, para desmontar instituciones, reglas, leyes que eran parte de los Estados y de la economía como expresión de los intereses de amplios grupos de la población. También, al hacer esto, se vulneran las condiciones de crecimiento sostenido en las economías capitalistas. La financiarización, es decir, el avance de ciertos grupos del capital financiero, el reforzamiento de la ganancia con base en rentas para unos cuantos implica una seria limitación de la democracia. Los fundamentos de la democracia están en entredicho, y las posibilidades de mantener el desarrollo en diversos países y, en otros, la opción de su construcción.

## BIBLIOGRAFÍA

- Boubel, Aurélie y Fabrice Pansard, *Les investisseurs institutionnels*, La Découverte, París, 2004.
- Bobbio, Norberto, *Teoría general de la política*, Editorial Trotta, Madrid, 2003.
- \_\_\_\_\_, “Democracia”, en *Diccionario de política a-j*, Bobbio, Norberto, Nicola Matteucci y Gianfranco Pasquino [séptima edición en español, Siglo XXI editores, México, 1991, pp. 441-453.
- \_\_\_\_\_, *El futuro de la democracia*, Fondo de Cultura Económica, México, 1986.
- Correa, Eugenia y Gregorio Vidal, “El concepto de desarrollo y su transformación”, en *Ciencia económica. Transformación de conceptos*, Siglo XXI Editores, México, 1998, pp. 73-96.

- Chamberlin, Edward H., *The Theory of Monopolistic Competition*, Harvard University Press, Massachusetts, 1933.
- Chandler, Alfred, *Escala y diversificación. La dinámica del capitalismo industrial*, tomo I, Prentice-Hall de España, Zaragoza, España, 1996.
- Furtado, Celso, *Cultura y desenvolvimiento em época de crise*, Editora Paz e Terra, Río de Janeiro, 1984.
- Galeazzi, Giancarlo, “Democracia”, en *Diccionario de filosofía*, Abbagnano, Nicola y Giovanni Fornero [autor Nicola Abbagnano, actualizado y aumentado por Giovanni Fornero], Fondo de Cultura Económica, México, 2004, pp. 273-274.
- Guttman, Robert, “Introducción al capitalismo conducido por las finanzas”, en *Ola Financiera*, núm. 2, Universidad Nacional Autónoma de México, México, enero-abril, 2009, pp. 20-56, en: <<http://www.olafinanciera.unam.mx>>.
- Hilferding, Rudolf, *El capital financiero*, Ediciones el Caballito, México, 1973.
- Keynes, John Maynard, *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, Fondo de Cultura Económica, México, 1965.
- Kuttner, Robert, *El desafío de Obama. La crisis económica de Estados Unidos y el poder de una presidencia transformadora*, Algon Editores, Alcalá La Real, España, 2010.
- Lijphart, Arend, *Modelos de democracia*, Editorial Ariel, Barcelona, 2012.
- \_\_\_\_\_, *Patterns of Democracy: Government Forms & Performance in Thirty-six Countries*, Yale University Press, New Haven, 1999.
- \_\_\_\_\_, *Democracies: Patterns of Majoritarian & Consensus Government in Twenty-one Countries*, Yale University Press, New Haven, 1984.
- Morin, François, *‘Un Monde Sans Wall Street?’ Redécouvrir les aspirations multiples de l’homme et de la vie en société*, Seuil-Économie du Maine, París, 2011.
- \_\_\_\_\_, *Le modèle français de détention et de gestion du capital: analyse prospective et comparaisons internationales*, Éditions de Bercy, París, 1998.
- Orléan, André, *Le pouvoir de la finance*, Editions Odile Jacob, París, 1999.
- Perroux, François, *L’Economie du XXe Siècle* [con base en la 3ème Edition augmentée de 1969], Presse Universitaires de Grenoble, Grenoble, 1991.
- Plihon, Dominique, “La globalization financière” en *Les enjeux de la mondialisation*, Charles Chavagneux, et al, La Découverte, París, 2007, pp. 22-37.
- Plihon, Dominique, *El nuevo capitalismo*, Siglo XXI Editores, México, 2003.
- Polanyi, Karl, *La gran transformación. Crítica del liberalismo económico*, Ediciones de La Piqueta, Madrid, 1989.

- Smith, Adam, *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, Fondo de Cultura Económica, México, 1958.
- Vidal, Gregorio, “Crédito y ganancia en el capitalismo financiero”, en *Ola Financiera*, núm. 8, UNAM, México, enero-abril, 2011, pp. 99-124.
- \_\_\_\_\_, “Crisis, hegemonía y dominación”, en *Opacidad y hegemonía en la crisis global*, Eugenia Correa y Antonio Palazuelos (coords.), Los libros de la Catarata, Madrid, 2010, pp. 17-42.
- \_\_\_\_\_, “Capitalismo rentista y otras historias”, en *Ola Financiera*, núm. 2, Universidad Nacional Autónoma de México, México, enero-abril, 2009a, pp. 1-19, en: <<http://www.olafinanciera.unam.mx>>.
- \_\_\_\_\_, “Empresas transnacionales, fusiones e inversión” en *Economía financiera contemporánea*, T. II, Eugenia Correa y Alicia Girón (coords.), Miguel Ángel Porrúa Editor, México, 2004, pp. 173-206.



### III

## CRISIS ECONÓMICAS Y CAMBIOS DE PARADIGMAS FISCALES; 1929-2008

Antonio González Temprano

#### RESUMEN

El presente trabajo persigue dos propósitos objetivos. Uno, es analizar los desafíos que afrontan las políticas fiscales actuales para la consecución de uno de sus objetivos fundamentales: el pleno empleo de los recursos productivos. El otro propósito es averiguar si en las últimas décadas se han confirmado las virtudes de la demanda agregada del sector público para alcanzar un crecimiento estable. En síntesis, se estima que las políticas fiscales de las últimas décadas nos brindan la oportunidad de reflexionar sobre la validez actual de ciertos postulados, en torno al objeto central de la Economía: marcar las pautas para proporcionar el máximo bienestar material a los ciudadanos, empleando los mínimos recursos y siendo respetuosos con el medio ambiente. Un bienestar que, en términos económicos, requiere, entre otras condiciones, reducir al máximo el paro involuntario y maximizar la eficiencia productiva, dos pilares sobre los que, a nuestro entender, debe gravitar la distribución más equitativa de la renta.

**Palabras clave:** Política fiscal, empleo, demanda agregada, sector público, crecimiento económico, bienestar económico, distribución equitativa de la renta, 1929-2008.

## ECONOMIC CRISES AND CHANGES IN FISCAL PARADIGMS; 1929-2008

#### ABSTRACT

This work has two objective purposes. The first is to analyze the challenges facing current fiscal policy in achieving full use of productive resources, one of its fundamental objectives. The second is to determine whether or not aggregate demand of the public sector has been confirmed over recent decades in order to reach stable growth. In summary, this work believes that the fiscal policies of recent decades provide us the opportunity to reflect on how valid current hypotheses regarding the central goal of an economy are. This goal consists of implementing the guidelines to provide maximum material welfare to its citizens, while employing the minimum resources possible and respecting the environment. In economic terms, among other conditions, achieving this welfare requires reducing involuntary unemployment as much as possible and maximizing productive efficiency, two factors that should lead to more equitable income distribution.

**Key words:** Fiscal policy, employment, aggregate demand, the public sector, economic growth, economic welfare, equitable rent distribution, 1929-2008.

## INTRODUCCIÓN

De acuerdo con la teoría de la ciencia desarrollada por Kuhn (1978: 13) hemos de entender por paradigmas a las “realizaciones científicas universalmente reconocidas que, durante cierto tiempo, proporcionan modelos de problemas y soluciones a una comunidad científica”. La superioridad de estas realizaciones sobre sus competidoras y el reconocimiento por la comunidad científica deviene de su capacidad para resolver problemas que los profesionales consideran agudos.

Siguiendo con este autor norteamericano, el progreso científico presenta dos tipos de cambio: uno es el calificado como *normal*, el otro, como *revolucionario*. El *normal* equivale a un tipo de cambio que da como resultado el incremento o adición acumulativa de lo conocido anteriormente. El cambio *revolucionario* supone la aparición de un nuevo paradigma; este cambio se produce, según lo apuntado, cuando un paradigma se muestra incapaz de dar respuesta a problemas presentes, lo que favorece su cuestionamiento y sustitución. En este caso, se pasa de desarrollar *ciencia normal* a hacer *ciencia revolucionaria*, generándose una *revolución científica* que no es resultado de un progreso acumulativo.

La crisis de paradigmas kuhniana se fundamenta en la idea de que el desarrollo científico presenta una modalidad no acumulativa. Esta modalidad explica que las revoluciones científicas no operen gradualmente, muy al contrario, implican transformaciones relativamente súbitas y sin una estructura en la que parte del flujo de la experiencia se ordena por sí misma de modo diferente (Kuhn, 1989: 64). Las revoluciones científicas requieren alterar la forma en que se piensan y alumbran descubrimientos que no suelen ser incorporables al aparato conceptual anterior a tales descubrimientos.

El cambio de paradigmas no es un fenómeno fácil ni habitual. Como se ha ocupado de enfatizar la psicología, tal cambio no está exento de dificultades, entre otros motivos, porque no resulta sencillo apreciar los fallos en una teoría que hemos aceptado previamente y usado como herramienta de nuestro pensamiento. Tendemos a otorgar el beneficio de la duda a nuestras teorías, apoyados en su aceptación por los expertos. Si en alguna oportunidad observamos algo que no parece ajustarse a ellas, solemos considerar que ha de existir alguna explicación que se nos escapa.

Estos principios son aplicables a todas las ciencias, con una peculiaridad: la renuencia al cambio de paradigmas cobra una dimensión más acusada en las ciencias sociales que en las naturales. En las ciencias sociales tiende a ser necesario un hallazgo más que embarazoso para que sus paradigmas sean seria-

mente cuestionados, hasta el punto de que pueden sobrevivir mucho tiempo después de que pruebas concluyentes los hayan falseado.

Los economistas no somos ajenos a estos principios, más bien formamos parte del núcleo de investigadores que presenta una histórica resistencia al cambio de paradigmas. Como ha apuntado Kahneman (2012: 463), el primer psicólogo en recibir el Nobel de economía, la historia del pensamiento económico es una prueba de que “los racionales *econos*<sup>1</sup> no son ciertamente susceptibles de revocar preferencias”. En Economía, igual que en el resto de las ciencias sociales, los fenómenos que más favorecen el cambio de paradigmas son las perturbaciones profundas y de larga duración.

Según lo expresado, los paradigmas económicos no han podido permanecer inmunes a las últimas tres grandes depresiones: 1929, 1973 y 2008. Así ha sucedido, de modo que es una tarea ardua explicar la historia del análisis económico de este periodo sin tener presente esos tres episodios. Pasemos a examinarlo.

### EL OCASO DEL EQUILIBRIO FISCAL

Entre la segunda mitad del siglo XVIII (aparición del capitalismo industrial en Inglaterra) y la Gran Depresión de 1929, el paradigma hegemónico es el liberalismo económico o *laissez-faire*, sustentado, básicamente, en el pensamiento clásico inglés. Esta teoría, que concede al mercado la virtud de asegurar un crecimiento sostenido, se apoya en dos principios: el primero es que las relaciones comerciales han de estar regidas por la política de libre cambio para que los mecanismos del mercado puedan desarrollar sus efectos benéficos (crecimiento sostenido); el segundo, que los presupuestos públicos han de ser equilibrados. En consecuencia, en nombre del crecimiento y del bienestar social, las políticas públicas deben orientarse a garantizar la libertad de mercado y tener las cuentas públicas saneadas.

En el ámbito fiscal, el paradigma es que la hacienda pública se fundamenta en el equilibrio de ingresos y gastos; es el principio de responsabilidad fiscal. Este equilibrio sólo puede ser roto por acontecimientos excepcionales, financiándose, en este caso, mediante una mayor presión fiscal con el objeto de combatir una excesiva expansión del gasto público, que terminaría desestabilizando la actividad económica. En defensa de tal principio se hace una

---

<sup>1</sup> Concepto usado por el autor para referirse a los economistas que no cuestionan la racionalidad de la toma de decisiones económicas.

analogía de las cuentas del Estado y la familia, concluyendo Smith (1983: 192) que “rara vez deja de ser prudente en la dirección económica de un Estado la máxima que es acertada en el gobierno de una familia particular”. Si la familia, guiada por la prudencia, procura que sus ingresos sean equiparables a sus gastos, no parece haber motivo alguno para no aplicar el mismo principio al Estado, razona el padre de la economía.

Conviene apuntar que la teoría clásica de responsabilidad fiscal subraya la diferencia que existe entre la financiación del déficit por medio de los impuestos y la que recurre a la deuda pública; diferencia que no se aprecia con tanta nitidez en la teoría keynesiana, como veremos posteriormente. La opción de incrementar la carga fiscal supone que el pago recae sobre los ciudadanos del periodo en que se adopta la decisión, mientras que la financiación por deuda permite trasladar parte del pago a generaciones futuras.

La defensa del equilibrio presupuestario se refuerza con dos principios analíticos. El primero y principal, reivindicado con vehemencia por Smith, es que la deuda pública evidencia una prodigalidad pública que impone cargas fiscales a los contribuyentes futuros, lo que permite que parte del bienestar disfrutado por la generación presente sea a costa de los que vivan en el futuro. El segundo principio parte de una perspectiva claramente política y es formulado por Wicksell en 1896: puesto que los costes de la política gubernamental son debidamente compensados por sus beneficios, cualquier programa de gasto debe ser sufragado por todos los ciudadanos.<sup>2</sup>

Como ha mostrado un elevado número de historiadores, las políticas gubernamentales de la etapa anterior al *crack* de Wall Street suelen coincidir con los postulados clásicos en materia fiscal. Es cierto que durante este periodo se suceden ejercicios con superávit y déficit en las cuentas públicas, pero no lo es menos que en la mayoría de los casos los déficit acompañan a los periodos bélicos y que en los de paz imperan presupuestos con superávit, con el cual se cancelan las deudas creadas durante la etapa de guerra.

Más allá del debate sobre las causas de la Gran Depresión, una cosa parece obvia: su dimensión alcanza tales proporciones que no son pocos los que identifican tal perturbación con agotamiento del modelo liberal —cuando no con su fracaso— y reivindican introducir cambios sustanciales.<sup>3</sup> Según lo enunciado,

---

<sup>2</sup> Cf. R. A. Musgrave y A. T. Peacock 1958: 72-118.

<sup>3</sup> Aunque formalmente la etapa del capitalismo liberal suele darse por concluida en los años treinta del siglo XX, se ha de tener presente que este modelo de crecimiento entra en crisis en el último tercio del siglo XIX, que es el momento cuando el capitalismo concurrencial cede definitivamente su hegemonía al capitalismo de los monopolios. Una de las expresiones más

el *crack* de 1929 crea las condiciones para que se cuestione la doctrina liberal y emerja un nuevo paradigma, cuyo fin no será otro que resolver los graves problemas del momento. La teoría que se erige en alternativa al liberalismo es la que subraya las limitaciones del mercado para garantizar la estabilidad en el largo plazo y reivindica la acción del Estado para subsanarlas, es decir, la *teoría de los fallos del mercado*, desarrollada, fundamentalmente, por Keynes y Kalecki. Para Robinson (1973) estamos ante la primera crisis del análisis económico.

No obstante, hay que apuntar que antes de aparecer y difundirse el nuevo paradigma, la teoría liberal había sido cuestionada por las políticas gubernamentales que combatían la depresión, aplicando fórmulas nuevas. Los casos paradigmáticos son las políticas del gobierno nacionalsocialista alemán y el *New Deal* norteamericano.<sup>4</sup> A éstos podrían añadirse, por ejemplo, las de la Italia fascista y las implantadas por las coaliciones de izquierdas en la Europa de aquella década. Pese a las diferencias ideológicas, todas estas políticas concuerdan en considerar los preceptos liberales ineficaces para afrontar la crisis y recurren, en mayor o menor medida con mayor o menor convicción, a la intervención del Estado, implicándolo directamente en el desenvolvimiento económico; dejan a un lado el papel secundario y subsidiario otorgado al Estado por el pensamiento clásico y dan paso a una economía en la que el Estado se suma al mercado como agente regulador.

---

nítida de esa entrada en crisis son las políticas sociales que empiezan a desarrollarse en las últimas décadas del XIX. Éstas expresan la implicación directa del Estado en dicha materia, lo que supone una ruptura con lo prescrito por el pensamiento clásico. Sobre este particular, M. y R. Friedman (1987: 392-393) han señalado que “la corriente de opinión hacia la libertad económica y la actuación limitada del Estado, en cuya promoción Adam Smith y Thomas Jefferson trabajaron tanto, fluyó con fuerza hasta finales del siglo XIX. A partir de entonces perdió vigor, en parte porque el extraordinario éxito de la libertad económica y la actuación limitada del Estado en la consecución del crecimiento económico y en la mejora del bienestar de la mayoría de la población colocaron en primer lugar los problemas que quedaban por resolver (que por supuesto eran muchos), suscitando un amplio deseo de hacer algo para resolverlos”.

<sup>4</sup> El matrimonio Friedman (1987: 135-136), refiriéndose a los asesores del presidente Roosevelt que diseñaron el *New Deal*, ha indicado: “Los miembros del ‘comité de cerebros’ de Roosevelt procedían principalmente de las universidades, en concreto de la de Columbia. Reflejaban el cambio que se había producido con anterioridad en la atmósfera intelectual de los recintos universitarios. Pasaron de creer en la responsabilidad individual, el *laissez faire* y un Estado limitado y descentralizado, a defender la responsabilidad colectiva y la existencia de una Administración centralizada y poderosa. Viniendo de esta atmósfera intelectual, los asesores de Roosevelt estaban predispuestos a considerar la depresión como un fallo del capitalismo y a creer que una activa intervención gubernamental –y especialmente por parte de la Administración central– constituía el remedio adecuado”.

En síntesis, se asiste al ocaso del paradigma liberal y a la eclosión del intervencionismo antes de que se propaguen los preceptos de Keynes; su obra central, *La teoría general del empleo, el interés y el dinero*, se publica en 1936. Hicks (1976: 9) lo ha expresado en los términos siguientes: “Aunque es verdad que varios países importantes adoptaron lo que sería llamada más tarde ‘política keynesiana’ después de la Gran Depresión de 1930-1932, y que esto marcó el comienzo de la recuperación, en raras ocasiones fue adoptada conscientemente como tal”. El paradigma keynesiano no se difunde, salvo entre los economistas profesionales, hasta la Segunda Guerra Mundial y hay que esperar al término de ésta para que se pueda hablar formalmente de políticas keynesianas.

La *teoría de los fallos del mercado* gravita sobre dos ideas: la primera, el mercado no garantiza la estabilidad económica ni la cohesión social. La segunda es que, al objeto de corregir las limitaciones del mercado para alcanzar tales metas, es necesaria la intervención del Estado; estas dos notas implican fe en el Estado para acometer las tareas encomendadas y traspaso a éste de nuevas funciones. Tómese en consideración que, tras el nuevo paradigma, subyace desconfianza en que la agregación de decisiones económicas individuales conduzca al bienestar global, como postulaban los clásicos, y que éste sólo es alcanzable mediante una acción estatal que subsane los fallos del mercado y modele a la sociedad. La creencia del pensamiento clásico en la racionalidad del *homo economicus* se desmorona y queda depositada en el Estado. Nos llamamos ante el *constructivismo social* democrático.

Aunque la presencia de ciertas incoherencias en la obra de Keynes dificulta hablar de una teoría cerrada, sus preceptos sobre la política fiscal se pueden sintetizar en los términos siguientes:

- A partir del principio de que la oferta no crea su propia demanda, sino que ésta puede existir por sí misma, se considera que una economía avanzada puede adentrarse en una fase de equilibrio en desempleo.
- En tal situación, el Gobierno debe adoptar políticas monetarias y fiscales para estimular la demanda global, en particular, ha de realizar una inversión capaz de mantener niveles altos de producción y empleo, compensando la contracción de la inversión privada.
- El presupuesto del Estado es el eje para combatir las fluctuaciones económicas.
- En una etapa de estabilidad económica y pleno empleo, no existe fundamento para vulnerar el equilibrio presupuestario, pero en una fase de crisis no debe preocupar que el gasto público destinado a reactivar la demanda global provoque déficit público; éste se debe absorber con la recuperación económica.

- Ha de darse superávit presupuestario cuando la demanda global sobrepase el objetivo de pleno empleo, generando inflación de precios.
- En consecuencia, se hará un presupuesto equilibrado cuando la demanda global sea suficiente para asegurar pleno empleo sin ejercer presión inflacionista sobre los precios.
- En una fase recesiva, la inversión agregada no puede financiarse con mayor presión fiscal pues agrava la perturbación, pero en una situación de pleno empleo se ha de recurrir a los impuestos para combatir la inflación.
- No debe inquietar que la inversión agregada cause déficit público. Su financiación se realiza con emisión de dinero ya que en periodos contractivos es reducido el riesgo inflacionista; el recurso a la deuda pública no es una decisión de primer orden.
- En síntesis, la percepción de Keynes sobre el desenvolvimiento económico conduce a una regulación de la demanda que altera el sistema fiscal clásico: de ser éste un instrumento para conseguir rentas se convierte en un sistema para regular la demanda, lo que modifica las funciones tradicionales del Estado en la economía.

A tenor de estos preceptos puede afirmarse que si bien es cierto que la visión keynesiana del crecimiento concede a la intervención del Estado unas funciones mucho más amplias que las otorgadas por el pensamiento clásico y neoclásico, también lo es que entre estas corrientes de pensamiento no existe *strictu sensu* discrepancias de fondo sobre cuándo ha de respetarse el equilibrio fiscal y cuándo puede vulnerarse. Hay dos matizaciones: en la teoría keynesiana la ruptura del equilibrio fiscal responde a una decisión deliberada de incrementar el gasto sin aumentar los impuestos, y el desequilibrio presupuestario no aparece como objetivo de primer orden.

Más allá de que este autor deje la puerta entreabierta para incurrir en déficit públicos sin que ello cause especial inquietud, la discrepancia central con los clásicos se encuentra en la forma de financiar el déficit. Mientras éstos preconizan una mayor presión fiscal, Keynes defiende que la creación de dinero para financiar el déficit no representa un coste neto y que en una fase recesiva no hay peligro de inflación de precios; el recurso a la deuda es considerado una decisión de segundo óptimo, como hemos enunciado.

Nótese que Keynes no muestra especial interés por estudiar el rol de las instituciones en la toma de decisiones económicas; ausencia que no puede dejar de sorprender, máxime cuando éstas son las responsables de la expansión del gasto público que sigue a la Segunda Guerra Mundial. Esta ausencia no escapa al análisis de Kalecki, a quien Eichner (1984: 32) califica como el “keynesia-

nista más relevante”. Kalecki (1943) adelanta que en una sociedad democrática las instituciones tienden a sustituir el ciclo económico comercial por el ciclo económico político, teoría que va a encontrar gran eco en los años cincuenta.

¿Qué papel desempeñan los postulados keynesianos en las políticas públicas de las décadas posbélicas? Desde el momento en que las políticas públicas otorgan al Estado amplias atribuciones en la regulación de la actividad económica y hay una eclosión de gasto público, parece razonable afirmar que, tras la conflagración, el modelo de crecimiento imperante es el keynesiano. Así es, aunque con matizaciones que vamos a examinar.

Uno de los rasgos fiscales más relevante de esta etapa es la enorme expansión del gasto público. Stiglitz (1993: 26), refiriéndose al gasto norteamericano, indica que el gasto del Gobierno Federal no alcanzaba el 10% del PNB en 1913 y en 1930 sólo se había elevado al 11%. Por su parte, M. y R. Friedman (1987: 134) señalan que desde la fundación de la República hasta 1929 el gasto a todos los niveles (federal, estatal y local) no superaba el 12% de la renta nacional, salvo en épocas de guerra. Pues bien, en 1970 tal porcentaje alcanzó el 30.3%, según la OCDE (2002). Esta misma organización informa que la media del gasto público de los países desarrollados pasó de representar el 25.0% en 1950 a ser el 31.1 en 1970.<sup>5</sup> Los datos ilustran que no se puede explicar la evolución de la demanda global en el periodo posbélico sin tener presente el presupuesto público, lo que, en principio, forma parte del paradigma keynesiano.

Sin embargo, hay que considerar que la mayor parte del aumento del gasto público que tiene lugar en esos años no se destina a impulsar, precisamente, una demanda contraída —estamos en plena expansión económica—, como proponía Keynes para fases recesivas, sino a financiar el Estado de bienestar, experiencia que *strictu sensu* no forma parte del cuerpo teórico keynesiano, aunque sea un componente de lo que hemos denominado *teoría de los fallos del mercado* y tenga notables efectos sobre el gasto y la demanda global.

Otro extremo de la expansión del gasto público que no encuentra un hueco en el paradigma keynesiano es el vínculo con las instituciones democráticas, como se ha adelantado. El ingente incremento de gasto de esta etapa difícilmente se puede entender si se ignora la democratización de la sociedad y del propio Estado.

Un tercer elemento del gasto público, ausente por razones históricas en la doctrina de Keynes, es el Estado de bienestar, cuyo desarrollo tiene lugar en fechas posteriores al óbito de este autor (1946). La puesta en funcionamiento

---

<sup>5</sup> No comprende el consumo final de capital fijo.



de esta experiencia implica que: algo más de la mitad del presupuesto se destine a gasto social; el aumento de este gasto sea el máximo responsable de la expansión del gasto público total, principalmente en la Europa desarrollada y democrática; y las partidas que conforman el grueso de esta experiencia (pensiones, sanidad y educación) crezcan por encima de la renta.

Lo expuesto sobre el gasto público durante las “décadas doradas” invita a concluir que su evolución fue muy diferente a la que cabría esperar de la aplicación del paradigma keynesiano. Así lo ha expresado Galbraith (1986: 323-324) al afirmar que “durante los primeros años de la Revolución Keynesiana... se creía que el gobierno aumentaría sus gastos en unos periodos y los reduciría en otros, pero a largo plazo y por término medio permanecería siempre en la misma escala relacional con la economía en su conjunto. Esa manera de entender dicha política resultó quimérica”.

El respeto al principio de responsabilidad fiscal pasa por dos momentos claramente diferenciables durante la etapa dorada del capitalismo: el que se extiende hasta la segunda mitad de los años sesenta y el que transcurre desde esta fecha hasta la crisis de 1973.

Hasta mediados de los años sesenta hay una tendencia a respetar el precepto clásico y keynesiano: en etapa expansiva, equilibrio fiscal. No sucede lo mismo a partir de mediados de los sesenta. En estos años aparece un divorcio entre propuestas keynesianas y políticas fiscales: el déficit público tiende a instalarse permanentemente,<sup>6</sup> pese a las elevadas tasas de crecimiento económico y empleo, además, no se refuerza suficientemente la presión fiscal para combatir la inflación.

Los desencuentros entre la teoría keynesiana y las políticas públicas se extienden a la financiación del déficit público. Frente a la monetización defendida por el economista británico, los gobiernos optan mayoritariamente por recurrir a lo que para éste figura como segundo óptimo, la deuda pública. No obstante, debemos recordar que el paradigma keynesiano está diseñado para una economía en recesión, en la que el riesgo inflacionista es muy reducido, no para una economía en expansión, como es la de la posguerra, en la que la inflación de precios es un desafío persistente.

Lo relevante para el análisis económico es que esas decisiones cuentan con el apoyo de una corriente que surge del propio keynesianismo: el nekeynesia-

---

<sup>6</sup> El déficit alcanza niveles escasos en la mayor parte de las economías, de manera que en 1973 tanto el conjunto de la OCDE como Estados Unidos arrojan un porcentaje inferior al 1% del PIB y sólo la Comunidad Económica Europea supera el 2%; lo relevante es que en estos años el déficit tiende a convertirse en permanente.

nismo o síntesis neoclásica,<sup>7</sup> como la ha denominado Samuelson, que es uno de sus principales exponentes.<sup>8</sup> La aparición de esta escuela y sus propuestas para el sistema fiscal de la posguerra hay que interpretarlas como una crisis en el seno del paradigma keynesiano, por cuanto introducen en éste una serie de modificaciones con el objeto de operar sobre una realidad inversa a la proyectada en la *Teoría General*, que es la expansión posbélica.

Son varias las conclusiones que pueden extraerse de lo expuesto sobre las políticas fiscales en las *décadas doradas* del capitalismo. La primera es que si examinamos estos años como una totalidad hay que hablar de una hacienda funcional, es decir, una hacienda cuyo equilibrio fiscal tiende a situarse en el largo plazo, no en el corto, como es la propuesta de Keynes. Otra es que la ingente expansión del gasto público hunde sus raíces más en los cambios políticos y sociales que acontecen tras la conflagración que en los paradigmas económicos, sin por ello negar la influencia de éstos en las políticas públicas.<sup>9</sup> La tercera conclusión es que, a medida que nos vamos aproximando al final del ciclo expansivo, se va vislumbrando que el presupuesto puede convertirse en fuente de distorsiones, en vez de instrumento para combatir perturbaciones. Así puede entenderse que en el ocaso de esta etapa se cuestione el paradigma dominante: el neokeynesianismo.

Se cierra una etapa en la que elevado crecimiento económico, pleno empleo, aumento cuantioso del poder adquisitivo de los salarios y consumo de masas coinciden con la eclosión del intervencionismo. Es cierto, como ha expresado Hicks (1976: 10-11) no existe fundamento científico para vincular expansión y políticas económicas de corte keynesiano, pero no puede sorprender que al presentarse simultáneamente el incremento de bienestar material e intervencionismo, se tienda a asociar ambos fenómenos.

## LA CONSOLIDACIÓN DE LA HETERODOXIA FISCAL

Lo que parecía un modelo de crecimiento capaz de desterrar las perturbaciones económicas agudas, se derrumba en 1973 y con él la creencia de que éstas

---

<sup>7</sup> La escuela neokeynesiana o síntesis neoclásica es el resultado de combinar el cuerpo central de la teoría keynesiana con la microeconomía neoclásica, en particular con las doctrinas de Marshall, Walras y Pigou.

<sup>8</sup> Otras figuras relevantes son J. Hicks, F. Modigliani y J. Tobin.

<sup>9</sup> Buchanan, Friedman, Hayek y Wagner defienden que la eclosión del gasto público durante esas décadas es consecuencia del paradigma keynesiano, cuando éste se desenvuelve en un marco con las características sociopolíticas de aquellos años.

formaban parte del pasado. La realidad de esos años muestra que: el capitalismo no se puede liberar de un crecimiento cíclico; las fórmulas ensayadas para combatirlo han sido ineficaces; y la asociación de expansión económica e intervencionismo carecía de fundamento. El constructivismo social surgido en los años treinta se tambalea.

La depresión de 1973 significa también el inicio de una etapa de profundas reestructuraciones económicas que llegan hasta 2007, si bien puede hablarse de dos periodos. El primero se extiende desde los años setenta a mitad de los ochenta y está presidido por dos crisis vinculadas al encarecimiento del petróleo (1973-1975 y 1979-1982); el segundo arranca a mediados de los años ochenta y concluye en 2007.

Una de esas reestructuraciones consiste en devolver al mercado algunas atribuciones asignadas al Estado tras la Segunda Guerra Mundial, es decir, ampliar el protagonismo del mercado en la actividad económica en detrimento de la presencia del Estado; estamos ante un proceso inverso que tuvo lugar a partir de los años treinta del siglo pasado. La causa de este giro copernicano hay que buscarla, principalmente, en la percepción de que el Estado ha fracasado en el objetivo de desterrar las fluctuaciones económicas graves y es menos eficiente que el mercado. Así, cabe explicar las políticas de liberalización y la ola de privatizaciones de empresas públicas. Pese a todo, los países desarrollados continúan teniendo una economía mixta, el Estado conserva una notable potestad regulatoria y el gasto público sigue representando un elevado porcentaje del PIB.

El entorno macroeconómico en que se desenvuelven las políticas fiscales entre 1973 y 2007 es mucho menos favorable que en el periodo anterior. Los años setenta y primera mitad de los años ochenta están marcados por la estancación: estancamiento económico, desempleo más que elevado e inflación incontrolada. En la segunda mitad de los años ochenta se inicia una fase expansiva que se extiende hasta 2007, salvando la contracción que tiene lugar a principios de los noventa, pero es una expansión muy inferior a la posbélica: el ritmo de crecimiento interanual queda reducido a la mitad, la tasa natural de desempleo se eleva hasta el 6% y la inflación, aunque controlada, no deja de ser un riesgo permanente.

Las consecuencias de estas tres décadas para las cuentas públicas son, básicamente, una caída porcentual de los ingresos procedentes de la actividad económica y un aumento del gasto por el incremento del desempleo. A este gasto se añade el derivado de las políticas sociales no vinculadas al ciclo económico (pensiones, sanidad y educación), que no deja de acrecentarse a medida que se alcanzan mayores niveles de renta y se agudiza el proceso de envejecimiento.

El resultado final es un desarrollo incesante del gasto público,<sup>10</sup> aunque en términos porcentuales del PIB tienda a contenerse entre mediados de los años ochenta y 2007 por la recuperación económica y el correspondiente descenso del desempleo. El panorama no puede ser más propicio para que entre en crisis el principio de responsabilidad fiscal.

Efectivamente, durante estas tres décadas la mayor parte de las economías incurren en un déficit público de carácter prácticamente estructural y prominente. Este déficit se financia recurriendo a la deuda pública, lo que empuja a ésta a volúmenes insospechados, de suerte que una parte creciente del presupuesto se destina a hacer frente a sus obligaciones.

Si en la etapa posbélica cabe hablar de una hacienda funcional, entre 1974 y 2007 las políticas fiscales tienden a vulnerar el principio de responsabilidad fiscal clásico y el paradigma keynesiano. En los años setenta y primera mitad de los años ochenta, se vulneran los preceptos keynesianos porque el déficit no se financia masivamente con emisión de dinero, si bien es cierto que tales preceptos no contemplan una economía en estancamiento como es la de ese momento, lo que impide *de facto* el recurso a la monetización. La vulneración de los principios clásicos y keynesianos entre mediados de los años ochenta y 2007 se plasma en la existencia casi permanente de déficit público, pese a hallarnos en un periodo expansivo, y en no proceder a un aumento de la presión fiscal, capaz de eliminar el riesgo de inflación. El lugar a que conducen estas políticas fiscales es un presupuesto que, lejos de estabilizar la economía, se erige en fuente de desequilibrios al obstaculizar la inversión y creación de empleo. Por lo tanto, durante estas tres décadas se consolida el tipo de presupuesto que empezó a atisbarse a partir de la segunda mitad de los años sesenta.

La realidad que emerge en 1973 tiene un serio impacto en el análisis económico. Empecemos señalando que, globalmente, favorece el cuestionamiento de la *teoría de los fallos del mercado* y su sustitución por la doctrina inversa: *teoría de los fallos del Estado* (conjunto de corrientes de pensamiento que enfatizan las contradicciones del Estado).

En un terreno más concreto, el nekeynesianismo, paradigma hegemónico en la etapa posbélica, emprende en los años sesenta un duro debate con el monetarismo; controversia que tiene como centro la superioridad relativa de las políticas fiscales y monetarias, así como la conveniencia de combinarlas con políticas de rentas. El hecho de que el nekeynesianismo no sea capaz de conciliar pleno empleo con estabilidad de precios supone el inicio de su declinar.

---

<sup>10</sup> La media de la OCDE pasa de representar el 31.1% en 1970 a situarse en torno al 40% a partir de los años ochenta.

El debate entre esas dos doctrinas se resuelve definitivamente en los años setenta a favor del monetarismo. La causa no es otra que las limitaciones del nekeynesianismo para dar cumplida respuesta a los nuevos desafíos (estancamiento, inflación, desempleo, aumento de los salarios monetarios, déficit y deuda), más en concreto, no ofrece una alternativa que acabe con la presencia simultánea de recesión e inflación. Esto permite que el ideario de la *Escuela de Chicago* liderada por Friedman se alce con la supremacía, aunque ésta sea limitada.

El monetarismo se asienta en tres principios: *a)* la oferta monetaria es el determinante principal del PIB nominal en el corto plazo, y de los precios en el largo plazo; *b)* la velocidad de circulación del dinero tiende a la estabilidad y es predecible, y *c)* precios y salarios son relativamente flexibles. Por lo tanto, en el corto plazo el dinero afecta tanto a la producción como a los precios, pero en el largo plazo el impacto principal del dinero se manifiesta en el nivel de precios, pues la economía de mercado tiende a desenvolverse cercana al pleno empleo.

La estanflación de los años setenta tiene otro efecto en el pensamiento económico: cuestiona también definitivamente las *curvas de Phillips*.<sup>11</sup> Así las cosas, no puede sorprender que la señora Robinson (1973) hable de la segunda gran crisis del análisis económico para referirse a esta época ni que Eichner (1984: 29) afirme que nos encontramos ante una “creciente falta de confianza en todos los modelos teóricos”.

Por lo que respecta al objeto de este trabajo, interesa resaltar que el mayor desencuentro del monetarismo y el nekeynesianismo reside en considerar que el sector privado tiende a la estabilidad y que es el Gobierno el que introduce perturbaciones por cambios en la oferta monetaria; perturbaciones que han de ser combatidas, fundamentalmente, con políticas monetarias para recuperar la estabilidad macroeconómica. Ello lleva a estimar que no puede ignorarse el efecto de la política fiscal en la producción y los precios, pero es un efecto irrelevante.

La teoría que se muestra en la década de los setenta como alternativa para evitar la simultaneidad de estancamiento, inflación, desempleo y aumento nominal de los salarios, es cuestionada en los años ochenta al hacer agua uno de sus principios: la relativa estabilidad de la velocidad de circulación del dinero;

---

<sup>11</sup> A. W. Phillips establece en 1958 una relación entre tasa de paro y ritmo de variación de los salarios monetarios. Esta relación es interpretada por quien fue gobernador del Banco de España, L. A. Rojo (1976: 28), como “un intento de traducir la teoría keynesiana estática sobre precios y salarios a un contexto dinámico en términos de tasas”.

las innovaciones financieras que tienen lugar a partir de entonces alteran tal estabilidad. Así, puede entenderse que esta teoría pierda apoyos, aun cuando mantenga cierta supremacía, eso sí, con rectificaciones, como en el caso de la *nueva macroeconomía clásica*.

El desarrollo de esta corriente de pensamiento corre a cargo de R. Barro, R. Lucas, E. Prescott, T. Sargent y N. Wallace. A la inversa que la teoría keynesiana y en consonancia con los clásicos, defiende la flexibilidad de salarios y precios, agregando, y aquí reside su mayor aportación, las expectativas racionales (los agentes adoptan decisiones con base en toda la información disponible). Si a ello se añaden perturbaciones aleatorias, tenemos el *nuevo modelo clásico*; doctrina cuya conclusión más conocida de política económica es la *hipótesis de irrelevancia de las políticas sobre la demanda*.

Para la meta que persigue este trabajo, lo más relevante de la *nueva macroeconomía clásica* es la teoría sobre política fiscal propugnada por Barro. Este autor sostiene que los cambios de impuestos tienen un efecto del todo irrelevante sobre el consumo, principio que entra en colisión con el paradigma keynesiano.

La elevada tasa natural de paro padecida por buena parte de las economías desarrolladas, especialmente europeas, entre 1974 y 2007 ha recibido otras respuestas, merecedoras de ser consideradas. Krugman (1994) entiende que la tasa de paro guarda relación con la generosidad alcanzada por el Estado de bienestar, concretamente, con sus políticas redistributivas, que colisionan con las fuerzas actuales del mercado. Hahn y Solow (1995) indican que los desequilibrios del mercado de trabajo son consecuencia de los obstáculos artificiales que impiden la flexibilidad de salarios y precios, reivindicando la libertad de mercado para luchar contra tales desequilibrios; no obstante, refutan que la flexibilidad laboral sea el remedio contra el ciclo económico. Tobin (1995), además de discrepar con la *nueva macroeconomía clásica* y la *teoría real del ciclo de los negocios*, interpreta que la alta tasa natural de paro nos informa de los excesos de las políticas públicas sobre la demanda agregada.

¿Qué balance podemos hacer del análisis económico a finales del siglo xx e inicios del XXI? En primer término, la ausencia de un consenso macroeconómico, lo que no impide afirmar, como mantienen Samuelson y Nordhaus (2006: 669), que “durante los últimos 30 años ha habido bastante convergencia entre los puntos de vista de estas dos escuelas (monetarismo y teorías keynesianas modernas), y las disputas actualmente se refieren más a la importancia que se le otorga a ciertos aspectos que a los puntos fundamentales”.

Uno de los ámbitos donde concurren mayores aproximaciones entre las distintas corrientes de pensamiento es el cuestionamiento de la capacidad del Estado para regular la economía. Estas incertidumbres forman parte de lo que

hemos denominado en páginas precedentes *teoría de los fallos del Estado*.

Esta teoría adquiere tal difusión en las postrimerías del siglo xx, que no sólo la hallamos en un amplio espectro del análisis económico, la encontramos también en otras ciencias como son la política y la sociología. Haciendo un repaso somero de su expansión, podemos indicar que en el análisis económico las teorías más nombradas son las formuladas por los denominados neoliberales, particularmente Friedman y Hayek, pero junto a las aportaciones de estos autores es obligatorio mencionar, por ejemplo, las realizadas por la *Public Choice*, amén de las corrientes de las que nos acabamos de ocupar. A todas ellas hay que añadir las elaboradas desde una perspectiva marxista, como es el caso de Miliband y O'Connor. En el ámbito de la política y la sociología, merecen un lugar destacado las contribuciones del estructuralismo francés, como son la de Poulantzas, y las pertenecientes a la Escuela de Frankfurt, en las que sobresalen Habermas y Offe. Reiteramos, estamos ante un conjunto muy diverso de teorías, pero coincidentes en enfatizar las contradicciones de la acción estatal en un capitalismo maduro y democrático.

Parte de estas doctrinas se traducen, de una u otra forma, en políticas públicas caracterizadas por conceder mayores atribuciones al mercado; es lo que se conoce comúnmente como políticas de liberalización, cuyo desarrollo tiene lugar en los años ochenta, según lo expresado. De estas políticas hay que resaltar un hecho: han sido ejecutadas, con mayor o menor intensidad, por la práctica totalidad de los gobiernos de los países desarrollados, más allá del color del partido político gobernante, aunque las referenciales sean las de la señora Margaret Thatcher en el Reino Unido y el presidente Ronald Reagan en Estados Unidos. Quiere ello decir que, tanto en el ámbito académico como en las políticas públicas, la *teoría de los fallos del Estado* se expande por un amplio campo ideológico.

Debido al impacto del marco democrático en la toma de decisiones económicas, entendemos que el estudio del vínculo entre desenvolvimiento económico y cambios de paradigmas quedaría incompleto si no nos ocupáramos de tal fenómeno.

La idea que prevalece en la cultura económica de las *décadas doradas* es que el Estado ha de combatir las perturbaciones económicas y proteger a todos los ciudadanos frente a ciertas contingencias, como son la enfermedad, el desempleo y la vejez, y garantizar el acceso a la enseñanza; además, asocia el bienestar del momento al intervencionismo. Todo ello facilita la aparición de una actitud social dependiente de un Estado sobreprotector. Según lo enunciado en páginas anteriores, la cultura económica o *folkeconomics*, como se la conoce ahora, coincide *grosso modo* con la *teoría de los fallos del mercado*.

Una de las consecuencias de esta cultura es la demanda creciente de prestaciones sociales públicas con el consiguiente aumento de gasto. Desde una perspectiva electoral, interesa subrayar que el recurso al Estado arraiga de tal manera que ningún partido con vocación de gobierno puede permanecer inmune a tal demanda, lo que “obliga a los partidos políticos a entrar en una puja de programas”, en palabras de Habermas (1973: 95).

Los años setenta causan también una crisis en la *folkeconomics*, pero de dimensiones diferentes a la acontecida en el análisis económico: la opinión pública toma buena nota de que el intervencionismo no asegura la estabilidad económica ni el pleno empleo, pero continúa apoyando mayoritariamente la protección social del Estado. El final de las *décadas doradas* genera sólo una crisis parcial en la cultura económica.

El apoyo a la protección social del Estado explica, en buena medida, que las instituciones se resistan a adaptar el sistema fiscal a la nueva realidad económica, con independencia de la idea que les merezca el aumento del gasto durante esos años, se sienten condicionadas electoralmente para aminorarlo, como también para incrementar los impuestos, más allá de que la medida resulte polémica en una fase recesiva. Si a esto se añade la contracción porcentual de los ingresos procedentes de la actividad económica, parece razonable afirmar que la cultura económica y el marco político favorecen la aparición del déficit y el recurso a la deuda para su financiación (parte de ella la pagarán las generaciones futuras, no los votantes actuales). Resumiendo, la vulneración del principio de responsabilidad fiscal y el ensanchamiento de la deuda pública durante los años setenta no son ajenos al ámbito institucional, como ha enfatizado la *Public Choice*, particularmente su figura señera J. Buchanan.

Hay que esperar a que el déficit y la deuda lastren seriamente el crecimiento económico y el empleo para que los gobiernos se vean forzados a combatirlos. En los años ochenta no se reduce el gasto, pero se adoptan medidas para amortiguar su expansión, de modo que no sobrepase el aumento de la renta ni se disparen el déficit y la deuda, como hemos indicado en páginas anteriores. En otras palabras, desde esa fecha hay una tendencia a controlar el déficit por medio del gasto, al tiempo que se aumenta la imposición indirecta (esta decisión tiene un coste electoral menor que el incremento de los impuestos directos). La condición establecida en el Tratado de Maastricht (1992) de que los países candidatos a formar parte de la Unión Monetaria no pueden tener un déficit que sobrepase el 3% del PIB nacional, es quizás el mejor ejemplo de la institucionalización de la lucha contra el desequilibrio fiscal. Eso sí, una lucha parcial, tendrá que producirse la crisis de 2008 para que este combate adquiera nueva dimensión.



## ¿REGRESO A LA ORTODOXIA CLÁSICA?

Es demasiado pronto para extraer conclusiones definitivas de los efectos causados por la crisis de 2008 en el análisis económico, entre otras razones, porque, pese a haber transcurrido un lustro, el panorama no está del todo despejado. No obstante, han sucedido fenómenos que apuntan cambios significativos.

La depresión de 2008 coincide con la de 1973 en haber generado una situación de estanflación, si bien menos profunda. La caída del PIB, el incremento del desempleo, la inflación de precios y el aumento nominal de los salarios que siguen a 2008 son menos acusados que entonces.<sup>12</sup> Ahora bien, mientras en 1973 se deja atrás un ciclo con pleno empleo, la depresión de 2008 hereda una elevada tasa natural de desempleo. Con todo, el entorno macroeconómico que envuelve la hacienda desde 2008 es menos adverso que el de la década de los setenta; lo que es más adverso es el estado de la propia hacienda.

Entre 2008 y 2012 el gasto público en porcentaje del PIB experimenta un notable crecimiento, pero muy inferior al que tiene lugar entre 1974 y 1978,<sup>13</sup> esto es debido a que el aumento del gasto en desempleo no alcanza cotas tan elevadas, la caída del PIB es menor y la mayoría de los gobiernos realizan políticas restrictivas.<sup>14</sup> Pese a ello, entre 2008 y 2012 el déficit<sup>15</sup> y sobretudo la deuda<sup>16</sup> arrojan cifras inquietantes; ésta adquiere tales proporciones que una parte creciente del presupuesto tiene que destinarse a hacer frente a sus obligaciones,<sup>17</sup> los países han de seguir endeudándose para pagar intereses. La hacienda de principios del siglo XXI poco tiene que ver con la propuesta por los clásicos.

Con este panorama, las cuentas públicas difícilmente pueden contribuir a estabilizar la economía —como les asignan los preceptos keynesianos—, muy al contrario, son origen de graves distorsiones macro y microeconómicas, ir-

---

<sup>12</sup> La tasa media de desempleo de la OCDE pasa de representar el 5.8% en 2007 a ser de 8.2% en 2011. En esas mismas fechas, el porcentaje de la UE27 es 7.2 y 9.7%, respectivamente.

<sup>13</sup> Entre 2008 y 2012 el gasto público de los países de la OCDE aumenta el 4.3% en términos porcentuales del PIB. Entre 1974 y 1978 el incremento fue de 7.2%.

<sup>14</sup> Una de las excepciones es la política del gobierno del señor Obama. La Ley de Recuperación y Reinversión para América (ARRA), de febrero de 2009, generó un estímulo fiscal de 787.000 millones de dólares.

<sup>15</sup> En 2008, la media de la OCDE arroja un déficit que representa el 3.4% del PIB, en la Eurozona se eleva al 4.3%. En 2012, la media de la OCDE es de 5.9 y 7.3% en la Eurozona.

<sup>16</sup> La deuda pública neta del conjunto de la OCDE en 2008 representa el 43.9% del PIB y el 66.7% en 2012. En estas mismas fechas, la Eurozona ofrece el 47.4 y 62.8%, respectivamente.

<sup>17</sup> En 2008, el pago de intereses de la deuda pública norteamericana significa el 2.3% del PIB. En la misma fecha, en Italia se eleva a 4.7%.

guiéndose en uno de los mayores obstáculos para la recuperación. El hecho de que los desequilibrios fiscales sean más acusados en la depresión de 2008 que en la de 1973 provoca que el saneamiento de las cuentas públicas aparezca en el momento presente como una de las condiciones para lograr la estabilización, mientras que en 1973 cabía el recurso a presupuestos expansivos; en una fase con las características de la crisis de 2008 no es fácil que tal saneamiento se fundamente en el aumento de los ingresos, ese papel le corresponde más bien al control del gasto.

En el campo de las doctrinas económicas, los efectos de la depresión de 2008 son muy dispares a los que siguieron a las crisis de 1929 y 1973. Una de las peculiaridades de la recesión de 2008 es que se ha llegado a ella sin la supremacía clara de una teoría macroeconómica<sup>18</sup> y que no existen respuestas mayoritariamente aceptadas por la comunidad científica a los desafíos actuales. En términos kuhnianos, es la primera gran recesión que no se acompaña de un cambio de paradigmas. Es cierto que la depresión actual fortalece la *teoría de los fallos del Estado*, pero es una tarea ardua demostrar que se haya ampliado la confianza en el mercado. Entendemos que en estos momentos existe más fundamento que en los años setenta del siglo pasado para hablar de crisis de confianza en todos los modelos teóricos, que es como definía Eichner (1984: 29) el paisaje del análisis económico en esa década. Todo parece indicar que vivimos un momento en que las críticas reciben más apoyos que las alternativas para la resolución de problemas, estamos en una etapa de profunda incertidumbre en la teoría económica.

No obstante, merecen estimarse ciertos cambios que se atisban en el ámbito académico y en la *folkeconomics*. La gravedad que muestran las cuentas públicas desde 2008 en buena parte de los países desarrollados, la difusión de éstas por los medios de comunicación y una mayor formación e interés de la población por la *res publica*, están favoreciendo la aparición de un clima que interpreta que el gasto público padece sobrepeso y que, más allá de qué partidas han de ser reducidas y cómo hacerlo, parece razonable aminorarlo. Tal clima advierte, además del riesgo que significa la existencia de presupuestos permanentemente deficitarios, deudas públicas ingentes y un Estado de bienestar con serios problemas de sostenibilidad financiera en el largo plazo. Este cambio de percepción afectaría, según lo expresado, a la toma de decisiones económicas por las instituciones.

En las políticas gubernamentales, sobretodo europeas, se observan asimis-

---

<sup>18</sup> La convergencia de monetarismo y keynesianismo difícilmente puede ser considerada como paradigma hegemónico, entre otros motivos, porque no es una corriente suficientemente homogénea.

mo indicios de cambio. Su objetivo en el largo plazo no es tanto reducir el déficit público, sino conseguir presupuestos equilibrados con el objeto de que en futuras recesiones la hacienda deje de ser fuente de desequilibrios y se convierta en instrumento de recuperación. Buena prueba de ello es el acuerdo intergubernamental europeo, denominado Tratado de Estabilidad, Coordinación y Gobernanza en la Unión Económica y Monetaria, aprobado en 2012, por el que la equivalencia de ingresos y gastos adquiere rango constitucional en los países que lo han suscrito.

La experiencia vivida desde 2008 está teniendo la virtud de extender entre académicos, políticos y opinión pública la consideración de que la estabilidad económica y el bienestar social demandan, entre otras cosas, que la responsabilidad fiscal sea la norma, no la excepción, como ha venido sucediendo en la mayoría de los ejercicios desde hace medio siglo. Este clima no reivindica acuerdos para equilibrar permanentemente el presupuesto, dando lugar a lo que Krugman (2012: 444) califica de “pacto de estupidez”, sino que concluye la prodigalidad del Estado y éste se habitúe, como cualquier otro agente, a cuadrar sus cuentas para poder desarrollar políticas expansivas en periodos recesivos. Estas propuestas no pueden considerarse anatemas, coinciden con los preceptos del pensamiento clásico y los grandes teóricos del intervencionismo económico.

¿Se pueden considerar consistentes los indicios de cambio en materia fiscal? La economía, como actividad social, es difícilmente previsible, pero todo parece apuntar que las lecciones aprendidas de la crisis de 2008 serán difícilmente olvidadas, al menos por un tiempo. El hecho de que estas lecciones estén enraizándose en la percepción del elector es un motivo más de esperanza, pues los políticos se verán presionados a tener presente lo que con alguna frecuencia han olvidado: que los recursos son escasos, son detraídos de la ciudadanía para impulsar el crecimiento económico y el bienestar social, y su responsabilidad es contribuir a alcanzar estos objetivos con el menor coste.

Sea cual fuera el devenir, lo acontecido entre los años treinta del siglo pasado y el momento presente aporta bastantes enseñanzas. Por ejemplo, que las perturbaciones económicas graves son un fenómeno persistente y las distintas fórmulas ensayadas para evitarlo han resultado infructuosas, y que el Estado, durante este tiempo, no ha dejado de desempeñar un papel más que relevante en la economía, pero no siempre estabilizador, lo que colisiona con la razón de su presencia en ella. De ahí que sigan plenamente vigentes las palabras de Mill (1996: 681) cuando afirma: “Una de las cuestiones más discutidas en el periodo actual, tanto en la ciencia política como en el arte práctico de gobernar, es la de los límites que deben fijarse a las funciones y a la acción de los gobiernos”.

## BIBLIOGRAFÍA

- Eichner, A., *Economía postkeynesian*, Hermann Blume, Madrid, 1984.
- Friedman, M. y R. Friedman, *Libertad de elegir. Hacia un nuevo liberalismo económico*, Grijalbo, Barcelona, 1987.
- Galbraith, J., *El nuevo estado industrial*, Planeta-Agostini, Barcelona, 1986.
- Habermas, J., *Problemas de legitimación en el capitalismo tardío*, Amorrortu Editores, Buenos Aires, 1973.
- Hahn, F. y R. Solow, *A Critical Essay on Modern Macroeconomic Theory*, Blackwell Publishers, 1995.
- Hicks, J., *La crisis de la economía keynesiana*, Ed. Labor, Barcelona, 1976.
- Kahneman, D., *Pensar rápido, pensar despacio*, Debate, Barcelona, 2012.
- Kalecki, M., “Politics Aspects of Full Employment” en *Political Quarterly*, octubre, 1943.
- Keynes, J., *La teoría general del empleo, el interés y el dinero*, Ed. Aosta, Madrid, 1998.
- Krugman, P., “Past and Perspective Cause of High Unemployment”, en *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Kansas City, 4º trimestre, 1994.
- Krugman, P. et al., *Fundamentos de economía*, Ed. Reverté, Barcelona, 2012.
- Kuhn, T., *La estructura de las revoluciones científicas*, Fondo de Cultura Económica, Madrid, 1978.
- \_\_\_\_\_, *¿Qué son las revoluciones científicas? y otros ensayos*, Paidós, Barcelona, 1989.
- Mill, J., *Principios de economía*, Fondo de Cultura Económica, México, 1996.
- Musgrave, R., y A. Peacock, *Classics in the Theory of Public Finance*, Macmillan, Londres, 1958.
- OECD, *Historical Statistics, 1970-2000*, OECD, París, 2002.
- Robinson, J., *La segunda crisis del pensamiento económico*, Editorial Actual, Madrid, 1973.
- Rojo, L., *Inflación y crisis en la economía mundial (hechos y teorías)*, Alianza Editorial, Madrid, 1976.
- Samuelson, P., y W. Nordhaus, *Economía*, McGraw-Hill, Madrid, 2006.
- Smith, A., *Riqueza de las naciones*, vol. II, Bosch, Barcelona, 1983.
- Stiglitz, J. et al., *El papel económico del Estado*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1993.
- Tobin, J., “The Natural Rate as New Classical Macroeconomics”, en *The Natural Rate of Unemployment. Reflections on 25 years of the Hypothesis*, Rod Cross, Cambridge University Press, 1995.

## IV

# ALGUNOS ASPECTOS DE LA FINANCIARIZACIÓN DE LAS FINANZAS PÚBLICAS EN MÉXICO

Irma Manrique y Violeta Rodríguez

### RESUMEN

En el actual patrón de acumulación de México, con las actuales políticas tributarias y de gasto público, resulta evidente la financiarización. Durante las últimas tres décadas, las finanzas públicas equilibradas y de fortalecimiento de los ingresos públicos no petroleros que han guiado a dichas políticas, han generado la disminución del gasto público de inversión en infraestructura y el aumento sostenido de los impuestos y tarifas menos progresivas. La financiarización ha convertido a las finanzas públicas en el mecanismo que ha facilitado la afluencia y concentración de flujos en el sector financiero, las cuales conllevan la reducción del gasto público y aumento de los impuestos y tarifas del sector público. Esto muestra una tendencia sostenida hacia la inestabilidad económica y la reducción del crecimiento, la producción, el empleo y los salarios.

**Palabras clave:** México, financiarización, finanzas públicas, gasto público, sistema tributario, impuestos, política fiscal, empleo, salarios, sector financiero.

## NOTES ON A FEW ASPECTS OF FINANCIALIZATION IN MEXICAN PUBLIC FINANCES

### ABSTRACT

Financialization is evident in Mexico's current accumulation pattern, with its tax policies and public spending. Over the past three decades, balanced public finances and strengthening public non-oil revenue have guided these policies, leading to a reduction in public spending to invest in infrastructure and a sustained increase in less-progressive taxes and tariffs. Financialization has turned public financing into a mechanism to facilitate affluence and the concentration of flows in the financial sector, which have brought with them decreased public spending and a tendency for taxes and tariffs on the public sector to increase, leading to a sustained trend towards economic instability and lower growth, production, employment and salaries.

**Key words:** Mexico, financialization, public finances, public spending, the tax system, taxes, fiscal policy, employment, salaries, the financial sector.

## INTRODUCCIÓN\*

Los datos más recientes del Paquete Fiscal y Presupuesto de la Federación de México correspondientes a 2012 nos permiten verificar las tendencias que han caracterizado a las finanzas públicas del país, correspondiendo a la etapa definida como economía financiarizada.

En tal caso, con base en el concepto que sobre financiarización<sup>1</sup> tiene Greta Krippner, estas tendencias son básicamente: *a*) aumento del gasto público con mayor probabilidad de convertirse en capital de trabajo o fuente de ganancia del sistema financiero; *b*) reducción del gasto público que genera flujos de ingresos para los agentes económicos no financieros y *c*) aumento de los impuestos y tarifas menos progresivos o de los causados por contribuyentes cautivos, dejando condiciones de paraíso fiscal para las grandes corporaciones, especialmente las financieras.

Esto ayuda a comprender por qué la financiarización ha transformado al gasto público en aval de las rentas financieras y una de sus principales expresiones es la expansión de la deuda pública externa e interna, asociada a las necesidades de estabilización monetaria, en un contexto de capitales volátiles y el consecuente predominio de un alto costo financiero dentro de la estructura del gasto público.

### EFFECTOS DE LAS FINANZAS PÚBLICAS FINANCIARIZADAS

En las últimas tres décadas, en México se ha transformado la gestión del Estado hacia la actividad económica, pues se han subordinado las estrategias y los instrumentos a los principios del equilibrio presupuestal, principalmente ajustando los niveles de gasto público y disminuyendo los subsidios, al tiempo que se incrementan los impuestos al consumo.

---

\* Este documento actualiza las gráficas a 2012 y reproduce un resumen del texto y los argumentos del trabajo de Rodríguez y Manríquez, “Tendencias de las finanzas públicas y reorientación del presupuesto público con una visión anticíclica”, presentado en el Seminario Internacional de Teoría del Desarrollo del IIEC-UNAM, en septiembre de 2011, disponible en [http://ru.iiec.unam.mx/1632/1/rodriguezmanrique\\_tendencias.pdf](http://ru.iiec.unam.mx/1632/1/rodriguezmanrique_tendencias.pdf); y en <http://es.scribd.com/doc/105021378/Las-finanzas-publicas-y-la-financiarizacion-de-Mexico> y, en la red social internacional para científicos *ResearchGate*, en [https://www.researchgate.net/publication/236221652\\_Financiarizacin\\_de\\_las\\_Finanzas\\_Pblicas\\_de\\_Mxico](https://www.researchgate.net/publication/236221652_Financiarizacin_de_las_Finanzas_Pblicas_de_Mxico)

<sup>1</sup> Tanto Krippner (2005: 174) como Arrighi (1994) coinciden en que la *financiarización* es el patrón de acumulación en el cual los beneficios se obtienen principal y crecientemente a través de canales financieros, más que a través del comercio y la producción de mercancías.

Puede afirmarse que ésta es la razón principal de que las finanzas públicas financiarizadas hayan limitado el crecimiento económico, mediante la adopción, por parte de los gobiernos, del objetivo de “finanzas públicas sanas”, es decir, equilibradas a toda costa con la consiguiente reducción acelerada del gasto y el aumento desproporcionado (respecto al desenvolvimiento del PIB y el empleo) de las cargas impositivas.

A pesar de implicar que los balances de flujos y acervos del sector privado no financiero y del propio sector público operen en equilibrio, han contribuido a que dichos balances exhiban alta fragilidad, pues han influido en la ampliación y oportunidad de ganancias extraordinarias del sector financiero, al incidir en el crecimiento exponencial de la deuda bancaria pública y privada.

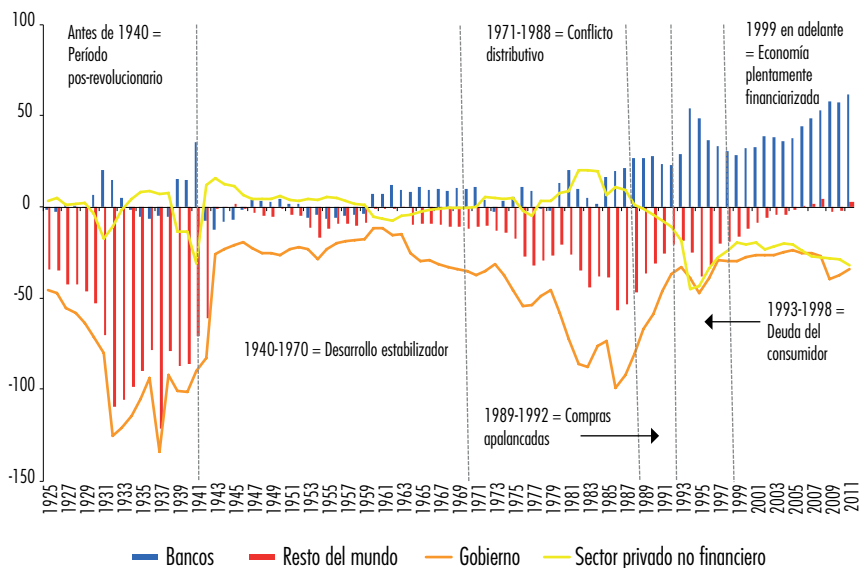
Es importante apuntar cómo han incidido las finanzas públicas financiarizadas en el aumento experimentado por las deudas pública y privada, ya que:

- En el caso de la deuda pública, en los últimos años, ha crecido significativamente la interna; tendencia creciente que se asocia a la cada vez mayor restricción monetaria que ha aplicado el gobierno para ajustar el gasto privado y público al objetivo de lograr el equilibrio, con reservas internacionales crecientes.
- En el caso de la deuda privada, porque en la restricción a los ingresos y del ahorro corrientes del sector privado no financiero se han reflejado los mayores impuestos y las menores transferencias al sector privado no financiero, y han restringido la liquidez gratuitamente distribuida a ese grupo, provocándole la necesidad de financiarse mediante el endeudamiento.
- El efecto de lo anterior y el más importante también desde el punto de vista de los grupos dominantes de la economía financiarizada, es la redistribución de los activos de la economía a favor del balance de acervos del sector financiero y en contra de los balances de los sectores no financieros. Es por ello que Palley (2007) afirma que la financiarización ha cambiado la estructura y operación de los mercados financieros y se han convertido por ello en el corazón del proceso.

La redistribución es notable en la Gráfica 1, porque el saldo del balance de acervos bancarios ha sido el único superavitario la mayor parte de las últimas tres décadas. Si bien después de la crisis de 1994 todos los balances de acervos del país tendieron al equilibrio, ese equilibrio incluye una deuda pública y privada que amenaza con volverse insostenible.

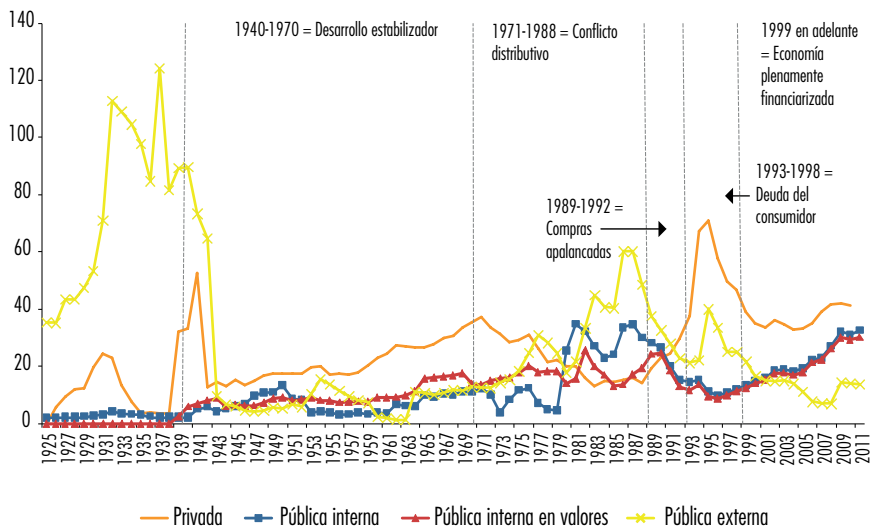
Si observamos el nivel de la deuda pública en general hacia el año 2009, éste es similar a los niveles alcanzados durante las crisis de 1976 y 1994; y aun-

Gráfica 1  
Saldo al balance de acervos por sector institucional, 1925-2011



Fuente: ver sección "Bibliografía y metodología de datos estadísticos".

Gráfica 2  
Saldo de la deuda, 1925-2011 (% del PIB)



Fuente: ver sección "Bibliografía y metodología de datos estadísticos".



que la deuda privada, por su parte, es inferior a la de la crisis de 1994, sigue siendo superior a la que se había observado en el pasado (antes de esa crisis), con tendencia creciente desde mediados del nuevo milenio.

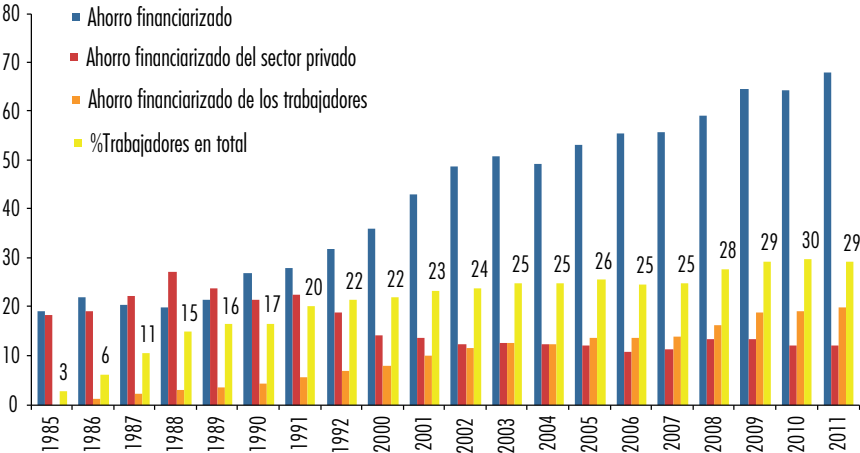
El origen del endeudamiento, en el caso del sector privado, se ubica en los altos costos que tiene el crédito en el país; sin embargo, ha influido también la constante disminución del poder adquisitivo del sector privado no financiero, por el bajo crecimiento de los salarios nominales (asalariados) y también de los precios (empresarios) en el ambiente del empleo y producción deprimidos, que se asocian a las economías en las que prevalecen las estrategias de ajuste presupuestal.

A ello se suman las cada vez mayores obligaciones fiscales impuestas a ese sector. Entre esas obligaciones destacan las *aportaciones para el ahorro y el retiro* que, desde que entró en vigor el nuevo sistema de ahorro para el retiro, han sido crecientes.

Esas aportaciones se depositan líquidas en el sistema bancario y constituyen por ello una de las mayores fuentes de liquidez para los bancos, al aportarles más de la cuarta parte de los depósitos recibidos.

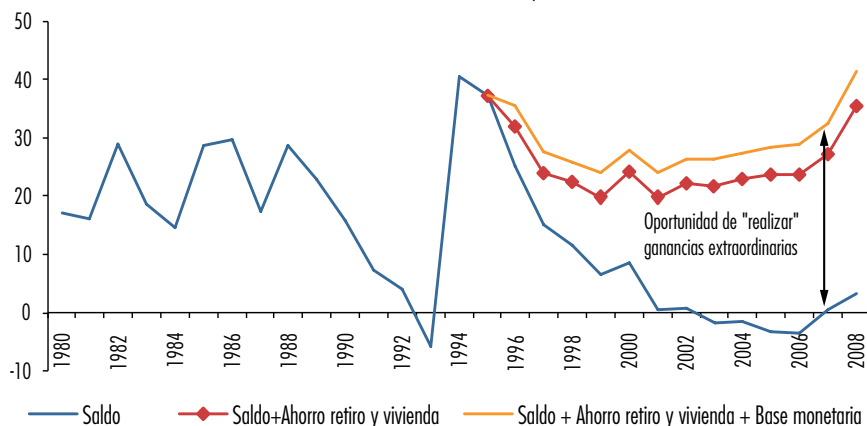
Y es que precisamente los ahorros para el retiro son los que generan las mayores oportunidades de ganancias extraordinarias para el sector financiero (con potencial de convertirse en ganancias extraordinarias si se utilizan para pagarles a los bancos intereses por incumplimiento en el pago de las deudas privadas) (Rodríguez, 2012).

Gráfica 3  
Ahorro de los trabajadores (% del PIB y porcentajes)



Fuente: ver sección "Bibliografía y metodología de datos estadísticos".

Gráfica 4  
Saldo del balance de acervos del sector financiero, 1980-2008 (% del PIB)



Fuente: ver sección "Bibliografía y metodología de datos estadísticos".

Al ser el gobierno el más grande empleador del sector formal de la economía mexicana, es también el responsable de suministrar una buena parte de los ahorros para el retiro, los cuales deposita en las instituciones bancarias. De esta manera, esas aportaciones forman parte del gasto, con alta probabilidad de financiar el capital de trabajo y ganancias bancarias.

Para reconocer los renglones del Presupuesto del Sector Público, cuyas erogaciones están destinadas a ese financiamiento, véase la Gráfica 5:

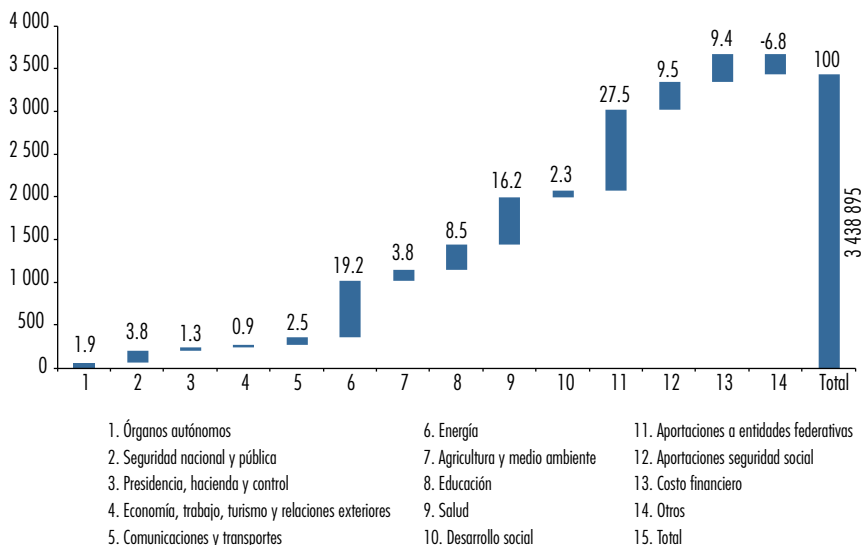
- a. Aportaciones para la seguridad social.
- b. Costo financiero de la deuda.
- c. Amortización de la deuda.
- d. Participaciones a entidades federativas.

En el caso de las participaciones a entidades federativas, éstas son elevadas debido al creciente endeudamiento contratado por los gobiernos locales con cargo automático a sus participaciones.

Entonces, la característica más importante de las finanzas públicas financiarizadas es precisamente que el gasto con alta probabilidad de usarse para financiar el capital de trabajo (aportaciones para el retiro) y la ganancia (costo financiero y amortización de la deuda, con una parte de las participaciones a entidades financieras) del sector financiero ocupa la mayor parte del presupuesto total, lo cual es evidente en el caso del Presupuesto 2012.

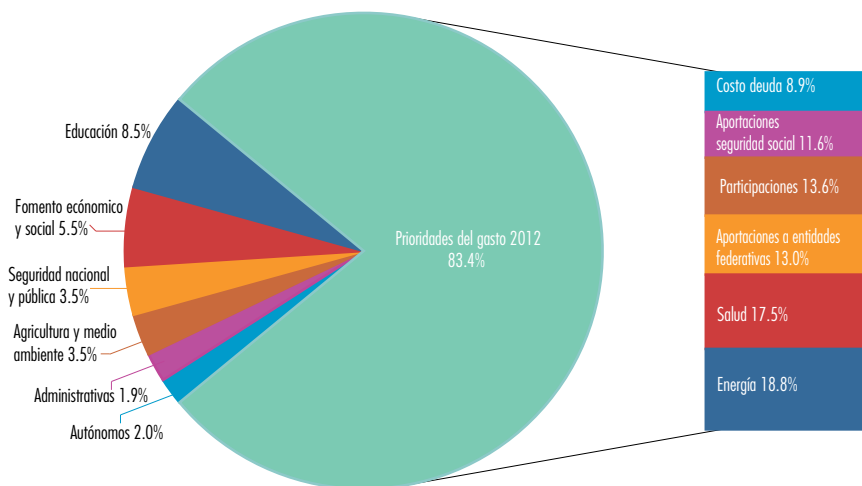
La alta participación de ese tipo de gasto se suma a la tendencia creciente que lo ha caracterizado durante el último trienio.

Gráfica 5  
Presupuesto del Sector Público, 2012 (miles de millones de pesos)



Fuente: ver sección "Bibliografía y metodología de datos estadísticos".

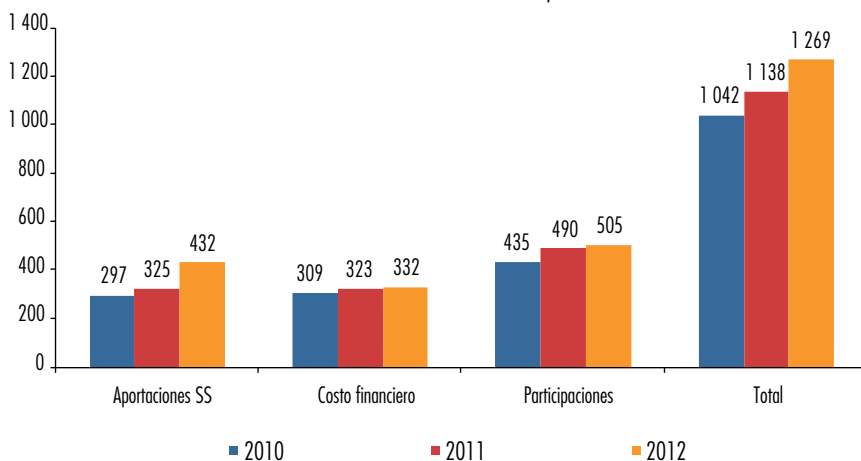
Gráfica 6  
Distribución del presupuesto del Sector Público Presupuestario, 2012  
(miles de millones de pesos y %)



Fuente: ver sección "Bibliografía y metodología de datos estadísticos".

Gráfica 7

Gasto con alta probabilidad de constituirse como capital de trabajo o ganancias del sector financiero, 2010-2012 (miles de millones de pesos)

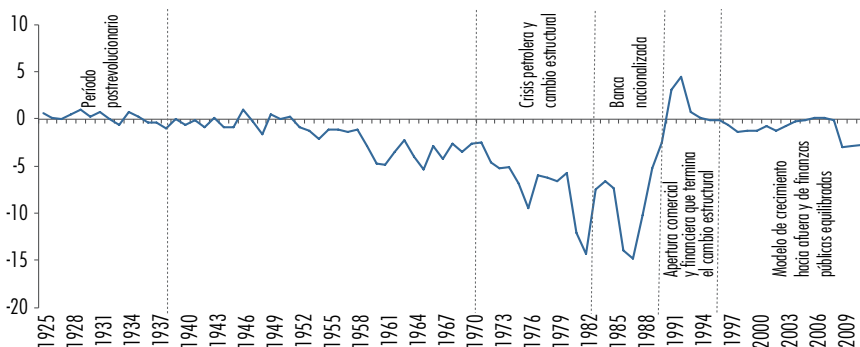


Fuente: ver sección "Bibliografía y metodología de datos estadísticos".

Al combinarse con el objetivo de virtual equilibrio presupuestal, se detecta con facilidad en la siguiente Gráfica el saldo del balance presupuestal.

Gráfica 8

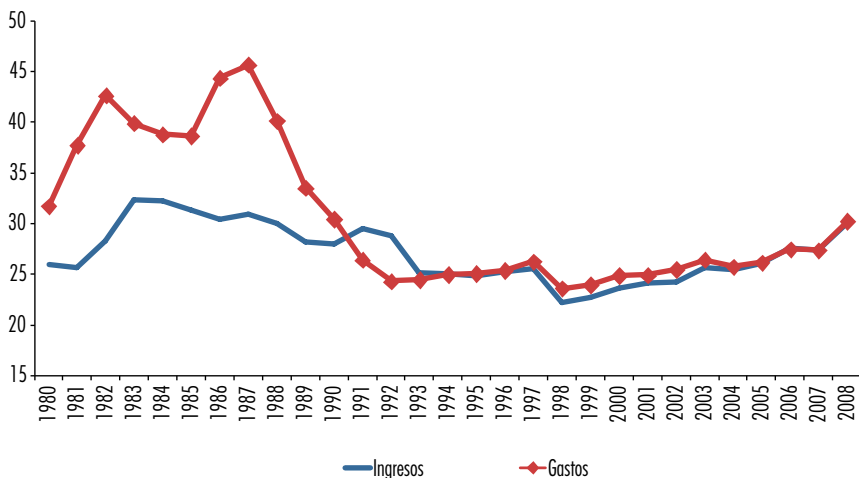
Saldo del balance presupuestal, 1925-2012, (% del PIB)



Fuente: ver sección "Bibliografía y metodología de datos estadísticos".

La tendencia creciente del gasto con alta probabilidad de financiar el capital de trabajo y ganancias del sector financiero se ha reflejado en la caída del resto de las erogaciones públicas.

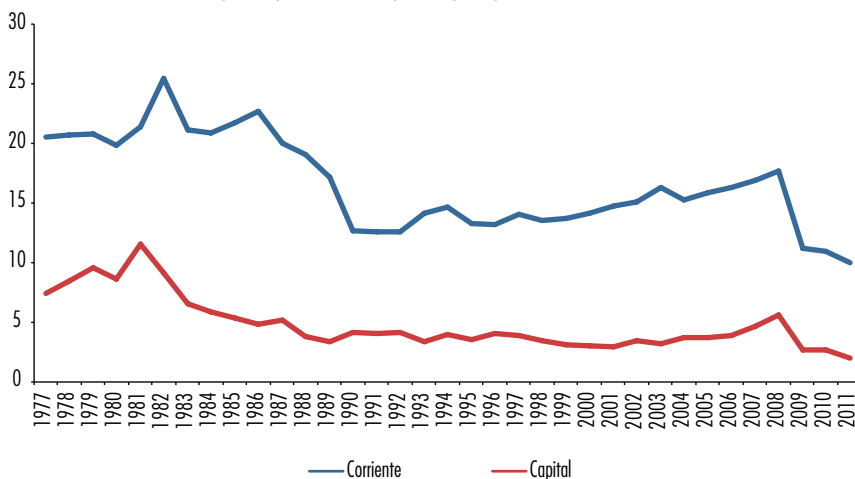
Gráfica 9  
Ingresos y gastos del sector público presupuestal, 1980-2012 (% del PIB)



Fuente: Banco de México, Estadísticas en Internet ([www.banxico.org.mx](http://www.banxico.org.mx)), agosto de 2011.

En especial de las que financian inversiones físicas (capital), así como salarios y transferencias al sector privado no financiero (corriente).

Gráfica 10  
Gasto corriente y de capital del sector público presupuestario, 1977-2012 (% del PIB)

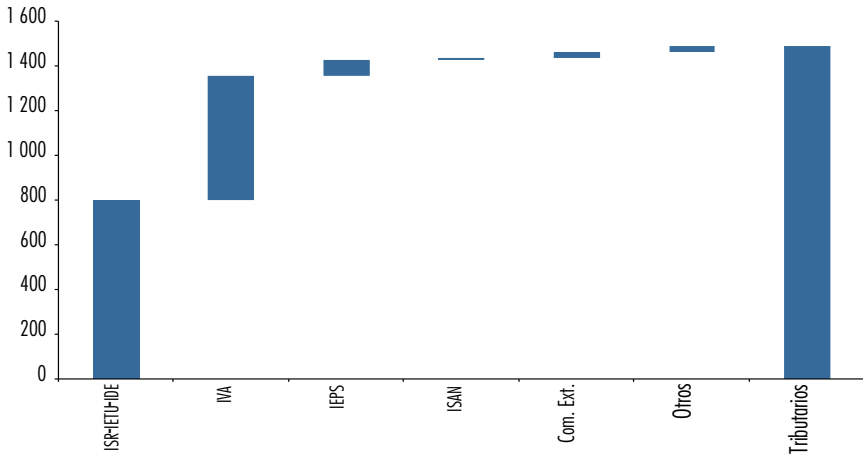


Fuente: Banco de México, Estadísticas en Internet ([www.banxico.org.mx](http://www.banxico.org.mx)), agosto de 2011.

## POLÍTICA DE INGRESOS

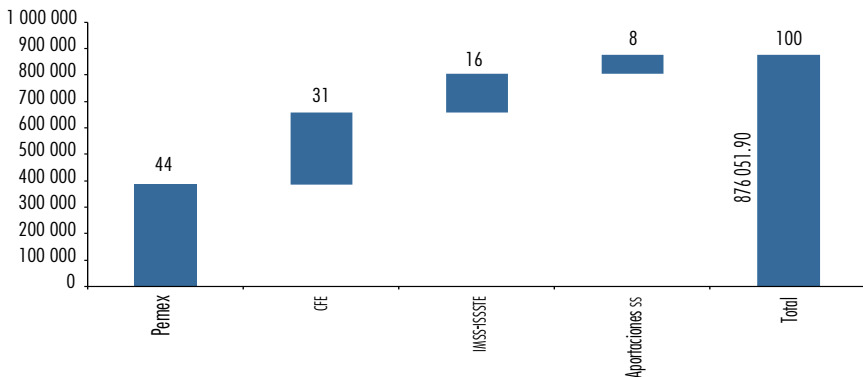
Pese a las continuas modificaciones fiscales, el gobierno no ha logrado diversificar sus fuentes de ingresos no petroleros, los cuales provienen de la recaudación del impuesto sobre la renta (ISR) e impuesto al valor agregado (IVA). También de las ventas del petróleo y electricidad.

Gráfica 11  
Ingresos tributarios del Gobierno Federal, 2012 (millones de pesos y composición %)



Fuente: elaboración propia con datos del PEF, 2012.

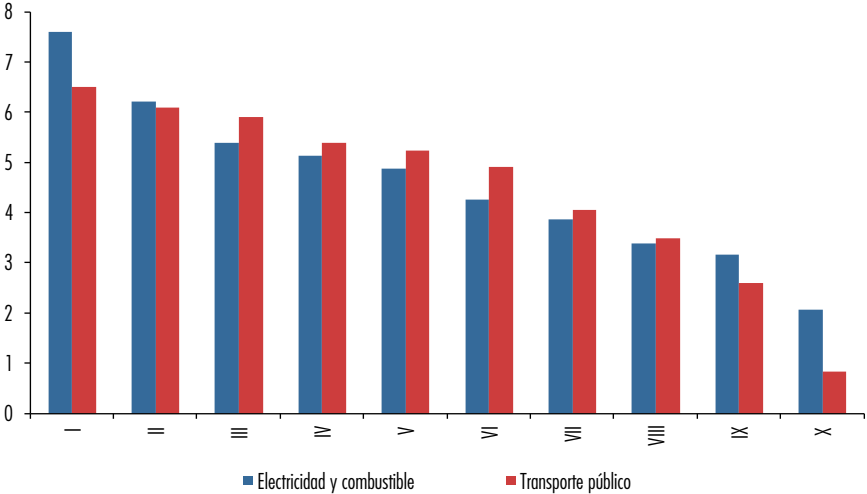
Gráfica 12  
Ingresos del sector paraestatal, 2012, (Millones de pesos y composición %)



Fuente: elaboración propia con datos del PEF, 2012.

Lo anterior, a pesar de que estos rubros de gasto privado son claramente regresivos, por lo que será útil observar la participación del concepto de gasto en el ingreso del hogar 2010 (INEGI, 2010).

Gráfica 13  
Participación del concepto de gasto en el ingreso del hogar, 2010 (%)



Fuente: elaboración propia con datos de INEGI (ENIG, Encuesta Nacional Ingreso Gasto de los Hogares, 2010).

La financiarización en general, y de las finanzas públicas en particular, tiende a generar una tendencia sostenida hacia la inestabilidad económica y también a la reducción de los estándares de producción, empleo, salarios, precios y, por supuesto, del bienestar. Resulta prácticamente irrefutable que la financiarización lleva a las economías nacionales a inutilizar a las mayorías, al condenarlas al desempleo y la pauperización de sus condiciones de vida.

No cabe duda que la liberalización y la desregulación financiera son los verdaderos soportes de la financiarización, y que el Estado se ha encargado de ponerla en marcha. De hecho, ha sido uno de los principales instrumentos utilizados por la oligarquía financiera para defender los intereses de las altas finanzas, manteniendo los rendimientos de los activos financieros, convirtiéndose en garante de última instancia de las instituciones financieras y socializando sus pérdidas (Mendoza, 2012).

## REFLEXIONES FINALES

Frente a este proceso del nuevo modelo de financiarización, resulta indispensable el uso contracíclico de los instrumentos de política económica y, específicamente, de las políticas tributaria y de gasto público; razón por la que es necesario estar conscientes de que el gasto es financiado por la sociedad, ya que realmente los ahorros de los trabajadores financian las erogaciones públicas, en la medida en que los bancos usan dichos recursos para adquirir bonos públicos.

No obstante, éste es solamente uno de los destinos que tienen esos recursos, pues son utilizados, en general, como capital de trabajo en los bancos. Dado el origen social que tienen estos últimos, la decisión sobre su utilización también debiera socializarse.

Específicamente el gobierno tiene la capacidad legal y moral para determinar su destino, por lo que sería factible que aplicara una política de **otorgamiento selectivo del crédito**, que pusiera al bienestar de las mayorías por encima de los intereses de agentes económicos aislados, por grandes o poderosos que esos agentes sean, incluidas las instituciones bancarias.

Pero con independencia de que el gobierno adopte ese cambio en la orientación de su política económica, resulta indispensable que cancele las amplias posibilidades de quiebra que en la actualidad tienen los sistemas de ahorro de los trabajadores, con el propósito de evitar que esos recursos terminen convirtiéndose, efectivamente, sólo en ganancias extraordinarias para el sector financiero.

## BIBLIOGRAFÍA Y METODOLOGÍA DE DATOS ESTADÍSTICOS

### Metodología de cálculo de los balances de flujos-acervos

La base teórica de los balances de flujos-acervos presentados en este trabajo, es la metodología desarrollada por Goodley, W. y F. Cripps (1983). El detalle de la adaptación de la misma para este trabajo, por su parte, está descrito en Rodríguez (2012). Efectos de flujos-acervos de las políticas fiscal y monetaria en México, en Chapoy y Rodríguez (Coord.). Tras la crisis, políticas públicas a favor del crecimiento económico, Colección de Libros Problemas del Desarrollo, IIEC-UNAM, México, y se realizó utilizando los siguientes esquemas teóricos:



	Sector privado no financiero	Gobierno	Bancos	Doméstico frente al resto del mundo	Suma
Activos	AP = M2	AG = Reserva internacional	AB = Deuda interna del sector público presupuestario + Deuda privada	AE = Deuda externa del sector público presupuestario + Depósitos del exterior (M4-M2)	Activos + Financiamiento
Pásivos	DP = Deuda privada	DG = Deuda del sector público presupuestario	DB = M4	DE = Reserva internacional	Activos + Financiamiento
Saldo del balance de acervos	BAP= AP-DP	BAG = AG-DG	BAB = AB-DB	BAE ≈ -Cuenta de capital del balance de pagos = AE-DE	0

El balance de acervos es la variación del saldo del balance de acervos:

Balance de Acervos Privado =  $\Delta BAP$

Balance de Acervos del Gobierno =  $\Delta BAG$

Balance de Acervos Bancario =  $\Delta BAB$

Balance de Acervos del Resto del Mundo =  $\Delta BAE$

Por su parte, el balance de flujos-acervos es la diferencia entre el balance de flujos y el balance de acervos:

Balance de Flujos-Acervos Privado =  $BFAP = BFP - \Delta BAP$

Balance de Flujos-Acervos del Gobierno =  $BFAG = BFG - \Delta BAG$

Balance de Flujos-Acervos Bancario =  $BFAB = -(\Delta BAB)$

Balance de Flujos-Acervos del Resto del Mundo =  $BFAE = BFE - \Delta BAE$

Finalmente, los indicadores utilizados para dimensionar las variables indicadas en los esquemas provienen de:

Banco de México. Estadísticas en Internet, [www.banxico.org.mx](http://www.banxico.org.mx), en 2013.

Banco de México. Informe Anual, México, 1931 a 1995.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. Banco de Información Económica en Internet, [www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx), 2013.

Nacional financiera. *La economía mexicana en cifras*, México, 1981 y 1990.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Estadísticas en Internet, [www.shcp.gob.mx](http://www.shcp.gob.mx), 2013.

## Información utilizada en las gráficas 1 a 4 y 8

% del PIB.- Relación frente al PIB de la variable indicada en cada gráfica utilizando el PIB en millones de pesos anual publicado, hasta 1979, en Nacional Financiera. *La economía mexicana en cifras*, México, 1981, Cuadro 2.1, pp. 21-22 y, de 1980 en adelante, cálculo propio. Promedio anual del PIB trimestral obtenido, a su vez, del INEGI, hasta el último trimestre de 1993. Banco de Información Económica en Internet, [www.inegi.ob.mx/](http://www.inegi.ob.mx/) Estadística/Banco de Información Económica/Cobertura temática/Series que ya no se actualizan/PIB trimestral, base 1993/Series originales/A precios corrientes/Por sector de actividad económica (en valores básicos)/Total, consultado en enero de 2012 y, del primer trimestre de 1994 en adelante, cálculo propio realizado para volver compatible el valor en millones de pesos de 1993 con la variación anual real del PIB Base 2003=100. El cálculo consistió en multiplicar el Deflactor Implícito del PIB (DIPIB) trimestral Base 1993 correspondiente al período que se calcula, por el valor real del PIB trimestral Base 1993=100 del período mencionado, en donde el DIPIB Base 1993=100, trimestral es cálculo propio resultante de cambiar, a la Base 1993 = 100, el DIPIB trimestral Base 2003 = 100, siendo el DIPIB, Base 2003=100 el reportado por INEGI. Banco de Información Económica en Internet, [www.inegi.ob.mx/](http://www.inegi.ob.mx/) Estadística/Banco de Información Económica/Cobertura temática/Series que ya no se actualizan/ PIB trimestral, base 2003/Series originales/Índice de precios implícitos/Índice/Producto interno bruto a precios de mercado, consultado en 2012. Por su parte, el PIB en millones de pesos de 1993, es cálculo propio consistente en aplicar la tasa de crecimiento anual real trimestral, al valor real del PIB correspondiente al año previo, siendo la tasa de crecimiento real del PIB, la variación anual del PIB Base 2003=100, reportada por INEGI. Banco de Información Económica en Internet, [www.inegi.ob.mx/](http://www.inegi.ob.mx/) Estadística/Banco de Información Económica/Cobertura temática/Series que ya no se actualizan/ PIB trimestral, base 2003/Series originales/A precios de 2003/Variación anual/Producto Interno Bruto a precios de mercado, consultado en febrero de 2013.

### Fuentes por gráfica

#### *Gráfica 1*

Elaboración propia con los siguientes datos: Balance de acervos del gobierno. Cálculo propio, resultado de aplicar la siguiente operación aritmética: Reser-

va internacional + Ahorro total del gobierno-Base monetaria-Deuda pública. Siendo, la Reserva internacional en millones de pesos también cálculo propio, resultado de multiplicar el dato en dólares por el tipo de cambio para solventar obligaciones en el extranjero, en donde, la Reserva internacional en millones de dólares, hasta 1975, es la reportada en Nacional Financiera. *La economía mexicana en cifras*, México, 1981, Cuadro 7.2, p. 334. De 1976 a 1984, calculado como la suma del saldo del período anterior más la variación de la Reserva Internacional reportada en el Balance de Pagos de Nacional Financiera. *La economía mexicana en cifras*, 1990, Cuadro 15.1, pp. 673-678. Finalmente, de 1985 en adelante, es el saldo a diciembre de los datos mensuales reportados por Banxico. Estadísticas en Internet, [www.banxico.org.mx/estadísticas/política monetaria / agregados monetarios y flujos de fondos / información mensual / base monetaria](http://www.banxico.org.mx/estadísticas/política_monetaria/agregados_monetarios_y_flujos_de_fondos/información_mensual/base_monetaria). Fuentes y usos, consultadas en 2012. Por su parte, el Tipo de cambio del período 1925 a 1967 es el tipo de cambio para solventar obligaciones en el extranjero reportado por Nacional Financiera. *La economía mexicana en cifras*, México, 1981, Cuadro 6.2, p. 227; asimismo, el de 1968 en adelante, es el promedio anual de los datos mensuales para el tipo de cambio para solventar obligaciones en el extranjero reportado por Banxico. Estadísticas en Internet, [www.banxico.org.mx/estadísticas/mercados financieros/tipos de cambio/información mensual/tipo de cambio promedio del período/Tipo de cambio para solventar obligaciones en el extranjero / fecha de liquidación](http://www.banxico.org.mx/estadísticas/mercados_financieros/tipos_de_cambio/información_mensual/tipo_de_cambio_promedio_del_período/Tipo_de_cambio_para_solventar_obligaciones_en_el_extranjero_fecha_de_liquidación), consultadas en febrero de 2013. Con relación al ahorro total anual del gobierno en millones de pesos, hasta 1938, es un dato no disponible; hasta 1979 son las inversiones en valores del Gobierno Federal en los recursos y obligaciones del Banco de México y de la Banca Oficial reportadas en Nacional Financiera, *La economía mexicana en cifras*, 1981, Cuadros 6.7 y 6.8, pp. 245-250 . De 1980 a 1984, son los valores públicos en circulación por tenedor reportados por Banco de México. Informe Anual, 1998, p. 262. . De 1985 en adelante, es el agregado M2 del sector público a diciembre de cada año, resultado de restar al agregado M2 que incluye al sector público el agregado M2 que no incluye al sector público reportado por Banxico. Estadísticas en Internet, [www.banxico.org.mx/estadísticas/política monetaria/agregados monetarios y flujos de fondos/información mensual/ agregados monetarios y agregados monetarios incluyendo al sector público](http://www.banxico.org.mx/estadísticas/política_monetaria/agregados_monetarios_y_flujos_de_fondos/información_mensual/agregados_monetarios_y_agregados_monetarios_incluyendo_al_sector_público), consultadas en 2012. Sobre la Base monetaria, para el período 1925-1959, es la que reporta Nacional Financiera, *La economía mexicana en cifras*, México, 1990, Cuadro 10.1,p. 463; para el período 1960-1984, es la de Nacional Financiera, *La economía mexicana en cifras*, México, 1990, Cuadro 10.8, p. 471, y de 1985 en adelante es el saldo a diciembre de los datos mensuales de

Banxico. Estadísticas en Internet, [www.banxico.org.mx/estadísticas/política monetaria/agregados monetarios y flujos de fondos/información mensual/base monetaria](http://www.banxico.org.mx/estadísticas/política_monetaria/agregados_monetarios_y_flujos_de_fondos/información_mensual/base_monetaria). Fuentes y usos, consultadas en 2012. Finalmente, sobre la Deuda pública es el resultado de sumar los saldos de la deuda pública interna y externa de la Gráfica 2.

Balance de acervos del sector privado no financiero. Cálculo propio, resultado de aplicar la siguiente fórmula: Ahorro total del Sector Privado no Financiero - Deuda del Sector Privado no Financiero; en donde, el ahorro total del sector privado no financiero, hasta 1938, es la base monetaria; de 1939 a 1959, depósitos en moneda nacional del sector privado no financiero reportados por Nacional Financiera. *La economía mexicana en cifras*, México 1981, Cuadro 6.6, pp. 237-244; de 1960 a 1984, suma de los agregados monetarios en moneda nacional referidos por Nacional Financiera. *La economía mexicana en cifras*, México, 1990, Cuadro 10.1, p. 463; Cuadro 10.2, p. 464; Cuadro 10.4, pp. 466-467 y Cuadro 10.6, p.469 y, de 1985 en adelante, saldo a diciembre de M2 de los Agregados Monetarios que excluyen al sector público, antes citado. Finalmente, la deuda del Sector Privado no Financiero es el Saldo de la deuda privada de la Gráfica 2.

Balance de acervos del Sector Bancario. Cálculo propio, resultado de aplicar la siguiente operación aritmética: Deuda pública + Deuda privada - Ahorro total del sector privado no financiero - Ahorro total del gobierno - Ahorro externo privado; siendo la deuda pública, la deuda privada y el ahorro total del sector privado no financiero, los datos ya reportados en los balances de acervos de los sectores público y privado. Por su parte, el ahorro externo privado es un dato no disponible hasta 1938. De 1939 a 1959, depósitos en moneda extranjera reportados por Nacional Financiera. *La economía mexicana en cifras*, México 1981, Cuadro 6.6, pp. 236-244. De 1960 a 1984, agregados monetarios en moneda extranjera de Nacional Financiera. *La economía mexicana en cifras*, México, 1990, Cuadros 10.2, p.464; 10.4, p.466-467, y Cuadro 10.6, p. 469. De 1985 en adelante, M4-M2-Depósitos de no residentes colocados en valores públicos reportados en los Agregados Monetarios.

Balance de acervos doméstico frente al Resto del Mundo. Cálculo propio, resultado de aplicar la siguiente operación aritmética: Reserva internacional - Ahorro externo privado- Deuda externa pública, siendo la Reserva internacional y el Ahorro externo privado, los datos citados en los balances de acervos público y privado antes citados y la deuda externa pública es el saldo de la deuda pública externa de la Gráfica 2.

## Gráfica 2

Elaboración propia con los siguientes datos: Saldo de la deuda privada. Obtenido del saldo del financiamiento interno otorgado por el sector financiero reportado en Banco de México. Informe Anual, México, varios años. Específicamente, de 1926 a 1941, el financiamiento al sector privado se calculó como la diferencia entre el financiamiento total y el financiamiento otorgado al sector público, datos que provinieron del Informe Anual 1931, p. 59, para los totales de 1926 a 1931, y p. 53 para el financiamiento público de 1930 y 1931. De 1932 a 1934, el total se calculó usando la tasa de crecimiento promedio anual correspondiente al período 1931-1935; igualmente, de 1932 a 1941 el dato del sector público se calculó usando la tasa de crecimiento promedio anual de ese mismo indicador, correspondiente al período 1931-1942, toda vez que para esos períodos los informes correspondientes no reportan los consolidados anuales. Asimismo, 1938, p. 44 para el total de 1935; 1939, p. 41, para el total de 1936; 1940, p. 43, para el total de 1937; 1941, p. 53, para el total de 1938; 1942, p. 78, para el total de 1939; 1943, p. 71, para el total de 1940, y 1944, p. 66 para el total de 1941. Por otro lado, de 1942 en adelante, los datos provinieron del Informe Anual 1972, p. 86, para el período 1940-1971; 1973, p. 98, para 1972; 1974, p. 68, para 1973; 1975, p. 75, para 1974; 1976, p. 82, para 1975; 1977, p. 97, para 1976; 1979, p. 132, para 1977; 1980, p. 82, para 1978; 1981, p. 76, para 1979; 1982, p. 104, para 1980; 1983, p. 96, para 1981; 1984, p. 162, para 1982; 1985, p. 166, para 1983; 1986, p. 183, para 1984; 1987, p. 137, para 1985; 1988, p. 161, para 1986; 1989, p. 160, para 1987 a 1989; 1990, p. 33, para ese año; 1991, p. 39, para ese año y 1992, p. 43, para ese año; 1995, p. 126, para los datos de 1993 a 1994. De 1995 en adelante, corresponde al saldo a final de año de los datos trimestrales obtenidos de Banco de México. Estadísticas en Internet, [www.banxico.org.mx/estadísticas/Financiamiento e información financiera de intermediarios financieros/](http://www.banxico.org.mx/estadísticas/Financiamiento_e_información_financiera_de_intermediarios_financieros/) Financiamiento Total al Sector Privado no Financiero/ Memo: Financiamiento total por sector deudor, consultadas en 2012.

Saldo de la deuda pública interna. Hasta 1989, Nacional Financiera. *La economía mexicana en cifras*, 1990, Cuadros 13.22 y 13.23, pp. 619-622 y, de 1990 en adelante, SHCP Estadísticas en Internet, [www.shcp.gob.mx/política financiera / finanzas públicas / estadísticas oportunas de las finanzas públicas y la deuda pública / deuda pública / avanzada / saldo multianual / deuda sector público / deuda interna del sector público federal / deuda bruta](http://www.shcp.gob.mx/política_financiera/finanzas_públicas/estadísticas_oportunas_de_las_finanzas_públicas_y_la_deuda_pública/deuda_pública_avanzada/saldo_multianual/deuda_sector_público/deuda_interna_del_sector_público_federal/deuda_bruta), consultadas en 2012.

Saldo de la deuda pública interna en valores. Hasta 1979, se refiere a los valores de renta fija en circulación del sector gubernamental y del sector pa-

raestatal, reportados en Nacional Financiera. *La economía mexicana en cifras*, 1981, Cuadro 6.17, pp. 286-290. De 1980 a 1989, Banco de México. Informe Anual de 1998, p. 262. De 1990-2012, SHCP. Estadísticas en internet, [www.shcp.gob.mx/política-financiera/finanzas-públicas/estadísticas-oportunas-de-las-finanzas-públicas-y-la-deuda-pública/deuda-pública-avanzada/saldo-multianual/deuda-sector-público/deuda-interna-del-sector-público-federal](http://www.shcp.gob.mx/política-financiera/finanzas-públicas/estadísticas-oportunas-de-las-finanzas-públicas-y-la-deuda-pública/deuda-pública-avanzada/saldo-multianual/deuda-sector-público/deuda-interna-del-sector-público-federal), hasta 2004, deuda del gobierno federal; de 2005 en adelante, emisión de valores, consultadas en 2012.

Saldo de la deuda pública externa. Cálculo propio, resultado de multiplicar por el tipo de cambio referido en la Gráfica 1, el saldo de la deuda externa pública en dólares reportada, hasta 1989, por Nacional Financiera. *La economía mexicana en cifras*, 1990, Cuadros 13.22 y 13.23, pp. 619-622 y, de 1990 en adelante, por SHCP. Estadísticas en Internet, [www.shcp.gob.mx/política-financiera/finanzas-públicas/estadísticas-oportunas-de-las-finanzas-públicas-y-la-deuda-pública/deuda-pública-avanzada/saldo-multianual/deuda-sector-público/deuda-externa-del-sector-público-federal](http://www.shcp.gob.mx/política-financiera/finanzas-públicas/estadísticas-oportunas-de-las-finanzas-públicas-y-la-deuda-pública/deuda-pública-avanzada/saldo-multianual/deuda-sector-público/deuda-externa-del-sector-público-federal), consultadas en 2012.

### *Gráfica 3*

Elaboración propia con los datos para el agregado monetario M2 colocado en valores, total, de Siefores y fuera de Siefores, tomados de los Agregados Monetarios citados en la Gráfica 1; por su parte, el % Trabajadores en total es cálculo propio. Resultado de multiplicar por 100 la relación del M2 de Siefores y fuera de Siefore respecto a M2 colocado en valores.

### *Gráfica 4*

Elaboración propia utilizando el Saldo del balance de acervos del sector financiero citado en la Gráfica 2; la suma de este último con el dato del agregado monetario M2 de Siefores y fuera de Siefores de la Gráfica 3 y de esa suma más la base monetaria de la Gráfica 1.

### *Gráfica 5*

Elaboración propia utilizando los datos de Cámara de Diputados. Presupuesto de Egresos de la Federación 2012, pp. 85-86, tomado del sitio en Internet de la Cámara de Diputados, [www.diputados.gob.mx/Leyes-Federales-y-Estatales/Leyes-Federales-Abrogadas/PRESUPUESTO-de-Egresos-de-la-Federación-para-el-Ejercicio-Fiscal-2012](http://www.diputados.gob.mx/Leyes-Federales-y-Estatales/Leyes-Federales-Abrogadas/PRESUPUESTO-de-Egresos-de-la-Federación-para-el-Ejercicio-Fiscal-2012), Consultado en 2012, habiéndose calculado los

datos como la suma del presupuesto reportado en la fuente como sigue: para Órganos Autónomos, suma de los ramos 01. Poder Legislativo, 03. Poder Judicial, 22. Instituto Federal Electoral, 35. Comisión Nacional de los Derechos Humanos, 40. Información Nacional Estadística y Geográfica y 32. Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa; Seguridad Nacional y Pública, suma de los ramos administrativos 07. Defensa Nacional, 13. Marina, 17. Procuraduría General de la República y 36. Seguridad Pública; Presidencia, Hacienda y Control, suma de los ramos administrativos 02. Presidencia de la República, 04. Gobernación, 06. Hacienda y Crédito Público, 27. Función Pública y 37. Consejería Jurídica del Ejecutivo Federal; Economía, Trabajo, Turismo y Relaciones Exteriores, suma de los ramos administrativos 05. Relaciones Exteriores, 10. Economía, 14. Trabajo y Previsión Social y 21. Turismo; Comunicaciones y Transportes, ramo administrativo 09 del mismo nombre; Energía, suma del ramo administrativo 18. Energía y el gasto programable de las entidades sujetas a control presupuestario directo Comisión Federal de Electricidad y Petróleos Mexicanos; Agricultura y Medio Ambiente, suma de los ramos administrativos 08. Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación; 15. Reforma Agraria, 16. Medio Ambiente y Recursos Naturales y 31. Tribunales Agrarios; Educación, suma de los ramos administrativos 11. Educación Pública y 38. Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología más el ramo general 25. Provisiones y aportaciones para los sistemas de educación básica, normal, tecnológica y de adultos; Salud, ramo administrativo 12 del mismo nombre; Desarrollo Social, ramo administrativo 20 del mismo nombre; Aportaciones a entidades federativas, ramo general 33 del mismo nombre; Participaciones a entidades federativas, ramo general 28 del mismo nombre; Aportaciones a la seguridad social, suma de los ramos generales 19 del mismo nombre y 23. Provisiones Salariales y Económicas; Costo financiero, suma de los ramos generales 24. Deuda Pública, 29. Erogaciones para las operaciones y programas de saneamiento financiero, 30. Adeudos de ejercicios fiscales anteriores y 34. Erogaciones para los programas de apoyo a ahorradores y deudores de la banca más el gasto no programable de las entidades sujetas a control presupuestario directo Comisión Federal de Electricidad y Petróleos Mexicanos.

### *Gráfica 6*

Elaboración propia con los mismos datos de la Gráfica 6, siendo el concepto fomento económico y social la suma de los datos para Economía, Trabajo, Turismo y Relaciones Exteriores más Desarrollo Social de dicha Gráfica.

### Gráfica 7

Elaboración propia, con los datos calculados como sigue. Aportaciones SS es la suma del presupuesto de los ramos generales 19. Aportaciones a la Seguridad Social y 23. Provisiones salariales y económicas; Costo Financiero es la suma del presupuesto de los ramos generales 24. Deuda Pública, 29. Erogaciones para las operaciones y programas de saneamiento financiero, 30. Adeudos de ejercicios fiscales anteriores y 34. Erogaciones para los programas de apoyo a ahorradores y deudores de la banca, más el gasto no programable de las entidades sujetas a control presupuestario directo Comisión Federal de Electricidad y Petróleos Mexicanos; Participaciones es la suma de los ramos generales 28. Participaciones a entidades federales y municipios y 33. Aportaciones a entidades y municipios. Total es la suma de las Aportaciones SS, Costo Financiero y Participaciones antes citadas, habiéndose tomado tales datos del Presupuesto de Egresos de la Federación, 2010, pp. 64-65; 2011, pp. 72-73 y 2012, pp. 85-86, publicados por la Cámara de Diputados en su sitio de Internet, [www.diputados.gob.mx/LeyesFederalesyEstatales/LeyesFederalesAbrogadas](http://www.diputados.gob.mx/LeyesFederalesyEstatales/LeyesFederalesAbrogadas), consultado en 2012.

### Gráfica 8

Elaboración propia con datos de cálculo propio, resultado de restar a los ingresos los gastos presupuestales del sector público, siendo los ingresos presupuestales del período 1925-1976 los reportados por Nacional Financiera. *La economía mexicana en cifras*, México, 1981, Cuadro 6.22, pp. 306-311 y de 1977 en adelante, la suma acumulada a diciembre de cada año de los datos mensuales reportados por Banxico. Estadísticas en Internet, [www.banxico.org.mx/Estadísticas/Finanzas públicas/Ingresos presupuestales del sector público](http://www.banxico.org.mx/Estadísticas/Finanzas_públicas/Ingresos_presupuestales_del_sector_público), consultadas en México, 2012; por su parte, los gastos presupuestales del período 1925-1976, son los publicados por Nacional Financiera. *La economía mexicana en cifras*, México, 1990, Cuadro 13.13, pp. 590-598 y de 1977 en adelante los datos publicados por Banxico. Estadísticas en Internet, [www.banxico.org.mx/Estadísticas/Finanzas públicas/Gastos presupuestales del sector público](http://www.banxico.org.mx/Estadísticas/Finanzas_públicas/Gastos_presupuestales_del_sector_público), consultadas en 2012.



## BIBLIOGRAFÍA

- Arrighi, G., *The Long Twentieth Century: Money, Power and the Origins of our Times*, London, 1994.
- Banco de México, *Informe Anual*, México, 1970 a 2009.
- \_\_\_\_\_, *Estadísticas en Internet* <[www.banxico.org.mx](http://www.banxico.org.mx)>, agosto de 2011.
- Krippner, G., “The Financialization of the American Economy”, *Socioeconomic Review*, 3, Oxford University Press and the Society for the Advancement of Socio-Economics, 2005, pp.173-208.
- INEGI, *Encuesta Nacional Ingreso gasto de los Hogares*, 2010.
- \_\_\_\_\_, Banco de Información en Internet, <[www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)>, agosto, 2011.
- \_\_\_\_\_, *Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos* (varios años).
- Manrique I. y V. Rodríguez, “Tendencias de las finanzas públicas y reorientación del presupuesto público con una visión anticíclica”, Seminario de Teoría del Desarrollo IIEC-UNAM, 2011, en prensa.
- Mendoza, José E., “Financiarización y gasto público en México (2000-2012)”, en *Ola Financiera*, revista electrónica del IIEC-UNAM, septiembre-diciembre, 2012.
- Rodríguez, Violeta, “Efecto de flujos acervos de las política fiscal y monetaria en México”, en Alma Chapoy y Patricia Rodríguez, *Tras la crisis, políticas públicas a favor del crecimiento económico*, Colección de Libros Problemas del Desarrollo, IIEC-UNAM, México, 2010.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público, “Presupuesto de Egresos de la Federación”, México, 2010, 2011, 2012.
- \_\_\_\_\_, *Ley de Ingresos de la Federación*, México, 2012.
- \_\_\_\_\_, <[www.shcp.gob.mx](http://www.shcp.gob.mx)>, 2012.
- Palley, T., “Financialization: What It Is and Why It Matters”, *Working Paper* num. 525, Levy Economics Institute, Nueva York, diciembre, 2007.



## DERIVADOS, MATERIAS PRIMAS Y ESPECULACIÓN

Roberto Soto

### RESUMEN

Una de las características de la economía a nivel internacional es la volatilidad en los precios de las materias primas, los cuales son influidos por diversas variables, donde la especulación que se genera en el sistema financiero, en particular el mercado de derivados en materias primas, es determinante en su formación. Lo anterior es característica del proceso de financiarización, existiendo un dominio de las finanzas en la economía y la parte productiva no está siendo factor en el proceso económico, generando episodios de crisis profundas y recurrentes.

**Palabras clave:** Materias primas, mercado de derivados, especulación, precios, volatilidad, financiarización, sistema financiero

## RAW MATERIALS, DERIVATIVE PRODUCTS AND SPECULATION

### ABSTRACT

Volatility in the prices of raw materials is a feature of the global economy. There are diverse variables that impact these prices, leading to speculation in the financial system, especially in the market for products derived from raw materials. This situation is characteristic of financialization, where finances become dominant in the economy and the productive side is less of a factor, leading to profound episodes of recurring crisis.

**Key words:** Raw materials, derivative product markets, speculation, prices, volatility, financialization, the financial system.

## INTRODUCCIÓN

En la economía se han venido imponiendo nuevas formas de competencia, lo cual implica que los participantes adopten las pautas que marca el proceso de desregulación financiera, que ha conducido a una creciente libertad de negocios y provocado transformaciones en el sistema económico, las cuales se han profundizado desde la década de los ochenta del siglo xx; a decir de Guttmann (2009), vivimos en un sistema dominado por las finanzas.

Las transformaciones que se dieron a partir del proceso de desregulación apuntalan los aportes de Shiller (2003) y Stiglitz (2002), quienes señalan que éstas fueron desarrollándose en forma irracional, algo paradójico en una economía dominada por el pensamiento neoclásico que parte de la premisa fundamental de que los agentes actúan en forma racional.

La nueva competencia y los escenarios de crisis más recurrentes acrecentaron la necesidad de cubrirse de:

- a) Múltiples y crecientes riesgos de las operaciones financieras.
- b) Volatilidad de las tasas de interés y de la cotización de las monedas, así como de las *commodities*.
- c) Sobreendeudamiento y quiebra de corporaciones financieras y no financieras.
- d) Persistente inestabilidad en las expectativas de rentabilidad de los activos, financieros y no financieros.

Estos factores incidieron en la utilización de todo tipo de innovaciones financieras, más aún, la amplia difusión de las dificultades financieras en las vísperas de una crisis e incluso en momentos de elevada iliquidez de los mercados, incentivaron y dieron lugar al crecimiento explosivo de los mercados de derivados.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Para quienes operan los derivados (visión ortodoxa) tal como los inversionistas institucionales y bancos principalmente, afirman que los instrumentos financieros derivados se crearon con el fin de disminuir los riesgos financieros y mejorar la eficiencia financiera y el precio de estos instrumentos depende de la tendencia futura del valor subyacente o de referencia (mercancías, activos financieros). Para otros operadores, analistas y académicos principalmente (visión heterodoxa), los derivados sirven como medio para realizar actividades de especulación y evadir aspectos impositivos y legales, cuya finalidad es generar ingresos extraordinarios, provocando en algunos casos dificultad a las instituciones financieras y monetarias en la consecución de sus objetivos (Soto, 2010).

Es decir, hablamos de un mercado (tanto organizado como *Over the Counter*, OTC)<sup>2</sup> que a valor nominal<sup>3</sup> representó en 1989 3.8 billones de dólares y en diciembre de 2012 alcanzó más de 695 billones de dólares, significa casi 10 veces el producto mundial. Por su naturaleza, es un mercado autorregulado, opaco, sobre-apalancado, especulativo y por tanto riesgoso.

Una característica de este mercado es que puede influir en los precios de los activos financieros y no financieros (Soto, 2010), principalmente por su carácter especulativo de la gran mayoría de éstos (92% de los contratos se negocian en el mercado OTC).

Existen diversos factores que influyen en la formación de precios, los cuales dependerán del enfoque teórico que se maneje: perturbaciones naturales, manipulación de mercados, oferta y demanda, factores políticos y sociales, volatilidad en variables financieras y la especulación financiera. Es en esta última en la que nos enfocaremos en este capítulo, cuyo objetivo es analizar el uso de la especulación en la formación de precios de las materias primas, en particular, del petróleo y los productos agrícolas.

## DERIVADOS Y DESREGULACIÓN FINANCIERA

Los mercados financieros se convirtieron desde el rompimiento de Bretton Woods en un espacio de renovada competencia entre conglomerados financieros y no financieros, en la búsqueda de un rendimiento creciente.

En particular, el mercado de derivados se transformó en un vehículo de generación de liquidez y de ganancia muy importante, tanto para bancos como para instituciones financieras no bancarias.

Una de las razones de esta transformación fue la necesidad de las empresas de alcanzar nuevos medios de financiamiento, considerando que su fuente principal es el volumen, liquidez y administración financiera de sus reservas y todo tipo de líneas de crédito, por lo que los conglomerados adaptaron sus tesorerías con las mejores innovaciones y el personal más calificado para poder

---

<sup>2</sup> OTC es el mercado no organizado, es decir, el que no tiene un lugar físico, sus contratos no están estandarizados y la mayoría de sus operaciones no son reguladas por una autoridad monetaria, dado que se autorregulan solas.

<sup>3</sup> Valor nominal se refiere al monto que se establece al inicio del contrato, aunque no necesariamente corresponde al que se negocia al final del mismo. Por lo general, el que se negocia al final del contrato es menor al que se establece al inicio.

cumplir sus objetivos. Este punto es fundamental para entender la complejidad de las operaciones con instrumentos derivados.

¿Cuál es su objetivo? En esencia, recurren al uso de los instrumentos financieros derivados (IFD) y de la contabilidad creativa y así ocultar pérdidas o justificar ganancias y refinanciar pasivos, haciéndose cada vez más opaco tanto el balance de las empresas como de los intermediarios financieros, en particular del sistema bancario (Soto, 2010). Aunque de manera desigual, la ganancia financiera generada con la innovación se ha distribuido a todo lo largo de los mercados financieros, especialmente en los mayores mega-conglomerados financieros, pero también en los fondos de inversión y tesorerías de grandes empresas no financieras. La utilización de estos instrumentos también permite la diseminación del riesgo a otro tipo de agentes, difundiendo ciertos riesgos hasta el punto que permanecen ocultos para los reguladores los propios grandes participantes en los mercados.

Lo anterior ha propiciado que los productos derivados generen y alimenten la formación de burbujas especulativas, debido a que pueden modificar los precios relativos de los activos financieros y no financieros, con lo que se pueden generar olas de inflación financiera, inestabilidad y crisis. Dichas burbujas han sido un factor esencial en la concentración del excedente; asimismo, han llevado a las empresas a buscar ingresos y rentabilidad para mantener crecientes los precios de sus acciones (Partnoy, 2003).

Con ello se ha provocado que el precio de las acciones se sitúe en niveles que no corresponden con los resultados productivos, incluso provocando cambios significativos en los conceptos contables, en los procesos de valuación de los distintos componentes del balance y en la formulación de los resultados y balances. De tal manera que incluso existe la idea de que la contabilidad de las empresas ha sido reestructurada con la lógica de financierización de la economía, es decir, buscan incrementar sus ingresos mediante el manejo de la ingeniería financiera en mercados distintos al del producto.

## **FINANCIARIZACIÓN Y ESPECULACIÓN**

Se sostiene que a través del comercio de derivados algunos intermediarios financieros y corporaciones no financieras pueden obtener una parte importante de sus ingresos, dejando de lado la dependencia en su actividad tradicional (en el caso de los bancos, otorgando crédito a una empresa tradicional mediante la realización de su producción), es decir, pasamos al proceso de financierización.

La innovación financiera ha permitido que los conglomerados financieros y no financieros<sup>4</sup> utilicen la ingeniería financiera para aumentar su liquidez y diseminar riesgos. Las grandes empresas enfrentan una fuerte competencia, por lo que buscan una nueva forma de incrementar sus ganancias; utilizan a sus tesorerías y manipulan sus estados contables por medio de la contabilidad creativa, permitiéndoles alcanzar sus objetivos financieros. Tanto los conglomerados financieros como no financieros adoptaron un proceso denominado financiarización, el cual se refiere "...al creciente papel de las motivaciones financieras, los mercados financieros, los actores financieros y las instituciones financieras en las operaciones de las economías domésticas e internacionales" (Guttman, 2009).

Este proceso consiste en la búsqueda del máximo valor accionario, es decir, el objetivo de las corporaciones es incrementar el valor de las acciones en el corto plazo, dejando en un segundo plano los objetivos de largo plazo, asociados a la parte productiva de la empresa. Para lograrlo los mega-conglomerados recurren a los mercados de derivados, en los cuales realizan operaciones financieras de alto riesgo sobre-apalancadas y en la mayoría de los casos en paraísos fiscales, generando nuevos ingresos, administrar sus activos, pasivos y capital y así lograr una gestión fiscal favorable.

Por ejemplo, los accionistas de las corporaciones le dan prioridad al valor accionario, debido a que forma parte de su sueldo/compensaciones y está asociado al pago de *stocks options*<sup>5</sup> (muy populares en el caso de Enron), lo que provoca que se pase a segundo plano lo relacionado con la inversión productiva, es decir, la lucha existente entre el capital financiero (que en su gran mayoría es un capital virtual) *versus* régimen de acumulación (salarios/producción).

El proceso de desregulación financiera ha provocado que los precios de los activos financieros y no financieros se determinen en gran parte por las operaciones que se realizan en el mercado de derivados, lo cual altera los precios en el mercado al contado, teniendo como consecuencias enormes procesos de volatilidad y sus colaterales; esto último es contrario a lo que postula la teoría

---

<sup>4</sup> Los conglomerados financieros son las instituciones financieras como los bancos comerciales, los fondos de cobertura, sociedades de inversión, etcétera, y los conglomerados no financieros (CNF) son las grandes empresas que forman el sector productivo como automotrices, comerciales, entre otras.

<sup>5</sup> Las *stocks options* (opciones sobre acciones) son una forma de pago a los ejecutivos de las empresas, quienes reciben acciones de la empresa como regalías. Estas acciones se pueden negociar en el mercado de derivados y obtener jugosas ganancias.

ortodoxa: en un ambiente de competencia perfecta, de libertad económica, son las mismas fuerzas del mercado las que determinan los precios.

El Grupo de Expertos de Alto Nivel sobre Seguridad Alimentaria y Nutrición de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), en diversos estudios coincide en que la especulación en el mercado de futuros es un factor determinante en la formación de precios de las materias primas (FAO, 2011).

Wray (2009) considera que el proceso de financiarización es el responsable del aumento de las materias primas durante 2007-2008, es decir, los inversionistas institucionales y los bancos comerciales imponen los precios de las materias primas, las cuales no están al alcance de los más pobres. La FAO afirma que “las nuevas bolsas difirieron notablemente de los modelos anteriores: el centro de atención se desplazó de los intereses de las empresas comerciales a las necesidades de los productores” (FAO, 2011: 28).

Siendo esto último la consecuencia de todo el proceso especulativo, en este caso, provocar inseguridad alimentaria, agravando la desnutrición y la pobreza, tal como lo han mencionado en 2012 el Banco Mundial y la FAO.

## **FORMACIÓN DE PRECIOS DE LAS *COMMODITIES***

Como ya se ha señalado, dentro del sistema financiero el mercado dominante es el de derivados, y resulta una pieza fundamental (aunque no única, es necesario considerar su importancia debido a que rompe con los esquemas ortodoxos de la determinación de precios en los mercados) en la formación de precios de los activos financieros y no financieros.

Esto se justifica por las enormes operaciones que se realizan en el mercado de futuros (entre otros), cuyos subyacentes son el petróleo, los productos agrícolas, lo que ha provocado una gran volatilidad en el precio de las *commodities* a lo largo de la primera década del siglo XXI. Por tanto, ¿cómo es posible que los precios fijados en un contrato de derivados sobre un subyacente estén contribuyendo a la determinación del precio al contado? La respuesta la podemos tener en dos vertientes:

a) Según la teoría convencional, se plantea la convergencia de los precios futuros con los precios al contado, es decir, cuando se acerca la fecha de vencimiento de un contrato de futuros, el precio del futuro tiende a converger hacia el precio al contado del activo subyacente. Esta teoría habla de una convergencia que permite hacer más eficientes los mercados, en particular el financiero. Por tanto, a partir de esa visión se plantean dos escenarios probables:



1. Que el precio del futuro esté por encima del precio de contado durante el periodo probable de entrega. Cuando ocurre, se da una clara oportunidad de arbitraje: *a)* venta de un contrato de futuros, *b)* compra del activo, *c)* entrega del activo. Se podrá producir una serie de beneficios iguales a la diferencia entre el precio del futuro y el de contado. Conforme los operadores saquen provecho de esta condición, el precio del futuro disminuirá.
2. Que el precio del futuro esté por debajo del precio al contado en el periodo de entrega. En este escenario, las empresas interesadas en adquirir el activo comprarán el contrato de futuros y esperarán la entrega. Aquí ocurre el caso contrario al escenario anterior, a medida que esto suceda el precio del futuro tenderá a subir.

El resultado último de estos escenarios será que el precio del futuro va a estar cerca del precio al contado durante el periodo de entrega, es decir, convergen los precios de ambos mercados. Para autores como Hull (2002) y Jarrow y Turnbull (1996), esto se debe a que los especuladores no negocian contratos de futuros, a menos que la ganancia esperada sea favorable, por el contrario, los coberturistas pueden esperar pérdidas debido a los beneficios de la disminución del riesgo que obtienen en un contrato de futuros. Si existen más especuladores, habrá una tendencia del precio del futuro a ser menor que el precio al contado esperado en el futuro. Pero en caso contrario, la tendencia del precio del futuro habrá de ser mayor que el precio al contado esperado en el futuro.

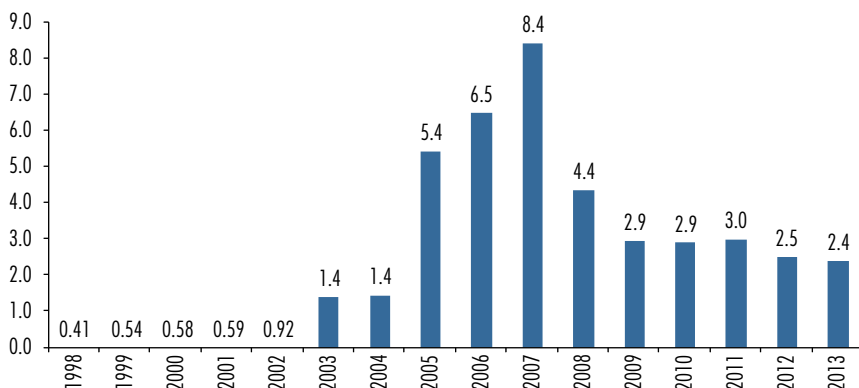
*b)* Sin embargo, contrario a lo que plantea la literatura convencional, podemos decir que esto no ocurre así, porque la especulación ha sido fundamental para el crecimiento del mercado de derivados y, en realidad, los precios no convergen, dado que si así lo hicieran la especulación no tendría razón de ser, por tanto, los derivados tampoco.

Los inversionistas institucionales (II) realizan un gran número de operaciones con contratos en el mercado de derivados, que influye en forma determinante la formación de precios de los activos financieros y no financieros; por ello no debería hablarse de convergencia, sino de formación de precios. Para ejemplificar retomemos los casos del maíz y el petróleo.

### **Contratos OTC y el caso del maíz**

El volumen de recursos que se negocia en el mercado de derivados (en este caso hablemos del OTC sobre *commodities*, incluye a los productos agrícolas, petróleo, entre otros) muestra que tuvo un importante repunte en el valor de los contratos negociados, tal como se aprecia en la Gráfica 1.

Gráfica 1  
 Contratos OTC sobre *commodities*, billones de dólares, valor nominal

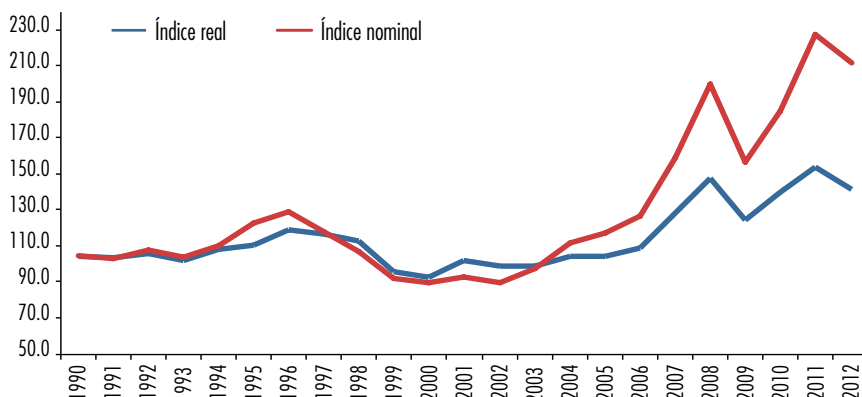


\* La información corresponde hasta el primer semestre de 2012.

Fuente: Bank for International Settlements, información en línea <http://www.bis.org>

Los datos anteriores reflejan el nivel de especulación que se alcanza en el mercado de derivados. En 2007 se negociaron 8.4 billones de dólares en contratos OTC sobre *commodities*, siendo 2002 cuando se muestra una tendencia a la alza en el valor de los contratos, que coincide con el alza que se presentó durante 2006-2007 en los precios *spot* (al contado) de productos agrícolas, como se puede observar en la Gráfica 2.

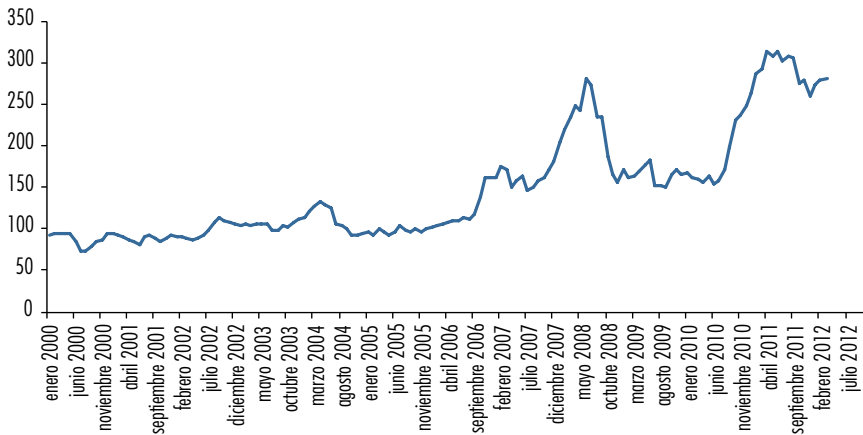
Gráfica 2  
 Índice de precios de alimentos, 1990-2012



Fuente: elaboración propia con base en FAO.

Al respecto, si analizamos el comportamiento de los precios *spot*<sup>6</sup> de los productos agrícolas (maíz), observamos un fuerte incremento a partir de 2006 y 2007, como se ilustra en la Gráfica 3; esto coincide con el aumento en los contratos OTC de *commodities* en el mismo periodo.

Gráfica 3  
Precio internacional del maíz, dólares por tonelada, valores nominales  
2000:1-2012:10



Fuente: Food and Agriculture Organization of United Nations, información en línea.

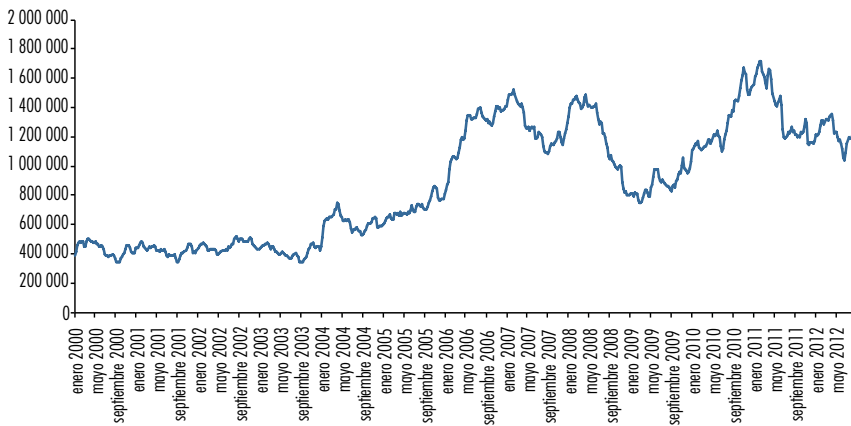
Comparando las cifras anteriores con el número de contratos abiertos de futuros sobre maíz, como lo muestra la Gráfica 4, podemos observar un incremento muy importante en las operaciones a partir de enero de 2006, es decir, existe una relación de causalidad entre el mercado de futuros y el *spot*, por tanto, es el de futuros el que influye en los precios del *spot*.

Esto último lo podemos relacionar con el Informe sobre Comercio y Desarrollo 2008 “los precios de los futuros son uno de los criterios determinantes de los precios al contado” (2008: 23).

De hecho, un informe del Institute for Agriculture and Trade Policy de enero de 2009 describe que la especulación de los precios es un factor fundamental en el incremento de los precios al contado (*spot*), que según estimacio-

<sup>6</sup> Son los precios con los cuales se realizan las transacciones en el mercado real o al contado.

Gráfica 4  
Futuros sobre maíz. Interés abierto  
2000:1-2012:08



Fuente: elaboración propia con base en Commodity Futures Trading Commission.

nes realizadas por consultores del CBOT,<sup>7</sup> el 31% del incremento del precio del maíz se debió a la fuerte especulación financiera (podemos comprobarlo con los datos de la Gráfica 1), independientemente de los factores fundamentales de oferta y demanda del mercado.

Es decir, la especulación es un factor fundamental en la determinación de los precios de los productos agrícolas (maíz), por el hecho de que el valor de los contratos está por encima del valor de la producción real y, por otra parte, porque anticipan el comportamiento de los precios *spot*, dado que estos contratos tienen una temporalidad, en un horizonte que permite darse una idea del comportamiento esperado de los precios *spot*.

### El caso del petróleo

Si analizamos el caso del petróleo, debemos decir que éste tiene un alto valor agregado, tanto por su naturaleza como desde el punto de vista financiero.

<sup>7</sup> El Chicago Board of Trade (CBOT) es uno de los mercados de derivados más antiguo, en él se negocian contratos de futuros y opciones. Actualmente, se encuentra fusionado con el Chicago Mercantile Exchange (CME), creando uno de los mercados de derivados más poderosos del mundo.

En los últimos años, una de las mercancías que ha tenido grandes volatilidades en su precio ha sido el petróleo. En virtud del enorme significado económico y financiero para el país y al enorme nivel de ganancias que genera para los que negocian, es importante considerar cómo puede determinarse su precio.

Una forma en que se determina el precio del petróleo<sup>8</sup> es a través del manejo que se realiza en el mercado de derivados de los contratos de futuros sobre petróleo.<sup>9</sup> Los precios de estos instrumentos forman las expectativas del precio del energético. Los contratos del mercado de derivados son un referente en el aprovisionamiento de los grandes conglomerados que contratan esta mercancía, a partir de los precios que se establecen en el mercado de futuros sobre petróleo (Vilariño, 2005; Jalife, 2006).

Es muy importante destacar las siguientes interrogantes: ¿quiénes son los operadores?, ¿quiénes son los que están al frente de los movimientos de precios en los mercados de futuros sobre petróleo? Las respuestas son sencillas: son los mismos que operan el resto de los mercados de derivados, es decir, bancos e  $\Pi$ , en particular los fondos de cobertura<sup>10</sup> (*Hedge Funds*), por lo que, dado el volumen de recursos que manejan (liquidez real y la mayoría de las veces es liquidez virtual), pueden influir en los precios del petróleo, dependiendo la posición que asuman.

Se debe destacar que los participantes en el mercado, en su mayoría, no tienen relación directa con el mercado de petróleo, es decir, no son productores ni consumidores directos, sino solamente buscan una rentabilidad con base en las expectativas sobre los diferenciales de precios; son en realidad arbitrajistas o sencillamente especuladores, que fijan precios, compran y venden contratos como lo fue Enron en su momento en el mercado de energía.

En el 2005, Exxon Mobil obtuvo una ganancia de 25 mil millones de dólares al negociar contratos en las bolsas de intercambio de mercancías de Nueva York y Londres (Jalife, 2006).

---

<sup>8</sup> Para Alfredo Jalife-Rahne, existen cinco formas que influyen en la fijación del precio del petróleo: el precio económico, el desinformativo, el geopolítico, el financiero y el especulativo.

<sup>9</sup> El mercado de futuros de Chicago (CME) es el referente más importante para el análisis estadístico y financiero de *commodities*.

<sup>10</sup> Para conocer la importancia de los *Hedge Funds*, debemos considerar que son alrededor de 10 mil y manejan más de dos billones de dólares en activos financiados con deuda. Estos fondos dominan una parte muy importante del mercado de deuda; negocian cerca del 30% del mercado de renta fija, 55% del mercado de derivados, 55% de bonos de los mercados emergentes, etcétera. Los inversionistas en estos fondos son: fondos mutuos, compañías de seguros, fondos de pensión, incluso los Bancos Centrales.

Y es en estos mercados donde los *Hedge Funds* realizan fuertes transacciones, modificando el precio del petróleo a conveniencia a través del intercambio de contratos, con serias consecuencias para la economía mundial.

Con el fin de responder a la segunda pregunta que se formuló, consideremos el caso de Enron, una pequeña productora de gas natural, resultado de la fusión de *Houston Natural Gas e InterNorth*, que se convirtió en muy poco tiempo en una de las compañías más grandes de Estados Unidos.

Este fenómeno se debió a la innovación financiera que empleó la compañía, ayudada por los contadores de Arthur Andersen y varios bancos de Estados Unidos; es decir, utilizaron instrumentos y mecanismos financieros sofisticados para manipular las ganancias y eludir ciertas regulaciones financieras. Enron operó en los mercados de derivados y energía recién desregulados, por lo que existieron pocos límites para su operación.

En 1997, Myron Scholes declaró que este tipo de compañías tenían la capacidad de superar a los conglomerados financieros debido a que los productos financieros son tan complejos y costosos para negociarlos en los mercados de derivados y “la operación de Enron con derivados de energía extrabursátiles desregulados constituía un nuevo modelo, que algún día reemplazaría a las bolsas de valores organizadas” (Partnoy, 2003: 330).

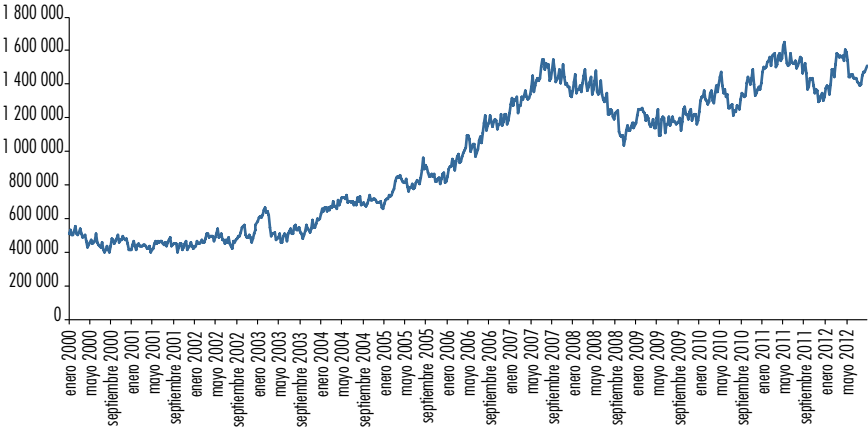
Lo ocurrido con la compañía se puede calificar de tres formas, a partir de los análisis realizados después de la quiebra:

- a. Fue un conglomerado dedicado a la operación con derivados y no una empresa de energía por lo que asumió más riesgos de los esperados.
- b. A partir de lo anterior, Enron obtuvo gran cantidad de ingresos provenientes de este tipo de operaciones, aunque los operadores no comprendían los detalles de este tipo de transacciones dada su propia complejidad. Además, diversos inversionistas institucionales y agencias de calificación dejaron de apoyar a Enron cuando se enteraron del uso de derivados por la compañía.
- c. En realidad, Enron cumplió en buena medida con las disposiciones que marcaba la ley, pero realizó operaciones que no estaban enmarcadas en normas y reglamentos claros. Realizaba operaciones que involucraban sociedades fuera de balance y entidades para fines específicos, las cuales fueron declaradas en sus estados financieros, teniendo así argumentos sólidos para afirmar que sus operaciones eran legales.

El mercado de derivados ha contribuido a modificar el comportamiento de los precios *spot*; esto ha influido de manera significativa en su volatilidad.

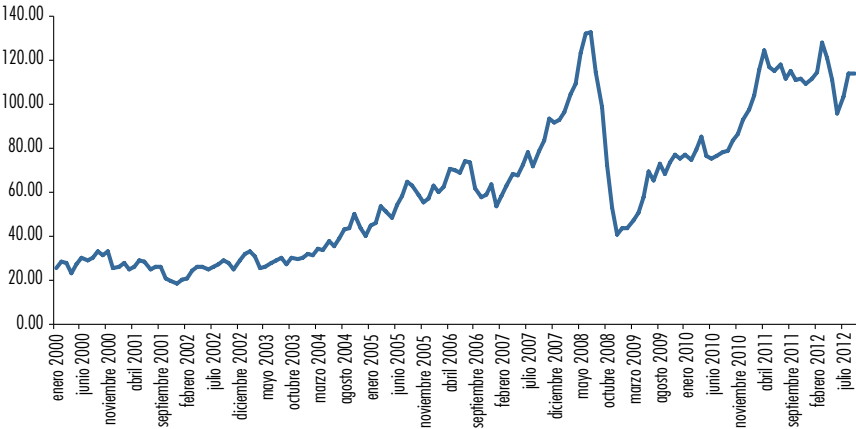
La Gráfica 5 indica el número de contratos abiertos sobre futuros, que se incrementaron en el 2007 en forma sustancial, en particular durante los meses en que el petróleo incrementó su precio tal como se observa en la Gráfica 6.

Gráfica 5  
Futuros sobre petróleo. Interés abierto  
2000:1-2012:08



Fuente: elaboración propia con base en Commodity Futures Trading Commission.

Gráfica 6  
Precio spot del petróleo, 2000:1-2012:09  
Dólares por barril tipo Brent



Fuente: elaboración propia con base en el FMI.

Lo anterior demuestra que se formó una burbuja especulativa de productos agrícolas y energéticos (maíz y petróleo) en el mercado de derivados y estalló durante 2006-2007, provocando severos efectos en la economía real de los países.

La historia ha demostrado que los efectos son severos, tal como se está observado en la crisis que se vive actualmente. Los últimos datos para 2011 del Banco de Pagos Internacionales (BIS) y del gobierno de Estados Unidos destacan que la especulación, lejos de disminuir, sigue incrementándose, por lo que el riesgo del rompimiento de la burbuja especulativa es latente.

Es decir, los precios *spot* de activos financieros y no financieros se determinan una vez considerando los precios que se fijan en el mercado de derivados; claro, pueden existir otros factores pero por el volumen de recursos que se negocia en él es un factor que influye en gran medida en el comportamiento de los precios *spot*.<sup>11</sup>

Los objetivos de las políticas económicas aplicadas (monetaria, industrial, agrícola, alimentaria, etcétera) son difíciles de alcanzar por la falta de soberanía en la determinación y/o incidencia de los precios de las *commodities*, tanto de activos financieros (tipos de cambio y tasas de interés) como de activos no financieros (petróleo, productos agrícolas, etcétera). Por ello existe una dependencia muy fuerte de las consideraciones y acciones que tomen los megaconglomerados financieros y no financieros.

Retomando el Informe sobre Comercio y Desarrollo, se considera difícil “determinar en qué medida la inversión financiera ha influido en el nivel y la volatilidad de los precios de los productos básicos por falta de transparencia y de desglose de los datos existentes. Sin embargo, se ha demostrado que los inversores financieros han influido en la dinámica de los precios a corto plazo. Un ejemplo de ello es la repercusión que han tenido los drásticos cambios en las posiciones financieras tomadas en el mercado del petróleo entre febrero y mayo de 2011. Otro, es la fuerte correlación entre los movimientos de los precios de los productos básicos y la evolución de los mercados de valores y de divisas, que se sabe que han estado expuestos a la especulación” (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, 2011: 26).

Esto provoca una constante incertidumbre debido al comportamiento de los precios, dado que una fuente importante de ingresos proviene de estos productos. Si existen escenarios donde hay una fuerte volatilidad de los precios, sus ingresos se verán reducidos y, por tanto, sus programas de política pública

---

<sup>11</sup> Para un análisis estadístico que demuestre el sentido de causalidad entre el precio que se determina en el mercado de futuros y en el *spot*, ver Soto (2010).



recortados, acentuando los problemas de desarrollo en cada uno de los países, en particular, problemas de empleo, desigualdad, migración, inseguridad, etcétera.

## CONCLUSIÓN

El proceso de financiarización ha llevado a los conglomerados a modificar su funcionamiento tradicional, incurriendo en prácticas financieras de alto riesgo que los pueden llevar a enfrentar grandes pérdidas.

Pero la cuestión no es si han obtenido ganancias/pérdidas ni su monto, el problema medular es ¿por qué seguir con inversiones financieras en un mercado autorregulado, opaco y de alto riesgo como es el OTC (o el mismo, organizado)?, ¿qué tipo de regulación se debe llevar a cabo en un mercado autorregulado?, ¿la creación de *clearing house*<sup>12</sup> es suficiente?

De hecho, el gobierno norteamericano ha enfatizado en la conformación de organismos reguladores que inhiben las operaciones especulativas, pero la realidad es que, siguiendo las estadísticas tanto de The Office of the Comptroller of the Currency como del Bank for International Settlements, las operaciones financieras especulativas continúan y en mayor medida a las anteriores a la crisis subprime.

Tan solo un ejemplo: el valor nominal de derivados de créditos que negociaron los conglomerados en Estados Unidos en 2004 fue de 2.4 billones de dólares; durante la crisis de 2007 fue de 14.9 billones de dólares y a finales de 2012, de 21.15 billones de dólares. Es decir, casi el doble que en el lapso de la crisis y si lo comparamos con el PIB de 2012 en Estados Unidos —15.65 billones de dólares— resulta muy superior. ¿Qué significa esto? primero, que el proceso especulativo está lejos de disminuir y, por tanto, lejos de los discursos oficiales de gobiernos e instituciones.

Según el Informe sobre Comercio y Desarrollo (2011)

“los análisis corroboran cada vez más la idea de que esas fluctuaciones también se han visto influidas por la creciente participación de inversores financieros en el mercado de productos básicos guiados únicamente por motivos financieros,

---

<sup>12</sup> Es una cámara de compensación, la cual tiene como objetivo garantizar, supervisar y controlar las operaciones que se realizan en el mercado organizado de derivados, es decir disminuir el riesgo en las operaciones en dicho mercado. Esta cámara no funciona en las operaciones OTC.

fenómeno comúnmente denominado financiarización del mercado de productos básicos. Esa financiarización de los mercados de productos básicos es la causa de que éstos sigan más la lógica de los mercados financieros, en que suele predominar el comportamiento gregario, que la de los típicos mercados de productos” (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, 2011: 25).

Los especuladores continúan operando con mucha fuerza, es decir, la creación de una nueva burbuja financiera ha comenzado y ésta, por el volumen de recursos que se maneja, es posible que sea mayor a la que estalló con la crisis subprime y sus efectos, por consiguiente, sean más fuertes que la anterior; una nueva tormenta financiera se está creando.

Retomando la hipótesis de Kindleberger (1978) y Minsky (1982; 1986), sobre la inestabilidad financiera, las burbujas especulativas son la antesala de una crisis financiera, tenemos diversos ejemplos que comprueban lo anterior: la historia se repitió y tal parece que se volverá a repetir, Europa es hasta el momento un eslabón más de esta crisis que está muy lejos de terminar.

## BIBLIOGRAFÍA

- Banco de Pagos Internacionales, *Semiannual OTC Derivatives Statistics*, BIS, varios años, Suiza, diciembre, 2009.
- Chicago Board of Trade, 2012. [Internet]. Disponible en: <<http://www.cme-group.com>>. [Accesado el 5 de septiembre de 2012].
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, *Informe sobre Comercio y Desarrollo*, New York y Ginebra, 2008, 242 p.
- \_\_\_\_\_, *Informe sobre Comercio y Desarrollo*, New York y Ginebra, 2011, 36 p.
- Correa, E., *Crisis y Desregulación Financiera*, Siglo XXI, México, 1998, 257 p.
- FAO, *Volatilidad de los precios desde una perspectiva mundial*, 2012. [Internet]. Disponible en: <[http://www.fao.org/fileadmin/templates/est/meetings/price\\_volatility/ME260S\\_Technical\\_Paper\\_01.pdf](http://www.fao.org/fileadmin/templates/est/meetings/price_volatility/ME260S_Technical_Paper_01.pdf)>. [Accesado el 10 de septiembre de 2012].
- FAO, 2012. [Internet]. Disponible en: <<http://www.fao.org>>. [Accesado el 10 de septiembre de 2012].
- Fondo Monetario Internacional, *Global Financial Stability Report*, Washington, abril, 2008, 211 p.
- \_\_\_\_\_, *World Economic Outlook*, Washington, octubre, 2009, 226 p.

- Guttman, R., “Introducción al capitalismo conducido por las finanzas” en *Ola Financiera*, enero-abril, 2009, pp. 20-59. Disponible en: <www.olafinanciera.unam.com>. [Accesado el 10 de agosto de 2012].
- Hull, J., *Introducción a los mercados de futuros y opciones*, Prentice Hall, España, 2002, 560 p.
- Institute for Agriculture and Trade Policy, *Betting Against Food Security: Futures Markets Speculation*, Minnesota, Estados Unidos, 2009, 4 p.
- Jalife, A., *Los cinco precios del dinero*, Cadmo & Europa, Buenos Aires, 2006, 329 p.
- Jarrow, R. y S. Turnbull, *Derivative Securities*, South-Western College Publishing, Ohio, Estados Unidos, 1996, 686 p.
- Kindleberger, C., *Manías, pánicos y cracs*, Ariel, México, 1991, 281 p.
- Master, M., *Testimony, Committee on Homeland Security and Governmental Affairs*, Washington, 2008.
- Minsky, H., *Stabilizing an Unstable Economy*, Yale University, Estados Unidos, 1986, 253 p.
- \_\_\_\_\_, *Can It Happen Again*, Sharpe, Estados Unidos, 1982, 301 p.
- Naciones Unidas, *Outcomes and Actions for Global Food Security*, Nueva York, Estados Unidos, julio, 2008.
- Partnoy, F., *Codicia contagiosa*, El Ateneo, Argentina, 2003, 510 p.
- Shiller, R., *Exuberancia irracional*, Océano, México, 2003, 330 p.
- Soto, R., *Especulación e innovación financiera. Mercado de derivados y consecuencias macroeconómicas en México*, Miguel Ángel Porrúa-UNAM, México, 2010, 226 p.
- Stiglitz, J., *Globalization and its Discontents*, Norton, Nueva York, 2002, 282 p.
- Vilariño, Á., “Evolución reciente de los mercados financieros en el entorno internacional” en E. Palazuelos, *Claves de la economía mundial*, España, 2005, 468 p.
- Wray, R., “Financiarización y burbuja especulativa en materias primas”, en *Ola Financiera*, núm. 3, mayo-agosto, 2009. Disponible en: <http://www.olafinanciera.unam.mx>. [Accesado el 17 de agosto de 2012].



## VI

# COERCIÓN Y CONCENTRACIÓN: LA INTEGRACIÓN VERTICAL DE LOS MERCADOS DE MATERIAS PRIMAS

Wesley Marshall

### RESUMEN

La ampliación de los espacios económicos sujetos a la extracción de rentas financieras y la naturaleza de tal extracción son elementos centrales de la financiarización. Los mercados que llevan los alimentos desde la granja hasta la cocina están en pleno proceso de financiarización. En este proceso participa un pequeño grupo de empresas oligopólicas, que consolidan su poder no solamente en la fijación de precios al consumidor, sino en sus estructuras verticales. La concentración del poder de este tipo de empresas sobre mercados políticamente débiles, en una crisis económica y con una financiarización cada vez más profunda, constituye un desafío al que se enfrenta la mayor parte de la humanidad.

**Palabras clave:** Materias primas, financiarización, capital financiero, empresas, oligopolios, rentas financieras.

## COERCION AND CONCENTRATION: THE VERTICAL INTEGRATION OF RAW MATERIALS MARKETS

### ABSTRACT

The growth of economic spaces subject to the extraction of financial rents and the nature of this extraction are central elements of financialization. Markets that take food from the farm to the kitchen are undergoing full financialization. A small group of oligopolistic companies is leading this process. They have consolidated their power not only by fixing consumer prices, but also by implementing vertical structures. The concentration of power among this type of company in politically weak markets amidst an economic crisis and ever greater financialization constitutes a challenge that the majority of humanity is facing.

**Key words:** Raw materials, financialization, financial capital, companies, oligopolies, financial rents.

## INTRODUCCIÓN

Con el primer “ataque al corazón” del sistema financiero en agosto de 2007 se anunció el comienzo de la Gran Crisis en la cual el mundo sigue inmerso, la economía de Estados Unidos (EU) todavía se podía caracterizar como una economía de producción monetaria. En el centro del sistema económico, el poder subyacente del Estado fue monetario. Al acomodar la expansión monetaria de los bancos privados del país y al servir como prestamista de última instancia, no había limitaciones para la creación de dinero en la economía estadounidense. Así, las clases dominantes podían realizar sus deseos de acumulación a través de la creación monetaria y sin tener que expropiar recursos directamente de otros sectores de la población. Lo anterior no implica que la historia económica de EU durante la posguerra estuvo marcada por la ausencia del violento despojo dentro y, particularmente, fuera de sus fronteras. Sin embargo, el modo de producción dominante se podía caracterizar como uno de producción monetaria con el Estado monetario al centro de la estructura de poder.

Como se argumentará a lo largo de este capítulo, la economía de EU y, por lo tanto, la economía mundial, ha estado experimentando cambios fundamentales durante los últimos años. Aunque han sido paulatinos en su mayoría, cuando se aprecian en conjunto se nota el surgimiento de un sistema de organización económica muy distinto al que muchos analistas están acostumbrados. Uno de los cambios más profundos, y hasta cierto punto más sutil, ha sido la transición del Estado monetario hacia el Estado coercitivo. En sus manifestaciones económicas más claras, tal fenómeno puede apreciarse en las flagrantes violaciones de las reglas establecidas para un relativamente libre mercado en los EU, particularmente las cometidas por los actores más significativos del sistema. Como se ha documentado en los años de crisis, los bancos que se consideran demasiado grandes para fallar (To Big to Fail, TBTF, por sus siglas en inglés) han recurrido a fraudes masivos para mantenerse en operación, al mismo tiempo que la consolidación de un estrecho cártel bancario, conformado por los bancos TBTF, la Reserva Federal (Fed) y el Tesoro de los EU, tienen enormes efectos sobre el resto del mundo, debido a que estas instituciones efectivamente detentan el control monopólico sobre la divisa dominante del mundo: el dólar.

Otra clara manifestación de la transición hacia un sistema económico coercitivo es el control cada vez más concentrado sobre la oferta alimenticia en áreas cada vez más extensas del planeta. Los bancos TBTF son actores integrales en la edificación de un mercado global de alimentos, son fundamentales en la

formación de precios y los principales beneficiarios cuando éstos tienden hacia el alza. Además, y como se argumentará, el incipiente control vertical sobre la producción mundial de alimentos ha creado un mercado coercitivo de cabo a rabo, en el cual las ganancias financieras de los bancos TBTF prometen crecer a la par de la miseria humana de los amplios sectores del mundo, que quedan fuera de las posibilidades de alcanzar sus necesidades calóricas. Para construir este argumento, el capítulo pasa por cuatro apartados: el primero contempla el rango de coerción en el mercado de alimentos. el segundo apartado plantea algunas de las transformaciones más relevante en este mercado en los últimos años. En el tercer apartado, se incorpora el análisis de las estructuras cambiantes del mercado con la evolución de la oferta y demanda para los alimentos. En el cuarto y en la conclusión se hace una síntesis de las consideraciones anteriores y se examina cuáles podrían ser las consecuencias más relevantes de estas transformaciones, tanto para Estados Unidos como para América Latina.

## EL MERCADO COERCITIVO DE ALIMENTOS

Uno de los resultados más importantes de la gran crisis para el estudio académico de la economía ha sido la cantidad de mitos que ésta ha producido. Por años, diversas vertientes de pensamiento crítico han señalado las inconsistencias de lo que se posicionaba cada vez más como el pensamiento dominante. Si bien los argumentos en contra de la ortodoxia fueron superiores en el plano lógico o teórico, se requería de cambios en la realidad económica para que pudieran revelarse el pleno alcance y efecto de estos mitos. Ejemplos de estos mitos incluyen: la noción de que los bancos iban a autorregularse de forma efectiva, que era posible eliminar la incertidumbre mediante la matemática avanzada, y que la mayor burbuja financiera en la historia fue realmente una “gran moderación”. Antes de que esas suposiciones fueran rebasadas por la realidad, se podían ver como otros ejemplos de fraudes inocentes (Galbraith, 2004). Sin embargo, una vez que una política pública falla de forma espectacular, los fundamentos académicos que la justificaban asumen una característica menos inocente.

Uno de los inocentes fraudes de la economía académica que se sigue reproduciendo sin mucha oposición es el de la libre elección del consumidor. Debido a la poca presencia de gente que padece hambre en las universidades, tal vez no es sorprendente que profesores y alumnos puedan idear un mundo en el cual cada decisión se basa en algún cálculo para maximizar los beneficios personales. Pero la realidad del hambre es otra: un individuo no escoge entre

gastar 10 pesos en comida y gastar lo mismo por un lápiz. Comer (y tomar agua) es la necesidad humana más básica, y en muchas estancias se requiere de dinero para satisfacerla. Además, el resultado de no ingerir comida y agua es un sufrimiento físico cada vez más agudo. Entonces, la opción para el actor “racional” es pagar o enfrentar sufrimiento físico. Esto no es una decisión racional dentro del mercado libre, más bien es la definición de un mercado coercitivo (Schaffer, 2011).

A nivel del individuo, el mercado de alimentos siempre ha sido coercitivo, pero el individuo no siempre ha tenido que participar en este mercado. Particularmente, en lugares donde menos ha penetrado el capitalismo muchos individuos y hogares han podido cultivar su propia comida, y si no, han dependido de sus comunidades para cumplir sus necesidades de alimentación. Sin embargo, el avance implacable del capitalismo ha eliminado la posibilidad de autosuficiencia alimentaria para un creciente número de individuos, hogares, comunidades y hasta países.

En esos casos, que representan el extremo del mercado constituido por el pequeño consumidor por el lado de la demanda, la participación en el mercado alimentario no es voluntaria. Pero si bien la evolución de esta parte del mercado sigue una trayectoria relativamente lineal, el otro extremo del mercado está experimentando transformaciones fundamentales que son más difíciles de comprender en todas sus consecuencias. En los últimos años se ha visto el lado de la oferta, compuesto por un número reducido de grandes empresas, atravesar una consolidación importante. Lo interesante de esta consolidación es la forma en que se completa la integración de un mercado coercitivo.

El carácter coercitivo del lado de la oferta del mercado alimentario se debe a varios factores. El primer factor es la ascensión de los bancos TBTF a entidades casi estatales. Por muchos años, la línea que dividía el sector público y el privado se borró hasta el punto que Galbraith consideró la división entre los dos como otro fraude inocente (2004). Sin embargo, varios hechos de la historia reciente convierten la clasificación de los bancos TBTF en un absurdo.

En primer lugar, es únicamente mediante la acción del gobierno que los bancos TBTF sigan en operación. Esas acciones incluyen: el permiso y hasta la participación en el fraude contable, incluyendo el escándalo sobre la tasa LIBOR; la toma de grandes posiciones accionarias en esos bancos; el apoyo financiero irrestricto desde las arcas públicas; y la sistémica filtración de información sensible desde los más altos puestos de gobierno a la banca. En otras palabras, los bancos TBTF ya no se rigen por la disciplina del mercado. Para un banco estatal su único riesgo es político, su sobrevivencia no depende de su manejo de riesgo, sino de la voluntad del gobierno de seguir ofreciéndole



vida. Pero si bien no están sujetos a la disciplina del mercado como otros bancos privados, tampoco están sujetos a la disciplina de los votantes como otros bancos públicos. Si la sociedad no los reconoce como bancos fundamentalmente públicos, entonces no reclamará su derecho (mediante el gobierno) de nombrar a la gerencia. Los bancos TBTF, entonces, disfrutan de los mayores beneficios de la banca pública y privada y pueden ignorar sus limitaciones más importantes.

Además, al igual que se le permite a funcionarios del Estado incurrir en prácticas que son ilegales para el resto de la sociedad (la violencia), a los bancos TBTF les han otorgado el permiso de incurrir en actividades plenamente criminales, como lavar dinero para enemigos declarados del Estado, que son los cárteles mexicanos y el régimen iraní, sin acción penal. Esta impunidad del crimen financiero ha sido declarada desde los más altos puestos de la administración pública: el presidente del Tesoro, Timothy Geithner (Black, 2012) y, más recientemente, el subprocurador general, Lanny Breuer (ZH, 2013). Además, como bancos casi públicos, los bancos TBTF tampoco están sujetos a las leyes anti-monopólicas en EU y Europa. Sin embargo, la clasificación de los bancos TBTF como casi estatales resulta problemática para muchos analistas, ya que el gobierno no tomó el control de empresas privadas como suele ocurrir en procesos de fusión entre Estado y sector privado, sino que en este caso son los bancos los que han tomado el control del gobierno.

Desde hace décadas, EU han vivido con la puerta giratoria; fenómeno según el cual los altos mandos de los bancos privados, particularmente Goldman Sachs, asumen los puestos políticos más significativos del país en términos de política económica. Se ha cambiado una dinámica fundamental de la economía de EU y, por lo tanto, del mundo. Antes de la crisis, los bancos privados dependían de la creación monetaria de la Fed y del Tesoro para respaldar y acomodar la creación de crédito privado y así asegurar sus ganancias bancarias. Mas en el contexto de la crisis larga, el cártel bancario ha cambiado su modelo de negocios. Ahora, cada vez más, garantiza sus ganancias por el valor de escasez de dinero. Además, el mantenimiento del monopolio de los bancos TBTF sobre la oferta de dinero y la rentabilidad de esta posición, requiere de la eliminación sistemática de otras fuentes posibles de financiamiento, particularmente las públicas. Los bancos TBTF ahora son mercaderes de escasez. Forman la parte medular de un Estado en el centro de un modo de acumulación, que depende cada vez menos de la producción creada por la expansión monetaria y cada vez más de la expropiación coercitiva.

Como se expondrá a continuación, el mercado de alimentos también está viviendo una creciente dominación por mercaderes de la escasez que están

dentro de un sistema capitalista, el cual ofrece cada vez mayores espacios de ganancias para empresas que funcionan bajo esa lógica.

## EL MERCADO DE ALIMENTOS TRANSFORMADO

Existen dos tipos de cambios básicos en el mercado de alimentos. Uno está conformado por los efectos más visibles para el consumidor, incluyendo precios, cantidad y calidad de los alimentos. El otro tipo de cambio tiene que ver con las estructuras del mercado, incluyendo la composición de los actores, sus formas de interacción, financiamiento y rentabilidad. Hay una correlación directa entre los cambios visibles y los cambios subyacentes y, sobre todo, mucha confusión sobre qué factores han tenido más peso sobre la evolución caótica del mercado de alimentos en años recientes.

A mediados de 2008, justo antes de la quiebra de Lehman Brothers, los precios de todas las principales *commodities* se habían elevado de manera drástica, levantando la posibilidad de que las estructuras económicas creadas alrededor de las costumbres asociadas con la disponibilidad de materias primas relativamente baratas, estarían a la deriva. El transporte físico, clave en el desarrollo urbano de las ciudades y la globalización comercial, se vio gravemente afectado por los aumentos en el costo del petróleo. Asimismo, la drástica elevación de los precios de comida creó situaciones sociales altamente volátiles; sirvió como disparador en Túnez para lo que se conocería como la primavera árabe. Cuando Lehman Brothers entró en bancarrota y se reventó la burbuja de las *commodities*, los precios cayeron en picada para luego restablecer una trayectoria ascendente, pero de forma menos aguda que en los momentos inmediatamente anteriores a la quiebra de Lehman e incluso con varios reveses importantes.

Si bien el mundo ha escapado a una reestructuración de muchas prácticas económicas, que una sostenida escala de los precios de las materias primas hubiera obligado, los cambios en la composición del mercado y en la formación de precios de materias primas casi aseguran elevados precios de éstas en relación con sus niveles en las décadas anteriores a la crisis. Las graves consecuencias de un periodo que combina el rápido crecimiento poblacional, el empobrecimiento de esta población, y altos y sostenidos precios de los alimentos, reclaman por lo menos un diagnóstico correcto del problema.

Tal consideración cobra mayor relevancia a la luz del debate alrededor de las causas y consecuencias de la inflación y desinflación parcial de la burbuja en los precios de las materias primas, inmediatamente antes y después del

colapso de Lehman. Durante el alza repentina de los precios, varios apolo-gistas de la banca de alta influencia la atribuyó principalmente a la mayor demanda de alimentos de China y la India. La evidencia preponderante apun-taba a otra conclusión: la gran entrada de los especuladores de índices estaba ejerciendo una fuerza cada vez mayor y unidireccional, sobre la formación de precios de las materias primas (Correa *et al.*, 2009; Masters y White, 2008). Uno de los cuerpos regulatorios federales sobre los mercados de derivados de EU, el CFTC, fue obligado a cambiar su posición y admitir que los nuevos actores y productos especulativos estaban empujando los precios de materias primas hacia el alza (Taibbi, 2010). A su vez, el OCDE presentó un amplio es-tudio que determinó que no había evidencia suficiente para llegar a la misma conclusión, aunque toda la evidencia necesaria para sostenerla fue presentada en el mismo documento (OCDE, 2010).

Los diagnósticos engañosos del auge de la burbuja fueron rebasados por la realidad cuando el precio de todas las *commodities* cayó en pique, siguiendo el colapso de Lehman Brothers. Pero sólo porque la narrativa de que el mayor consumo de carne en China provocó un rápido incremento en los precios no encuadró con la aún más rápida caída de esos precios hacia finales de 2008, no quiere decir que no hay una creciente demanda de comida que va a tener impactos muy reales sobre el mercado de alimentos. Desde los años setenta, la población mundial ha aumentado mil millones de habitantes aproximada-mente cada 15 años. Las Naciones Unidas estiman que para el año 2050 el mundo tendrá 11.5 mil millones de personas, si esta tendencia no se modifi-ca. Aun en sus estimaciones para una reducción significativa de la población planetaria, el mundo tendrá 8 mil millones de personas al llegar a esa fecha (Naciones Unidas, 2011). Como evidencia la actual sequía histórica de EU, el cambio climático producirá choques cada vez mayores y más frecuentes a la oferta alimenticia.

Una definición básica de la doctrina de *shock*, popularizada por Naomi Klein (2007), es la manipulación de una crisis, real o inventada, para llevar a cabo planes ya establecidos de despojo económico. Los movimientos bruscos en los precios de alimentos entre 2007 y 2009 tenían poco que ver con mo-vimientos parecidos en la oferta o demanda de alimentos. Fue una crisis casi exclusivamente creada en el sector financiero y este diagnóstico pudo ser com-probado tajantemente (Wray, 2009; Correa *et al.*, 2011; Ghosh, 2009). En los años venideros, es más que probable que el mundo experimente choques significativos y reales, tanto por el lado de la oferta como por el de la demanda. También hay fuertes indicios de que los poderes financieros usarán esta crisis real para avanzar en sus intereses. De tal manera que será aún más urgente

un análisis riguroso, capaz de desagregar cuáles son los elementos reales de la crisis y cómo atenderlos, y diferenciarlos de los elementos manufacturados de la crisis que reclamarán otras medidas de resolución. El apartado que sigue examina algunos de los aspectos más relevantes de la larga crisis de alimentos, que apenas empieza y que se caracteriza por elementos reales de crisis, aprovechado para avanzar en los intereses de los actores financieros más potentes.

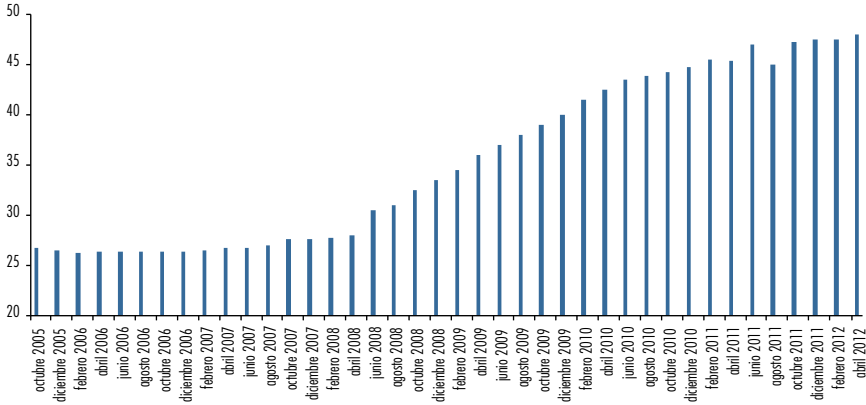
## CAMBIOS ESTRUCTURALES EN EL MERCADO DE ALIMENTOS

Como se mencionó, uno de los hechos más relevantes en la determinación financiera de lo que podría verse como la primera ronda de la larga crisis alimentaria, fue la introducción de los especuladores de índice. Después de que Goldman Sachs lograra convencer a muchos inversionistas de que la dirección de la evolución de los precios de *commodities* fue contraria a la inflación, se creó un índice que reflejaba algunos de los precios más relevantes de las materias primas, sobre el cual los clientes podían apostar. Como cobertura contra la inflación, la enorme cantidad de nuevas apuestas fue unidireccional, empujando a la alza los precios de materias primas y creando una burbuja. Pero fue solamente hasta después de que se estableciera cierta estabilidad relativa de precios que el mercado financiero de materias primas experimentó sus mayores cambios estructurales.

Tradicionalmente, la especulación sobre materias primas ha sido dominada por el ABCD del mercado, compuesto por ADM, Bunge y Cargill, de EU, y Dreyfus de Francia. Estas empresas han servido de intermediarias entre productores y consumidores, cumpliendo el importante papel de acomodar apuestas y mediar los precios entre ambos. De hecho, tal tipo de especulación ha existido por siglos. Se podría encontrar el equivalente de *futuros* y *put options* a partir de Babilonia, pasando por los Imperios de Grecia y Roma y por el Medioevo; siempre ha habido acuerdos entre los actores de la cadena de producción alimenticia para garantizar la producción (Kummer y Pauletto, 2012). Sin este tipo de acuerdo, las incertidumbres del clima pueden disuadir la inversión y el esfuerzo necesario para abastecer la demanda de comida. En este sentido, la especulación es un bien social: reduce la incertidumbre y ayuda a garantizar la producción (Masters y White, 2008). Parafraseando a Keynes (1936), este tipo de especulación, mientras existe en la forma de pequeñas burbujas en un río de actividad productiva, resulta benéfica para la producción. Sin embargo, cuando el río se convierte en un burbujeo de actividad especulativa, se desplaza a la lógica productiva por la financiera, distorsionando el mercado de innumerables formas.

En los últimos años, la especulación financiera sobre las *commodities* se ha disparado. Como se evidencia en la Gráfica 1, después de la creación y proliferación de los índices especulativos que empujó la primera gran inflación-deflación de la crisis alimentaria actual, entraron, y en poco tiempo rebasaron, los fondos intercambiables (ETFs, por sus siglas en inglés). Al igual que los índices para especuladores, los ETFs son productos ofrecidos por los bancos dominantes del sistema. En ambos casos, la entrada de grandes cantidades de dinero especulativo ha empujado los precios a la alza. Durante el primer gran empuje de los índices especulativos, la entrada de dinero especulativo y los precios de las *commodities* subían en conjunto. Después de la deflación de la burbuja inicial, la entrada de capital especulativo no ha correspondido tan estrechamente con los precios de las *commodities*, aunque sí ha sido un factor importante en el mantenimiento de sus altos precios.

Gráfica 1



Fuente: elaboración propia.

Frente a la inundación de dinero especulativo de Wall Street, sería de esperar que el grupo tradicional de ABCD reaccionara para proteger su espacio en el mercado. Y de hecho, en años recientes, el grupo ha seguido una fuerte tendencia hacia la concentración y la consolidación vertical. Además, se ha desplazado el tradicional crédito bancario por el fondeo en los mercados de capital. El conjunto de estas tendencias ha provocado lo que algunos analistas han declarado: “la mayor reorganización del mercado en tres décadas”.

Sin embargo, todavía no está claro que la mayor participación de Wall Street ha afectado seriamente los modelos de negocios del grupo ABCD. Como especuladores con conexiones establecidas en varios puntos de la cadena de producción, un alza en los precios, o hasta una nueva volatilidad permanente en éstos, no necesariamente reducen sus posibilidades de ganancias. Más bien, lo que parece haber causado mayores transformaciones en el mercado es la súbita entrada de un gigante, la empresa suiza Glencore. Tal empresa tiene una historia mucho más reducida que la de los ABCD, pero es una historia bastante preocupante; la empresa ha demostrado todos los rasgos de una gerencia criminal con fuertes relaciones en los poderes políticos. En 2011, Glencore realizó su oferta pública inicial, la cual atrajo unos 10 mil millones, la mayor oferta pública inicial de 2011. El año siguiente, Glencore compró la empresa canadiense Viterra en 6 mil millones (Blas, 2012a), y empezó el proceso de compra de la empresa Xstrata, un gigante de la minería, en una transacción valorizada en 80 mil millones. Aunque a principios de 2013 todavía hay obstáculos en la finalización de la fusión, todo indica una conclusión exitosa. De tal manera, la agresiva expansión de Glencore implica que la empresa se acerca cada vez más al control sobre todos los elementos de la formación de precios de las *commodities* que vende, incluyendo la producción, transformación, y sobre todo, el financiamiento relativamente autónomo de sus operaciones.

Exitosa o no la fusión, la llegada de Glencore obliga a su competencia a seguir sus estrategias. Destaca entre ellas la compra de productores, distribuidores y procesadores de materias primas. Además de las compras de Glencore, Cargill realizó la mayor adquisición de su historia, mientras otras empresas del sector activamente realizan fusiones de naturaleza parecida (Blas, 2012b). Otro cambio ha sido el fondeo en los mercados de capitales. Para algunos de los ABCD, tal cambio también se debe, en alguna medida, a cambios en la estrategia de los mayores bancos. En las estelas de la crisis ha habido una disminuida voluntad de muchos de los grandes bancos europeos de seguir ofreciendo el financiamiento necesario a las casas tradicionales de *commodities* (Blas y Farchy, 2012). Si depender de la banca o de los mercados ofrece más independencia a esas firmas, es un tema de debate, pero la ampliación de posibles fuentes de fondeo podría implicar que esas firmas ya no dependerán tanto de unas pocas instituciones, que atraviesen tiempos sumamente complicados.

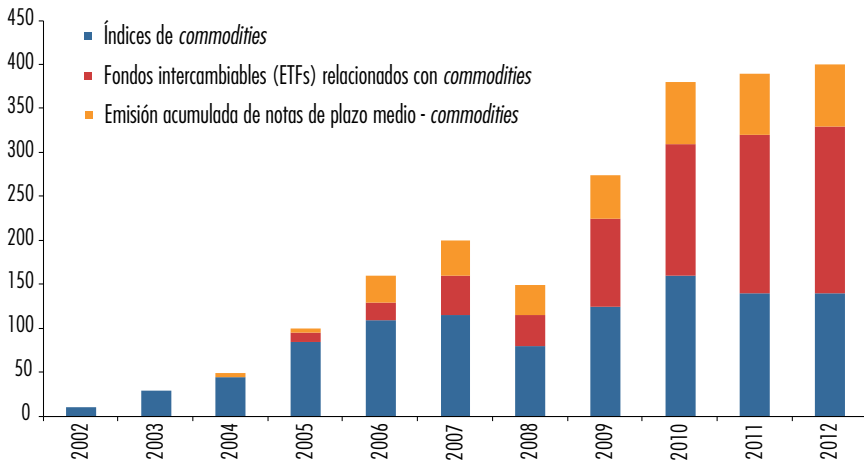
Tomado en su conjunto, la transición hacia un modelo de consolidación vertical otorga un control mayor sobre la formación de los precios de materias primas a unas pocas empresas. Tal transformación del mercado de materias primas conlleva serias preocupaciones, particularmente a la luz de

varios sucesos de la historia reciente. Como plantea Bill Black (2005), cuando se permite la criminalidad en el negocio financiero, los actores criminales sistemáticamente desplazan a los actores no criminales. Hasta el momento, el hermetismo de los ABCD les ha dado un amplio margen de operación, que seguramente ha sido aprovechado por ellos en contra de sus clientes. Un caso de fraude de Archer Daniels Midland Company (ADM) fue documentado en el libro *El informante* (Eichenwald, 2000), el cual posteriormente se convirtió en una película del mismo nombre. Sin embargo, por décadas bajo el dominio de estas firmas se ha podido evitar un desastre mayor.

El día 3 de noviembre de 2012, el *Financial Times* preguntó si Glencore había llegado a ser una institución TBTF (Blas, 2012c); tal pregunta subraya varias dudas. Como se observó en 2008, la compra de Wachovia por Wells Fargo no fue hecha por consideraciones sobre la rentabilidad de la fusión, sino por crear un tamaño suficiente para disfrutar todos los beneficios de un banco TBTF. Ser un mercader de la escasez casi estatal es igualmente atractivo para un banco que para una empresa que ha asegurado una consolidación vertical en los mercados de *commodities*. Para el resto de la sociedad, se puede debatir si la falsa escasez de las materias primas o del dinero es más dañina, pero no se puede negar la precedencia histórica de Enron, una empresa que igualmente logró la consolidación vertical y utilizó tal poder para manufacturar la escasez de energéticos mediante el cierre de plantas para subir el precio de la energía y, por lo tanto, obtener ganancias especulativas mayores a las pérdidas ocasionadas por el corto del flujo energético (McLean y Elkind, 2004).

Si Glencore-Xstrata logra ser una entidad TBTF y disfruta de la oportunidad de poder descuidarse del riesgo financiero y del castigo penal, su dominación vertical le permitirá ser un potente mercader de la escasez. Y, sobre todo, tal suceso representaría una adecuación a las prácticas dominantes de un sistema neo-feudal, que se divide entre rentistas y vasallos de renta, con el gobierno intermediando a favor del primer grupo. La dinámica básica en la cual han caído varios sectores de la economía estadounidense, principalmente el de alimentos y de salud, es una en que la empresa dominante crea la escasez y luego obliga a ciertos sectores de la sociedad a pagar mayores impuestos para subsidiar el consumo de comida y servicios de salud de los más pobres. Tal esquematización permite esconder la realidad subyacente, a la vez que crea una aguda y mucho más visible división entre clases sociales. Mientras los que sufren de mayor impuestos reclaman el despojo coercitivo de sus ganancias, los más pobres nada más son vehículo para la entrega de un subsidio a las empresas que cobran una renta de escasez.

Gráfica 2



Fuente: elaboración Propia

En el caso de los alimentos, un pueblo sin dinero no puede sostener la renta cobrada sobre la comida, por lo que el gobierno aumenta los impuestos a todos para que quienes menos tienen puedan seguir pagando una renta financiera a la entidad TBTF. Como se ve en la Gráfica 2, el otorgamiento de los vales alimentarios, una de las medidas más fieles de la creciente pobreza entre la población residente de EU, se ha disparado durante la crisis. Atrás del enojo de gran parte de la población con mayores impuestos está la realidad de que el gobierno únicamente está triangulando su subsidio a los mercaderes de escasez a través de los pobres. Algo muy parecido ocurre con la reforma sanitaria de Obama, en vez de ofrecer una opción pública capaz de reducir costos a toda la población y al Estado, se creó un nuevo impuesto que obliga a todos a pagar por la cobertura universal, beneficiando únicamente a los aseguradores de salud, los cuales están muy conectados a los mayores bancos del país. Otra vez, se subsidia a quienes no pueden pagar por servicios médicos para que se acrecenten las ganancias de un grupo de aseguradores, muy relacionados con la banca TBTF, pero esta vez en otra rama de las necesidades básicas: la atención a la salud.

En ambos casos, tanto de la comida como de la salud, una opción mucho más eficiente sería que el gobierno proveyera los bienes y servicios directamente a la población carente de necesidades básicas. Sin embargo, bajo la torcida lógica financiera, los seres humanos únicamente sirven como vehículos para



la paga de renta financiera. En una economía de producción monetaria, no habría necesidad del despojo para alcanzar las metas de acumulación de los actores dominantes. Pero con un Estado dominado por los bancos TBTF, la austeridad se ha vuelto realidad, y la forma dominante de acumulación es mediante la expropiación coercitiva. Esa realidad seguirá escondida para la gran mayoría de la población, incapaz de ver a la gente pobre como fuente de renta financiera.

## LOS CAMBIOS MÁS VISIBLES

Como se planteó, los cambios de las estructuras de los mercados interactúan con los cambios en la oferta y la demanda de comida, con el fin de crear efectos bastante visibles para los consumidores. Por el lado de la oferta, el cambio climático seguirá cobrando más relevancia —ya bastante tambaleante por la sobreexplotación de los mares y el mal uso de la tierra—, al igual que el crecimiento de la población, por lo que aumentará la demanda. De tal forma que la larga crisis alimenticia que seguirá no representará una crisis manufacturada como en 2008, sino una crisis real aprovechada y agudizada por los actores dominantes del sistema.

Entrando en esa crisis larga, instituciones importantes como el Banco Mundial ya han demostrado su disposición de aprovecharse de una crisis real —la del cambio climático— para avanzar intereses subyacentes (Correa y Marshall, 2012). Otra estrategia común de la crisis como es culpar a las víctimas también está ganando fuerza. Según varios medios de comunicación, la escasez de comida se debe en gran parte al desperdicio de los alimentos, que resulta del descuido de la gente común y corriente (Smithers, 2013).

Pero si las múltiples causas de la crisis alimentaria seguirán siendo turbias, los distintos efectos serán bastante visibles. En los países más pobres el hambre se incrementará de forma relevante. En países plenamente integrados a circuitos capitalistas, el encarecimiento de la comida será cada vez más frecuente, y otro efecto tal vez más notorio será la disminución de la calidad de los insumos de la comida para controlar el alza de precios. Los años recientes han develado algunas de las formas en que se puede hacer esto. La alimentación de vacas con los restos de otras vacas, que ha provocado la enfermedad de la vaca loca, ya es bien conocida. Igualmente, agregar el *pink slime* o bien la carne de caballo a la carne molida, ha recibido mucha atención. Llenar productos con insumos inferiores o reducir sutilmente los tamaños de porciones también ha sido prevalente en productos como los lácteos, la cerveza, el café y los cigarrillos.

Tampoco es una práctica nueva al capitalismo. En años recientes, una de las empresas más reconocidas, dedicada al vaciamiento de empresas productivas, Bain Capital de Mitt Romney, por años se esforzó en quitar todo valor nutritivo a Domino's Pizza.

## CONCLUSIONES

Las consecuencias de las transformaciones en curso en varias empresas dominantes de Europa y EU se sentirán con mayor agudeza en otros lados del mundo, particularmente en donde las poblaciones son más vulnerables al hambre, en donde esas empresas están dentro del mercado capitalista de alimentos, y los gobiernos son menos capaces o dispuestos a ofrecer programas alternativos que puedan mantener a su población adecuadamente alimentada.

Dentro del panorama descrito, América Latina enfrentará versiones extremas de sus problemas históricos en los años próximos. Para los países superavitarios en los sectores primarios, y particularmente en la producción alimenticia, asegurar que los superávits puedan servir para adelantar procesos de desarrollo será cada vez más complicado, con la presencia de empresas más dominantes y agresivas en los sectores primarios. Para los países deficitarios en la producción alimentaria, la creciente escasez de comida, y más importante, la manipulación de esta escasez, podrá representar uno de los obstáculos más significativos en la construcción del desarrollo.

## BIBLIOGRAFÍA

- Black, W., "The Second Great Betrayal: Obama and Cameron Decide That Banks Are Above the Law", en *New Economic Perspectives*, 17 de diciembre de 2012.
- Blas, J., "Dreyfus to Tap Capital Markets", en *Financial Times*, 14 de mayo de 2012.
- \_\_\_\_\_, "Commodities Trading Faces Big Changes", en *Financial Times*, 12 de septiembre de 2012.
- \_\_\_\_\_, "Has Glencore Become 'Too Big to Fail'?", en *Financial Times*, 9 de octubre de 2012.
- Blas, J. y J. Farchy, "Landmark Dreyfus Bond Offers Funding Insight", en *Financial Times*, 11 de septiembre de 2012.

- Correa, E., W. Marshall y R. Soto, “The Ongoing Food Crisis: Market Restructuring and Global Price Formation”, en *Developments in Economic Theory and Policy. 8th International Conference*, 29 de junio al 1° de julio, Bilbao, España, 2011.
- \_\_\_\_\_, “Financial Speculation, Global Crisis and Food Sovereignty”, en *The Global Food Crisis. International Conference-Critical Development Studies Network*, 13, 14 y 15 de agosto, Zacatecas, México, 2009.
- Eichenwald, K., *The Informant*, Random House, Nueva York, 2012.
- Galbraith, J., *The Economics of Innocent Fraud: Truth for our Time*, Houghton Mifflin Company, Nueva York, 2004.
- Ghosh, J., “The Unnatural Coupling: Food and Global Finance”, en *The IDEAs Working Paper Series*, Paper num. 08/2009, 2009.
- Keynes, J., *The General Theory of Employment, Interest, and Money*, MacMillan, Londres, 1936.
- Klein, N., *The Shock Doctrine: The Rise of Disaster Capitalism*, Picador, Nueva York, 2007.
- Kummer, S. y C. Pauletto, “The History of Derivatives: A Few Milestones”, en *EFTA Seminar on Regulation of Derivatives Markets*, 3 de mayo, Zurich, 2012.
- Lane, T., *Remarks by Timothy Lane*, Deputy Governor of the Bank of Canada, CFA Society of Calgary, 25 de septiembre de 2012.
- Masters, M. y A. White, *The Accidental Hunt Brothers: How Institutional Investors are Driving up Food and Energy Prices*, Reporte Especial, 13 de julio de 2008.
- McLean, B. y P. Elkind, *The Smartest Guys in the Room*, Penguin Group, Nueva York, 2004.
- Meersman, S., R. Rechsteiner y G. Sharp, “The Dawn of a New Order in Commodity Trading: The Industry is About to Undergo its Largest Transformation in 30 Years”, en *Risk Journal*, num. 2, 2013.
- OCDE, “The Impact of Index and Swap Funds on Commodity Futures Markets”, en *OCDE Food, Agriculture, and Fisheries Working Papers*, num. 27, 2010.
- Schaffer, H., “The Assumption of Non-Coerciveness and the Aggregate Food Market”, trabajo presentado en International Confederation of Associations for Pluralism in Economics (ICAPE). Third Triennial Research Conference: “Re-thinking Economics in a time of Economic Distress”, University of Massachusetts-Amherst, 11-13 de noviembre de 2011.
- Smithers, R., “Almost Half of the World’s Food Thrown Away, Report Finds”, en *The Guardian*, 10 de enero de 2013.

- Taibbi, M., *Griftopia: A Story of Bankers, Politicians, and the Most Audacious Power Grab in American History*, Random House, Nueva York, 2010.
- United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division, “World Population Prospects, the 2010 Revision”, en *United Nations*, 2011, [en línea], disponible en: <<http://esa.un.org/wpp/Documentation/publications.htm>>.
- Wray, L., “Financiarización y burbuja especulativa en materias primas”, en *Ola Financiera*, núm. 3, mayo-agosto de 2009.
- ZeroHedge, “Assistant General Attorney Admits on TV that the US Justice doesn't Apply to the Banks”, 23 de enero de 2013.

## VII

# NEOEXTRACCIONISMO Y PRIMARIZACIÓN: TÉRMINOS DE INTERCAMBIO EN AMÉRICA DEL SUR

James Cypher

### RESUMEN

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

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

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

### ABSTRACT

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

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

## PRIMARIZACIÓN: EL CONTEXTO Y LA PROBLEMÁTICA

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

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

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

---

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

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

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

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

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

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

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

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

### EL BOOM DE COMMODITIES DEL SIGLO XXI

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



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

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

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

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

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

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

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

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

\* T3 = tercer trimestre, T1 = primer trimestre

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## VOLATILIDAD

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

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

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

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

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

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

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

Fuente: Información de PNUD (2011: 63).

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

Cuadro 5  
Tendencia de los términos de intercambio y volatilidad

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### CONTEXTUALIZACIÓN: CORTO PLAZO VS. LARGO PLAZO

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

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



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

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

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

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

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

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

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

### LA “STAPLES TESIS”

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### EXTRACCIONISMO, PRIMARIZACIÓN Y EXTRACTIVISMO

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

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

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

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

## LOS CASOS DISTINTOS DE ARGENTINA Y BRASIL

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

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

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

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

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



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

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

## CONCLUSIONES

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

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

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

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

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

## BIBLIOGRAFÍA

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

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

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



## VIII

# CONSTRUYENDO EL DESARROLLO EN AMÉRICA LATINA: DESDE LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

Shirley Benavides

### RESUMEN

Los países latinoamericanos deben plantearse estrategias de desarrollo y crecimiento económico que creen escenarios propicios a la competitividad, en un marco de generación y transferencia de conocimiento e innovación a los sectores productivos, cuyo rol estratégico sea la creación de condiciones para mejorar la democratización económica en un entorno globalizador. Las condiciones del desarrollo se deberían asociar para facilitar, dentro de las sociedades, el fortalecimiento en especial de los sectores más débiles y excluidos tradicionalmente por los mecanismos del mercado, pero que pueden asumir un papel fundamental en los procesos de redistribución y generación de riqueza de manera más simétrica, si se vuelven más competitivos con una adecuada transferencia de conocimiento e innovación hacia este tipo de empresas.

**Palabras clave:** América Latina, crecimiento económico, sectores productivos, empresas, competitividad, distribución equitativa de la renta, bienestar económico.

## BUILDING DEVELOPMENT IN LATIN AMERICA FROM THE PERSPECTIVE OF BUSINESS COMPETITIVENESS

### ABSTRACT

Latin American countries must implement economic development and growth strategies that create scenarios favorable to competitiveness, while encouraging the generation and transfer of knowledge and innovation to productive sectors. These strategies must create conditions to improve economic democratization in a globalized environment. Development conditions, especially within societies, must strengthen the weakest sectors and sectors traditionally excluded by market mechanisms. If these sectors are able to become more competitive through the adequate transfer of knowledge and innovation towards companies, they may be able to play a fundamental role in redistributing and generating more symmetrical wealth.

**Key words:** Latin America, economic growth, productive sectors, companies, competitiveness, equitable income distribution, economic welfare.

## INTRODUCCIÓN\*

Los países latinoamericanos deben plantearse estrategias de desarrollo y crecimiento económico, que generen escenarios que faciliten la competitividad en el marco de generación y transferencia de conocimiento e innovación a los sectores productivos, los cuales tienen un rol estratégico generando condiciones para mejorar la democratización económica ante un entorno globalizador, pues si bien plantea oportunidades, también trae grandes retos a las sociedades que cuentan con asimetrías negativas respecto de los países desarrollados.

Las condiciones del desarrollo deberían facilitar, dentro de las sociedades, el fortalecimiento en especial de los sectores más débiles y excluidos tradicionalmente por los mecanismos del mercado, en los cuales se encuentran los micro, pequeños y medianos empresarios, que son los más vulnerables en el enjambre del parque empresarial de países en vías de desarrollo, pero que pueden tener un papel fundamental en los procesos de redistribución y generación de riqueza de manera más simétrica, si se les genera una competitividad apoyada en una adecuada transferencia de conocimiento e innovación hacia este tipo de empresas.

A continuación se presentarán los principales indicadores del desempeño latinoamericano y su relación con el desarrollo de la región, con el propósito de determinar algunas estrategias y políticas públicas desde la perspectiva empresarial, para favorecer el desenvolvimiento y tomando en cuenta la heterogeneidad de estos países. Algunos de los indicadores denotan factores determinantes que contribuyen a facilitar o agudizar y obstaculizar el comportamiento del desarrollo en los países latinoamericanos.

### ALGUNOS RESULTADOS DE LATINOAMÉRICA

Se realizó una selección de varios indicadores de Latinoamérica, con el propósito de contar con una visión amplia de los escenarios actuales y si éstos favorecen o no la competitividad empresarial y ésta a su vez al desarrollo de los países.

---

\* El reconocimiento al Bach. Diego Solís Barrantes, asistente en esta investigación por los aportes y sugerencias.



## Índice de Competitividad Global

Uno de los índices que se ha generalizado, más como una forma de medir las condiciones de competitividad de los países y que se relaciona con factores que generan la empresariedad, es el Índice de Competitividad Global, del cual en su último reporte se presentan las siguientes posiciones en el *ranking*:

Cuadro 1  
Índice de Competitividad Global, 2012-2013

País	Valor	Posición	$\Delta$ 2012-2012	País	Valor	Posición	$\Delta$ 2012-2012
Ranking Global				Ranking América Latina			
Suiza	5.72	1	0	Puerto Rico	4.67	31	4
Singapur	5.67	2	0	Chile	4.65	33	-2
Finlandia	5.55	3	1	Panamá	4.49	40	9
Suecia	5.53	4	-1	Brasil	4.4	48	5
Holanda	5.5	5	2	México	4.36	53	5
Alemania	5.4	6	0	Costa Rica	4.34	57	4
Estados Unidos	5.47	7	-2	Perú	4.28	61	6
Reino Unido	5.45	8	2	Colombia	4.18	69	-1
Hong Kong	5.4	9	2	Uruguay	4.13	74	-11
Japón	5.41	10	-1	Guatemala	4.01	83	1
Catar	5.38	11	3	Ecuador	3.94	86	-1
Dinamarca	5.29	12	-4	Honduras	3.88	90	-4
Taiwán	5.28	13	0	Argentina	3.87	94	-3
Canadá	5.27	14	-2	El Salvador	3.8	101	0
Noruega	5.27	15	1	Bolivia	3.78	104	-1
Austria	5.22	16	3	Rep. Dominicana	3.77	105	-1
Bélgica	5.21	17	-2	Nicaragua	3.73	108	7
Arabia Saudita	5.19	18	-1	Paraguay	3.67	116	6
Corea	5.12	19	5	Venezuela	3.46	126	-3

Fuente: Índice de Competitividad Global (2012).

Es destacable la participación de los países europeos en el índice, siete de los 10 primeros lugares son de ese continente; Suiza se consolida en la primera posición desde el periodo 2009; seguido de Singapur, país que se ha convertido en referente de desarrollo para países como los de Latinoamérica, por la eficiencia de su gobierno.

En el continente americano, Estados Unidos ha presentado una tendencia descendente en los últimos cuatro años, ubicándose para el informe 2012-2013 en la posición siete, cinco plazas más abajo que la registrada en el de 2010-2011. Según los informes respectivos, ha sido el resultado de vulnerabilidades macroeconómicas y algunos aspectos de desarrollo institucional, pese al proceso de recuperación del sistema financiero.

En lo que respecta a Latinoamérica, Puerto Rico se destaca como el país más competitivo, superando a Chile; ha experimentado una racha de mejoras en su competitividad que se han hecho notorias desde antes de 2010 y se visualizan principalmente en la calidad del recurso humano, su capacitación y eficiencia, así como la sofisticación de los negocios, la innovación y el desarrollo del mercado financiero.

Chile ocupa el puesto del segundo país más competitivo de América Latina, lo que se explica sobre todo por su aparato institucional en cuanto a la transparencia, confianza en la formulación y aplicación de las leyes y su desempeño macroeconómico, caracterizado por bajas tasas de inflación.

Por otra parte, Chile es seguido por Puerto Rico, Panamá, Brasil y México, países que en común se destacan por los logros experimentados en infraestructura, política económica y dinamismo de la demanda interna y, en particular Panamá, con su impulso al sector financiero, según lo refleja la composición del índice; aspectos que son relevantes como parte de los componentes de la competitividad empresarial.

Revisando de manera más precisa los pilares que conforman el Índice de Competitividad Global, se reflejan algunos resultados importantes, de acuerdo con el World Economic Forum de 2012, que afectan de manera directa el desempeño empresarial, principalmente, lo relacionado con las micro, pequeñas y medianas empresas, que conforman alrededor y en promedio el 97% del parque empresarial latinoamericano. Algunos aspectos relevantes son los siguientes:

El tema de la innovación ha demostrado ser uno de los factores que genera condiciones favorables para la competitividad empresarial y el desarrollo y mejores comportamientos de consumo, si se impulsa desde una perspectiva del bienestar social; de ahí la importancia de estudiar el desempeño de este pilar en Latinoamérica, el cual ha tenido, en la mayor parte de los casos, posiciones medias y bajas, en especial en Venezuela, Perú, Paraguay, El Salvador y

Nicaragua, donde se presenta una reducida oferta de científicos e ingenieros, así como una reducida capacidad para innovar y baja calidad de instituciones que realizan investigación; mientras que Brasil, Chile y Costa Rica cuentan con una creciente inversión y apoyo de las empresas y universidades en I&D, además de personal calificado para efectuarla. El registro de las patentes ha sido relativamente bajo en la mayoría de casos latinoamericanos, aunado al complicado proceso burocrático que conlleva su formalización, generando incentivos perversos a la atracción y nuevos procesos, y a la materialización de ideas e invenciones como parte del mercado.

Por su parte, en el pilar de sofisticación de los negocios Puerto Rico, Brasil y Costa Rica son los países latinoamericanos mejor ubicados, con las posiciones 24, 33 y 34 a nivel global. Brasil destaca por el desarrollo de clústeres, mientras que Costa Rica en la amplitud de sus cadenas de valor y Puerto Rico en la sofisticación de los procesos productivos y el grado de comercialización; aspecto fundamental para la generación de empresas y empleos de mayor valor, con lo que se logra una economía más dinámica, en particular en sectores de punta, como es el caso de Costa Rica, en dispositivos médicos, desarrollo de software e impulsando el sector aeroespacial.

En términos de infraestructura, como uno de los factores fundamentales para los procesos de comercialización del sector empresarial, tanto a nivel del mercado interno como del externo; pese a ello, es evidente el rezago que existe en los países de Latinoamérica, a excepción de Chile y Panamá donde se visualiza una puntuación relevante en la calidad de infraestructura ferroviaria, terrestre, aérea y portuaria (4º lugar a nivel mundial en el caso de Panamá), mientras que Brasil y Costa Rica se encuentran rezagados en todas las categorías. En el caso de México, se tiene una puntuación de 4 (en la escala de 1 a 7), que sería una posición media; su principal fortaleza es la disponibilidad de vuelos (21 a nivel global, medido por la disponibilidad de boletos de avión por km/semana), aunque la principal limitante es la baja suscripción de telefonía móvil por cada 100 habitantes (82.4). En cuanto a carreteras, obtiene la posición 50, aeropuertos 64 y puertos 64.

A nivel del pilar de ambiente macroeconómico resalta Chile como el país latinoamericano con mejores indicadores económicos, cuenta con un superávit presupuestario del 1.2% del PIB en el año 2011, mientras que otros países de la región como Brasil, Guatemala, Costa Rica, México y Venezuela tienen un déficit por encima del 2% del PIB. En términos del ahorro nacional, Chile posee un valor de 23.4% del PIB en el año 2011, siendo superado por Venezuela con 31.3% del PIB, Ecuador con 28.7%, Perú, México y Bolivia con 24.3%, 24.2% y 24% del PIB, respectivamente.

Es indispensable mencionar la tasa de inflación, como uno de los principales determinantes en la evaluación del desempeño macroeconómico de un país: en 2011, Puerto Rico alcanzó un valor de 1%, seguido por Chile con una tasa de 3.3%, posteriormente se ubica a Perú con 3.4% que se ha destacado en la edición 2012-2013 del índice por las condiciones macroeconómicas presentadas; México posee una tasa de igual valor junto con Colombia. Más lejos se ubican Costa Rica y Ecuador con tasas de 4.9% y 4.5%, respectivamente, por encima de estos valores están Argentina, Bolivia y Nicaragua, entre otros. En última posición, con 26.1%, se encuentra Venezuela.

Como se refleja, Chile es el país latinoamericano con mejor posición en este pilar; esto lo presenta como el país con las condiciones más favorables, desde la perspectiva de ambiente macroeconómico para impulsar la competitividad de sus empresas.

En relación con el pilar tamaño del mercado, el cual es explicado por el tamaño del mercado doméstico, el acceso a mercados externos y el PIB, valorado por la paridad del poder de compra (PPC), destaca Brasil en el primer lugar en Latinoamérica, y en la posición nueve a nivel global con una puntuación de 5.63, (\$2,294.2 billones), aspectos que permiten la obtención de buenas puntuaciones en los índices de mercado doméstico (5.7 puntos en una escala de 1 a 7 y posición siete) y mercado externo (5.5 puntos y posición 24).

México se ubica en la posición 12 a nivel global, con una calificación de 5.5, lo cual responde a la puntuación en el índice de tamaño del mercado doméstico y en el índice del tamaño del mercado externo, 5.5 (11 a nivel global) y 5.9 (15 a nivel global), respectivamente. Argentina, Colombia, Chile y Perú se ubican en las posiciones 23, 31, 42 y 45, respectivamente, mientras que Costa Rica, Nicaragua, Belice y otros países se ubican en posiciones medias bajas y muy bajas, a pesar de que algunos tienen un importante grado de apertura al comercio. Cabe destacar que la extensión territorial, la población o la densidad poblacional de un país o una región no determinan su potencial de desarrollo o de competitividad empresarial, tanto a nivel de mercado interno como externo, pero sí lo es el índice del tamaño del mercado doméstico, el PIB medido por la paridad del poder de compra, el índice del tamaño del mercado externo y las exportaciones como porcentaje del PIB.

En cuanto al pilar de la preparación tecnológica es evidente un gran retraso en Latinoamérica, las primeras 17 plazas en el Índice de Competitividad Global corresponden a países europeos y asiáticos. Con respecto a la disponibilidad de las últimas tecnologías a nivel latinoamericano destacan Panamá y Puerto Rico, y a nivel de IED y transferencia tecnológica Panamá, además de Costa Rica y Uruguay. Este aspecto deja a la mayoría de países de la región con una

desventaja estratégica, relacionada con las curvas de aprendizaje y la generación del conocimiento que se requieren y han servido de plataforma de desarrollo a la región asiática que actualmente tiene un alto desempeño económico.

El pilar desarrollo del mercado financiero y su solidez es una plataforma relevante para la competitividad empresarial. En la actualidad, la región enfrenta una realidad económica en constante dinamismo, con niveles de competencia de nivel superior internacional, y el sector empresarial está obligado a afrontar nuevos y ambiciosos retos. La búsqueda de mayor competitividad llevará implícita la necesidad de realizar ajustes en las inversiones de las empresas, disminuir los costos de operación y lograr incrementos sustanciales en la calidad de sus ofertas, en un mercado cada vez más exigente.

En el caso de Latinoamérica, las primeras posiciones corresponden a Panamá (23 a nivel global), Chile (28) y Puerto Rico (29), explicado por la disponibilidad de servicios financieros y su asequibilidad, la solvencia de los bancos y las facilidades de acceso a préstamos; mientras que Costa Rica y Brasil se ubican en posiciones medias bajas, producto de los altos márgenes de intermediación financiera, lo que denota una baja eficiencia en el manejo de los recursos y en los procedimientos que se aplican en el sector financiero. En posiciones bajas y muy bajas se ubican Nicaragua (116), Bolivia (126), Argentina (131) y Venezuela (133).

El pilar de la calidad de las instituciones y su efecto en el desarrollo de un país es relevante, tanto que su estudio generó premios Nobel de Economía para Ronald Coase en 1991, Douglass North, en 1993 y Oliver Williamson y Elinor Ostrom en 2009; los estudios de este tema han permitido un mejor conocimiento e interpretación del rol de las instituciones en diversos niveles de la sociedad: económico, político, ambiental, empresarial y social, debido a que se parte del principio que las instituciones son las que dan las reglas del juego, que a su vez son los incentivos o no en la economía, que genera un resultado final en el desarrollo de las sociedades. De ahí la importancia de esta valoración como parte del Índice de Competitividad Global.

En este caso en particular, una vez más Chile se ubica en la primera posición a nivel latinoamericano y el puesto 28 en el *ranking* general del índice, lo cual es explicado principalmente por la transparencia en la formulación de políticas por el gobierno (posición 15 a nivel global), la confianza en los servicios policiales, bajo despilfarro en las instituciones (posición 10 a nivel global), entre otros. En Costa Rica, Perú, México, Guatemala y, en general, en la mayor parte de Latinoamérica existen debilidades identificadas con el crimen organizado y la inseguridad, así como el costo que traen al sector económico, en muchos casos la falta de transparencia y credibilidad.

El pilar del mercado laboral es otro de los factores relevantes, no sólo para el sector empresarial, sino también la fuerza laboral como un todo; la importancia de contar, como lo indica la Organización Internacional del Trabajo (OIT), con empleos decentes e inclusivos, generando oportunidades dignas de bienestar a los ciudadanos de los países es una responsabilidad tanto del gobierno como del sector empleador, y los individuos tienen todo su derecho a contar con un mercado laboral con esas características.

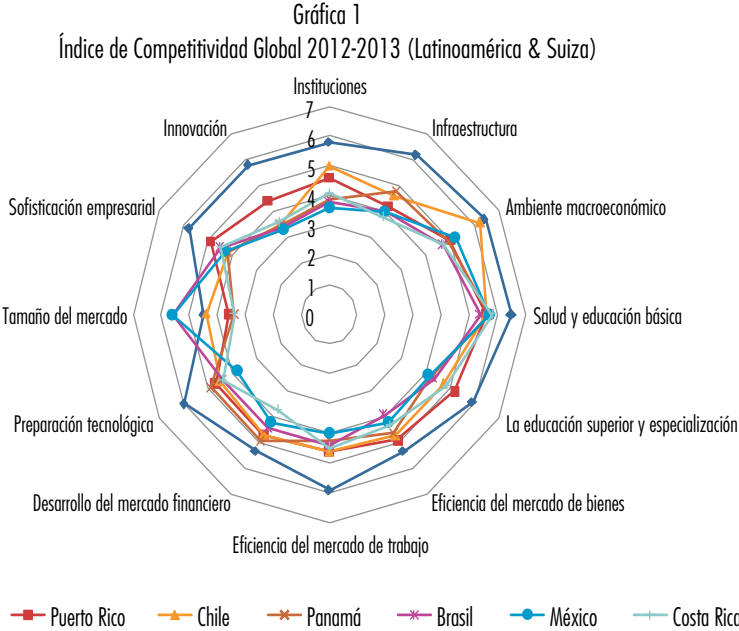
Este pilar de la competitividad, en 2011, ubica a Chile en la primera posición de América Latina y el puesto 34 en el *ranking* general, le sigue Puerto Rico en el 38 y Perú en 45, estas posiciones se explican principalmente por la difusión de información, aspecto clave en la formación de clúster, así como la confianza en la gestión profesional y la flexibilidad en la determinación de los salarios. Precede Costa Rica, destacado por las relaciones de cooperación entre empleados y las prácticas de contratación y despidos.

Uno de los principales problemas en Latinoamérica es la dificultad de inclusión de las mujeres en el mercado laboral. En las posiciones más bajas de este pilar se encuentran Panamá, México, Honduras, Uruguay, Brasil y Venezuela, con rigidez en los índices de empleo y baja productividad y salarios. Todos estos elementos fundamentales se retomarán y valorarán por parte de los gobiernos y empleadores, si realmente se quiere impulsar una competitividad que lleve a lograr el desarrollo en Latinoamérica.

El pilar de la eficiencia del mercado de bienes está compuesto por una serie de factores, que afectan de manera directa las condiciones de la competitividad de las empresas y su posibilidad de generar un desarrollo a su sociedad, tales como: intensidad de la competencia local, efectividad de políticas antimonopolio, gravámenes aduaneros, concentración, cantidad de procedimientos y días para iniciar un negocio, tasa impositiva como porcentaje de los beneficios, prevalencia de la propiedad extranjera, amplitud y efecto del sistema tributario, barreras al comercio, impacto de regulaciones en la Inversión Extranjera Directa sobre el sector empresarial, importaciones como porcentaje del PIB, grado de orientación del consumidor, sofisticación del comprador, entre otros, que se convierten en una plataforma fundamental para la generación de emprendimientos y desarrollo empresarial en un país.

En este pilar, Puerto Rico se ubica con un valor de 4.9 en la primera posición en Latinoamérica y la 26 en el mundo; le sigue Chile de 30 con un valor de 4.7 puntos; ambos países explican el nivel principalmente por la prevalencia de la propiedad extranjera, sofisticación del comprador, intensidad de la competencia local y la efectividad de políticas antimonopolio. En posiciones no muy lejanas a los líderes de la región y con un indicador entre 4.4 y 4.2

puntos se ubican Panamá (35), Perú (53), Uruguay (52), Costa Rica (63), Guatemala (66), El Salvador (74) y México (79); mientras que los últimos lugares y con un indicador de menos de 4.1 puntos están Honduras (92), Brasil (104), Nicaragua (119) Ecuador (129), Bolivia (138), Argentina (140) y Venezuela (144), teniendo como principales dificultades la cantidad de procedimientos y días para iniciar un negocio, así como barreras al comercio y aspectos tributarios. A continuación se presenta la Gráfica 1 que denota el comportamiento de los pilares en Latinoamérica, tomando a Suiza como el país de referencia a nivel mundial.



Fuente: elaboración propia con datos del *Índice de Competitividad Global 2012-2013*.

En términos generales, como se puede observar en la Gráfica anterior, toda la región tiene un comportamiento con una tendencia similar en casi todos los pilares; Chile se destaca como la mejor aproximación a su referente Suiza, aunque no supera todos los males latinoamericanos. Los principales problemas son la innovación, la preparación tecnológica, la infraestructura y la sofisticación empresarial.

En definitiva, desde la perspectiva del Índice de Competitividad Global, aún queda mucho por hacer en Latinoamérica para que el sector empresarial

cuenta con condiciones que le faciliten su competitividad y que sean realmente una estrategia para el desarrollo.

### Informe global sobre las tecnologías de la información y la comunicación

Otro aspecto que en el entorno actual, regional y mundial es estratégico y fundamental para lograr competitividad empresarial es el relacionado con las tecnologías de la información y la comunicación, por lo que se ha generado un índice alrededor de este tema. El informe es realizado, en coordinación con el Foro Económico Mundial y el Institut Européen d'Administration des Affaires (INSEAD), a 142 países; es la evaluación más importante a nivel global relacionada con el impacto de las TIC en el proceso de desarrollo y competitividad de los países desde 2001, y para 2011 y 2012 se obtuvieron los siguientes resultados:

Cuadro 2. Índice de Competitividad Tecnológica.  
Informe sobre las tecnologías de la información y la comunicación, 2011-2012

<i>País</i>	<i>Valor</i>	<i>Posición</i>	$\Delta$	<i>País</i>	<i>Valor</i>	<i>Posición</i>	$\Delta$
<i>Ranking Global</i>				<i>Ranking América Latina</i>			
Suecia	5.94	1	0	Puerto Rico	4.59	36	7
Singapur	5.86	2	0	Chile	4.44	39	0
Finlandia	5.81	3	0	Uruguay	4.28	44	1
Dinamarca	5.7	4	3	Panamá	4.01	57	3
Suiza	5.61	5	-1	Costa Rica	4	58	-12
Holanda	5.6	6	5	Brasil	3.92	65	-9
Noruega	5.59	7	2	Colombia	3.87	73	-15
Estados Unidos	5.56	8	-3	México	3.82	76	2
Canadá	5.51	9	-1	Rep. Dominicana	3.6	87	-8
Reino Unido	5.5	10	5	Argentina	3.52	92	4
Taiwán	5.48	11	-5	Ecuador	3.46	96	12
Corea	5.47	12	-2	Guatemala	3.43	98	-4
Hong Kong	5.46	13	-1	Honduras	3.43	99	4



<i>País</i>	<i>Valor</i>	<i>Posición</i>	$\Delta$	<i>País</i>	<i>Valor</i>	<i>Posición</i>	$\Delta$
<i>Ranking Global</i>				<i>Ranking América Latina</i>			
Nueva Zelanda	5.36	14	4	El Salvador	3.38	103	-11
Islandia	5.33	15	1	Perú	3.34	106	-17
Alemania	5.32	16	-3	Venezuela	3.32	107	12
Australia	5.29	17	0	Paraguay	3.25	111	16
Japón	5.25	18	1	Belice	3.01	119	-
Austria	5.25	19	2	Bolivia	2.92	127	8
Israel	5.24	20	2	Nicaragua	2.84	131	-3

Fuente: Informe global sobre las tecnologías de la información y la comunicación (2012).

Suecia ocupa los primeros lugares en el *ranking* mundial, seguido por países asiáticos y luego europeos. En el caso de Latinoamérica, Puerto Rico, Uruguay y Chile aparecen en los tres primeros lugares, resultados que se complementan con los otros indicadores expuestos *supra*, lo que presenta un perfil positivo para la generación de plataforma de competitividad del sector empresarial.

Algunos de los principales resultados latinoamericanos de los pilares que componen este indicador son los siguientes, según el World Economic Forum de 2012:

Chile se destaca como el país latinoamericano con mejor calificación en el entorno político y reglamentario, obteniendo un valor de 4.7 puntos y la posición 30 en el Índice Global. Le siguen Puerto Rico y Uruguay, el primero en la posición 39 del índice y con un valor de 4.4, explicado principalmente por la protección de la propiedad intelectual (posición 17 a nivel global), mientras que Uruguay se ubica en la posición 44, con un valor de 4.2, teniendo como fortaleza la independencia judicial.

Posterior a estos países se ubican Panamá, México y Costa Rica, obteniendo las posiciones 61 con 3.9 puntos, 79 con 3.7 puntos y 90 con 3.7 puntos, respectivamente. En el caso panameño destaca la reglamentación relativa a las TIC (posición 37 a nivel global) y el número de trámites para suscribir un convenio (31), mientras que México y Costa Rica han presentado baja efectividad en la formulación y aplicación de leyes y posiciones poco alentadoras en torno a la tramitación de convenios.

En el ambiente de innovación, nuevamente aparece Chile liderando el espacio latinoamericano, con la posición 23 a nivel global y un valor de 5 puntos, explicado principalmente por la baja cantidad de días para iniciar un negocio (7), además de la calidad de la administración de los centros educativos (posición 14 a nivel global), y también por la tasa impositiva como porcentaje de los beneficios, la cual es de 25% con la posición 21 de este rubro. Posterior a Chile, se ubican Puerto Rico, Uruguay y Panamá en las posiciones 45, 61 y 73, respectivamente. Uruguay destaca por la matriculación en educación terciaria del 63.3% y Panamá por la disponibilidad de las últimas tecnologías.

El pilar de la infraestructura tecnológica y contenido digital, a nivel latinoamericano, es liderado por Uruguay con una puntuación de 4.7, que le permite alcanzar el puesto 49 del pilar a nivel global, explicado por una cobertura móvil del 100% y el acceso a contenido digital (puesto 54 a nivel global). Le siguen Chile y Puerto Rico: el primero con un valor de 4.6, que le ubica en la posición 50, mientras que el segundo se coloca en la posición 53, también con un valor de 4.6 puntos, ambas posiciones se explican por los mismos rubros que Uruguay; posteriormente se encuentran Panamá y Argentina; y en las posiciones más rezagadas están países como Venezuela, Honduras y Nicaragua.

El pilar de acceso es encabezado por Puerto Rico y Costa Rica, con puntuaciones de 6.3 (posición 11 a nivel global) y 5.8 (posición 35 a nivel global). Costa Rica y específicamente el Instituto Costarricense de Electricidad ha sido elogiado por el World Economic Forum por las bajas tarifas de internet de banda ancha y telefonía celular que ofrece, las cuales alcanzan un valor de \$10.51 \$/Mes PPC (posición 4 a nivel global) y 0.10 \$/Min PPC (posición 18 a nivel global); esto ante la dinámica de la globalización y la necesidad de manejar mayores volúmenes de información en poco tiempo constituye un elemento indispensable para potenciar el desarrollo de las empresas y sus conexiones, tanto nacionales como internacionales. A estos países les siguen Panamá, México y Brasil en las posiciones 39, 52 y 67, que se destacan por la competitividad en las telecomunicaciones.

El uso tecnológico privado se compone de suscriptores de telefonía móvil por cada 100 habitantes, uso de redes sociales, porcentaje de la población que utiliza el internet, hogares con computadores, suscriptores de internet con banda ancha por cada 100 habitantes, tanto en telefonía móvil como fija. Para Latinoamérica este pilar es liderado por Uruguay, con una puntuación de 4, que lo coloca en la posición 48 a nivel global, explicado, sobre todo, por la presencia de 131.7 suscriptores de telefonía móvil por cada 100 habitantes, así como el amplio uso de redes sociales; después se ubican Puerto Rico y Chile,

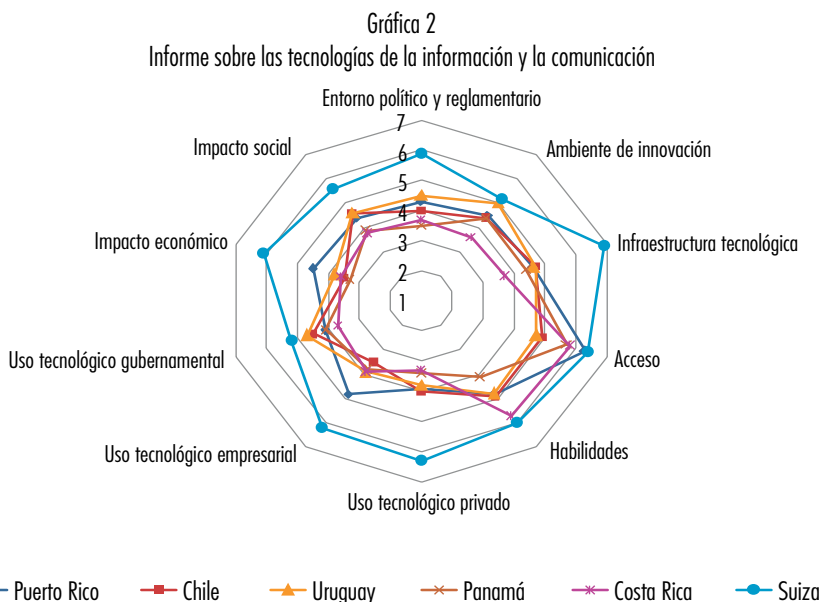
con las posiciones 53 y 55 respectivamente, también por el uso de redes sociales; más rezagados se encuentran Argentina, Panamá, Brasil y Costa Rica.

El pilar de uso tecnológico empresarial se relaciona con el nivel de absorción de la tecnología por parte de las empresas, capacidad de innovar, grado de capacitación, de utilización de internet en los negocios, patentes y aplicaciones de software por cada millón de habitantes. El país con mayor puntuación en este pilar es Puerto Rico, con un valor de 4.8 alcanzando la posición 21 a nivel global, lo cual se explica, sobre todo, por la capacitación del personal en materia tecnológica. Le sigue Brasil y Chile ubicados en las posiciones 33 y 42, teniendo como fortaleza el nivel de absorción de tecnología en las empresas, así como la capacidad para innovar, en seguida están Costa Rica, Panamá, Argentina y Uruguay.

En el uso tecnológico gubernamental se toma en cuenta la prioridad asignada por el gobierno a las TIC, así como su visión y el índice de gobierno en línea. Colombia lidera el uso tecnológico gubernamental en Latinoamérica, ubicándose en la posición 28 del Índice Global, con una puntuación de 4.7, ello obedece principalmente a la puntuación de 0.71 obtenida en el índice de gobierno en línea, que maneja una escala de 0 a 1, donde 1 es la máxima puntuación; después se ubican Chile, Uruguay, Panamá, Puerto Rico, Brasil y Costa Rica, entre otros, teniendo como fortaleza la puntuación en este mismo indicador; aunque cabe destacar el desarrollo de programas de digitalización y el interés de los gobiernos por priorizar las TIC y tener la visión de su importancia, tal como lo ha estado realizando Costa Rica con el Plan de Gobierno Digital.

A nivel del pilar impacto económico, la primera posición es obtenida por Puerto Rico, que alcanza la plaza 24 a nivel global, con una puntuación de 4.5, que responde al impacto de las TIC en los nuevos modelos organizacionales, así como a la participación de trabajos intensivos en conocimiento como porcentaje de la fuerza laboral total (31.9%). En las posiciones que preceden se ubica a Chile, Uruguay y Brasil, 35, 47 y 52 respectivamente, explicadas por el impacto de las TIC en nuevos servicios, productos y modelos organizacionales.

El referente mundial es Suecia y en la región Latinoamericana Chile. Uruguay y Puerto Rico son los más destacados, seguidos por Costa Rica y Panamá. Pero cabe resaltar que el uso tecnológico empresarial y privado es uno de los pilares que los países, aunque son los más destacados de la región, mantienen un mayor margen de distancia con Suecia, así como el pilar de infraestructura tecnológica, que tienen un impacto directo sobre la competitividad de los negocios en la región.



Fuente: elaboración propia con datos del Informe sobre las tecnologías de la información y la comunicación, 2010-2011.

### ***Doing Bussines* (facilidad para realizar negocios)**

Como complemento de los dos indicadores anteriores, se encuentra *Doing Bussines*, un informe anual que se presenta desde 2004, elaborado por el Banco Mundial, cuyo objetivo es investigar las regulaciones que favorecen o no a la actividad empresarial, que se mide por una serie de indicadores que incluyen, la protección de los derechos de propiedad son susceptibles de comparación entre los 183 países estudiados. Los componentes de este indicador son: apertura de una empresa, manejo de permisos de construcción, obtención de electricidad, protección de inversores, comercio transfronterizo, pago de impuestos, registro de propiedad, obtención de crédito, cumplimiento de contratos, resolución de insolvencia y empleo de trabajadores. De la valoración de estos factores se obtuvieron los siguientes resultados de 2012.

El reporte *Doing Bussines* (2012) evidencia que en promedio los países de América Latina y el Caribe son muy burocráticos y, por lo tanto, deficientes en la simplificación de su “tramitología”, tanto para iniciar una empresa como para la obtención de permisos de construcción e inscribir o registrar propiedades. En el primer caso, se necesitan nueve trámites y 56 días; lo que es muy disímil a los cinco trámites y 12 días que se necesitan en los países de alto ingreso de la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo

Cuadro 3  
Doing Bussines Ranking 2012

Ranking Global		Ranking América Latina	
Economía	Posición	Economía	Posición
Singapur	1	Chile	39
Hong Kong, China	2	Perú	41
Nueva Zelanda	3	Colombia	42
Estados Unidos	4	Puerto Rico	43
Dinamarca	5	México	53
Noruega	6	Panamá	61
Reino Unido	7	Uruguay	90
Korea	8	Belice	93
Islandia	9	Guatemala	97
Irlanda	10	Paraguay	102
Finlandia	11	República Dominicana	108
Arabia Saudita	12	El Salvador	112
Canadá	13	Argentina	113
Suecia	14	Nicaragua	118
Australia	15	Costa Rica	121
Georgia	16	Brasil	126
Tailandia	17	Honduras	128
Malasia	18	Ecuador	130
Alemania	19	Bolivia	135
Japón	20	Venezuela	177

Fuente: *Doing Bussines Report* (2012).

(OECD, por sus siglas en inglés); mientras que en el segundo caso la historia es similar: 9 trámites y 54 días. Estos valores son incluso menos competitivos que los presentados por África Subsahariana, que solamente es superada por Latinoamérica en el excesivo costo del proceso, esto por tener valores promedio de 81.2% del PIB per cápita, mientras que América Latina registra un costo del 37.3% del PIB per cápita (Banco Mundial, 2012).

A nivel de países latinoamericanos, en *Doing Business* de nuevo destacan Chile, Puerto Rico y Uruguay, que obtienen en cuanto al *ranking* de apertura de una empresa las posiciones 12, 27 y 32 respectivamente, mientras que en los últimos lugares se ubican Bolivia, Ecuador, Venezuela y Guatemala. En el manejo de permisos de construcción, la situación es inclusive más desalentadora, porque sólo sobresalen Belice y México en las posiciones 9 y 43, y se registran 12 países en posiciones mayores a la 101.

Es importante tener en cuenta que esta alta ineficiencia relativa puede redireccionar decisiones de inversión, tanto interna como externa, lo cual limita las capacidades de crecimiento de las economías, y presenta la necesidad de extrapolar experiencias y promover procesos de reforma al Estado y su nivel de burocracia; Costa Rica recién reformó la Ley de Protección al Ciudadano del Exceso de Requisitos y Trámites Administrativos (Ley 8220), estableciendo que todo trámite o requisito debe constar en una ley, así como una serie de aspectos administrativos en pro de la eficiencia y agilidad de los procesos burocráticos. Pese a estos esfuerzos, aún queda mucho por hacer para generar condiciones de competitividad y, por ende, de crecimiento económico y desarrollo.

A pesar de los aspectos negativos anteriores, existe una ventaja importante en América Latina, y es la relacionada con el proceso para obtener la cobertura del fluido eléctrico: en promedio se necesitan cinco trámites y 65 días. Esto supera a las seis regiones en que se divide el reporte, a saber: Asia del Este y Pacífico, Europa Oriental y Asia Central, Medio Oriente y África del Norte, África Subsahariana y por último los países de alto ingreso de la OECDE. Ello es muy importante, principalmente para potenciar el desarrollo de empresas de base tecnológica y todos aquellos sectores que son generadores o creadores de valor agregado en sus bienes y productos y que, por lo tanto, necesitan contar con suministro de forma rápida y de calidad. Cabe mencionar que sólo en términos de costo, medido por el porcentaje del ingreso per cápita, Latinoamérica es superada por los países de alto ingreso de la OECDE, con valores de 92.8% vs. 593.7%. A nivel de países destacan Uruguay, Costa Rica y Chile, ubicados en las posiciones 7, 41 y 43, mientras que en los últimos lugares se ubican Nicaragua, México y Venezuela. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que tanto la “tramitología” de construcción como la apertura de empresas y la obtención de fluido eléctrico son elementos estrechamente relacionados y en conjunto tienen un rol clave para la toma de decisiones sobre el lugar de expansión de las empresas.

Otro rubro importante que contiene el *Doing Business* es el acceso al crédito, dado el historial que ha registrado América Latina, tanto en términos

inflacionarios como de márgenes de intermediación, controles crediticios como topes de cartera, entre otros, hace tener en cuenta un panorama de profundización financiera bastante característico o más bien de represión, y se debe considerar la estrecha relación que existe entre el desarrollo del sistema financiero y el crecimiento económico y a la vez de éste con el desarrollo humano. La clasificación realizada por el reporte considera aspectos como el índice de fortaleza de los derechos legales, el índice de profundización financiera, cobertura del registro público y cobertura de agencias privadas. A nivel intra-latinoamericano destacan Guatemala, Honduras, Perú, Puerto Rico y Panamá, los primeros dos ubicados en el puesto ocho de manera global y los dos siguientes en la posición 24, mientras que en los últimos lugares están Bolivia y Venezuela; y en los valores intermedios Costa Rica, México, Chile y Panamá.

Lo expuesto hasta el momento muestra que Latinoamérica debe tener en su agenda trabajar por una mayor eficiencia en los procesos de atracción de inversiones, con aspectos que trasciendan la exoneración de impuestos y algunas otras ventajas de zona franca, en donde se hace necesario tener como un punto clave mejorar la integración comercial como una herramienta infalible para crear crecimiento económico, diversificación y potenciación de sectores emergentes, en especial aquéllos de alta tecnología y con alto valor agregado. Esto se puede visualizar un poco con el rubro de comercio transfronterizo, en el que en promedio Latinoamérica, a pesar de requerir muchos documentos para exportar e importar, tiene la segunda menor cantidad de días para que los productos salgan e ingresen a los países de la región, lo cual es importante si lo vinculamos con otros aspectos como la calidad del recurso humano, que muchas veces es un valor explícito en cuanto a empresas de servicios y de maquila, ya sea tecnológica o industrial básica, como ha sido la industria de dispositivos médicos en Costa Rica. A nivel de países destacan Argentina y Nicaragua, mientras que las últimas plazas recaen en Honduras, Belice y Bolivia.

Otro dos aspectos relevantes en cuanto al reporte son el cumplimiento de contratos y la resolución de insolvencias, que como se ha visto en los primeros componentes, la burocracia tiende a trabar la competitividad y, por ende, la atracción de inversiones. En cuanto al primer aspecto, al igual que en el comercio transfronterizo, destacan Argentina y Nicaragua en las posiciones 45 y 52; en el segundo aspecto destacan México, Puerto Rico y Bolivia, ubicados en las posiciones 24, 27 y 65, y el patrón de últimos lugares de nuevo parece mostrar la condena a la dificultad para hacer negocios de países como Venezuela y Ecuador.

## ALGUNOS RESULTADOS DEL ÁMBITO SOCIAL

Con el propósito de contrastar los resultados antes descritos con los sociales, se presentan a continuación algunos referentes que permiten conocer el desempeño de los países latinoamericanos en este ámbito y verificar si son los mismos que se encuentran en los principales lugares o dentro de los más rezagados en los índices de competitividad empresarial e impulso en el uso de las tecnologías descritas en el apartado anterior.

### Índice de desarrollo humano

Una vez realizada una revisión del desempeño de los países latinoamericanos, relacionados con la competitividad y la capacidad de hacer negocios, es relevante hacer una comparación con el índice de desarrollo humano, con el propósito de obtener un balance entre las mejores y más bajas posiciones de este índice y los citados anteriormente. Por supuesto que para determinar correlaciones debe llevarse a cabo una investigación estadística que lo defina así, razón por la cual en la presente ponencia se realizará solamente a nivel descriptivo.

El índice de desarrollo humano, que se presenta desde 1990, consta de tres dimensiones con sus respectivos indicadores: 1. Salud (con la esperanza de vida al nacer); 2. Educación (años promedio de instrucción y años de instrucción esperados); 3. Estándar de vida (ingreso nacional bruto per cápita). Además, define un valor mínimo y uno máximo para cada dimensión y luego muestra la posición de cada país con relación a estos valores, expresados mediante un rango entre 0 y 1. Para los datos de 2011, se contó con el estudio de 187 países.

Cuadro 4  
Índice de desarrollo humano

<i>Ranking IDH</i>	<i>País</i>	<i>Valor</i>	<i>Cambio 2011-2012</i>
<i>Desarrollo humano muy alto</i>			
1	Noruega	0.943	0
2	Australia	0.929	0
3	Países Bajos	0.91	0
4	Estados Unidos	0.91	0
5	Nueva Zelanda	0.908	0



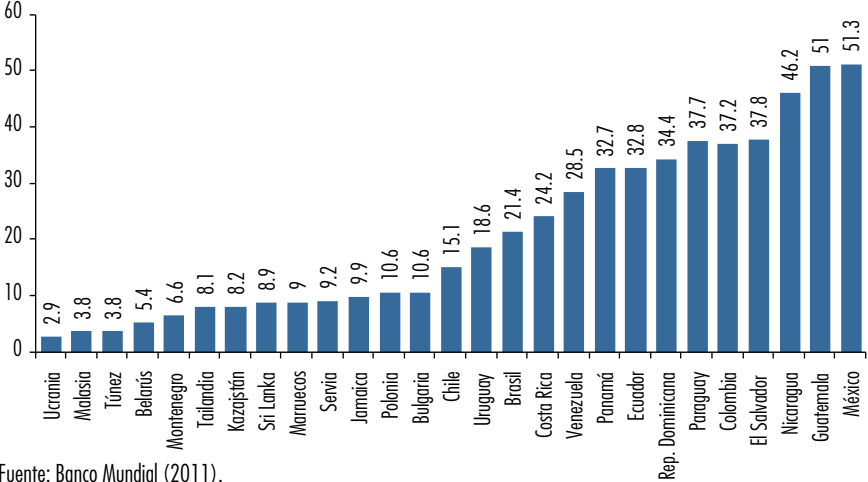
<i>Ranking IDH</i>	<i>País</i>	<i>Valor</i>	<i>Cambio 2011-2012</i>
6	Canadá	0.908	0
7	Irlanda	0.905	0
8	Liechtenstein	0.905	0
9	Alemania	0.904	0
10	Suecia	0.904	0
44	Chile	0.805	0
45	Argentina	0.797	1
<i>Desarrollo humano alto</i>			
48	Uruguay	0.783	0
51	Cuba	0.776	0
57	México	0.77	0
58	Panamá	0.768	1
69	Costa Rica	0.744	-1
73	Venezuela	0.735	0
80	Perú	0.725	1
83	Ecuador	0.72	0
84	Brasil	0.718	1
87	Colombia	0.71	1
93	Belice	0.699	-1
<i>Desarrollo humano medio</i>			
98	Rep. Dominicana	0.689	2
105	El Salvador	0.674	0
107	Paraguay	0.665	0
108	Bolivia	0.663	0
121	Honduras	0.625	-1
129	Nicaragua	0.589	0
131	Guatemala	0.574	0
<i>Desarrollo humano bajo</i>			

Fuente : *Informe sobre Desarrollo Humano (2011)*.

Noruega encabeza la lista de países con desarrollo humano “muy alto”, y hasta la posición 44 se encuentra el primer país de Latinoamérica en la lista: Chile, seguido de Argentina en el puesto 45. Dentro de la clasificación de desarrollo humano “alto” se ubica Uruguay en el puesto 48, y dentro de ésta también se encuentran México, Panamá y Costa Rica, países que aparecen en el *ranking* de los índices de competitividad y gestión de las TIC; además, aparecen Venezuela, Perú, Ecuador y Brasil en esta clasificación, pero en lugares más bajos como se demuestra en el cuadro anterior.

### Tasa de incidencia de la pobreza 2011

Gráfica 3  
Tasa de incidencia de la pobreza: Línea de pobreza 2005-2010



Fuente: Banco Mundial (2011).

Los países latinoamericanos que presentan un mayor porcentaje de la población por debajo de la línea de pobreza nacional, durante el periodo 2005-2010 son México, Guatemala, Nicaragua y El Salvador, con excepción del primero los demás se han mantenido en las posiciones más bajas en los otros índices de competitividad, capacidad de hacer negocios y de uso de tecnologías, lo que podría indicar que la potencialización en el tema de la competitividad empresarial es un factor relevante que afecta de manera importante el desarrollo social de los países, ya que aquéllos con menor tasa de incidencia son los que se encuentran entre los primeros lugares en temas de competitividad analizados *supra*.

## DESARROLLO Y COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

Impulsar el adecuado crecimiento del parque empresarial, desde una perspectiva para lograr el desarrollo, se debe convertir en una política pública y una estrategia de país relevante que genere bienestar para la sociedad. En el caso de Latinoamérica aún queda mucho por hacer, como lo señala Carmen Pagés del BID en su estudio sobre la productividad en la región presentado a finales de 2010.

“Las economías de América Latina y el Caribe padecen el síndrome del crecimiento lento crónico. Lamentablemente, la región se ha acostumbrado tanto a este achaque económico que ya no considera el crecimiento como su problema más acuciante. Sin embargo, los países de la región pagan muy caro el no asignarle a este problema una mayor prioridad (Pagés, 2010: 2).”

Entre los primeros lugares de la región latinoamericana del último Informe de Desarrollo Humano aparecen en los puestos 44, 45 y 48 Chile, Argentina y Uruguay, respectivamente; países que se han destacado en esfuerzos por mejorar el escenario del desenvolvimiento empresarial, como lo refleja el Índice de Competitividad, el de tecnología, el *Doing Business*, en los cuales aparecen en los primeros lugares, especialmente Chile, que se mantiene constante en el primer lugar de la región.

En contraposición a lo anterior, en los últimos lugares de Latinoamérica en desarrollo humano se ubican Honduras, Nicaragua y Guatemala en los puestos 121, 129 y 131; países que también rondan los últimos lugares en los indicadores que se han mencionado, tales como: índice de competitividad, puesto 86, 115 y 84; en el caso de tecnologías de la información y comunicación, con los lugares 99, 131 y 98; así como en *Doing Business* con las posiciones 128, 118 y 97, todas respectivamente.

La misma tendencia se presenta en los países con mejores y peores resultados a nivel de la paridad del poder adquisitivo, tanto el actual como el proyectado para 2017; los actores son los mismos: Chile y Argentina en las posiciones positivas y Guatemala, Honduras y Nicaragua en el extremo de menor crecimiento.

Si bien en el presente documento no se han desarrollado las correlaciones respectivas, que demuestren el efecto del esfuerzo por mejorar la competitividad empresarial *versus* el desarrollo de las sociedades, sí se puede indicar a nivel descriptivo que según los resultados presentados los países que generan estrategias a nivel de competitividad, innovación, infraestructura, telecomu-

nicaciones, ambiente macroeconómico e institucional, entre otros factores ya señalados, tienden a mejorar su posición en el desarrollo humano, considerando que todo lo anterior conforma una cultura que beneficia políticas, las cuales permean a un estilo de desarrollo particular para algunos de los países de la región latinoamericana.

Por lo anterior, se deben de realizar una serie de esfuerzos, entre estrategias, institucionalidad y políticas públicas para el desarrollo en Latinoamérica, que garanticen la creación de empresas productivas, que a su vez generen más y mejores puestos de trabajo en el mercado laboral. Para ello, se debe contar con mano de obra adecuadamente calificada, que en el caso de la región existe una considerable proporción sin calificar y con niveles educativos bajos, mucho más que la media mundial, esto por supuesto deriva en desempleo o subempleo en muchos de los países, ya que las empresas que se desenvuelven en sectores competitivos requieren de recursos humanos de mayor nivel, que les permita mantenerse en una adecuada posición en la dinámica de mercado; de lo contrario, se genera una renta baja que conlleva a su vez baja tasa de ahorro, con el efecto directo sobre los niveles de inversión, con las consecuencias en el impacto sobre el crecimiento de las economías y el desarrollo.

Por todo lo anterior, los países de la región deben de estimular una serie de condiciones que favorezcan la competitividad empresarial y, por ende, el crecimiento económico, combatiendo el síndrome que apunta Pagés en su investigación, por supuesto, acompañado de mecanismos que orienten y garanticen el desarrollo de las sociedades, tomando en cuenta la adecuada conformación de los sectores productivos en la estructura del PIB y la redistribución del ingreso de manera más equitativa entre la población.

Para discutir sobre el desarrollo en América Latina, se debe de tomar en cuenta, además de todo lo expuesto anteriormente, la asimetría entre los países y sus regiones, pero en principio es necesario consolidar una política en la que el norte sea reestructurar y reformar los sectores institucionales y empresariales del país, de tal forma que ambos interactúen y armonicen para minimizar el lento crecimiento económico y su efecto sobre la sociedad civil. Podría ser relevante impulsar proyectos de desarrollo endógeno, en el cual los temas de educación, en todos los niveles, y de innovación tengan un peso relativo importante en la generación de condiciones adecuadas para la competitividad y el desempeño empresarial, que redunde a su vez en un verdadero desarrollo de la sociedad latinoamericana.

## BIBLIOGRAFÍA

- Banco Mundial, portal de estadísticas, 2012. Disponible en: <<http://databank.worldbank.org/ddp/home.do>>. [Consultado el día 14 de mayo de 2012].
- Banco Mundial y Corporación Financiera Internacional, “Doing Business Report 2012”, en *Doing Business*, 2012. [En línea]. Disponible en: <<http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2012>>. [Consultado el día 14 de mayo de 2012].
- Machinea, J., “Visiones del desarrollo en América Latina”, en *Organización de Estados Iberoamericanos*, 2007 [En línea]. Disponible en: <<http://www.oei.es/noticias/spip.php?article758>>. [Consultado el día 14 de junio de 2012].
- Naciones Unidas, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2011: Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean* en Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2011 [En línea]. Disponible en: <<http://www.eclac.org/publicaciones/xml/8/45608/LCG2513b.pdf>>. [Consultado el día 20 de febrero de 2012].
- Pagés, C. (ed.), “La era de la productividad, cómo transformar las economías desde sus cimientos”, en Banco Interamericano de Desarrollo, 2010 [En línea]. Disponible en: <[http://www.iadb.org/research/dia/2010/files/DIA\\_2010\\_Spanish.pdf](http://www.iadb.org/research/dia/2010/files/DIA_2010_Spanish.pdf)>. [Consultado el día 22 de junio de 2012].
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, *Informe Regional sobre Desarrollo Humano para América Latina y el Caribe 2010: Actuar sobre el futuro: romper la transmisión inter-generacional de la desigualdad*, San José, Costa Rica, 2010.
- \_\_\_\_\_, *Informe sobre Desarrollo Humano 2011. Sostenibilidad y equidad: un futuro mejor para todos* en UNDP, 2011 [En línea] Disponible en: <[http://hdr.undp.org/en/media/HDR\\_2011\\_ES\\_Complete.pdf](http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2011_ES_Complete.pdf)>. [Consultado el 20 de febrero de 2012].
- Ranis, G. y F. Stewart, “Crecimiento económico y desarrollo humano en América Latina”, en *Revista CEPAL* 78, diciembre de 2002.
- Red de Indicadores de Ciencia y Tecnología Iberoamericana e Interamericana, 2012. Sitio web. Disponible en: <[http://www.riicyt.org/index.php?option=com\\_content&view=article&id=149&Itemid=3](http://www.riicyt.org/index.php?option=com_content&view=article&id=149&Itemid=3)>. [Consultado el día 20 de febrero de 2012].
- Sauma, P., “Distribución del Ingreso, Pobreza y Vulnerabilidad Social en Costa Rica”, ponencia preparada para el *Décimo Informe sobre el Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible*, ND, 2004.
- World Economic Forum, “Global Competitiveness Report (GCR) 2010-2011”, en *World Economic Forum*, 2010. [En línea]. Disponible en: <<http://www3>>.

weforum.org/docs/WEF\_GlobalCompetitivenessReport\_2010-11.pdf>. Consultado el día 20 de febrero de 2012].

\_\_\_\_\_, “Global Competitiveness Report (GCR) 2012-2013”, en *World Economic Forum*, 2012. [En línea]. Disponible en: <[http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GCR\\_Report\\_2012-13.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2012-13.pdf)>. [Consultado el día 15 de octubre de 2012].

\_\_\_\_\_, “The Global Information Technology Report. 2010-2012. Living in a Hyper Connected World”, en *World Economic Forum*, 2012 [En línea]. Disponible en: <[http://www3.weforum.org/docs/Global\\_IT\\_Report\\_2012.pdf](http://www3.weforum.org/docs/Global_IT_Report_2012.pdf)>. [Consultado el día 20 de febrero de 2012].

IX  
DESAFÍOS DE UNA POLÍTICA INDUSTRIAL Y  
TECNOLÓGICA EN TIEMPOS DE REINDUSTRIALIZACIÓN  
MUNDIAL: REFLEXIONES PARA MÉXICO

Bernardo Olmedo

**RESUMEN**

Las empresas transnacionales (ET) manufactureras han experimentado cambios en sus estrategias de producción mundial en las últimas décadas. México se enganchó en estas estrategias al fomentar un patrón exportador maquilador de carácter transnacional, convirtiéndose en exportador de manufacturas de medio y alto nivel tecnológico en sectores liderados por ET, pero produce manufacturas de exportación con crecientes insumos importados, que desestructura encadenamientos productivos, registrando un proceso de desindustrialización nacional y profundiza la dependencia tecnológica. En este contexto, a México se le presenta el desafío de propiciar un proceso de reindustrialización con otras características, que reactive la economía manufacturera, que genere riqueza y la distribuya de manera menos desigual, lo que obliga a una redefinición de las prioridades nacionales con el objetivo de ampliar y fortalecer el mercado interno.

**Palabras clave:** México, empresas transnacionales, sector exportador, política industrial, cadenas productivas, dependencia tecnológica, industrialización, mercado interno.

CHALLENGES FOR INDUSTRIAL AND TECHNOLOGY POLICY  
IN TIMES OF GLOBAL RE-INDUSTRIALIZATION:  
REFLECTIONS FOR MEXICO

**ABSTRACT**

Transnational manufacturing companies have altered their global production strategies over the past decades. Mexico became involved in these strategies by fostering a transnational maquiladora export pattern, becoming an exporter of manufactures with medium and high levels of technology in sectors led by transnational companies. However, Mexico produces manufactures for export with growing amounts of imported inputs, dismantling productive chains and leading to national de-industrialization, deepening technological dependence. In this context, Mexico is facing the challenge of producing re-industrialization with different features, as well as reactivating the manufacturing economy and generating and distributing wealth in a more equal fashion. Mexico must therefore redefine its national priorities with the objective of growing and strengthening its domestic market.

**Key words:** Mexico, transnational companies, export sector, industrial policy, productive chains, technological dependence, industrialization, the domestic market.

## INTRODUCCIÓN

Las empresas transnacionales (ET) manufactureras han experimentado cambios en sus estrategias de producción en las últimas décadas. Una manifestación de ello ha sido un comercio internacional cada vez más especializado, que ha derivado de sus políticas de segmentación y deslocalización internacional de la producción, lo cual facilitó a economías subdesarrolladas una más fácil integración al comercio mundial.<sup>1</sup>

En el caso de México, la crisis financiera de los años ochenta abrió la puerta a la adopción y puesta en marcha de políticas de ajuste —neoliberalismo—, destacando la amplia apertura de la economía, la entrada de flujos crecientes de inversiones extranjeras directas (IED), así como la reducción del papel del Estado en la economía.

Ello permitió a los gobiernos mexicanos tomar la decisión de incorporar al país a la economía mundial de una manera particular, vinculándolo a las nuevas estrategias globales de las ET vía el fomento de un patrón exportador maquilador de naturaleza transnacional, de modo que convirtió al país en exportador de manufacturas de alto y medio nivel tecnológico en aquellos sectores de la economía nacional liderados por empresas transnacionales, caracterizado por la elaboración de manufacturas de exportación, producidas con crecientes insumos importados, teniendo un efecto devastador para la planta industrial nacional, que se manifestó en la destrucción y desestructuración de encadenamientos productivos, provocando con ello un proceso de desindustrialización en el que resultaron afectados principalmente el sector de la micro y pequeña empresa (MIPE) mexicana y el sector laboral.

Así, en particular en las últimas dos décadas, la política industrial, así como la de ciencia y tecnología e innovación (CyT+i) han quedado supeditadas y definidas por este particular modelo exportador, que ha provocado y profundizado, de manera paralela, la dependencia tecnológica de la planta productiva, reflejándose en un gasto promedio anual en CyT durante los últimos 30

---

<sup>1</sup> Como consecuencia, el comercio internacional de insumos y de otros servicios, vinculados a la producción de una manufactura, creció rápidamente. A este proceso se le ha denominado o se le ha descrito de diversas maneras por los especialistas que han estudiado este fenómeno, como lo señalan Blyde y Volpe (2011: 2) “fragmentación internacional de la producción, el *offshoring*, las cadenas globales de valor, las redes internacionales de producción, la segmentación de la cadena de valor agregado (Krugman, 1995), la desintegración de la producción (Feenstra, 1998), la deslocalización (Leamer, 1996), o la gran desagregación” (Baldwin, 2006).



años que no ha rebasado el 0.39% del Producto Interno Bruto (PIB) nacional; expresado en escasos patentes nacionales y en una balanza tecnológica crecientemente deficitaria en el mismo periodo.

Pero a su vez, las nuevas estrategias de las ET de segmentar y desubicar la producción a nivel internacional –que marcaron un cambio en la división internacional del trabajo a escala mundial– se tradujeron en un proceso de desindustrialización de las economías desarrolladas, al que se percibía como un proceso natural en esta nueva fase del capitalismo, debido a que centraron su atención y esfuerzos en las industrias y los servicios de la llamada economía del conocimiento y en las tecnologías de la información y de la comunicación, y en los servicios financieros.

Sin embargo, la actual crisis pudiera sugerir la posibilidad de un cambio de este paradigma, que ha puesto en evidencia su vulnerabilidad, manifestada en una pérdida creciente de empleos y de riqueza en esas economías, que ha empujado al Estado en esos países a asumir un papel más intervencionista, como ha sido el rescate de la industria automotriz norteamericana en Estados Unidos, o las propuestas de la izquierda francesa de reindustrializar a la Unión Europea como estrategia contra la crisis, en una visión que contrasta con la aplicación de políticas de austeridad fiscal preconizadas por el gobierno alemán.

Es en este contexto que a México se le presenta el desafío de propiciar, al igual que las economías desarrolladas, un proceso de reindustrialización que le permita reactivar la economía manufacturera nacional y generar empleos y riqueza y la distribuya de manera menos desigual. Pero ello implicaría la redefinición de las prioridades nacionales, teniendo como objetivo la recuperación y el fortalecimiento del mercado interno y, en consecuencia, un cambio fundamental en la naturaleza de la estrategia y la política comercial mexicana.

A partir del 1° de diciembre de 2012, México cuenta con un nuevo gobierno liderado otra vez por el Partido Revolucionario Institucional (PRI), el mismo que propició la crisis financiera de principios de los años ochenta y el que inauguró la aplicación de las severas políticas de ajuste neoliberales que han mantenido al país, a la economía y a la sociedad en un estado de reclamo permanente por construir un país con otro perfil, en el que los sectores productivos nacionales y el sector laboral retomen el lugar protagónico que México requiere.

No obstante, las declaraciones del actual presidente –aun desde los momentos de su campaña como candidato presidencial–, tanto a nivel nacional como en sus giras realizadas al extranjero, expresan una continuidad en la política comercial, y aunque en el discurso se ha manifestado por definir una

política industrial que tenga como prioridad el mercado interno, las reformas laborales recientes indican que una mano de obra barata y políticas laborales flexibles continuarán constituyendo la ventaja comparativa, que será la base de la competitividad de la economía mexicana en el mercado mundial.

### UN PATRÓN EXPORTADOR MANUFACTURERO MAQUILADOR TRASNACIONAL

Hasta los años setenta del siglo pasado, las estrategias de las inversiones extranjeras directas (IED) y de las ET se basaban en las ventajas que les ofrecían aquellas economías que permitían cubrir básicamente los siguientes criterios (Sabolo y Trajtenberg, 1974: 7):

- 1) Suministro abundante y barato –y control– de fuentes de materias primas, requeridas para la producción local de las filiales de las ET o para abastecer a sus matrices y filiales en otros países.
- 2) Captación de mercados protegidos, países con clases medias en ascenso y mercados internos en expansión.
- 3) Aprovechamiento de bajos salarios locales (mano de obra barata).

Para entonces, las estrategias de las ET manufactureras contemplaban, de alguna manera, la manufactura de productos con un nivel de integración de insumos nacional relativamente elevado, destinados básicamente a los mercados locales. Sin embargo, estas estrategias se modificaban como resultado de una división internacional del trabajo más especializada, y van cambiando como resultado del proceso de globalización económica y de la exacerbación de la competencia a escala mundial. Así, se intensifica la desagregación, la fragmentación y la deslocalización de la producción, lo que ha llevado a que la organización de la producción a nivel internacional se caracterice por una interdependencia cada vez mayor de las economías. Esto se corresponde con los cambios de estrategias de las ET que señalábamos previamente.

Resultado de ello, el comercio internacional de insumos y de otros servicios vinculados a la producción manufacturera creció rápidamente. Es aquí que México se inserta en esas estrategias trasnacionales. Para América Latina como región, la década de los años ochenta representa, además, el inicio de la aplicación de severas políticas económicas de ajuste –neoliberal–, resultado de la crisis financiera desatada en la región a principios de esa década.

En nuestros países, la apertura de la economía y la liberalización de los mercados se convierten en rasgo dominante que marcará el futuro de nuestras

relaciones económicas internacionales y de los sectores productivos nacionales. El caso de México se inserta en este contexto, toda vez que marca cambios cualitativos y cuantitativos en su comercio exterior, particularmente en cuanto a la naturaleza de sus contenidos y a la magnitud de ellos.

Por un lado, el país deja de ser exportador de materias primas y se convierte en exportador de manufacturas –alrededor del 85% del total–; por otro, la magnitud del incremento de estas exportaciones (en términos de volumen y de valor), nos convierte en una de las primeras economías exportadoras del mundo y la primera en la región latinoamericana.

Desde los años noventa y lo que va del presente siglo, la especialización exportadora que México ha seguido corresponde a uno de los patrones básicos caracterizados por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2002), como un patrón exportador basado en la importación creciente de insumos, centrado en el mercado norteamericano y en exportaciones de medio y alto contenido tecnológico.

En este contexto y en ese momento, el gobierno mexicano decide adoptar el patrón de especialización, concentrando el grueso de la producción de sus exportaciones manufactureras en alrededor de 300 empresas y poco más de 3 mil maquiladoras –fundamentalmente transnacionales–, en particular en productos de tres ramas industriales. Ello implicaba que la generación de valor agregado en las exportaciones mexicanas se viera cada vez más reducida, y el porcentaje de insumos importados temporalmente para ser transformados o ensamblados para luego ser reexportados, se incrementara de manera sostenida.

Para 1993 las exportaciones manufactureras mexicanas tenían incorporadas un 41.2% de insumos extranjeros; una década más tarde –en 2003– esta proporción se había elevado al 51.4%. En una década (1993-2003), el total de la exportación mexicana condicionada a la importación de insumos pasó de 67.7 a 77.4%, y excluyendo el petróleo esta cifra pasó de 77.3 a 87.2%. En otras palabras, México se convirtió en un país crecientemente maquilador (Olmedo, 2006: 51-52). Se estima en la actualidad que las exportaciones de la industria automotriz transnacional, el sector exportador más importante, contienen por arriba del 60% de insumos importados.

De un proceso de industrialización basado en la sustitución de importaciones, que implicó una abierta política industrial, se pasó en las dos últimas décadas a una economía en franca desindustrialización como resultado de una estrategia de comercio exterior basada en exportaciones de mercancías con crecientes insumos extranjeros, productos intermedios que contienen una tecnología ya incorporada que no se genera en el país, y representa un importante impacto en la balanza tecnológica y un magro patentamiento de origen

nacional. Para algunos, ello representa haber soslayado una política industrial creativa; para otros, es el fiel reflejo de una política industrial-desindustrializadora que propició que cadenas productivas nacionales se desarticularan y desintegraran en muchos casos, y el sector de la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME) quedara prácticamente marginado de este patrón exportador, salvo el caso de empresas que lograron mantenerse o incorporarse a las cadenas locales de proveeduría de la exportación, o bien aquellas que se ubicaron en sectores de alta tecnología.

Para resaltar la “vocación” exportadora de la economía, el gobierno mexicano ha concertado acuerdos de libre comercio y cooperación económica con alrededor de 42 países, que han sido en especial benéficos para las IED y ET, convirtiendo al país en una plataforma de entrada al mercado más grande y apetecido del mundo, el norteamericano.

### **DESINDUSTRIALIZACIÓN EN PAÍSES DESARROLLADOS, CRISIS Y NUEVAS ESTRATEGIAS DE REINDUSTRIALIZACIÓN**

Con estos antecedentes, plantearse la definición de una política industrial para el caso de México y así enfrentar la pérdida de productividad y de empleos, se antoja aún más complicado de lo que ha sido durante los últimos 30 años, en virtud de las actuales condiciones en que se encuentran las economías de EU y de Europa, pero ante las evidencias de un posible proceso de reindustrialización en ellas se podría anticipar una renovada escalada proteccionista por parte de estos países.

La crisis reciente en 2007-2009, en particular severa en EU y en Europa, ha revelado que la estrategia económica de los países desarrollados se hallaba sustentada en bases ciertamente débiles, en las que resaltan algunas características relevantes: por un lado, una mala e ineficiente regulación del sector financiero; por otro, la indisciplina fiscal de los gobiernos y, para remate, la incapacidad de la economía del conocimiento y de los servicios financieros de crear la riqueza y generar los empleos necesarios y suficientes en la medida requerida con el fin de reactivar sus mercados internos.

Algunos autores ya habían advertido el proceso de desindustrialización que las economías desarrolladas estaban sufriendo y los riesgos que ello implicaba para sus sociedades, particularmente, la pérdida de empleos y el descenso del consumo interno.

Un autor francés (Salama, 2012) expresaba en un texto de principios del año 2012 que la actual crisis se desarrolla en el contexto específico de la des-

industrialización de muchos países, provocada y acelerada fundamentalmente, por: *a*) la globalización comercial y, *b*) la desregulación financiera, y que: “A excepción de Alemania, el conjunto de los países avanzados experimenta desde hace una década una desindustrialización masiva” [además de que] “Una parte importante de las economías emergentes también atraviesa esta desindustrialización, a diferencia de algunas grandes economías asiáticas” (Salama, 2012: 50).

## LA SITUACIÓN EN LOS ESTADOS UNIDOS

En agosto de 2011, un profesor de la Universidad de Harvard –Dani Rodrik– publicó unas notas en las que señalaba que si bien pudiera ser que nos encontramos viviendo en una era posindustrial, en la que las tecnologías de la información, la biotecnología y los servicios de alto valor agregado –que al parecer se han convertido en los motores del crecimiento económico–, los mismos países ignoran la importancia de la solidez del sector manufacturero (Rodrik, 2011). Destaca que los servicios de alta tecnología requieren de conocimientos especializados, pero en realidad generan pocos puestos de trabajo y su contribución a la generación de empleos es muy limitada, en tanto que, por su parte, el sector manufacturero absorbe grandes cantidades de obreros con una especialización moderada y, por otro, para la mayoría de los países este sector continúa representando una importante fuente de empleos bien remunerados.

Para el caso particular de EU, recupera la idea de que ese país ha experimentado un constante proceso de desindustrialización desde la década de los noventa, debido, en parte, a la competencia global y también a los cambios tecnológicos –que coinciden con la estrategia transnacional de fragmentación-fragmentación-deslocalización de la producción–, de modo que la participación del sector manufacturero en términos de empleo se ha visto reducida en casi 5% desde entonces, lo cual no habría sido malo si la productividad y las remuneraciones de la mano de obra no fueran sustancialmente más elevadas en la industria de las manufacturas que en el resto de la economía, “un 75% más, de hecho”, señalaba un profesor de Harvard.

El análisis que realiza de la situación específica de la industria manufacturera estadounidense es interesante y revelador de lo que se ha ido fraguando en el corazón del sistema capitalista industrial, a raíz de la crisis de 2007-2008 y extendida a la Unión Europea, no así a la región del sudeste asiático en donde la economía industrial sigue pujante –ahí coincide con Salama–, o en América Latina donde también la economía se ha visto reanimada en varios países de la región.

Destaca que las industrias de servicios que han absorbido la mano de obra despedida por la industria manufacturera constituyen un grupo heterogéneo, en el que, por un lado en el extremo superior, las actividades financieras, de seguros y los servicios empresariales en conjunto presentan niveles de productividad similares a los de las manufacturas, creando algún número de puestos de trabajo aunque no muchos, y ello se ha dado desde antes del estallido de la crisis financiera en 2008.

Por otro lado, la mayor parte de los nuevos empleos se han creado en los llamados *servicios personales y sociales*, con los empleos menos productivos. En este sentido, el autor citado señala que:

Esta migración de puestos de trabajo hacia abajo en la escala ha hecho bajar 0.3 puntos porcentuales el crecimiento de la productividad de EU cada año desde 1990, más o menos una sexta parte del aumento real durante este periodo. [y que] La creciente proporción de mano de obra de baja productividad también ha contribuido al aumento de la desigualdad en la sociedad estadounidense. [además de que] La pérdida de empleos en el sector manufacturero estadounidense se aceleró después del año 2000, siendo la competencia mundial la causa más probable (Rodrik, 2011).

Subraya, de igual manera, que para el caso de Gran Bretaña el declive de la industria se remonta a la época de la administración conservadora de Margaret Thatcher, destacando que las cifras de su caso son aún más preocupantes, ya que entre 1990 y 2005 la participación del sector manufacturero en el empleo total se redujo en más de 7%, y la reasignación de trabajadores a puestos en servicios menos productivos le ha costado a la economía británica 0.5 % de crecimiento de la productividad cada año, que representa una cuarta parte del aumento de la productividad total en el periodo, recordando que la industrialización fue la fuerza que impulsó el rápido crecimiento del sur de Europa en los años cincuenta y sesenta, así como en el sudeste asiático desde la década de los sesenta.

Al final lanza la idea de que a medida que las economías se desarrollan y se hacen más ricas, la industria manufacturera se torna inevitablemente menos importante, pero si ello sucede antes de que los trabajadores adquieran conocimientos avanzados, el resultado puede convertirse en un riesgoso desequilibrio entre la estructura productiva de una economía y su fuerza de trabajo. Extrapolando esta idea al mismo caso estadounidense y en buena parte de la Unión Europea en la actualidad, expresa que si ello sucede entonces se podrán ver “las consecuencias en todo el mundo en forma de bajo rendimiento económico, una creciente desigualdad y divisiones políticas”.

En este contexto hay ciertas cuestiones que se han estado registrando al respecto, y todo pareciera indicar que se halla en marcha un proceso de reindustrialización en ciertas economías desarrolladas. El rescate millonario de las armadoras automotrices norteamericanas en EU, decretado por el Presidente Obama, podría constituir parte de esta nueva estrategia para tratar de resolver la crisis desatada por ellos en 2007-2008.

Pero no se trata de manera exclusiva de la industria automotriz estadounidense, como se aprecia en una nota publicada a finales de julio de 2012 (*CNNExpansión*, 2012a), en que se destaca el caso de algunas empresas norteamericanas que se encuentran planeando –o ya lo están llevando a cabo– la apertura de plantas en EU; firmas que contaban con establecimientos en economías emergentes precisamente para manufacturar parte de sus insumos, lo que les significará –en voz de sus dirigentes– recuperar un mayor control sobre el proceso de fabricación, toda vez que los costos que antes encontraban en otros países ya no resultan ser tan ventajosos, señalando que: “Después de una búsqueda de décadas por todo el mundo para reducir costos, los fabricantes estadounidenses se están dando cuenta de que las fábricas en casa pueden competir con China, India, México y otros países con bajos costos”.

Si bien esto resulta real en cierta medida, el hecho es que recuperar puestos de trabajo para mano de obra norteamericana –cuestión que ha sido reclamada por los mismos sindicatos estadounidenses–, encaja en esta tendencia de generar más empleos en territorio de EU como estrategia para poder salir de la crisis, lo que percibimos como la posibilidad de recuperación del proceso de reindustrialización que se encuentra en marcha.

En el contexto de este planteamiento se da el caso de varias compañías que se estima regresarán de vuelta “a casa”. Más producción, caso expreso de grandes firmas como General Electric (GE) –que ha cambiado su producción de electrodomésticos desde México y China a Louisville, Kentucky–, o como la también gran empresa Caterpillar Inc. que construye una nueva planta cerca de Athens, Georgia, que proyecta emplear cerca de 1,400 personas para fabricar pequeñas excavadoras y retroexcavadoras. También ha anunciado la apertura de nueve plantas o proyectos más en su país sólo en 2011, aduciendo que “escogió crecer en Estados Unidos tanto para cumplir con la demanda local como porque ha sido capaz de encontrar un suministro constante de trabajadores que pueden manejar el equipo avanzado en sus plantas” (*CNNExpansión*, 2012a).

Además de las automotrices norteamericanas de Detroit, compañías como Master Lock y otras grandes, pequeñas y medianas empresas –Seesmart Inc. por ejemplo– se encuentran expandiendo igualmente su producción en EU.

Esta tendencia parece confirmarse con otras evidencias al respecto. Se habla de que un sondeo de la empresa de consultoría Hackett Group Inc., realizado en 2012, encontró que un 46% de ejecutivos de empresas manufactureras europeas y estadounidenses expresaron que estaban considerando retornar parte de su producción a “casa” desde China, en tanto que otro 27% señaló que se encontraban planificando activamente o estar en proceso de un cambio de esa naturaleza.

Se dice que pese a la actual depresión se ha registrado una leve alza en lo que respecta al empleo industrial en EU, y ya en mayo de 2012 alrededor de 11.95 millones de norteamericanos trabajaron en empleos de manufacturas, lo que representa un 4% por encima del nivel más bajo recesivo del sector, registrado en enero de 2010. En este sentido, se considera que “las manufacturas ganaron su reputación como clave para la clase media estadounidense, en parte gracias a su históricamente sindicalizada fuerza laboral” (CNN*Expansión*, 2012a).

Uno de los argumentos esgrimidos por el Presidente de GE, Jeff Immelt, para justificar este fenómeno, es que con toda la tecnología manufacturera con la que cuentan, la mano de obra resulta ser un componente relativamente pequeño de los costos, y señala que esto es hoy muy diferente de lo que sucedía hace una década.

Esta idea y tendencia parecieran ir tomando fuerza. La misma gran firma GE, el mayor fabricante mundial de motores para avión –entre otras de sus múltiples actividades–, tiene en perspectiva la contratación de 5 mil veteranos del ejército norteamericano en los próximos cinco años e invertir alrededor de 580 millones de dólares, con el objetivo de expandir sus actividades industriales en el sector aeronáutico de su país, en el que planeaba abrir en 2012 tres nuevas fábricas.

El considerado mayor conglomerado norteamericano, ha destacado que ello será “para focalizarse en impulsar la economía estadounidense, que ha tenido una recuperación lenta desde la brutal recesión entre 2007 y 2009”, al tiempo que su Presidente –quien además es un destacado asesor en materia de empleo y economía del Presidente Barack Obama– ha expresado que: “Debemos tener confianza para actuar y restaurar la competitividad estadounidense” (CNN*Expansión*, 2012b).

Estas declaraciones fueron acompañadas de otras de la misma empresa –cuyas actividades van desde el otorgamiento de créditos a empresas medianas hasta la fabricación de locomotoras–, en las que anunciaba se reuniría para discutir estas medidas en una convocatoria en Washington, a la que se sumarían los Presidentes Ejecutivos de otras empresas trasnacionales de gran envergadura también, Boeing Co. y Dow Chemical Co. en los primeros meses de 2012.



La disputa internacional por atraer nuevamente plantas automotrices –no sólo de las empresas norteamericanas– a Estados Unidos se ha hecho cada vez más evidente, como es el caso de la alemana Volkswagen que anunció su intención de realizar una inversión millonaria en una planta en el año 2015 para la fabricación del auto Q5 de la marca Audi –un auto deportivo de lujo– que competirá en el mercado norteamericano con las empresas también alemanas BMW y Mercedes Benz. En este caso particular, es el estado estadounidense de Tennessee el que se ha encontrado compitiendo por atraer esta inversión, enfrentándose con los estados mexicanos de México, Puebla y Guanajuato. Como antecedente, hay que señalar que la armadora alemana Volkswagen ha comprometido inversiones por más de mil millones de dólares en México, en una planta de producción del modelo Beetle para todo el mundo, ubicada en Puebla, y otra en Silao, Guanajuato de producción de motores (Revista *Expansión*, 2012: 18). El grupo Volkswagen se decidió finalmente en septiembre de 2012 por el estado mexicano de Puebla para producir el modelo Q5 de Audi, con una inversión cercana a los 1,300 millones de dólares en una primera etapa, aprovechando “los bajos costos laborales de México” (CNN*Expansión*, 2012c).

Más aún, en reciente comunicado realizado en enero de 2013, Volkswagen anunció que México será también el lugar donde se fabrique el popular modelo Golf (CNN*Expansión*, 2013), por lo que el caso de la industria automotriz internacional ya no sólo se circunscribe a una competencia por los mercados, sino ahora también, en esta nueva etapa del relanzamiento de un proceso de reindustrialización en los países desarrollados, a una competencia por las zonas de producción; caso expreso de EU con México en este asunto en particular.

### LA SITUACIÓN EN EUROPA

Respecto al problema de la crisis actual en Europa, en particular de la Unión Europea, el rescate de las economías griega y española y la obstinación de la canciller alemana Angela Merkel por tratar de solucionar la crisis europea con la aplicación de fuertes medidas de austeridad, contrastan con la posición francesa del actual Presidente socialista François Hollande, en el sentido de reactivar y reanimar las economías europeas en fuerte crisis financiera sin las restricciones marcadas por la canciller alemana, y sí por la vía de la reanimación económica con un proceso de reindustrialización.

La posición del Presidente francés quedó claramente expuesta durante el proceso que experimentó el Partido Socialista francés en el año 2011 para definir en una contienda interna al candidato socialista a la Presidencia de la

República, que a la postre se enfrentaría con el entonces Presidente Nicolás Sarkozy –quien intentaba reelegirse–, aliado con la señora Merkel en las estrategias de austeridad financiera extrema con el fin de resolver la crisis económica de la Unión Europea.

Durante ese proceso interno hubo una práctica coincidencia entre los seis precandidatos socialistas que se presentaron, respecto de la necesidad de revertir la crisis económica francesa promoviendo un proceso de reindustrialización, no sólo de Francia, sino también de Europa, en el marco de la Unión.

Uno de los entonces precandidatos publicó sus propuestas en 2011 en un texto denominado *Votez pour la démondialisation!* (Montebourg, 2011). El libro en el proemio incluye una idea expresada por John Maynard Keynes en 1933, que de manera textual señala:<sup>2</sup> “Las ideas, el conocimiento, el arte, la hospitalidad, los viajes: son las cosas que, por naturaleza, deben ser internacionales. Pero produzcamos las mercancías en casa cada ocasión que sea razonable y prácticamente posible” (Montebourg, 2011: 7).

Esta es una idea de la que participan en la actualidad los socialista franceses y están proponiendo como salida a su crisis; una idea que remite justamente a la necesidad de reindustrializar sus economías ante la escasez de empleos y de generación de riqueza, y que coincide curiosamente con lo que ya está sucediendo en la economía de EU, iniciativas ambas que han sido promovidas y apoyadas por el Estado.

En el prefacio de esta obra, el prologuista –Emmanuel Todd– subraya que el autor enfrenta en su libro los verdaderos problemas que son:

“El libre intercambio que destruye la vida económica de los ciudadanos y mata la democracia, el juego egoísta de las grandes potencias exportadoras como son China o Alemania. Constata la imposibilidad y el arcaísmo del socialismo redistributivo, la inutilidad e ineficacia del socialismo de ajuste [...] Propone, en términos claros, una solución: el proteccionismo europeo con su necesaria dimensión ecológica. Como hombre de Estado, admite [Montebourg] que la solución pasa por una negociación cerrada y amigable con Alemania (Montebourg, 2011: 9).”

Y es justo lo que ha estado sucediendo, una vez que Hollande ganó la Presidencia de Francia y hubo de confrontarse con la canciller alemana en su primer acto público para promover las políticas de recuperación de las eco-

---

<sup>2</sup> Traducción libre del autor.

nomías de la UE, pero no aquéllas preconizadas unilateralmente por ella y el anterior Presidente Sarkozy.

Alemania sugiere drásticas medidas de austeridad fiscal, debido, es muy probable, a que es la única economía industrial europea que no ha sufrido de forma significativa las consecuencias de la actual crisis, ya que a final de cuentas buena parte de sus exportaciones manufactureras tienen como destino el mismo mercado europeo. Una reindustrialización de los países europeos de la zona significaría para Alemania una reducción sustantiva de su mercado europeo. Quizá por ello su renuencia a adoptar las propuestas de Hollande.

Montebourg –el autor del libro de referencia– señala algunas de las consecuencias que ha dejado la mundialización de la economía a Francia, administrada por las grandes ET y por las estrategias de deslocalización de la producción, y subraya que:

“Las pérdidas de empleos ligadas a las deslocalizaciones o a reducciones de efectivos provocadas por la búsqueda de salarios débiles o carentes de protección social, han representado 8% de los empleos industriales de la zona euro desde 1995, según el economista Patrick Artus. [y que] En 30 años, alrededor de 2 millones de empleos industriales han sido destruidos en Francia (1,913,500 entre 1980 y 2007). ...[lo que] representa 71,000 empleos destruidos en promedio cada año, y un total de 36% de los efectivos industriales. [Y recuerda que] El economista Jacques Sapir estima que las pérdidas directas e indirectas ligadas a las deslocalizaciones representan alrededor del 4% de la población [económicamente] activa, es decir, casi la mitad del desempleo actual (Montebourg, 2011: 31).”

Esto representa, sin duda alguna, un reto para México en las condiciones actuales, pero quizá no tanto si la búsqueda de un replanteamiento de política industrial con una fuerte base científica tecnológica fuera la idea con el fin de construir un México volcado más a reforzar su sector industrial manufacturero, y a otorgarle a su mercado interno la protección debida.

## REFLEXIONES FINALES

Plantearse la posibilidad de generar un proceso de reindustrialización en México remite a la necesidad de definir una visión diferente del desarrollo, que para el caso requeriría de estrategias distintas en términos de política comercial, de política industrial y de CyT+i, así como de políticas de apoyo a las MIPYMES, pero también de otras políticas que forman parte de una más amplia

estrategia de desarrollo como son las educativas, laborales, de financiamiento, fiscales, monetarias.

Con ello destacamos que el desafío de plantear una política industrial que tenga como objetivo revertir el actual proceso de desindustrialización, pero además generar un proceso de reindustrialización con características diferentes, es altamente complejo y requiere de cambios profundos, de verdaderas reformas en diversos ámbitos de la política económica y social, sobre todo si a ello se agrega considerar lo que pareciera ser una tendencia actual de reindustrialización de las economías desarrolladas.

Nos queda claro que es un enorme desafío para la sociedad mexicana. Apenas el 1° de diciembre de 2012 inició la gestión de un nuevo gobierno, emanado de un proceso electoral que se caracterizó por no ser un ejercicio democrático ni un ejemplo de limpieza electoral. Pero lo que destaca hasta el momento es que nada indica que se estén gestando las condiciones para un cambio en beneficio del desarrollo.

Ello queda evidenciado con lo que se ha hecho respecto a la reforma laboral, que llevará a una mayor flexibilización del trabajo, a una mayor contracción de los salarios y a una precarización de los empleos de tiempo parcial. Esto indica la intención de continuar con la estrategia de competir internacionalmente con base en una mano de obra aún más barata que atraiga a las inversiones extranjeras, una estrategia que inhibe la innovación propia y que ha sido la base del patrón exportador maquilador que nos ha caracterizado los últimos 20 años.

Con ello, se podría casi asegurar que estamos en presencia de una profundización perniciosa del modelo de desarrollo de naturaleza neoliberal, que ha sido un gran productor de desigualdad y de pobreza de 30 años para acá, y que vamos a contracorriente de lo que está sucediendo en otras economías latinoamericanas que han ido perdiendo el temor de proteger a su sociedad y a sus sectores productivos nacionales.

## BIBLIOGRAFÍA

- Baldwin, R., *Globalization: The Great Unbundling(s)*, Informe preparado por la Oficina del Primer Ministro de Finlandia durante su presidencia en la UE, 2006.
- Blyde, J. y C. Volpe Martincus, “El comercio y la organización de la producción a escala internacional. Perspectivas para América Latina y el Caribe”, en *Integración y Comercio*, año 15, núm. 32, enero-junio 2011, pp. 1-5.

- CEPAL, *Globalización y desarrollo*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile, 2002.
- CNN*Expansión*, “Empresas apuestan por fábricas en EU”, en CNN*Expansión*, 2012a. [En línea]. Disponible en: <<http://www.cnnexpansion.com/economia/2012/07/28/empresas-apuestan-por-fabricas-en-eu?newsscnn2=1343509816>>. [Consultado el día 29 de julio de 2012].
- \_\_\_\_\_, “GE planea inversión de 580 mdd en EU”, en CNN*Expansión*, 2012b. [En línea] Disponible en: <<http://www.cnnexpansion.com/negocios/2012/02/13/ge-planea-inversion-de-580-mdd-en-eu>>. [Consultado el día 29 de julio de 2012].
- \_\_\_\_\_, “2012: México vive un año automotriz”, en CNN*Expansión* 2012c. [En línea] Disponible en: <<http://www.cnnexpansion.com/negocios/2012/11/16/audi>>. [Consultado el día 29 de enero de 2013].
- \_\_\_\_\_, “Volkswagen producirá el Golf en Puebla”, en CNN*Expansión*, 2013. [En línea] Disponible en: <<http://www.cnnexpansion.com/negocios/2013/01/25/volkswagen-producira-el-golf-en-puebla?newsscnn2=1359150836>>. [Consultado el día 29 de enero de 2013].
- Feenstra, R., “Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy”, en *Journal of Economic Perspectives*, 2 (4), 1998.
- Krugman, P., “Growing Globe Trade: Causes and Consequences”, en *Brooking Papers on Economic Activity*, 1, 1995.
- Leamer, E., “In Search of Stolper-Samuelson Effects on U.S. Wages”, en *NBER Working Paper 5427*, 1996.
- Montebourg, A., *Votez pour la démondialisation!*, Flammarion, París, 2011.
- Olmedo, B., *Apuntes sobre industrialización y sector externo en América Latina: el caso de México*, Instituto de Investigaciones Económicas, IIEC-UNAM/Miguel Ángel Porrúa, México, 2006.
- Revista *Expansión*, “Volkswagen. Tres mexicanos contra Tenesí”, México, 30 de abril-13 de mayo, 2012.
- Rodrik, D., “El imperativo manufacturero”, en *Project Syndicate*, 2011. [En línea] Disponible en: <<http://www.project-syndicate.org/commentary/the-manufacturing-imperative/spanish>>. [Consultado el día 11 de mayo de 2012].
- Sabolo, Y. y R. Trajtenberg, *El impacto de las empresas multinacionales en el empleo y los ingresos. Nota metodológica*, Oficina Internacional del Trabajo (OIT), mimeógrafo, Ginebra, 1974.
- Salama, P., “Preguntas y respuestas sobre la crisis mundial”, en *Nueva Sociedad*, núm. 237, Buenos Aires, enero-febrero, 2012.



# INSERCIÓN EN LA ECONOMÍA MUNDIAL, ACUMULACIÓN Y MERCADO DE TRABAJO EN AMÉRICA LATINA. DIFERENCIAS ENTRE EL NORTE Y EL SUR DE LA REGIÓN

María Cristina Cacciamali y Eduardo Luiz Cury

## RESUMEN

Este trabajo analiza el comportamiento del mercado de trabajo latinoamericano en el periodo de 1990 a 2009. El enfoque metodológico y teórico se basa en las características del patrón de acumulación del norte de la región (México y Centroamérica), en comparación con las características del patrón de América del Sur. Se estudian los dos modelos de acumulación y se argumenta que el modelo aplicado por la mayoría de los gobiernos del sur (con orientación primario exportador y fuerte intervención del Estado para ampliar el mercado interno, con el fin de promover la distribución del ingreso y disminuir los índices de pobreza) ha obtenido un mejor resultado en la generación de empleos formales y en la consolidación de una clase media multiétnica; a diferencia del modelo de acumulación de los países del norte (con orientación secundario exportador, y pago de bajos salarios) se comentará que en los países del norte, a pesar de su buen desempeño económico durante la década de 1990, se registraron limitados aumentos salariales.

**Palabras clave:** América Latina, empleo, salarios, mercado de trabajo, pobreza, clase media, patrón de acumulación, 1990-2009.

## GLOBAL ECONOMIC INSERTION, ACCUMULATION AND THE LABOR MARKET IN LATIN AMERICA: HOW THE NORTH AND SOUTH ARE DIFFERENT

### ABSTRACT

This work analyzes the behavior of the Latin American labor market from 1990 to 2009. Its methodology and theoretical approach focus on comparing the features of the accumulation pattern in the Northern region (Mexico and Central America) with those of South America. This text studies the two accumulation models and argues that the model applied by the majority of governments in South American (oriented towards primary exports, with strong State intervention to grow the domestic market, promote income distribution and reduce poverty levels) has produced better results in terms of generating formal employment and consolidating a multi-ethnic middle class, what has happened in Northern countries (oriented towards secondary exports and paying low salaries). This work will note that despite the strong economic performance of Northern countries in the 1990s, salary increases were limited.

**Key words:** Latin America, employment, salaries, the labor market, poverty, the middle class, accumulation patterns, 1990-2009.

## INTRODUCCIÓN\*

En el presente capítulo se argumenta en favor de la tesis de mantener un modelo de crecimiento económico en América Latina, basado en la exportación y el desarrollo del mercado interno con distribución de ingreso, a partir de innúmeras y complementarias intervenciones públicas con el fin de consolidar una sociedad de clase media más homogénea. En el sur de la región, en los años 2000, un conjunto de programas integrados de carácter distributivo potencializó los beneficios del crecimiento de las exportaciones de *commodities*, revirtiendo la baja creación de empleos del sector formal, característica de la década anterior, y a cambiar la tendencia tradicional de la región de concentración del ingreso familiar (Cacciamali, 2012). La década de los años 2000 marcó la aceleración de intervenciones articuladas y coordinadas por el Estado, para aumentar los ingresos de los estratos más pobres de la población. Entre las más importantes resaltamos la ampliación de la oferta de educación en todos los niveles, incluso con apoyo financiero a estudiantes de menor ingreso familiar *per cápita*; políticas laborales como activación del salario mínimo, activas y pasivas del mercado de trabajo; ampliación de la oferta de crédito – consumo y producción para estratos populares y micro y pequeñas empresas, respectivamente–; ampliación de la cobertura del sistema público de seguridad social a no contribuyentes, y creación de programas de transferencia de ingresos condicionales para la población más pobre y/o grupos vulnerables.

Desde el final de la década de los ochenta, las economías del norte de América Latina –México y América Central– crecieron asociadas directamente con la expansión del consumo estadounidense. El modelo de crecimiento adoptado fue exportador secundario de bajos salarios para mantener la competitividad, especialmente frente a los países asiáticos, causando que se mantuvieran los bajos niveles de ingreso familiares y de la exclusión social.

Este capítulo está organizado en cinco apartados, además de la introducción y las consideraciones finales. El primer y segundo apartado tratan de la expansión de *commodities* en la economía mundial al inicio del siglo XXI, y el regreso de un periodo de crecimiento económico en América del Sur, que promovió la expansión del empleo formal en la región. En los años 2000,

---

\* Los autores agradecen a Genaro Aguilar (UNT, México; FEA/PROLAM-USP), Fabio Tatei (FIPE; PROLAM-USP; NESPI-USP/CNPQ), André Campos (IPEA; PROLAM/NESPI-USP/CNPQ), Maria de Fátima-José Silva (UNIFESP NESPI-USP/CNPQ) y Tania Toledo (UFSCAR; NESPI-USP/CNPQ) por las discusiones a lo largo de este trabajo. También agradecen a Alicia Girón (IIEC-UNAM) por la oportunidad de discutir con profundidad el desarrollo de esta investigación.



la demanda china causó escasez de alimentos alteró los términos de intercambio con relación a los productos manufacturados y favoreció a los países exportadores de productos primarios. Por otra parte, el fuerte crecimiento de la producción en los países industrializados y las políticas de subsidios a la producción de biocombustibles han corroborado el incremento de los precios de *commodities*.<sup>1</sup> Esta coyuntura favoreció el ingreso significativo del flujo de divisas y de manufacturas a precios populares para América del Sur, dinamizando la demanda agregada, impulsando inversiones y colaborando con el éxito de la política económica y social de refuerzo al mercado interno, creación de empleo y aumento de los salarios reales, adoptada por diversos países de la región.

El tercer apartado aborda la interacción entre la ejecución de la política económica y la política social, sobre todo en la región sur. Y los dos últimos apartados presentan los resultados del mercado de trabajo, y la distribución del ingreso y las tasas de pobreza, respectivamente. El hincapié en estos apartados es el cambio entre el norte y el sur de la región durante las décadas.

#### **LA EXPANSIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE *COMMODITIES* Y EL RETORNO DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO**

Al final de la década de los setenta, líderes chinos, encabezados por Deng Xiaoping, cambiaron la política externa y económica del país abriéndola al capitalismo occidental. El modelo económico chino, por un lado, utilizó capital y tecnología extranjera y, por otro, con más del 20% de la población mundial, reguló la migración de la población rural a zonas urbanas, con el fin de mantener la oferta de mano de obra a bajos salarios reales y expandir la industria manufacturera.

Con las reformas destinadas a aumentar la productividad en las zonas rurales, el trabajo excedente se vertió en las ciudades e impulsó el mercado laboral chino (Leão, 2010). Con los cambios en el campo en busca de una mayor productividad, un nuevo sistema fue establecido entre las asociaciones de los agricultores y el Estado. Desde entonces, los agricultores son libres de vender el excedente producido en el mercado; la oferta de alimentos pudo aumentar a precios más bajos (Oliveira, 2005). Y la creciente oferta de mano de obra en las ciudades permitió tasas más elevadas de crecimiento del PIB y tasas bajas de desempleo siempre por debajo del 5% entre 1980 y 2007. Por otra parte, Ghose

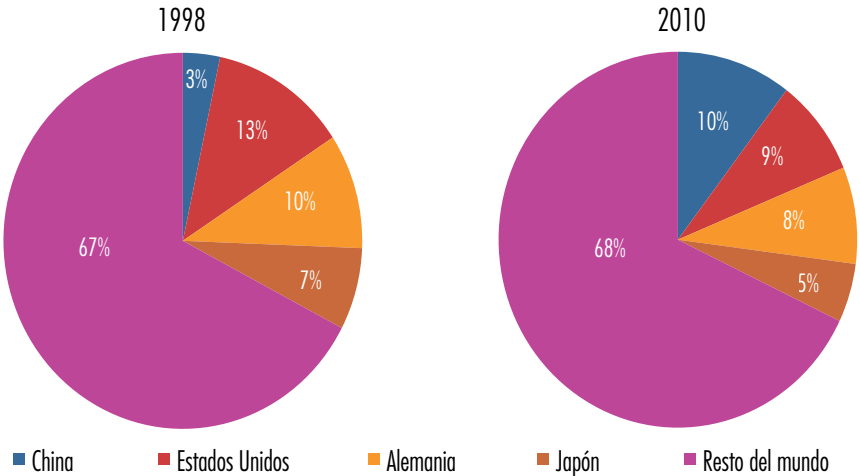
---

<sup>1</sup> Entre 1995 y 2007 los países miembros de la OCDE crecerán 2.6% a.a. en la media.

(2005) observó un alza de los salarios en China, sobre todo a partir de la década de los noventa, que estimuló la elevación de la calidad de la mano de obra.

De esta forma, en 30 años, China se convirtió en una de las mayores economías industriales del planeta (Lu y Gao, 2011: 111-138). La planificación central, así como el establecimiento de *clusters* para exportación y la formación en gran escala de mano de obra calificada permitió un acelerado *catch up* tecnológico en la manufactura que, rápidamente, pasó de baja densidad tecnológica a alta complejidad. En 2007, China representaba el principal exportador y el segundo importador de mercancías de la economía mundial (WTO).

Gráfica 1  
Exportación mundial



Fuente: Elaboración propia. Organización Mundial del Comercio.

Ese nuevo diseño de la división internacional del trabajo confirmó el papel de los países del sur de América como exportadores de *commodities*, y reafirmó la asociación de los países del norte de América Latina como México, República Dominicana, El Salvador y Costa Rica con la economía estadounidense (Macedo y Silva, 2010; Moreno-Brid *et al.*, 2005; Cacciamali y José-Silva, 2005: 117-127). En 2009, China estaba entre los cinco principales destinos y orígenes de mercancías de casi todos los países de América del Sur –Argentina, Brasil, Chile y Perú– (OMC, 2009). Entre las principales exportaciones de los países de América del Sur se encuentran los productos agrícolas, combustibles, minerales y manufacturas de baja y media tecnología y entre los productos importados se encuentra todo tipo de manufactura, desde intensiva en mano

de obra hasta de alto valor agregado. Argentina, Chile y Perú destinan, respectivamente, cerca de 9%, 11% y 13% de sus exportaciones a China y con Brasil (7%) se constituyen en los principales socios comerciales del país asiático en la región. Respecto a las importaciones, Paraguay representa un caso extremo, ya que el 27% de sus importaciones provienen de China, luego se encuentran Chile y Argentina con el 11% y después Brasil, México y Colombia con el 10% (CEPAL, 2010). Los datos mencionados muestran dos situaciones: la interdependencia, con alta dinámica comercial, entre los principales países de América del Sur y China, y la menor relación comercial existente entre el país asiático y los países del norte de América Latina y el Caribe, aunque se nota ligera tendencia al aumento.

China amplía sus relaciones económicas en todas las regiones del mundo. Es el principal socio comercial de todos los países de Asia Oriental como Japón, Corea del Sur, Corea del Norte, Hong Kong y Taiwán; estrecha relaciones económicas con el continente africano<sup>2</sup> y aumenta su influencia en América Latina (OMC, 2011). Entre 2003 y 2009, la inversión extranjera directa de China en América Latina creció cerca de 20 veces, pasando de 15.86 mil millones a 344.09 mil millones de dólares, que constituye el 54% de la formación bruta de capital fijo y 12.5% del PIB regional (Cacciamali *et al.*, 2012: 91-110). Se estima que en 2009 el 17% de la inversión extranjera directa fue destinada a América Latina y a el Caribe. En América del Sur, Brasil es el principal destino de la inversión directa de China, seguido por Perú, Argentina y Venezuela (Cacciamali *et al.*, 2012: 15). Los sectores más capitalizados fueron los de infraestructura y producción de materia prima, y crecientemente sectores de bienes durables y máquinas agrícolas.

## DESEMPEÑO MACROECONÓMICO DE LATINOAMÉRICA E INSERCIÓN EN EL COMERCIO MUNDIAL

El comportamiento de las principales economías de América del Sur en la década de 2000 fue beneficiado por la multiplicidad de socios comerciales, así como por la consolidación del mercado interno como fuerte componente de la demanda agregada. El crecimiento medio anual del PIB entre 2000 y 2010

---

<sup>2</sup> En 2006, el gobierno chino realizó en Pekín una reunión con 48 jefes de Estado del continente africano, con el objetivo de aumentar la cooperación comercial y alcanzar la marca de 100 mil millones de dólares en transacciones comerciales en 2010, y en 2006. China se consolidó como uno de los tres principales socios comerciales del continente africano (Nelson, 2006).

fue para Argentina, Brasil y Chile de 4.08%, 3.67% y 3.81%, respectivamente, mientras que México obtuvo un crecimiento promedio de 2.29% al año en el mismo periodo. El crecimiento se produjo con estabilidad de precios. Con excepción de Argentina, en los últimos cinco años de la primera década del siglo XXI, la tasa de inflación se mantuvo moderada y por debajo de dos dígitos. El crecimiento del PIB per cápita en la última década, a precios del año 2000 en dólares americanos, muestra el desempeño superior de las economías del sur en este periodo. Argentina obtuvo crecimiento de 29.1%, Brasil de 19.3% y Chile de 24.6%, contrastando claramente con las economías del norte que, en el caso de México, por ejemplo, presentó el crecimiento del PIB per cápita para el mismo periodo de 1.2%. El volumen de reservas también tuvo gran crecimiento, principalmente en Brasil, donde en 2010 alcanzó más de 288 mil millones de dólares corrientes (World Bank, diversos años). El buen desempeño de la economía atrajo inversiones directas extranjeras (FDE), que en 2010 representaron 660.5 mil millones de dólares en el total de IED –equivalente al 30.8% del PIB de Brasil (Banco Central do Brasil, 2011)– lo que fue decisivo para la creación de nuevos empleos formales y el aumento de los salarios reales.

En 2005, la apertura comercial de México superó el 70% del PIB, dejando en evidencia el modelo secundario exportador. Según los datos de la OMC, en 2011 cerca del 78.7% de las exportaciones y 49.8% de las importaciones mexicanas tienen como destino y origen, respectivamente, Estados Unidos. El pequeño crecimiento del PIB per cápita y el aumento del desempleo –aunque todavía se mantenga bajo–<sup>3</sup> muestran la fuerte dependencia del país con la economía norteamericana que demanda menos exportaciones desde el “11 de septiembre”,<sup>4</sup> situación agravada por la crisis financiera de 2008.

La entrada de China, como socio comercial en ascensión de los principales países de América del Sur, aumentó el nivel de competitividad de la región, de tal forma que los principales productos exportados por los países latinoamericanos continúan siendo los *commodities*, mientras aumentan las importa-

---

<sup>3</sup> El sector informal en México es amplio y ocupa a parte de la población económicamente activa con ingreso próximo o igual a 0. Ese es uno de los motivos por el cual la tasa de desempleo es muy baja frente a los demás países de la región (Cacciamali, 2001).

<sup>4</sup> A partir de los ataques del 11 de septiembre, el Presidente norteamericano George W. Bush declaró la “Guerra al Terror” como estrategia para combatir el terrorismo global. Las invasiones a Afganistán e Irak, en 2001 y 2003, respectivamente, ejemplifican el contexto. En este periodo aumentó el consumo público, disminuyó el consumo privado y aumentó el desempleo; cuadro que se agravó con la crisis financiera.

ciones de productos intensivos en tecnología. En ese sentido, se observa una pérdida de la densidad tecnológica en sectores manufactureros de los países de la región, que podrá llevarlos a una “reducción del dinamismo futuro, por sacrificar la capacidad de generar innovaciones e incorporar mano de obra más calificada en el proceso productivo” (Cacciamali *et al.*, 2012c: 21), causando la generación de un perfil de empleo de baja calidad, y de un equilibrio de bajo bienestar. O sea, la dependencia económica se renueva, ahora subordinada a una semiperiferia: China.

El comportamiento de las exportaciones apuntan a esa dirección. Al inicio del siglo XXI, las exportaciones brasileñas a China representaban cerca del 2% del total y al final de la década esa participación pasó a ser un poco más del 13%. En 2010, China se consolidó como el segundo mayor destino para las exportaciones de Brasil, el primero fue la Unión Europea. En ese año, China absorbió el 15% de las exportaciones brasileñas y el 8.5% y 23.2% de las exportaciones argentinas y chilenas, respectivamente (OMC, 2010). Con el aumento del índice de apertura comercial de los países latinoamericanos durante la última década, el riesgo de ocurrir un nuevo ciclo de desindustrialización, principalmente en Brasil, aumenta.

## **POLÍTICAS SOCIALES Y CRECIMIENTO ECONÓMICO CON MENOR CONCENTRACIÓN DE INGRESO PERSONAL Y FAMILIAR**

El reciente proceso de crecimiento económico difiere de periodos anteriores, por ejemplo, los años setenta presentaron simultáneamente la distribución del ingreso familiar y, sobre todo, la reducción de las tasas de pobreza como consecuencia de la ejecución de una política económica intensiva en programas sociales.

La intervención pública se concentró en dos ejes comunes a todos los países (con diferente intensidad en cada caso). El primero hacía referencia a la aplicación de una política económica de estabilidad de precios, destinando las divisas de exportación a expandir el mercado interno, aumentar la inversión con recursos internos y del exterior y crear empleos formales. El segundo, se refería a la concretización de múltiples intervenciones redistributivas, integradas o complementarias como por ejemplo: mayor oferta educacional pública y privada; ampliación de la inserción bancaria y más crédito para los estratos sociales de menores ingresos; renovación de los programas de apoyo a micro y pequeñas empresas, con aumento de créditos a este sector; mayor cobertura de las políticas pasivas y activas del mercado laboral; aplicación coherente y

continua de la política activa del salario mínimo; creación de la inspección laboral, y creación de incentivos para la formalización del empleo; innovación en la legislación y establecimiento de incentivos para frenar las prácticas discriminatorias; aumento de la cobertura del sistema de seguridad social de naturaleza no contributiva; y expansión de programas de asistencia social a los más pobres y personas que se encuentran en situación de vulnerabilidad (Gasparini y Cruces, 2010; Jaramillo y Saavedra, 2010).

La permanencia por más de 10 años de acciones combinadas estableció, en los años 2000 en América del Sur, un modelo de crecimiento con distribución del ingreso personal y familiar, muchas veces denominado *neodesarrollista*. Se trata de un modelo antagónico al de los años noventa –de carácter liberal– y más completo en su dimensión social que el modelo de los años cincuenta, basado en la sustitución de importaciones; en la mayoría de los países de la región no se ejecutaron políticas de desarrollo de capital humano o de mayor acceso al crédito para micro y pequeñas empresas y actividades informales, ni se implementaron programas asistenciales en gran escala. Una mayor inclusión social vendría con el crecimiento económico.

Esa concepción y la ausencia de integración entre política económica y social son, entre otras, las razones que causaron el aumento de la concentración del ingreso en aquel periodo. En los años 2000, al contrario, las múltiples intervenciones públicas redistributivas llevaron al crecimiento del empleo formal con reducción de las diferencias de remuneración entre los más y los menos calificados, hombres y mujeres, grupos étnicos y color de piel. La disminución de los diferenciales salariales fue una de las principales consecuencias de la política redistributiva relacionada con el mercado de trabajo, principalmente los aumentos al salario mínimo; todo ello se encuentra entre las principales causas de la reducción del índice de desigualdad de distribución de ingreso de las familias, el índice de Gini, por ejemplo.

En los años 2000, entre los países del norte de América Latina, México no presentó una reducción tan pronunciada en el grado de desigualdad de distribución del ingreso como los países de América del Sur; el mejor desempeño de ese país en este campo fue entre los años 1984 y 1994 (Esquivel, 2010). Las causas de la reducción de la desigualdad del ingreso en México, como en los países del sur, se pueden asociar a la conjugación de acciones del Estado con el mercado, o sea, liberalización comercial, mayor oferta educacional, que contribuye a la reducción de las diferencias salariales, y programas de transferencia de ingresos condicionados para los más pobres, sobretudo de la zona rural (*Progresas y Oportunidades*) (Esquivel, 2010). A diferencia de los gobiernos del sur, el gobierno mexicano, como ya se mencionó, llevó a cabo un modelo se-

cundario exportador de bajos salarios, destinado, principalmente, al mercado de consumo estadounidense con el cual creó fuerte dependencia –78.7% de las exportaciones mexicanas se destinaron a Estados Unidos en 2011. La intervención redistributiva del Estado fue menos amplia, el desarrollo del mercado interno recibió poca atención, así como la política laboral y de reducción de las asimetrías en el mercado de crédito. Por otro lado, el empleo se amplió principalmente en las ocupaciones del sector informal y los salarios reales disminuyeron en relación a los años noventa.<sup>5</sup>

El comportamiento inestable de la economía estadounidense desde el comienzo del siglo XXI deprimió la economía mexicana y aumentó el flujo de inmigración de sus habitantes a Estados Unidos, haciendo que las remesas enviadas por los emigrantes fueran consideradas como una de las causas del aumento del grado de desigualdad, aunque existen controversias sobre el tema.<sup>6</sup> También es importante resaltar que parte de la reducción de las diferencias de salarios –entre hombres y mujeres y personas con más o con menos calificación– en el caso de México, puede ser atribuida al bajo dinamismo de la economía y a la falta de oportunidades del mercado de trabajo (Cacciamali y Tatei, 2012: 174-199), además de la mayor oferta de trabajadores calificados y de la liberalización comercial.

## CONSECUENCIAS SOBRE LOS MERCADOS DE TRABAJO

A cada modelo de crecimiento –norte y sur de la región– correspondió un perfil de empleo y desempeño distinto entre las décadas de 1990 y 2000. Estudios sobre la situación económica y social de América Latina, realizados para los años noventa indicaban que los países del norte (México, América Central y parte de el Caribe) tuvieron mejor desempeño económico y del mercado de trabajo que los países de América del Sur.<sup>7</sup> De acuerdo con Cacciamali y José-

---

<sup>5</sup> Informaciones provenientes de la OIT indican que el sector informal mexicano creció 5% entre 2000 y 2009; en los años 2000 el salario mínimo real disminuyó en relación a 1990; y la remuneración media real de la industria manufacturera creció sólo 16% a lo largo de esta última década.

<sup>6</sup> La literatura especializada sobre ese tema no presenta resultados conclusivos sobre el efecto de las remesas en la distribución del ingreso. A continuación citamos algunos artículos que tratan del tema y producen resultados propios (Alfaro y Morales, 2006; Fajnzylber y López, 2006; Villaraeal, 2011).

<sup>7</sup> República Dominicana, Honduras, El Salvador, Costa Rica, Guatemala y México fueron considerados pertenecientes al grupo de los países del norte de América Latina, y Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, del grupo de los países del sur.

Silva (2005), la explicación para el mayor dinamismo económico de la región norte derivaba de la expansión del sector industrial sobre la forma de maquila simple en el Caribe o compleja en México. Las exportaciones de manufacturados, de forma creciente en 1999 llevaron al aumento del producto y del empleo industrial a una tasa promedio de 4.77% y 4.3% respectivamente. El total del empleo asalariado creció 4.2% al año y la reducción del tamaño del Estado siguiendo las directrices del modelo neoliberal adoptado por la región disminuyó el empleo público en -4.25% (Cuadro 1). El desempeño significativo del sector manufacturero en el norte de América Latina contribuyó a 13.2% de crecimiento del empleo total de la subregión (Stallings y Weller, 2001: 203-204).

La inestabilidad y volatilidad del crecimiento económico en los años noventa<sup>8</sup> menor demanda internacional de *commodities* y la prevalencia de la política monetaria de metas de inflación crearon un ambiente negativo para el desempeño económico del sur.<sup>9</sup> Los mercados laborales del sur presentaron la tasa anual de 1.9% del empleo total, -0.1% anual del empleo industrial y 1.8% anual para el empleo asalariado: indicadores muy inferiores a los de los países del norte en el mismo periodo. A diferencia de las economías del norte, el empleo industrial influyó negativamente en el crecimiento del empleo total (-0.6% anual), y en consonancia con la redimensión del Estado el empleo público tuvo una rebaja de -2.3% al año (cuadro 1).

---

<sup>8</sup> Los países del sur también fueron perjudicados duramente por las crisis financieras de los últimos cinco años de la década de noventa: México (1995), países del sudeste y este asiático (1997) y Rusia (1998), así como por la devaluación de la moneda brasileña en 1999. La crisis financiera de Asia provocó dos efectos: devaluación de las monedas de los países asiáticos, aumentando la competitividad de sus exportaciones con relación a los países latinoamericanos, e inestabilidad financiera en los movimientos de capitales de corto plazo en la región; situación agravada por la crisis rusa y por la crisis bancaria de Japón (1998). La devaluación cambial brasileña afectó a los países del Mercosur, por medio de la reducción de las exportaciones de Argentina y Uruguay para Brasil, ocasionando recesión económica en esos dos países.

<sup>9</sup> El bajo dinamismo de la economía de los países de América del Sur se mantuvo hasta el inicio de los años 2000 y fue reforzado por la inestabilidad económica y política internacional y los problemas políticos de determinados países de la región. Entre los primeros, destacamos el ataque a las Torres Gemelas el 11 de septiembre de 2001, la guerra de Irak y de Afganistán, la recesión en Estados Unidos y la pérdida de credibilidad de grandes empresas francesas y norteamericanas que falsificaron informaciones. Esos factores redujeron el ingreso de capitales en la región y contribuyeron con la caída de los precios de las *commodities*, con excepción del petróleo. Entre los problemas regionales, destacamos el colapso de la economía argentina y el deterioro de la narcoguerrilla colombiana.



Cuadro 1  
Indicadores de empleo y producto industrial en la década de 1990.  
Tasas de crecimiento anual (en %)

<i>Región</i>	<i>Norte (1)</i>	<i>Sur (2)</i>
Producto industrial	4.77	0.43
Empleo total	3.60	1.90
Empleo industrial	4.30	-0.10
Empleo asalariado	4.20	1.80
Empleo público (3)	-4.25	-2.30

(1) República Dominicana, Honduras, El Salvador, Costa Rica, Guatemala y México.

(2) Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

(3) Para el norte, datos disponibles sólo de Costa Rica, Honduras y México.

Fuente: elaboración propia con base en datos de la CEPAL, OIT y Cacciamali y José-Silva (2005).

La década de los años 2000 marca un periodo de inflexión. El descenso de la demanda de manufacturados estadounidense redujo el crecimiento económico del norte y, al contrario, la dinámica del comercio mundial impulsó las economías del sur, que presentaron en la mayoría de los países un desempeño superior a los de la región norte.

El producto industrial de los países del norte de América Latina creció a una tasa media de 2.3% a.a. durante esa década, lo que elevó el empleo total a una tasa de crecimiento medio de 2.57% a.a. El empleo industrial creció a una tasa media de 0.75% a.a. y el empleo asalariado a 2.91% a.a.; el empleo público se mantuvo estable en México y con una pequeña reducción en Costa Rica y El Salvador de -0.5% y -2.4%, respectivamente. En el sur, en ese mismo periodo, la manufactura, destinada, principalmente al mercado doméstico, aumentó 2.61% a.a., el empleo industrial creció a una tasa media de 2.01% a.a. el empleo total a un promedio de 2.76% a.a. y el empleo asalariado a 3.1% a.a. (Cuadro 2).

Históricamente, la ocupación en el sector informal representa gran parte del empleo en el mercado de trabajo latinoamericano. En los años noventa, el sector informal absorbía en cuatro de siete países de América del Sur cerca del 40% de la población ocupada, y en los otros tres aproximadamente 50% (Cacciamali y José-Silva, 2005). De forma análoga, en la región norte en el mismo año, el sector informal de México y de Costa Rica representaba en ci-

Cuadro 2  
Indicadores de empleo y producto industrial en la década de 2000  
Tasas de crecimiento anual (en %)

<i>Región</i>	<i>Norte (1)</i>	<i>Sur (2)</i>
Producto industrial	2.30	2.61
Empleo total	2.57	2.76
Empleo industrial	0.75	2.01
Empleo asalariado	2.91	3.10
Empleo público (3)	n/d	n/d

(1) República Dominicana, Honduras, El Salvador, Costa Rica, Guatemala y México.

(2) Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

(3) Para el norte, datos disponibles sólo de Costa Rica, Honduras y México.

Fuente: elaboración propia con base en datos de la CEPAL, OIT y Cacciamali y José-Silva (2005).

fras aproximadas 40% de los ocupados, mientras que en Honduras el porcentual era poco más de 50%. A lo largo de los años noventa todos los países de la región aumentaron la ocupación en el sector informal, solamente Argentina fue excepción en la región sur, pues logró mitigar el porcentaje de ocupados informales en -2.7%. Perú y Venezuela presentaron los mayores aumentos, 9.9% y 12%, respectivamente, y México presentó el menor aumento 0.8%. Estos resultados se relacionan con la inestabilidad de la tasa de crecimiento económico; la reubicación de las actividades económicas en regiones donde no hay organización sindical, y la desorganización institucional en virtud de propuestas para desregular el mercado de trabajo que desalentó la contratación formal<sup>10</sup> (Cuadro 3).

<sup>10</sup> Adoptamos la definición de empleo informal utilizada por la OIT después de la décima séptima Conferencia Internacional del Trabajo (CIET), para la cual son consideradas relaciones de empleo informal: propietarios de unidades productivas en el sector y trabajadores por cuenta propia; miembros de la familia y asalariados eventuales no registrados, sin seguridad pública social; miembros de cooperativas informales y trabajadores que producen bienes para uso propio. Ver, entre otros, la definición en Cacciamali y José-Silva, 2005.

Cuadro 3  
América Latina: estructura del empleo no agrícola 1990-2009  
(porcentajes)

<i>Países/ años</i>	Sector informal					Sector formal		
	<i>Total</i>	<i>Trabajador independiente</i>	<i>Servicio doméstico</i>	<i>Micro-empresas</i>	<i>Otros</i>	<i>Total</i>	<i>Sector público</i>	<i>Empresas privadas</i>
<b>Países del norte</b>								
<b>Costa Rica</b>								
1990	41.2	18.9	5.8	16.4	0.0	58.8	22.0	36.8
2000	41.3	18.6	4.5	17.1	1.1	58.7	18.7	40.0
2009	39.2	16.9	4.5	16.7	1.1	60.8	18.2	42.6
<b>El Salvador</b>								
s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d
2000	54.6	26.6	4.1	18.8	5.1	45.4	12.5	32.9
2009	57.9	29.0	4.6	18.9	5.4	42.1	10.1	32.0
<b>Honduras</b>								
1990	57.6	37.3	7.1	13.3	0.0	42.4	14.9	27.5
2001	53.2	26.8	4.3	18.8	3.3	46.8	10.9	35.9
2007	54.7	31.6	3.9	13.3	5.9	45.3	11.0	34.3
<b>México</b>								
1990	38.4	19.0	4.6	14.8	0.0	61.6	19.4	42.3
2000	41.3	16.4	4.4	16.6	3.9	58.7	14.5	44.2
2009	46.4	18.4	4.2	17.7	6.1	53.6	14.5	39.1
<b>República Dominicana</b>								
s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d
2000	47.5	31.2	4.1	10.4	1.8	52.5	13.2	39.3

Continúa

Continuación

<i>Países/ años</i>	Sector informal					Sector formal		
	<i>Total</i>	<i>Trabajador independiente</i>	<i>Servicio doméstico</i>	<i>Micro- empresas</i>	<i>Otros</i>	<i>Total</i>	<i>Sector público</i>	<i>Empresas privadas</i>
2009	52.5	35.8	5.4	9.4	1.9	47.5	14.2	33.3
Países del sur								
Argentina								
1991	52.0	27.5	5.7	18.8	0.0	48.0	19.3	28.7
2000	52.3	22.0	5.9	18.9	5.5	47.7	16.0	31.7
2009	49.1	19.5	7.1	18.3	4.2	50.9	15.6	35.3
Bolivia								
1990	56.4	37.8	5.7	12.9	0.0	41.1	16.5	24.6
2000	65.0	40.5	4.2	12.5	7.8	35.0	10.7	24.3
2006	62.0	32.2	4.0	17.4	8.4	38.0	11.7	26.3
Brasil								
1990	40.6	20.3	6.9	13.5	0.0	59.4	11.0	48.4
2000	52.4	23.2	8.8	16.9	3.5	47.6	12.7	34.9
2009	48.1	21.0	8.4	16.3	2.4	51.9	12.9	39.0
Chile								
1990	37.9	20.9	5.4	11.7	0.0	62.1	7.0	55.1
2000	41.1	24.4	5.0	9.5	2.2	58.9	10.7	48.2
2009	38.0	23.3	4.1	9.0	1.6	62.0	10.2	51.8
Colombia								
1990	45.7	24.1	2.0	19.5	0.0	54.3	9.6	44.7

<i>Países/ años</i>	Sector informal					Sector formal		
	<i>Total</i>	<i>Trabajador independiente</i>	<i>Servicio doméstico</i>	<i>Micro-empresas</i>	<i>Otros</i>	<i>Total</i>	<i>Sector público</i>	<i>Empresas privadas</i>
2000	58.2	33.0	5.2	18.2	1.8	41.8	7.0	34.8
2009	64.3	41.0	4.3	15.5	3.5	35.7	5.5	30.2
<b>Paraguay</b>								
1990	61.5	21.3	10.7	29.5	0.0	38.5	12.2	26.3
2000-01	64.5	27.5	10.4	21.1	5.5	35.5	11.1	24.4
2009	65.4	26.0	8.5	22.8	8.1	34.6	12.4	22.2
<b>Perú</b>								
1991	52.7	33.4	4.9	14.5	0.0	47.3	11.6	35.7
2000	62.7	34.3	5.3	17.3	5.8	37.3	7.8	29.5
2009	57.2	29.3	5.6	19.2	3.1	42.8	7.8	35.0
<b>Uruguay</b>								
1990	39.1	18.6	6.8	13.7	0.0	60.9	20.1	40.8
2000	44.3	21.4	8.7	12.6	1.6	55.7	17.4	38.3
2009	43.3	21.8	7.8	12.3	1.4	56.7	15.8	40.9
<b>Venezuela</b>								
1990	38.6	22.3	3.9	12.4	0.0	61.4	22.3	39.1
2000	54.3	35.2	2.1	15.4	1.6	45.7	14.8	30.9
2009	48.3	29.9	1.5	16.2	0.7	51.7	19.3	32.4

Fuente: elaboración propia con base en datos de la OIT.

Históricamente, la ocupación en el sector informal representa gran parte del empleo en el mercado de trabajo latinoamericano. En los años noventa, el sector informal absorbía en cuatro de siete países de América del Sur cerca del 40% de la población ocupada, y en los otros tres aproximadamente 50% (Cacciamali y José-Silva, 2005). De forma análoga, en la región norte en el

mismo año, el sector informal de México y de Costa Rica representaba en cifras aproximadas 40% de los ocupados, mientras que en Honduras el porcentual era poco más de 50%. A lo largo de los años noventa todos los países de la región aumentaron la ocupación en el sector informal, solamente Argentina fue excepción en la región sur, pues logró mitigar el porcentaje de ocupados informales en -2.7%. Perú y Venezuela presentaron los mayores aumentos, 9.9% y 12%, respectivamente, y México presentó el menor aumento 0.8%. Estos resultados se relacionan con la inestabilidad de la tasa de crecimiento económico; la reubicación de las actividades económicas en regiones donde no hay organización sindical, y la desorganización institucional en virtud de propuestas para desregular el mercado de trabajo que desalentó la contratación formal<sup>11</sup> (cuadro 3).

El crecimiento en los años 2000, al contrario de la década anterior, generó empleos formales en nueve de 14 países de la región, principalmente en la región sur. En la región norte, solamente uno de cinco países mostró aumento en la ocupación formal –Costa Rica con aumento de 2.1%. En el sur, siete de nueve países aumentaron los empleos formales, las excepciones fueron Colombia y Paraguay. La reducción del sector informal en los países del sur todavía no fue suficiente para apuntar hacia una reducción significativa de la ocupación informal en la región. En 2009, el sector aún absorbía más del 40% de los ocupados en ocho de nueve países del sur, la excepción en este caso fue Chile. En el norte, solamente Costa Rica entre cinco países absorbía en el sector informal menos del 40% del total de ocupados (cuadro 3).

En la década de los noventa, además de mantener o aumentar el peso de la ocupación del sector informal, la falta de dinamismo económico de la región sur tuvo como consecuencia el aumento de la tasa de desempleo para la mayoría de los países. Todos los países del sur finalizaron la década con tasas de desempleo superiores a 7%. Argentina, Uruguay, Colombia y Venezuela fueron los países en los que más se elevó la tasa de desempleo, mostrando la inestabilidad del crecimiento económico del periodo provocado no sólo por los cambios económicos, sino también por inestabilidad política. Transición del rumbo a una economía más abierta y competitiva en los dos primeros países, crisis causada por el narcotráfico en Colombia; crisis política en Venezuela. Y por causas externas: las crisis financieras mundiales. En los países del norte, el crecimiento económico se conservó por las exportaciones a Estados Unidos, se redujo la tasa desempleo y la economía mexicana, por ejemplo,

---

<sup>11</sup> *Idem.* Ver, entre otros, la definición en Cacciamali y José-Silva, 2005.

finalizó la década de los noventa con una tasa de desempleo de 2.5%, baja para los padrones del país<sup>12</sup> (cuadro 4).

La tasa de desempleo en los años 2000 revela la inflexión económica ocurrida, se contrae en el sur y crece en el norte. Durante los primeros cinco años de la década, el sur fue marcado por altas tasas de desempleo, debido a situaciones de crisis económicas en Brasil, Colombia y Uruguay, además de la profunda crisis de Argentina en 2001, sin embargo, tuvo éxito en la reversión<sup>13</sup> (cuadro 4).

La evolución positiva del sector industrial en los países del norte en la década de los noventa trajo, como fue visto anteriormente, impacto positivo sobre el empleo, pero tuvo poco efecto en los salarios reales. En México, los salarios reales aumentaron aproximadamente 4% durante la década. El bajo crecimiento se constituyó en la propia lógica del modelo mexicano para garantizar la competitividad externa; se caracterizó por la ausencia de políticas laborales en busca de salarios de base más altos o de aumento de los salarios de reserva, además de mantener una organización sindical restringida. Por otro lado, los países del sur, dado su estancamiento económico en el periodo, retrocedieron o avanzaron modestamente -13.6% en la media de la década.<sup>14</sup> En Brasil, por ejemplo, la reducción alcanzó más intensamente a los empleados formales del sector no agrícola privado, los salarios reales de este grupo se redujeron -20% entre 1995 y 2004, mientras que para los empleados no registrados la disminución fue de -9% en el mismo periodo (Cacciamali, 2008).

En la década sucesiva, los salarios reales aumentaron expresivamente en el sur, no sólo por el buen desempeño económico, sino también por las intervenciones públicas –política activa de salario mínimo y aumento del valor de las transferencias de ingreso, que elevaron el salario reserva– y las demandas sindicales. Por otra parte, la apreciación cambiaria, en muchos países provocada por

---

<sup>12</sup> La economía mexicana muestra peculiaridades con respecto a la configuración del desempleo y su relación con el sector informal. Parte de los activos se encuentra en el sector informal, establecido como trabajador por cuenta propia o propietario de micronegocio con rendimientos muy bajos o iguales a cero. Ver Cacciamali, 2001.

<sup>13</sup> Para el cálculo se utilizó la tasa media anual de desempleo, se informa que Honduras no registró datos de 2000, y Guatemala registró sólo de los años 2002, 2003 y 2004.

<sup>14</sup> En México, por ejemplo, la liberalización comercial y la relocalización industrial provocaron fuerte retracción de los salarios en la década de los ochenta; en la década siguiente la recuperación del salario mínimo industrial fue solapada por la crisis de 1995, luego vino el ataque a las Torres Gemelas de 2001 y sus consecuencias crearon restricciones. Entre los países del norte, solamente Costa Rica presentó crecimiento continuado de los salarios medios industriales (José-Silva, 2002).

Cuadro 4

Tasa de desempleo - tasa promedio anual (% sobre la PEA)

	1990	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2009	1990/1999	2000/2009
<b>Países del norte</b>												
Costa Rica	5.4	4.3	6.6	5.4	5.3	6.8	6.7	6.0	4.8	8.4	5.4	6.2
El Salvador	10.0	7.0	5.8	7.6	6.5	6.2	6.5	5.7	5.5	7.1	7.5	6.4
Honduras	6.9	4.0	6.6	5.8	n/d	6.1	8.0	4.9	4.1	4.9	5.8	5.8
México	2.8	3.7	5.5	3.2	3.4	2.7	5.3	4.6	4.9	6.7	3.7	4.3
República Dominicana	sd	16.0	16.5	14.3	13.9	16.1	18.4	16.2	14.1	14.9	16.9	15.9
<b>Países del sur</b>												
Argentina (a)	7.5	11.5	17.3	12.9	15.1	19.7	13.6	10.2	7.9	8.7	11.9	13.0
Bolivia (b)	7.2	3.1	4.0	4.1	7.5	8.7	6.2	8.0	6.7	7.9	5.1	7.9
Brasil (c)	4.3	5.1	5.4	7.6	7.1	11.7	11.5	10.0	7.9	8.1	5.5	9.4
Chile	7.4	7.8	5.4	6.4	9.7	9.0	10.0	7.7	7.8	9.7	6.8	8.8
Colombia	10.5	8.9	11.2	15.2	17.3	17.6	15.8	13.1	11.5	13.0	11.5	14.9
Paraguay	6.6	4.4	8.2	6.6	10.0	14.7	10.0	8.9	7.4	8.2	6.3	9.6
Perú (c)	8.3	8.8	7.9	8.2	8.5	9.4	9.4	8.5	8.4	8.4	8.3	8.9
Uruguay	9.2	9.2	12.3	10.2	13.6	17.0	13.1	11.4	7.9	7.7	10.1	12.5
Venezuela	11.0	8.9	11.8	11.3	13.9	15.8	15.3	10.0	7.3	7.8	10.5	12.2

(a) Cambios en la metodología en 2002, datos no comparables; (b) cambios en la metodología en 2009, datos no comparables; (c) cambios en la metodología en 2002, datos no comparables.

Fuente: elaboración propia con base en datos de la OIT.



los ingresos de capitales externos, más las divisas derivadas de las exportaciones, también contribuyeron de manera significativa al aumento de los salarios.

Una de las más importantes características de los años 2000 se refiere al mayor estrechamiento de los diferenciales salariales; tendencia que empieza en la región a medianos de los años noventa. El aumento de la matrícula en todos los niveles escolares incrementó la oferta de trabajadores calificados y conjuntamente con el crecimiento económico disminuyó las diferencias de salarios entre este grupo y los menos calificados, así como entre hombres y mujeres, diferentes etnias y color de la piel. En el sur, el salario mínimo real creció de 2000 a 2009, en promedio, 46.1%, y en el norte el crecimiento fue de 28.1%. En algunos países del sur, el aumento real del salario mínimo fue significativo en el periodo como en el caso de Argentina, que fue de 192% y de Brasil, de 72.7%. La remuneración media real en el periodo siguió el crecimiento distinto entre el norte, 11.2% y el sur, 13.1%. Sin embargo, en Uruguay y Venezuela se subrayaron por la reducción de la remuneración media real en el periodo en -0.4% y -21.9%, respectivamente.

Enfatizamos que el mecanismo para la reducción del grado de desigualdad de distribución de ingreso familiar debe ser atribuido a las relaciones entre el dinamismo del mercado de trabajo y, en particular, los aumentos de calificados, de los salarios de base y del empleo formal y, por consecuencia, la disminución de las diferencias salariales (Cacciamali, 2011: 46-64).

### **Disminución de la concentración del ingreso y de la pobreza**

Programas de combate a la pobreza y de inclusión social se concretaron institucionalmente desde los años noventa y colaboraron con la reducción de la desigualdad de ingreso. En general, los programas fueron característicos por criterios como focalización, descentralización, fortalecimiento de lazos con la sociedad civil y uso de incentivos económicos para producir los resultados esperados.

La aplicación de dichas políticas sirvió en los años noventa para contener y/o disminuir los índices de pobreza, pero no logró disminuir la concentración de ingreso, a pesar del buen desempeño económico de las economías del norte. En México, por ejemplo, el índice de Gini que había disminuido -4.83% entre 1989 y 1992, aumentó 3.41% entre 1992 y 1998. El sur, que también fue afectado por diversas crisis y con menor desempeño económico, tampoco logró contener el avance de la desigualdad. En Argentina, el aumen-

to fue de 4.49% (1992-98) y en Chile 0.22% (1990-98). Entre los países observados, Brasil fue el único que presentó una reducción del índice de Gini, de -2.0% (1990-99), gracias a la conjugación de políticas de distinta naturaleza y complementarias, que se ampliaron durante la década siguiente (Cacciamali, 2011: 46-64).

En la década del 2000, el desempeño positivo de la región sur fue la base para la reducción del grado de desigualdad del ingreso. Mientras en México el índice de Gini se redujo -1.34% (2000-08), en Argentina la reducción fue de -6.68% (2002-09), en Brasil de -4.79% (2001-09)<sup>15</sup> y en Chile -3.03% (2000-09). Por otro lado, la tasa de pobreza e indigencia fue ampliamente reducida en todos los países, del sur y del norte. Sin embargo, la región sur tuvo un saldo más elevado. Argentina mostró el resultado más importante reduciendo cerca de 51.2% la tasa de pobreza e indigencia: de 66.3% del total de la población a comienzos del 2000 (situación ocasionada por la crisis que comenzó ese año) a 15.1% en 2009. Los demás países también revelaron resultados significativos en el periodo: Brasil redujo la tasa de 50.7% a 31.9%; y Chile de 25.8% a 15.1%. México, aún bajo los efectos de la crisis, tuvo una disminución de la tasa de población en situación de pobreza o indigencia que pasó de 52% a 46% (Cuadro 5).

## CONSIDERACIONES FINALES

El papel de las intervenciones públicas redistributivas dado a la región latinoamericana se encuentra en consonancia, tanto con experiencias históricas como con fundamentaciones teóricas. El modelo de crecimiento con redistribución de ingreso en construcción, especialmente en América del Sur –Argentina, Brasil y Uruguay, por ejemplo– está relacionado con las exitosas políticas de la socialdemocracia europea, generalizadas, principalmente, después de la Segunda Guerra Mundial y que colaboraron con la constitución de sociedades democráticas más igualitarias.

La dinámica del capital es concentradora en todas las dimensiones, requiere demandas sociales organizadas y la intervención del Estado para imponer límites y/o disminuirla. La literatura especializada en ciencias sociales presenta innumerables racionalizaciones sobre los mecanismos de concentración y de

---

<sup>15</sup> Brasil contó con programas de transferencias de ingreso complementarias con relación a los demás países como jubilación rural, beneficio de prestación continuada y seguro de desempleo.

Cuadro 5  
Personas en situación de pobreza e indigencia (%; año aproximado)

Alrededor de 2002		Alrededor de 2008		Alrededor de 2009					
Año	Pobreza	Indigencia	Año	Pobreza	Indigencia	Año	Pobreza	Indigencia	
Países del norte									
Costa Rica	2002	20.3	8.2	2008	16.4	5.5	2009	18.9	6.9
México	2002	39.4	12.6	2006	31.7	8.7	2008	34.8	11.2
Panamá	2002	36.9	18.6	2008	27.7	13.5	2009	26.4	11.1
República Dominicana	2002	47.1	20.7	2008	44.3	22.6	2009	41.1	21.0
Países del sur									
Argentina	2002	45.4	20.9	2006	21.0	7.2	2009	11.3	3.8
Brasil	2001	37.5	13.2	2008	25.8	7.3	2009	24.9	7.0
Chile	2000	20.2	5.6	2006	13.7	3.2	2009	11.5	3.6
Colombia	2002	54.2	19.9	2008	46.1	17.9	2009	45.7	16.5
Uruguay	2002	15.4	2.5	2008	14.0	3.5	2009	10.7	2.0

Fuente: CEPAL, *Panorama Social*, 2010.

mantenimiento de la desigualdad, por ejemplo, el enfoque del capital social (Bowles y Gintis, 2002; Acemoglu, 2002; Hertz, 2005). La élite económica y política transmite por medio de la socialización en las redes sociales, un grado de conocimiento, valores y prácticas que aumentan la probabilidad de reproducir el *statu quo* y restringir la movilidad ascendente. Además de tomar decisiones políticas y económica que la favorecen como decisiones que reducen las inversiones dirigidas al aumento de las oportunidades de la mayoría de la población.

Por otro lado, la interpretación liberal condena la elevada desigualdad en la distribución de la riqueza, porque exagera las pérdidas de eficiencia ocasionadas por las imperfecciones del mercado. Por ejemplo, economías donde el coeficiente entre trabajadores calificados y no calificados es bajo, reproducen inserciones económicas de baja productividad y salarios menores; en sociedades donde hay escasez de crédito para los más pobres, las oportunidades de alterar esta situación son restringidas y la probabilidad de retroalimentación del ciclo de la pobreza es alta. Situaciones como esas concentran riqueza y conducen a distorsiones en la asignación de recursos (Anand y Kanbur, 1993; Goldberg y Pavcnik, 2007; Paukert, 1973; Perotti, 1996).

Pasado el impacto negativo, después de septiembre de 2008, la crisis financiera no detuvo ni el crecimiento de la economía ni la expansión del empleo en la región. Las exportaciones de América Latina y el Caribe disminuyeron, pero las exportaciones con destino a China aumentaron 5%, mostrando la alta dinámica comercial y la gran interdependencia entre los dos mercados regionales (CEPAL, 2010). Por otra parte, la crisis financiera ha dado lugar a una mayor dependencia de la economía latinoamericana con respecto a la economía china, en la medida en que la reducción del comercio con Estados Unidos, Unión Europea y Japón hizo que la pauta exportadora de América del Sur quedara más sujeta a la demanda de la economía china. Además, los gobiernos de la región aplicaron medidas económicas anti-cíclicas de distintos grados de profundidad y extensión, en función del riesgo de contagio, dado el nivel de compromiso de los títulos en cartera de los bancos de cada país de la región. Las intervenciones se produjeron siempre en torno a dos ejes: oferta de liquidez para evitar quiebras bancarias y/o mantener mecanismos de comercio exterior y medidas anti-cíclicas para reactivar el nivel de actividad.

El gobierno chileno utilizó por primera vez el fondo anticrisis, Fondo de Estabilización Económica y Social, para cubrir incentivos fiscales y aumentar los programas de transferencia de ingreso a las familias más vulnerables. Además de esto, elevó la liquidez, promoviendo una subasta de moneda extranjera para los bancos locales.

En el caso de México, la política económica mexicana aumentó la liquidez por medio de la recompra de sus títulos públicos, creó nuevas líneas de financiación para auxiliar el sistema bancario y evitar quiebras múltiples, cortó la emisión de títulos de largo plazo y creó una línea de crédito con tasas de interés diferenciadas con el fin de proporcionar liquidez al mercado. En Costa Rica, la estrategia se basó en la recapitalización de bancos estatales y así mantener el crédito a los sectores productivos y en el aumento del gasto social, concediendo subsidios para la compra de alimentos, transporte y combustible.

En Argentina, el gobierno estatizó el sistema de seguridad social, amplió la capacidad de liquidez del Estado y aumentó el crédito a empresas privadas y bancos locales (CEPAL, 2011). En el caso de Brasil, la política económica fue diversificada. El gobierno aumentó la liquidez de la moneda nacional mediante la reducción de la alícuota de depósito obligatorio junto al Banco Central, amplió líneas de crédito a la exportación y para pequeñas y medias empresas a través de las Instituciones Financieras Federales, y utilizó recursos del Tesoro Nacional a la capitalización del Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDES) con el fin de mantener las líneas de crédito al sector privado, especialmente para las empresas exportadoras y los bancos. Además de esto, extendió la recaudación de impuestos federales, acompañado por los gobiernos subnacionales; redujo las tasas de impuestos sobre los productos industriales nacionales, tales como carros, camiones, línea blanca, insumos para la construcción civil, entre otros, y amplió la cobertura del programa de transferencia de ingreso a los más pobres (*Bolsa Família*) ampliando su alcance—más cantidad de familias y familias con hijos de hasta 17 años— y aumentando el valor de los programas de transferencia familiar (Cacciamali, 2011). Esta estrategia permitió que no se estancara el crecimiento económico en la región y que el nivel de empleo e ingreso aumentara, así como que se mantuviera la tendencia a la reducción del coeficiente de distribución de ingreso, aunque con menor velocidad.

América del Sur tiene condiciones para seguir creciendo en los primeros cinco años de 2000, a pesar de la crisis del euro y el bajo crecimiento de los Estados Unidos. La diversificación de la estructura económica y la demanda interna—aumento del consumo debido al crecimiento de estratos medios, mayor inversión y elevación de las exportaciones— impulsarán el crecimiento económico, menos dependiente de los flujos externos. La mejora de la infraestructura y del sistema educacional y la efectividad de las inversiones en materia de innovación continuarán siendo los principales desafíos económicos para la continuidad de este proceso.

Por último, es importante subrayar dos puntos que recrean una nueva dependencia en las economías de la región. La creciente interdependencia entre China y América del Sur significa, para algunos, un retorno a la desindustrialización, un proceso de reprimarización de las economías del sur. Entre las prioridades de la política de exportación, las manufacturas y la industria permanecen en el fondo de la política económica, y cada vez más los países del sur exportan manufacturas de menor valor añadido. El caso de Brasil es dramático (Cunha *et al.*, 2012). Hay una pérdida de densidad de los sectores de fabricación de tecnología en los países del sur, lo cual puede conducir a una “reducción de futuro dinamismo a costa de sacrificar la capacidad de generar innovaciones e incorporar mano de obra más calificada para el proceso de producción” que induce a un perfil de empleo de baja calidad y, peor aún, un balance de la promoción del bienestar de baja calidad (Cacciamali *et al.*, 2012c: 21).

El segundo punto es el aumento de la influencia norteamericana en la economía de México y de los demás países del norte desde el siglo pasado. En función de las circunstancias económicas, políticas y geopolíticas, ese estrechamiento podrá retardar tanto el proceso redistributivo de ingreso cuanto los niveles de bienestar para la mayoría de la población.

## BIBLIOGRAFÍA

- Acemoglu, D., “Technical Change, Inequality, and the Labor Market”, en *Journal of Economic Literature*, vol. 40, núm. 1, 2002.
- Alfaros, R. y M. Morales, “Determinantes macroeconómicos de las remesas y sus efectos en la distribución del ingreso en México”, en *Economía y Sociedad*, vol. XI, núm. 18, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Morelia, México, julio-diciembre, 2006.
- Anand, S. y R. Kanbur, “The Kuznets Process and the Inequality Development Relationship”, en *Journal of Development Economics*, vol. 40, núm. 1, 1993.
- Bowles, S. y H. Gintis, “The Inheritance of Inequality”, en *Journal of Economic Perspectives*, vol. 16, núm. 3, 2002.
- Banco Central do Brasil, Censo de capitais estrangeiros no país 2011-año base 2010. Resultados preliminares en “Banco Central do Brasil”, 2011. Disponible en: <[http://www.bcb.gov.br/Rex/Censo2010/port/Resultados\\_preliminares\\_Censo\\_2011.pdf](http://www.bcb.gov.br/Rex/Censo2010/port/Resultados_preliminares_Censo_2011.pdf)>. [Consultado el 28/02/2012].

- Cacciamali, M., “Padrão de acumulação e processo de informalidade na América Latina contemporânea: Brasil e México”, en *Pesquisa e Debate*, vol. 12, núm. 1, São Paulo, 2001.
- Cacciamali, M., “O papel do setor privado no estímulo à geração de emprego e capacitação de mão-de-obra”, en *Emprego, desenvolvimento humano e trabalho decente. A experiência brasileira recente*, CEPAL/PNUD/OIT, Brasília, 2008.
- Cacciamali, M., “Brasil: un caso reciente de crecimiento económico con distribución de ingreso”, en *Revista de Estudios Empresariales*, segunda época, vol. 1, 2011.
- Cacciamali, M., “A desigualdade de renda no Brasil: da industrialização acelerada ao início do século XXI”, en Pinho, D. y M. Vasconcellos, *Manual de Economia*, Saraiva, São Paulo, 2012.
- Cacciamali, M. y M. José-Silva, “Empleo y seguridad social: otra década perdida en el mercado de trabajo de América Latina”, en *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, vol. 11, núm. 3, Venezuela, 2005.
- Cacciamali, M., M. Bobik y U. Celli Junior, “Other Role of Latin America in the Global Economy? The Challenges in the Twenty-First Century: Building up New International Relations and Economic Policies and Remodeling its Global Position”, en *Revista do Instituto de Estudos Avançados*, São Paulo, mayo de 2012.
- Cacciamali M. y F. Tatei, “Gênero, mercado de trabalho e salários entre a mão de obra qualificada no Brasil e México”, en A. Kon, y E. Borelli (org.). *Indústria, tecnologia e trabalho: desafios da economia brasileira*, PUCSP/EITT-CNPq, São Paulo, 2012.
- CEPAL, “Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe” en CEPAL, Santiago de Chile (diversos años) [En línea] Disponible en: <<http://www.cepal.org/estadisticas>>.
- \_\_\_\_\_, “La República Popular de China y el Caribe: hacia una relación estratégica” en CEPAL, Santiago de Chile, 2010 [En línea] Disponible en: <<http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/2/39082/P39082.xml&xsl=/comercio/tpl/p9f.xsl&base=/tpl/top-bottom.xsl>>. [Consultado el día 17 de octubre de 2011].
- \_\_\_\_\_, *Panorama Social da América Latina*, Santiago (diversos años).
- CEPAL y OIT, “Políticas contracíclicas para una recuperación sostenida del empleo”, en *Coyuntura laboral en América Latina y El Caribe*, núm. 5, CEPAL/OIT, Santiago de Chile, junio de 2011. [En línea] Disponible en: <[http://www.eclac.org/publicaciones/xml/0/43690/2011-355-CEPAL-OIT-No\\_5-WEB.pdf](http://www.eclac.org/publicaciones/xml/0/43690/2011-355-CEPAL-OIT-No_5-WEB.pdf)>. [Consultado el día 9 de diciembre de 2011].

- Cunha, A.; M. Lélis, y J. Bichara, *China's Response to the Great Recession and its Impact on Latin America with Special Reference to Brazil*, mimeo, 2012.
- Esquivel, G., "The Dynamics of Income Inequality in Mexico since NAFTA" en L. López-Calva, y N. Lustig (eds.), *Declining Inequality in Latin America: a Decade of Progress?*, Brookings Institution Press, Baltimore, 2010.
- Fajnzylber, P. y H. López, *El impacto de las remesas en el desarrollo de América Latina*, Banco Mundial, 2006.
- Gasparini, L. y G. Cruces, "A Distribution in Motion: the Case of Argentina. A review of the Empirical Evidence", en L. López-Calva, y N. Lustig (eds.), *Declining Inequality in Latin America: a Decade of Progress?*, Brookings Institution Press, Baltimore, 2010.
- Ghose, A., "Employment in China: Recent Trends and Future Challenges", en *Employment Strategy Paper*, vol. 14, OIT, 2005.
- Gintis, H. y M. Osborne (eds.), *Unequal Chances: Family Background and Economic Success*, Princeton University Press, Princeton, NJ. 2005.
- Goldberg, P. y N. Pavnick, "Distributional Effects of Globalization in Developing Countries", en *Journal of Economic Literature*, vol. 45, núm. 1, 2007.
- Hertz, T., "Rags, Riches and Race: the Intergenerational Economic Mobility of Black and White Families in the United States" en Bowles, S. y H. Gintis (eds.), *Unequal Chances: Family Background and Economic Success*, Princeton University Press, Princeton, NJ, 2005.
- Jaramillo, M. y J. Saavedra, "Inequality in Post-structural Reform Peru: the Role of Market and Policy Forces" en L. López-Calva, y N. Lustig (eds.), *Declining Inequality in Latin America: a Decade of Progress?* Brookings Institution Press, Baltimore, 2010.
- Lu, M. y H. Gao, "Transición del mercado laboral, desigualdad de ingresos y crecimiento económico de China", en *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 130, núm. 1-2, julio-agosto, 2011 [En línea] Disponible en: <<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1564-9148.2011.00107.x/pdf>>. [Consultado el día 14 de octubre de 2011].
- Macedo e Silva, A., "O expresso oriente. Redistribuído a produção e o comércio globais", en *Texto Avulso*, núm. 2, Campinas: Observatório da Economia Global/Unicamp, abril, 2010.
- Moreno-Brid, J., J. Santamaría y J. Valdivia, "Industrialization and Economic Growth in Mexico after NAFTA: the Road Travelled", en *Development and Change*, vol. 36, núm. 6, 2005.
- Nelson, S., "Expansão econômica e influência da China na África, Ásia e Pacífico", en *NEÁSIA, UnB*, Singapur, diciembre de 2006 [En línea]



- Disponible en: <[http://vsites.unb.br/ceam/neasia/boletins/artigo\\_soniaanelson271206.pdf](http://vsites.unb.br/ceam/neasia/boletins/artigo_soniaanelson271206.pdf)>. [Consultado el día 1 de noviembre de 2011].
- OIT, *Panorama Laboral*, Lima (diversos años).
- Paukert, F., “Income Distribution at Different Levels of Development: a Survey of the Evidence”, en *International Labor Review*, vol. 108, núm. 97, 1973.
- Perotti, R., “Growth, Income Distribution, and Democracy: What the Data Say” en *Journal of Economic Growth*, vol. 1, núm. 2, 1996.
- Villareal, C., “La inversión extranjera directa y las remesas en México”, en *Cultura Científica y Tecnológica*, año 8, núm. 42, 2011.
- World Bank, *World Development Indicators*, Washington, DC. (diversos años).
- WTO, *International Trade Statistics*, World Trade Organization, Geneva, (diversos años).



## SEMBLANZAS DE LOS AUTORES

**ALICIA GIRÓN** es Doctora en Estudios Latinoamericanos por la UNAM; Licenciada en Economía por la Facultad de Economía de la UNAM. Actualmente es directora de *Problemas del Desarrollo, Revista Latinoamericana de Economía*; es tutora del Posgrado de Economía y del Posgrado de Estudios Latinoamericanos en la UNAM. Obtuvo el Premio Universidad Nacional en el área de Investigación en Ciencias Económico-Administrativas 2010; en dos ocasiones obtuvo la medalla Gabino Barreda por la maestría y el doctorado; y es miembro del Sistema Nacional de Investigadores. La Junta de Gobierno de la UNAM la eligió para dirigir dos periodos (1994-1998 y 1998-2002) de la dirección del Instituto de Investigaciones Económicas (IIEC). Es autora de diversos libros y capítulos en libros y artículos en revistas sobre temas de deuda pública, crisis bancarias y financieras, y economía de género.

**GREGORIO VIDAL** es Doctor en Estudios Latinoamericanos por la UNAM. Actualmente es Jefe del Área de Investigación de Economía Política y profesor-investigador de la UAM-Iztapalapa. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores; miembro regular de la Academia Mexicana de Ciencias y miembro de número de la Academia Mexicana de Economía Política. Ganó el Premio Anual de Investigación Económica Maestro “Jesús Silva Herzog”, en el 2000, del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM; además del Premio Jabuti 2007 al mejor libro de economía, administración y negocios como coautor del libro Celso Furtado *e o século XXI*, otorgado por la Cámara Brasileira del libro. Es autor, coordinador y coautor de numerosas publicaciones en el ámbito nacional e internacional, entre los que destacan libros, capítulos en libros y artículos en revistas científicas sobre temas de desarrollo y sistema financiero.

**IRMA MANRIQUE** es Doctora en Economía con Especialidad en Economía Financiera por la Facultad de Economía Comercial e Industrial de la Pacific Western University de California, Estados Unidos; Doctora y Licenciada en Economía por la Facultad de Economía de la UNAM; Maestra en Estudios Latinoamericanos por la Facultad de Filosofía y Letras de esta misma universidad. Actualmente es Investigadora Titular en el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores. Obtuvo el Premio “Sor Juana Inés de la Cruz”. Miembro fundador de la Academia Mexicana de Ciencias Económicas, A.C.; y miembro activo de la Allied Social Science Associations. Es autora de diversos libros y capítulos de libros y artículos de revistas en temas de economía fiscal y financiera.

**VIOLETA RODRÍGUEZ** es Investigadora Asociada en el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, adscrita a la Unidad de Estudios Hacendarios y del Sector Público. Cuenta con estudios de doctorado en economía y es Maestra en Ciencias Económicas y Licenciada en Economía por la Universidad Nacional Autónoma de México. Colaboró en diferentes instituciones encargadas de la programación, ejecución, evaluación y control del gasto público como la Contaduría Mayor de Hacienda de la Asamblea Legislativa del Distrito Federal, la Subsecretaría de Egresos, la Secretaría de Finanzas y la Secretaría de Salud de la misma entidad federativa. Ha impartido cursos de macroeconomía, microeconomía, métodos cuantitativos y econometría, en distintas instituciones de educación superior, actualmente, en el Posgrado en Economía de la UNAM. Ha dictado conferencias y cursos en eventos académicos nacionales e internacionales organizados por diversas instituciones de investigación y docencia, entre las que destacan el Instituto de Investigaciones Económicas, la Universidad Politécnica de Tlaxcala, la Universidad Michoacana de San Nicolás Hidalgo y el Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública de la Cámara de Diputados. También ha publicado artículos en revistas especializadas, relacionados con el tema de la macroeconomía y las finanzas públicas de México, entre los más recientes se encuentran “El origen del déficit de pagos mexicano bajo la hipótesis de la financiarización”, “La política económica mexicana de los ochenta reinterpretada bajo la hipótesis de la financiarización” y “Efectos de Flujos-Acervos de las políticas fiscal y monetaria en México”.

**ANTONIO GONZÁLEZ TEMPRANO** es Doctor en Ciencias Políticas, Económicas y Comerciales por la Universidad Complutense de Madrid (UCM) y Catedrático de Economía Aplicada. Fue Director entre 1985 y 1996 del Departamento de Economía Aplicada V en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología de la UCM. Ha desarrollado diversas líneas de investigación: la agricultura y el crecimiento económico, la relevancia del capital financiero, el Estado de bienestar, y los desafíos de cohesión nacional y regional en la Unión Europea. Estas investigaciones se encuentran publicadas en diversos libros, capítulos y artículos de revistas especializadas.

**ROBERTO SOTO** es Doctor en Economía egresado del Posgrado de Economía de la UNAM. Actualmente es profesor-investigador de la Unidad Académica en Estudios del Desarrollo de la Universidad Autónoma de Zacatecas. Realizó una estancia posdoctoral en el Centro de Estudios de Administración de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM. Es autor de dos libros

colectivos y de un libro individual intitulado *Especulación e innovación financiera. Mercado de derivados y consecuencias macroeconómicas en México*, editado por Miguel Ángel Porrúa y la UNAM. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores y del Programa de Mejoramiento del Profesorado.

**WESLEY MARSHALL** es Licenciado en Ciencias Políticas por el College of William and Mary del Estado de Virginia, Estados Unidos. Recibió su doctorado en Estudios Latinoamericanos por la UNAM y estancia posdoctoral en la Facultad de Economía de esta misma universidad. Actualmente es profesor-investigador de tiempo completo en la UAM-Iztapalapa y miembro del Sistema Nacional de Investigadores. Es Secretario Técnico de la revista *Ola Financiera* y responsable del Centro de Estudios Financieros y Económicos de Norteamérica. Ha participado en varias conferencias nacionales e internacionales, y es autor de diversos artículos publicados en revistas especializadas y en libros colectivos. Es autor del libro *México desbancado: causas y consecuencias de la pérdida de la banca nacional*.

**JAMES CYPHER** es Doctor en Economía por la Universidad de California, Riverside, Estados Unidos. Actualmente es profesor-investigador de la Unidad Académica de Estudios del Desarrollo de la Universidad Autónoma de Zacatecas. Ha sido profesor visitante en la UAM-Iztapalapa y en el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM. Autor de numerosos artículos en revistas de Estados Unidos, Inglaterra, México, Alemania, Colombia, entre otros países, en temas de historia económica de América Latina del periodo colonial a la actualidad.

**SHIRLEY BENAVIDES** es Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales. Directora de la Oficina de Transferencia de Tecnología y Vinculación Externa de la Universidad Nacional de Costa Rica y Académica de la Escuela de Economía. Gerente General del Instituto Nacional de Aprendizaje, Costa Rica durante el periodo de 2010 a 2014. Fue profesora e investigadora de grado y posgrado de 1991 a 2010, en la temática de economía empresarial, competitividad, innovación y desarrollo. Asistente recurrente a múltiples seminarios, talleres y conferencias en diversas universidades y centros de desarrollo tecnológico. Autora de artículos y libros que abordan las problemáticas de las Pymes, el desarrollo tecnológico y la transferencia tecnológica.

**BERNARDO OLMEDO** es Doctor en Sociología por la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM y Licenciado en Economía por la Facultad de Economía de la misma universidad. Cuenta con una especialidad en Socioeconomía del Desarrollo por la Universidad de París I, Panthéon-Soborne. Actualmente es investigador del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM y profesor de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la misma universidad. Es autor de diversos libros y capítulos de libros y artículos en revistas sobre la industria y economía de la empresa.

**MARÍA CRISTINA CACCIAMALI** es Doctora en Economía y Catedrática en la Universidad de São Paulo, con postdoctorado en el Massachusetts Institute of Technology. Actualmente es Profesora de Estudios Interdisciplinarios sobre América Latina en el Programa de Postgrado en la Integración de América Latina (PROLAM/USP) y Profesora de Economía del Trabajo y Políticas Públicas en la Facultad de Economía, Negocios y Contabilidad de la Universidade de São Paulo (FEA/USP), São Paulo, Brasil. Coordinador Científico del Centro de Estudio e Investigación de Política Internacional, Estudios Internacionales y Políticas Comparativas (NESPI/USP-CNPq) desde 2004. Profesora visitante del Postgrado en Relaciones Internacionales de la Facultad de Derecho de la Universidad de la República, Montevideo, Uruguay, desde 2000. Perito especializado de la Organización Internacional del Trabajo para el seguimiento de los derechos fundamentales en el trabajo (2001-2008).

**EDUARDO LUIZ CURY** es graduando en Economía por la Facultad de Ciencias Económicas, Negocios y Contabilidad de la Universidade de São Paulo (FEA-USP). Investigador Asistente del Centro de Estudio e Investigación de Política internacional, Estudios Internacionales y Políticas Comparativas (NESPI/USP-CNPq), desde 2011. Investigador CNPq de Iniciación Científica. Área de investigación: Economía Latinoamericana y Políticas Públicas.