

Desarrollo y crisis en el capitalismo

BENEMÉRITA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE PUEBLA

José Alfonso Esparza Ortiz

Rector

José Ciro Ignacio Morales Hernández

Secretario General

Pedro Hugo Hernández Tejeda

Vicerrector de Investigación y Estudios Posgrado

José Jaime Vázquez López

Vicerrector de Docencia

FACULTAD DE ECONOMÍA

Honorio Isidro Ojeda Lara

Director

Liza Elena Aceves López

Secretaria de Investigación y Estudios de Posgrado

Santos Sergio Palacios Ramírez

Secretario Académico

Eudoxio Morales Flores

Coordinador del CEDES

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

José Narro Robles

Rector

Eduardo Bárzana García

Secretario General

Leopoldo Silva Gutiérrez

Secretario Administrativo

Estela Morales Campos

Coordinadora de Humanidades

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

Verónica Villarespe Reyes

Directora

Gustavo López Pardo

Secretario Académico

Aristeo Tovías García

Secretario Técnico

Roberto Guerra Milligan

Jefe del Departamento de Ediciones

Desarrollo y crisis en el capitalismo

Jaime Estay, Josefina Morales y Rosa Marques
(Coordinadores)



BENEMÉRITA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE PUEBLA
Facultad de Economía

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
Instituto de Investigaciones Económicas

2013

Esta investigación, arbitrada por pares académicos, se privilegia con el aval de las Instituciones editoras.

Desarrollo y crisis en el capitalismo / coordinadores Jaime Estay, Josefina Morales y Rosa Marques. — Primera edición. — Puebla, Puebla : BUAP, Facultad de Economía ; México : UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas, 2013. páginas : 295 ; 23 cm.

La obra presenta «versiones reformuladas de las ponencias presentadas en el Seminario de la Red de Estudios de la Economía Mundial : Desarrollo y Crisis en el Capitalismo que se realizó del 12-14 de septiembre de 2012 en Sao Paulo, Brasil» p. 11

ISBN - (BUAP, Facultad de Economía)

ISBN - (UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas)

1. Capitalismo. 2. Globalización. I. Estay Reyno, Jaime. II. Morales, Josefina. III. Marques, Rosa. IV. Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. Facultad de Economía. V. Universidad Nacional Autónoma de México. Instituto de Investigaciones Económicas. VI. Seminario de la Red de Estudios de la Economía Mundial: Desarrollo y Crisis en el Capitalismo (2012 sep. 12-14 : Sao Paulo, Brasil)

330.122-scdd21

Biblioteca Nacional de México

Primera edición: septiembre de 2013

D. R. © BENEMÉRITA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE PUEBLA
4 Sur 104, Centro, C. P. 72000, Puebla, Pue., México.

FACULTAD DE ECONOMÍA

Av. San Claudio s/n, Col. Jardines de San Manuel, C. P. 72560, Puebla, Pue., México.

D. R. © UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Ciudad Universitaria, Coyoacán, C. P. 04510, México, D. F.

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

Circuito Mario de la Cueva s/n, Ciudad Universitaria, Coyoacán,

C. P. 04510, México, D. F.

Imagen de portada: «Crisis mundial», tomada de la siguiente dirección:
http://andresg.files.wordpress.com/2009/05/crisis_mundial.jpg

Prohibida la reproducción total o parcial por cualquier medio
sin la autorización escrita del titular de los derechos patrimoniales

Impreso y hecho en México

Printed and Made in Mexico

Índice

Presentación	11
I. LOS REACOMODOS GLOBALES EN EL SISTEMA INTERNACIONAL	
Apuntes sobre la crisis capitalista <i>Julio C. Gambina</i>	15
El ajedrez global de la crisis <i>Claudio Katz</i>	25
Globalizando o siendo globalizado: la faceta de un nuevo capitalismo <i>William Melo, Guilherme Marques y Jonathan Lopes</i>	43
El G20 en la nueva fase enfrenta dificultades en los ámbitos financiero y de coordinación macroeconómica <i>Federico Manchón</i>	57
El desarrollo de la crisis global: contradicciones y límites del desapalancamiento <i>Claudio Lara Cortés</i>	75
La crisis mundial: ¿nueva política económica? <i>Hilda Elena Puerta Rodríguez</i>	93
Crisis global, colapso del comercio y proteccionismo <i>Consuelo Silva Flores</i>	109
Cairo ano zero: uma agenda de pesquisa sobre as causas sócio econômicas da «primavera árabe» <i>Bernardo Kocher</i>	125

II. AMÉRICA LATINA ANTE LA CRISIS GLOBAL

América Latina ante la actual arquitectura económica internacional <i>Jaime Estay</i>	137
O paradigma neoliberal sabotador: o Consenso de Washington na América Latina <i>Guilherme Ramon Garcia Marques, William Melo y Jonathan Félix Ribeiro Lopes</i>	161
Los nuevos niveles de apropiación capitalista de la naturaleza: el modelo agro-exportador en Latinoamérica <i>Judith Alazraque Cherni</i>	177
Cambios en las relaciones laborales y el empleo de los jóvenes en América Latina <i>Juan Arancibia Córdova</i>	197
Crisis e inversión extranjera directa en México 1994-2011 <i>Josefina Morales</i>	213
Los Presidenciables y el movimiento #YoSoy132 <i>René Arenas Rosales</i>	233
Uruguay: la ofensiva del capital y sus impactos <i>Antonio Elías</i>	249
El capital ficticio y los capitales extranjeros en Brasil <i>Rosa Maria Marques y Paulo Nakatani</i>	273
La crisis y las migraciones laborales internacionales 2007-2012 <i>Genoveva Roldán Dávila</i>	293

*A la memoria de Jaime Martínez Peinado,
colega, amigo y compañero de ruta*

Presentación

En este libro, se entregan las versiones reformuladas de las ponencias presentadas en el seminario de la Red de Estudios de la Economía Mundial (REDEM), que se realizó del 12 al 14 de septiembre de 2012 en la Pontificia Universidad Católica de São Paulo (PUCSP).

Dicho Seminario, el número 14 desde que la REDEM inició sus actividades en 1997, y cuyo título fue el mismo que el de este libro, *Desarrollo y crisis en el capitalismo*, estuvo dedicado por una parte a revisar el desenvolvimiento reciente de la economía mundial y los cambios que en ella se han venido dando en el contexto de la crisis presente desde hace ya más de un quinquenio y, por otra parte, diversos aspectos de los cambios en proceso y de la situación económica y social de América Latina, así como los problemas y retos que la región enfrenta en ese escenario mundial de crisis.

A partir de los trabajos presentados en dicho Seminario y de las discusiones desarrolladas a lo largo del mismo, los autores de este libro elaboraron los 16 textos que aquí estamos entregando, los cuales hemos agrupado en dos apartados: «Los reacomodos globales en el sistema internacional» y «América Latina ante la crisis global».

El primero de esos dos apartados del libro reúne ocho textos, en la mayoría de los cuales el objeto principal de análisis es la crisis mundial, la cual es revisada en términos de sus significados y contenidos principales: de su ubicación general en los marcos del funcionamiento del capitalismo y del proceso de globalización; de su desenvolvimiento reciente a nivel global, en las relaciones económicas internacionales y en los distintos países; de la permanencia de los problemas económicos y financieros que empujaron a su estallido; de los impactos diferenciados de ella en países y regiones, vinculándola a los procesos de reconfiguración en marcha; de las interpretaciones que se han desarrollado para explicarla; y, de las estrategias multilaterales y las políticas económicas nacionales que se han venido aplicando para enfrentarla.

En el apartado «América Latina ante la crisis global», con nueve textos, los autores revisan la situación y problemas tanto del conjunto de América Latina, como de algunos de los países que la integran. En lo referido al conjunto de la región, además de identificar los impactos actuales y previsibles de la crisis mundial sobre el escenario regional, se abordan los problemas vinculados al desempleo juvenil y al avance del modelo agro-exportador en dicho escenario. En lo que respecta a países específicos, en el apartado se entregan análisis centrados en las recientes elecciones presidenciales y en la inversión extranjera directa en México, así como otros referidos al ingreso de capital extranjero en Uruguay y en Brasil.

En suma, a lo largo del presente libro el lector podrá encontrar una revisión actual de distintos aspectos relevantes de la situación mundial y latinoamericana, como aportes sobre esos temas realizados desde el ámbito de la REDEM, con los cuales se espera contribuir a los debates que respecto de ellos se vienen dando en nuestra región. Por cierto, el aporte al que aspiramos con este libro, responde a mucho más que a alguna pretensión sólo vinculada al necesario conocimiento de la realidad contemporánea; el avanzar en ese conocimiento, apunta en definitiva a perfilar instrumentos que puedan ser útiles para incidir desde muy distintas trincheras a la transformación de nuestra región en un sentido progresivo, dando cuenta para ello de las que a nuestro juicio constituyen tendencias y problemas relevantes en la región y los países que la forman, así como en el escenario sistémico del que ella forma parte.

Cuando este libro estaba en la etapa de edición, ocurrió el fallecimiento –el 6 de mayo de 2013– de Javier Martínez Peinado, profesor Titular de Economía Mundial y Responsable del Grupo de Investigación de la Economía Mundial de la Universidad de Barcelona. Javier Martínez, fue miembro fundador de la REDEM y actuó desde ese entonces como coordinador en España de nuestra Red, destacando siempre –al igual que su maestro, José María Vidal Villa, fallecido en 2002– no sólo por la solidez de sus aportes sobre la economía mundial y su compromiso con el pensamiento crítico, sino también por su disposición al debate, por la calidez de su trato y por la amistad que supo dispensar a quienes tuvimos la fortuna de conocerlo.

Por todo ello, este libro está dedicado a la memoria de Javier, cuyo pensamiento y obra estamos seguros que perdurará como referente en las actividades no sólo de nuestra Red, sino en las de muchos otros que desde múltiples espacios buscan aportar a la construcción de un mundo distinto.

Jaime Estay

I

Los reajustes globales
en el sistema internacional

Apuntes sobre la crisis capitalista

*Julio C. Gambina*¹

No hay dudas de que asistimos a un tiempo de crisis, aún cuando se puede explicar que el capitalismo es un sistema con tendencia a la crisis recurrente, situación derivada del carácter anárquico de la producción. El hecho de presentar una creciente socialización de la producción y una apropiación privada de la misma genera la incertidumbre de la realización, y por eso la propensión a la anarquía y a la crisis. Pero además, lo que debemos notar, es que pese a la recurrencia de las múltiples crisis, existen momentos de la historia donde las crisis son visibles, entre otras cuestiones, por su carácter global, mundial.

Es un dato conocido la existencia de la crisis del treinta del Siglo XX como una crisis mundial, menos conocida es su extensión, que para algunos se concentra en ese año, en otros casos se extiende entre 1929 y 1932, y que más precisamente, se desarrolló entre 1914 y 1945, nada menos que un espacio temporal que agrupa a dos guerras mundiales y sus secuelas de destrucción, especialmente de vidas. Con esto queremos llamar la atención sobre la durabilidad de las crisis, sea desde una concepción recurrente, pero aún, en la visibilidad, la proyección más allá de la fecha conmemorativa. Si la crisis del 30 remite a tres décadas de procesos de luchas explícitas y de transformaciones económico sociales, ya que uno es el mundo del capitalismo previo a 1914 y uno muy distinto al que surge desde 1945, bien vale la pena pensar en la crisis actual del capitalismo mundial, sea en su proyección histórica y en los escenarios que prefigura en el corto y mediano plazo. Recientemente, el Jefe de Economistas del FMI, Olivier Blanchard pronosticó una situación de crisis hasta el 2018, completando así una década en situación de crisis. El funcionario dijo que «Aún no podemos hablar de una década perdida, pero desde el estallido de la crisis seguramente deberá pasar al menos una década para que la economía mundial salga de ella» (Economía y Negocios on line, 2012).

La visibilidad de las crisis puede llevarnos a considerar los cambios ocurridos hacia 1874; los comentados hacia 1930; o más cercanamente los operados hacia mediados de los setenta del siglo pasado; y en esa perspectiva pensar en los actuales, en una zaga originada en la conocida crisis de las hipotecas en EE UU en agosto del 2007 y la caída de Lehman Brothers en septiembre de 2008. En cada una de esas ocasiones el capitalismo mutó, desde la libre competencia al monopolio y el imperialismo a fines del Siglo XIX; al capitalismo reformista con Estado del bienestar a la salida de la segunda pos-

¹ Doctor en Ciencias Sociales de la UBA. Profesor de Economía Política en la UN de Rosario. Presidente de la FISYP. Integrante del Comité Directivo de CLACSO.

guerra y condiciones de mundo bipolar; a la ofensiva liberalizadora del Estado neoliberal contra el orden keynesiano y reformista preexistente en los 70. ¿Cuál será la transformación emergente en la presente coyuntura de crisis? ¿Es la última crisis y el anuncio de un proceso de emancipación social, o el capitalismo encontrará nuevos rumbos de sustentación?

Como vemos, no se trata de un tema menor, y su consideración se asocia a nuestro presente y al futuro inmediato. No se trata de una crisis más, o del carácter permanente de la crisis, sino de uno de esos momentos donde el modo viejo de producir no puede continuar y se hace necesario el recambio para mantener el sistema, o para discontinuar el orden.

Carácter de la crisis y funcionalidad de Nuestramérica

La crisis mundial en curso tiene un carácter global, es una crisis del sistema en su conjunto que supone una diversidad de fases simultáneas de manifestación del fenómeno. Se trata de una crisis financiera, sea por la cuestión de las hipotecas impagas, las caídas de bancos y bolsas; pero es también económica, por las recurrentes recesiones o quiebras de empresas, por la superproducción de mercancías o capitales; claro que al mismo tiempo se manifiesta como una crisis alimentaria, energética, o medioambiental, resultando imposible escindir cada una de estas caras del problema.

Constituye un dato que por primera vez en la historia la producción agraria es utilizada para resolver la demanda energética, al mismo tiempo que la población urbana es hoy equivalente a la rural. Según informaciones globales, la producción de alimentos alcanzaría para satisfacer las necesidades de 12,000 millones de personas, y siendo nada más que 7,000 millones los habitantes del planeta, cuesta comprender que existan 1,000 millones de personas con hambre. La explicación debe encontrarse en la derivación hacia la producción energética, la especulación con los alimentos y el modelo de producción y circulación que impide la satisfacción integral de las necesidades de la población mundial. Todo lo cual nos lleva a definir a la actual situación como una crisis civilizatoria.

Se trata de una crisis integral de carácter mundial, y no internacional como algunos la definen. No es una crisis entre naciones, aunque exista una disputa por la hegemonía del capitalismo contemporáneo y que, entre otras formas, asume el carácter de guerra monetaria. Hay quienes identifican la crisis con la recesión o caída de la capacidad de producción, lo que supone que aquellos países que están creciendo quedan afuera del escenario de crisis. Es una opinión que se generaliza en *Nuestramérica* a partir de referencias al crecimiento económico en el mismo periodo que el capitalismo desarrollado manifiesta tendencias a la desaceleración, o directamente la recesión.

Lo que ocurre es la funcionalidad de la región a la situación de crisis mundial, a la demanda de materias primas y recursos naturales, de los cuales se encuentran inúmeras cantidades en *Nuestramérica*. El crecimiento en *Nuestramérica* está asociado a la evolución de los precios internacionales de las comodities y materias primas de exportación: el mundo capitalista necesita agua, tierra, minerales, petróleo, gas, litio, oro, cobre, alimentos. La abundancia en recursos naturales existente en nuestros países explica el crecimiento de la explotación regional de los recursos naturales y el incremento del comercio internacional asociado a la extensión del extractivismo.

Todo ello nos lleva a discutir en la crisis el modelo productivo y de desarrollo predominante en *Nuestramérica*. El capitalismo de nuestra época es transnacional, lo que supone la dominación de las empresas transnacionales en los desarrollos económicos locales. El capitalismo en cada uno de nuestros países está dominado por la explotación económica dirigida por el capital concentrado y transnacional. El agro, la industria y los servicios, con los matices nacionales, está en manos de grandes capitales cuyo mercado es mundial, sean esos capitales de origen externo u originario de nuestros propios países, por lo que algunos hablan de translatinas. Su carácter originario en la región no modifica su interés por disputar un lugar en la economía mundial.

Los datos de la crisis y sus efectos sociales y naturales

El efecto directo de la crisis es el crecimiento de la pobreza, la miseria y la desigualdad a escala global, lo que se materializa también en la región nuestramericana, aún cuando los registros oficiales destacan mejoras relativas en los indicadores sociales, asociados a la masividad de unas políticas sociales posibles por el incremento de la renta pública que generan las exportaciones y el extractivismo primario exportador. Las referencias a mejoras sociales son relativas al peor momento de las manifestaciones reaccionarias del ajuste de los ochenta y de los noventa pero sin expresar cambios sustanciales respecto de la trayectoria histórica de la pobreza, la miseria y la explotación en la región.

Existen datos que preocupan sobre la realidad mundial. La crisis del capitalismo afecta principalmente a los trabajadores, y entre ellos a los más jóvenes, superando en esta franja el 25% de desempleo en la Unión Europea, y 40% en España. En EE UU la pobreza ha llegado al máximo registro desde que se mide, hace 52 años, y alcanza a 46.2 millones de personas, es decir al 15.1% del total de la población estadounidense, siendo más grave el problema entre los negros y los latinos. Son 50 millones de personas sin seguro médico y 40 millones que reciben bonos de alimentación.

Todas las evaluaciones indican un futuro cercano de desaceleración de la economía mundial, especialmente en el trípode de la dominación: los EEUU, la Unión Europea y Japón, tríada responsable de más del 60% de la producción mundial. Hasta se teme por un nuevo brote recesivo, como en el 2009. La titular del FMI, Christine Lagarde alude a la crisis política que supone no asumir con decisión las medidas sugeridas por el organismo internacional, que como se sabe, apuntan al ajuste y la reestructuración liberalizadora de la economía (FMI, 2012b). En su última evaluación de la situación mundial, el FMI insiste con la perspectiva desfavorable de la situación mundial, y especialmente señala para la región latinoamericana y caribeña que «El crecimiento en América Latina y el Caribe (ALC) se ha desacelerado desde nuestro informe de abril, debido al impacto de políticas contractivas implementadas anteriormente –que fue mayor al anticipado– y a una evolución algo menos favorable de las condiciones externas.»

En el informe se continúa señalando que «Los riesgos globales a la baja se han intensificado, dado que en Europa la crisis sigue siendo acuciante y en Estados Unidos persiste la amenaza del ‘precipicio fiscal’. No obstante, ante el limitado margen de capacidad ociosa en muchos países de la región y el doble viento a favor de condiciones de financiamiento externo muy favorables y de altos precios de las materias primas, es necesario calibrar las políticas cautelosamente para mantener bajo control la velocidad de crecimiento de la demanda interna y del crédito.»

Marcando la orientación para la región, el FMI sugiere que «La tarea principal para la mayoría de los países sigue siendo fortalecer los fundamentos macroeconómicos de sus economías aumentando el espacio fiscal y asegurando la estabilidad financiera. Los desafíos son mayores para algunos países, particularmente aquellos del Caribe, donde la recuperación ha sido limitada por la debilidad de sus hojas de balance y de la demanda externa.» (FMI, 2012a).

Queda claro entonces la perspectiva de continuidad de la crisis mundial, agravada por la situación en los países capitalistas desarrollados y una relativa mejor situación de América Latina y el Caribe en tanto proveedores de recursos naturales y materias primas al sistema mundial.

En su «Perspectivas de la economía mundial para el 2013» (FMI, 2012), en la presentación del Jefe de Economistas del FMI, se señala que «En relación con nuestros pronósticos de abril de 2012, el crecimiento previsto para 2013 se ha revisado a la baja, de 2.0% a 1.5% para las economías avanzadas, y de 6.0% a 5.6% para las economías de mercados emergentes y en desarrollo.»

En el mismo informe se sostiene que «El crecimiento mundial, que se proyecta será de 3.3% y 3.6% en 2012 y 2013, respectivamente, es más débil que el previsto en la actualización del informe de las perspectivas de julio de 2012.» En rigor, el FMI está asintiendo haber subestimado la magnitud de la crisis en sus informes anteriores y culmina con una proyección pesimista, que puede llevar a nuevas mediciones a la baja, especialmente por la situación europea.

Las proyecciones para EE UU que brinda el informe del FMI indican 2.2% y 2.1% para el 2012 y el 2013, dando cuenta del dato que la principal economía del mundo no termina de superar los problemas que empezaron a manifestarse en 2007/8. La situación europea, según el organismo mundial, es peor. Los pronósticos para la zona del euro son -0.4% para el 2012 y apenas 0.2% para el 2013. Alemania, el país fuerte y líder crecerá por debajo del 1%, marcando la tendencia del resto de los países. Las referencias para Alemania indican un 0.9% para el 2012 y 2013. Francia crecerá 0.1% en el 2012 y 0.4% en 2013. Es una muy baja performance para los dos países líderes de la zona del euro y explica la escasa compensación ante los países con mayor deterioro, tal es el caso de Italia y España. Italia presenta datos muy preocupantes, con -2.3% de crecimiento en 2012 y un pronóstico de -0.7% para el 2013. Por su lado, España tiene un pronóstico de crecimiento de -1.5% en 2012 y de -1.3% en 2013, en lo que seguramente será corregido a la baja ante los problemas que se vislumbran en España.

Un caso especial es el Reino Unido, fuera de la zona del euro, pero también con una perspectiva de profunda crisis. Sus datos son un crecimiento del 0.4% para el 2012 y del 1.1% para el 2013. Japón se encuentra en una situación intermedia entre EE UU y Europa, con una previsión de cierre del 2012 con un crecimiento del 2.2%, similar al de EE UU, y un 1.2% para el 2013, menor que lo pronosticado para EE UU. Para China, las cifras son elevadas respecto del resto de los países, sin embargo expresan una disminución respecto de los años anteriores, dando cuenta de que la crisis también afecta al país de mayor crecimiento relativo. Los datos son de crecimiento del 7.8% en 2012 y de 8.2% para el 2013. Otro caso de interés es la India, donde también, como en China, se desarrolla un proceso de desaceleración respecto a periodos anteriores. Se presume un crecimiento del 4.9% para el 2012 y del 6% para el 2013.

Para América Latina y el Caribe se presume un crecimiento del 3.2% para 2012 y 3.9% para 2013, y se destacan los datos de Brasil y México. Para Brasil los datos son 1.5% y 4% respectivamente; mientras que para México los datos son 3.8% y 3.5%. Como se ve, para los países de economías más grandes de la región, los valores indicados no expresan una tendencia superadora y más bien muestran un camino en el corto y mediano plazo de dificultades para manifestar el crecimiento en el marco de la crisis.

Las proyecciones llaman la atención sobre la inflación en los países emergentes, mayor que en los desarrollados donde existe más evidencia del fenómeno de la crisis y mayores restricciones económicas. Señala una tendencia a la baja de los precios del petróleo y las materias primas, algo que puede afectar las condiciones del crecimiento económico de los países exportadores de esos bienes. El Fondo Monetario Internacional es elocuente al hablar sobre los Indicadores mundiales. Allí se menciona que «El ciclo manufacturero mundial ha entrado una vez más en su fase descendente. La producción industrial se ha desacelerado bruscamente en las economías avanzadas y de mercados emergentes y en desarrollo, al igual que el comercio mundial. El deterioro es de base amplia. El desempleo en las economías avanzadas se mantiene bastante por encima de los niveles previos a la crisis, y es alto en Europa oriental y en Oriente Medio y Norte de África.» (FMI, 2012). Es interesante observar el comentario sobre la cuestión fiscal, donde se señala que: «En 2012, la política fiscal se tornó más contractiva en las economías avanzadas, y mucho menos contractiva en las economías de mercados emergentes y en desarrollo, donde se prevé que el déficit fiscal se situará alrededor del 1½% del PIB, es decir, muy por debajo del nivel del 6% del PIB proyectado para las economías avanzadas. Sin embargo, antes de la crisis, las economías de mercados emergentes y en desarrollo tenían superávits. A mediano plazo, muchas economías deberían fortalecer su posición fiscal para recomponer el margen de maniobra de sus políticas. No obstante, los principales desafíos con respecto a la reducción del déficit radican en las economías avanzadas, donde la deuda pública supera el 100% del PIB y está en aumento.» (FMI, 2012).

El problema de la crisis se agiganta con el ajuste, o sea, con las políticas de austeridad que intentan generalizar las organizaciones internacionales, especialmente el FMI. Los llamados «países emergentes» crecen por encima del promedio mundial y financian el déficit fiscal de los países desarrollados en crisis. China es el principal sostén financiero de EEUU. La deuda pública es ahora más grave entre los países del Norte que en los del Sur, que sufrieron el flagelo de la misma durante los setenta para constituirse en el gran condicionante de la política económica en la mayoría de esos países. Durante la recesión de 2009 el problema eran las empresas y sus déficits; ahora debemos sumar la deuda de los Estados nacionales en el capitalismo desarrollado.

El crecimiento aparece entonces como el gran objetivo, a cualquier costo, lo que afecta el medio ambiente y la calidad de vida por la vigencia de un modelo productivo depredador. Es más, los países que más crecen lo hacen a costa del deterioro de sus bienes comunes o recursos naturales, lo que es evidente en la región sudamericana, riquísima en tierra, agua, petróleo, biodiversidad y fuerza de trabajo calificada y de bajo costo para la inversión capitalista.

Un dato a considerar es que oportunamente la CEPAL informó que a fines del 2010 existen 177 millones de pobres en América Latina y el Caribe (el 30.4% de la pobla-

ción), de los cuales, 70 millones son indigentes (el 12.8% del total de habitantes) (CEPAL, 2012). La cifra era mayor en el 2002, con 225 millones de pobres (43.9% de la población) y 99 millones de indigentes (19.3% de los habitantes). Es cierto que hubo una merma de la pobreza en la región latinoamericana derivada del gran crecimiento desde 2003, pero sobre la base del mantenimiento de una importante brecha entre los sectores de mayores ingresos y los sectores sociales empobrecidos. Además, ese crecimiento generó deformaciones en la estructura productiva y ocupacional, que como señala la titular de CEPAL Alicia Bárcena al destacar que «...estos logros están siendo amenazados por las enormes brechas que presenta la estructura productiva de la región, y por los mercados laborales que generan empleos de baja productividad, sin protección social».

Resulta de interés la consideración ya que el capitalismo desarrollado presenta una coyuntura recesiva o de desaceleración, mientras que en el sur del mundo se registran tasas de crecimiento superiores a la media mundial. Lo común en ambos casos es la consolidación estructural de la desigualdad y la pérdida de derechos históricos conquistados por los trabajadores. El crecimiento económico no asegura bienestar y mejores condiciones de vida. Todo indica que con recesión o crecimiento el capitalismo de época potencia los problemas estructurales de la sociedad contemporánea generando peores condiciones de vida para la mayoría trabajadora del planeta. El orden social contemporáneo genera desigualdad social y nos interrogamos si es posible pensar en otro mundo, tal como convocaba el Foro Social Mundial constituido originariamente en Porto Alegre, Brasil, en enero del 2001, para oponerse, luego de treinta años, al anual encuentro del Foro Económico Mundial surgido en 1971. La cuestión pasa por interrogarse sobre el capitalismo y su crisis, y ayudar a pensar la vida y el orden socioeconómico más allá del capitalismo.

En la coyuntura se verifica la tendencia al crecimiento del desempleo y el deterioro de la calidad de vida de la mayoría de la población; la sobre explotación de la fuerza de trabajo y la destrucción de los bienes comunes, de los recursos naturales. Es un proceso global con los matices nacionales en función de las diferentes perspectivas históricas y correlaciones de fuerza en cada país o región, y así, se puede distinguir la coyuntura del ajuste europeo, que fuera ejecutado en los ochenta y en los noventa en nuestra región y que por las formas del desarrollo capitalista estadounidense, la organización capitalista subordinó a los trabajadores a la dinámica liberalizadora, especialmente con la política económica de Ronald Reagan en los años ochenta.

Las políticas del poder mundial y las respuestas de los pueblos

Con la emergencia de la crisis surgió el Grupo de los 20 (G20) que se auto asume como el ámbito de discusión sobre las políticas necesarias para superar la crisis. Hasta ahora solo sirvió para restablecer el papel del FMI, dotándolo de financiamiento para el chantaje a los países con problemas, especialmente en Europa. Lo grave es que ese financiamiento provino de aportes de países que bien podrían orientar esos recursos hacia otros destinos más propicios para el desarrollo alternativo. Entre otros financiadores del FMI aparecen China (40,000 millones de dólares), Brasil (15,000 millones) o México (14,000 millones).

A mediados de junio se realizó en Los Cabos, México, la cumbre presidencial del

G20 bajo coordinación del mandatario mexicano. Fue convergente con el encuentro «Río+20» que a continuación se realizó en Río de Janeiro, Brasil. En ambos encuentros, el poder mundial sostuvo la política necesaria para el restablecimiento del sistema capitalista y la superación de la crisis, que junto a la renovación del proyecto liberalizador aparece la formulación por una «Economía verde» en el marco del «desarrollo sostenible», todo lo cual remite a la promoción de la «Bioenergía» y el mantenimiento del fetiche del crecimiento ilimitado. Es una propuesta asociada al aliento de la especulación y los bonos de carbono, el mecanismo seleccionado para contener la difusión de los gases tóxicos en un modelo productivo depredador. La iniciativa del poder apunta a ganar consenso sobre nuevas promesas de un «desarrollo sostenible y sustentable» para incumplir todo compromiso con la defensa del medio ambiente y la tierra. La apropiación de un discurso «verde» para el poder se constituye en la nueva quimera del capital para mantener el régimen de explotación.

Desde los pueblos se contesta con «Cumbres populares» desde hace muchos años, las que vienen contribuyendo a la generación de subjetividad para el cambio integral. Parte de esa dinámica se recrea con los diferentes «movimientos de indignados» que se manifiestan en el norte de África, en Europa, EE UU, o Israel; entre los estudiantes chilenos o colombianos, o las diversas manifestaciones de los trabajadores y sus organizaciones en todo el mundo. Un tema que va ganando consenso es la crítica al orden mundial, al capitalismo, a la consideración sobre la crisis civilizatoria, es decir, capitalista. No solo se trata de la protesta por alguna reivindicación, sea la necesidad de alimentarse, educarse o sanarse, sino de la responsabilidad integral del orden capitalista por los problemas contemporáneos.

El problema es el capitalismo, su modelo productivo y de desarrollo, y desde la región norteamericana surge el desafío desde nuevas concepciones que se rastrean en la historia de los pueblos originarios, tal como las categorías recogidas en las nuevas constituciones de Bolivia o Ecuador; tal como el «buen vivir» en la discusión por el «Poder constituyente» hacia una nueva sociedad que reorganice el orden social. En ese planteamiento se inscribe la demanda por soberanía alimentaria, energética, y financiera.

Impactos políticos de la crisis en Europa, en Nuestramérica y en el mundo

Europa es la cuna de la revolución burguesa. En su territorio se construyó el nuevo imaginario de libertad, fraternidad e igualdad. El libre comercio emergió desde allí como programa de la nueva ciencia, la Economía Política y del sujeto hegemónico, el capitalista. Tras siglos de programa capitalista, al sistema se asoció la democracia representativa y la extensión de procesos electorales. Europa y la asociación de capitalismo y democracia fueron puestas en cuestión por el intento bolchevique (distribución de la riqueza para otro orden social) y el fascismo (dominación monopolista y autoritarismo), siendo la síntesis el Estado benefactor (capitalista) y su esplendor en los 30 años gloriosos luego de la segunda posguerra.

La caída del socialismo en el Este europeo habilitó la construcción de un nuevo imaginario «neoliberal» que termina con los restos del supérstite Estado del Bienestar, y crea las condiciones para la disputa por la hegemonía del sistema mundial. Por ello, entre otras cuestiones, el ensayo del euro y la unidad política. La crisis mundial del capitalismo contemporáneo pone en discusión el nuevo tiempo y el papel de Europa, y

se generan tensiones político-sociales y culturales. ¿Se viene la derecha y la tecnocracia según los gobiernos emergentes en Grecia o Italia? ¿Revive la socialdemocracia con la renovación presidencial en Francia o el rechazo al ajuste holandés? ¿Alemania será con Merkel por fin la sociedad líder imaginada por Hitler? ¿Los indignados son expresión de nueva subjetividad popular? ¿Qué identidad se construye en estas horas de desarme de la institucionalidad «reformista»?

La cuna del capitalismo mundial está amenazada entre su destino salvaje y deprecador como en el origen colonial de su expansión, o ser parte de un tiempo emancipador ensayado en algunos de sus antiguos territorios coloniales en *Nuestramérica*. Uno u otro camino se asocia a la respuesta inconclusa de sus pueblos y la nueva organicidad que surge de protestas todavía aisladas; pero también de sus cúpulas aferradas al privilegio que apuran decisiones de una institucionalidad supra nacional en la autoridad europea, los organismos internacionales y foros por la gobernabilidad capitalista como el G20.

El cambio político en *Nuestramérica* genera expectativas en el mundo, y en su laboratorio de práctica social se definen las posibilidades de superar la crisis y el propio capitalismo. Es una oportunidad que puede frustrarse si no se avanza en la perspectiva anti capitalista. El capitalismo es una relación social, donde junto al proyecto de la explotación y la dominación existen un amplio abanico de clases subalternas que desarrollan una creciente experiencia crítica al orden mundial contemporáneo. En ese sentido podemos destacar el laboratorio de cambio político que supone la experiencia nustramericana, especialmente en sus procesos más radicales, caso de Cuba, Venezuela, Bolivia y Ecuador; aunque también por aquellos procesos nacionales que manifiestan una crítica visible a las políticas neoliberales hegemónicas en la región en los ochenta y los noventa del siglo pasado. Vale mencionar en este sentido, por lo novedoso en su formulación las reformas constitucionales innovadoras de Bolivia y Ecuador, resaltando la categoría del «buen vivir» y las consideraciones sobre pluriculturalidad y el tratamiento de la naturaleza, más como bien común que como mercancía.

Debemos adicionar a lo mencionado para *Nuestramérica*, la emergencia de protestas sociales generalizadas, reconocidas mundialmente como «movimiento de indignados» con consignas y demandas similares en EE UU, Europa, el norte de África, Israel y otros territorios. El imaginario común es contra el orden imperante y aunque no se tiene claridad sobre los mecanismos de superación, la sola crítica contribuye a construir la crítica al orden vigente y la necesidad de cambio. Existe una búsqueda por un nuevo modelo productivo y de desarrollo, que enfrenta al programa de la dominación transnacional contemporánea, y que al mismo tiempo revisa críticamente el programa de cambio revolucionario construido en la práctica social entre mediados del Siglo XIX y fines del Siglo XX, entre la revolución industrial y la desarticulación de la URSS.

BIBLIOGRAFÍA

- CEPAL, (2012) *Panorama Social de América Latina 2011* CEPAL, en Economía y Negocios On line, (2012) *Economista Jefe del FMI dice que la crisis mundial durará una década*. 4 de octubre, ver: <http://www.economiaynegocios.cl/noticias/noticias.asp?id= 101185> (consultado el 9/10/12).
- FMI, (2012) *Perspectivas económicas de la Economía Mundial*, en <http://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/weo/2012/02/pdf/texts.pdf> (consultado el 13/10/2012)
- FMI, (2012a) *Perspectivas económicas para América Latina y el Caribe*, octubre, en <http://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/reo/2012/whd/wreo1012s.pdf> (consultado el 12/10/12)
- FMI, (2012b) *Lagarde señala que la recuperación mundial y el crecimiento se ven frenados por la incertidumbre*. Reuniones anuales del FMI y el Banco Mundial. Boletín del FMI 11 de octubre, en <http://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/survey/so/2012/surveyartgs.pdf> (consultado el 12/10/12).

El ajedrez global de la crisis

*Claudio Katz*¹

Una nueva fase recesiva de la crisis iniciada en el 2007 se vislumbra en las economías desarrolladas. El rebote logrado con desembolsos estatales se está agotando y la próxima recaída incluirá un alto piso de desempleo. Sólo para retomar el nivel de ocupación vigente al comienzo del temblor se necesitarían crear en el mundo 17 millones de puestos de trabajo y las tesorerías están exhaustas por el socorro brindado a los bancos.

En el debut de la convulsión hubo dos interpretaciones económicas predominantes. Los neoliberales subrayaron la culpabilidad de los deudores, que tomaron préstamos sin capacidad de repago y la irresponsabilidad de los Estados, que asumieron pasivos inmanejables. Los keynesianos remarcaron, en cambio, la falta de regulación financiera y los excesos de especulación. También subrayaron el deterioro de la demanda solvente por el estancamiento de los salarios y la polarización social. Ambas corrientes enfatizaron distintos desaciertos de la política económica que condujo al colapso actual.

Pero esta atención inicial en el origen de la crisis se ha desplazado posteriormente hacia otro problema: el impacto regional diferenciado de la convulsión y los consiguientes cambios en el tablero geopolítico. Esta mirada realza el viraje hacia la multipolaridad, la pérdida de hegemonía estadounidense, al ascenso de China y la gravitación de las economías emergentes.

¿Cómo se desenvuelve la crisis económica en cada región? ¿Cuáles son las estrategias en juego de las clases dominantes? ¿Qué tipo de escenarios están despuntando a nivel global?

Fractura de la Economía Estadounidense

El desplome inmobiliario desató la crisis en Estados Unidos, cuando los deudores insolventes (subprime) no pudieron afrontar el pago de sus cuotas. Los bancos afrontaron un gran bache de cobranza frente a 11 millones de viviendas valuadas por debajo de sus hipotecas y un quinto de los propietarios asfixiados por créditos impagables.

Posteriormente salió a flote el mismo endeudamiento en otros terrenos. Las familias soportan pasivos equivalentes al 112% de sus ingresos y obligaciones financieras 37% superiores a la década pasada. Toda la cadena de financiación está afectada por una morosidad que induce a los bancos a retacear los préstamos y a crear un círculo vicioso de recesión y mayor fragilidad financiera.

¹ Economista, investigador, profesor. Miembro del EDI (Economistas de Izquierda). Su página web es: www.lahaine.org/katz.

Los economistas ortodoxos acusan a los deudores y sus adversarios a los bancos. Pero ambos olvidan que la bola de nieve de consumos financiados sin respaldo se arrastra desde hace varias décadas, como consecuencia de la reorganización capitalista que impuso la mundialización neoliberal. Esta transformación introdujo un deterioro en las condiciones laborales (precarización, estancamiento de los salarios, segmentación de las calificaciones), que retrasó los ingresos populares e impulsó a mantener el consumo con el auxilio crediticio.

Con grandes préstamos a las familias se sostuvo la demanda frente a un desempleo que ya bordea los dos dígitos, una pobreza que afecta al 15% de la población, sueldos retraídos al nivel vigente hace 15 años y una concentración escandalosa de la riqueza².

La reestructuración neoliberal también incluyó una significativa deslocalización de las firmas, que lucran en el exterior con menores costos salariales acentuando la pérdida de puestos de trabajo. Las empresas estadounidenses crean fuera del país, los empleos que destruyen internamente y por esta razón, la recesión local coexiste con el aumento de las utilidades foráneas que obtienen las principales 500 firmas (*Wall Street Journal*, 2010).

En las últimas décadas el enorme consumo norteamericano persistió sobre endebles cimientos de endeudamiento, en un contexto de regresión industrial interna, aumento de la explotación, déficit comercial y emigración de firmas. Este crítico escenario fue un resultado de la presión competitiva que impuso el neoliberalismo.

Los desequilibrios generados por esta remodelación salieron a flote con el estallido de la deuda hipotecaria. Pero la magnitud de los desajustes se tornó visible a partir de la bancarrota de Lehman Brothers (2008) y la erosión de todo el sistema financiero (2009).

El socorro posterior ha creado finalmente la actual pesadilla de insolvencia fiscal y bancaria, que hace temblar a los mercados. Las entidades permanecen en terapia intensiva y la deuda estatal se elevó del 62 % (2007) al 100% del PBI (2011)³.

El gobierno gestiona el agujero fiscal sin ninguna coherencia. Un día acepta la presión de los republicanos para recortar el gasto y a la jornada siguiente lanza un programa de inversión con grandes recortes fiscales. Obama está paralizado entre la presión de la derecha que copó el Congreso y un electorado que sigue esperando el cumplimiento de sus promesas.

Reacción externa norteamericana

Estados Unidos ha intentado ordenar la gestión global de la crisis, mediante la organización del G20 y la intervención conjunta de los Bancos Centrales. Pero desenvuelve, además, varias estrategias utilizando sus principales instrumentos económicos.

El primer recurso es el dólar que concentra el 85% de las transacciones en divisas, el

² El 1% más rico percibía el 9% de la renta nacional en 1979 y actualmente obtiene el 24%. Cuando los ocupantes de Wall Street afirman que «somos el 99% de la ciudadanía», saben muy bien de qué están hablando. (Craig, 2010).

³Aunque alguno bancos mejoraron últimamente su patrimonio y liquidez, el reciente desplome de la octava firma de inversión (MF Global) es muy ilustrativo de los peligros en ciernes. Se derrumbó por su exposición con bonos de la deuda europea, que se encuentran asegurados en grandes proporciones por financistas norteamericanos. (Montero, 2011).

65% del comercio global y un porcentaje semejante de las reservas mundiales. Este signo domina la mitad de la deuda internacional y el grueso de las operaciones con petróleo o materias primas.

El dólar ha perdido el reinado indiscutible que tenía en la posguerra, pero mantiene su primacía ante la ausencia de reemplazo. El euro no logró la influencia requerida para actuar como moneda global, el yen ha perdido influencia y el yuan no se ha internacionalizado como signo convertible.

Esta carencia de sustituto le permite al dólar mantener una intervención predominante, que podría anticipar la futura convivencia de tres monedas (dólar, euro, yuan), el retorno a los tipos de cambio fijo o la negociación de una nueva canasta de varios signos (Kennedy, 2011; Mundell, 2010; Crittenden, 2011; Wallerstein, 2010 y Eichengreen 2011).

En cualquiera de estas alternativas el dólar podría mantener la incidencia que ha conservado desde su in-convertibilidad, en sucesivas etapas de revalorización y desvalorización de su cotización. El margen para administrar tipos de cambios altos (que atraigan capitales) y bajos (que fomenten las exportaciones) se ha estrechado, pero no ha desaparecido.

La influencia norteamericana es también significativa en la reforma del sistema financiero mundial (Basilea III). Este cambio se tramita para incrementar el patrimonio de los bancos, mediante negociaciones sobre el monto que deberían aportar las entidades. También se discute cómo regular los nuevos mecanismos de especulación (derivados, CDS, Hedge Funds) y las operaciones financieras que las empresas desenvuelven en forma directa.

La internacionalización de las finanzas y la interconexión de las Bolsas tornan imperioso este ajuste normativo, que se procesa a través de una reorganización previa de las entidades norteamericanas. Un reconocido jefe del clan bancario (Paul Volcker) está comandando esa remodelación.

Wall Street actúa en este terreno en estrecha sociedad con la City Londinense. Ambas comparten el manejo de las cúspides financieras y pretenden restringir todas las regulaciones al mínimo compatible con sus negocios.

Los próceres del neoliberalismo (Greenspan y Bernanke) se encuentran a la defensiva para comandar esta reorganización. Ya no ponderan en público la eficiencia suprema de los mercados para auto-contener las burbujas. Pero sus oponentes keynesianos (como William Dudley), tampoco logran apoyo para implementar un mayor control previo de las oleadas especulativas. En ambas variantes la dirección de los cambios se define en Estados Unidos (Ocampo 2010; *La Nación*, 2010 y *Financial Times*, 2010).

La influencia norteamericana es también decisiva dentro del FMI. A pesar de las crecientes atribuciones obtenidas por los nuevos participantes del Fondo, Washington marca la pauta del organismo. En los últimos cónclaves del G 20 logró duplicar los fondos de la entidad, otorgarle mayores facultades como auditora y asignarle crecientes potestades de intervención nacional.

El FMI define actualmente en Europa las sanciones contra cualquier obstrucción del apriete. Suspendió créditos a Ucrania cuando se dispusieron aumentos del salario mínimo, impuso la reducción de los sueldos en Letonia, exigió privatizaciones en Grecia y objetó el referéndum de Islandia contra los acreedores. Ya no actúa

sólo en las economías menores, sino que supervisa el rescate de Italia⁴.

Partiendo de estas acciones el establishment norteamericano evalúa estrategias de salida de la crisis, tanteando las opciones inflacionistas. Desde el 2008 la Reserva Federal (FED) inyectó dos billones de dólares, mediante políticas ultra-expansivas (conocidas como «relajamiento cuantitativo»). Instrumentó emisiones monetarias que inundan de dólares el planeta y facilitan la exportación de los desequilibrios estadounidenses. Esta política apunta a licuar la deuda pública con inflación, repitiendo un mecanismo ya utilizado por Estados Unidos para achicar sus pasivos estatales, empapelando al resto del mundo.

Pero esta reiteración presenta mayores dificultades, no sólo por la resistencia que oponen los economistas ortodoxos. La reducción inflacionaria de la deuda se consumió en el pasado en contextos de alto crecimiento, que permitían achicar la proporción total de esa carga en comparación al PBI. Nadie avizora esos escenarios de prosperidad en los próximos años (Fiori, 2010; Cantelmi, 2010).

El descalabro europeo

Muchos analistas europeos caracterizaron inicialmente la crisis del Viejo Continente como un simple eco del temblor norteamericano. Pero esa visión quedó desmentida por la impresionante dimensión del tsunami europeo⁵.

La magnitud de ese desplome se explica por los desequilibrios específicos que generó la formación de la Unión Europea (27 países) y la Eurozona (17 naciones). Ambas iniciativas buscaron amoldar la región a las reglas neoliberales de la competitividad global, sustituyendo la antigua diversidad de economías por un bloque liderado por la locomotora alemana y la diplomacia francesa.

El comando económico germano se consolidó con la anexión del territorio oriental (ex RDA). Las clases dominantes utilizaron el poderío tecnológico y la alta productividad de la industria, para reforzar la disciplina salarial y transformar al país en la gran potencia exportadora de la zona euro.

Pero la crisis actual ha demostrado el carácter inacabado de ese bloque. La moneda común fue introducida para asegurar la colocación de los excedentes germanos, mientras se posponía la organización del presupuesto y la fiscalidad compartida. Esa carencia ha sido letal. La ausencia de instituciones estatales comunes para respaldar el signo monetario socavó la cohesión del proyecto y potenció la heterogeneidad de la comunidad. En lugar de consolidar la estructura en gestación acrecentó la distancia que separa a las economías pujantes de los países rezagados.

Inicialmente se esperaba acortar esas brechas mediante el desarrollo de un mercado compartido y la instrumentación de transferencias hacia las zonas relegadas. Pero terminó prevaleciendo un proceso inverso, de sistemática pérdida de posiciones de los países con mayores tasas de inflación y menores índices de productividad. Esta fractura condujo a desequilibrios comerciales que fueron compensados con endeudamiento. Al final, sobrevino el pase de facturas de las economías excedentarias (Alemania, Holanda, Aus-

⁴ Estados Unidos también apostó muy fuerte para neutralizar la crisis de legitimidad que afectaba al Fondo y todavía se desconoce su rol en el escándalo montado contra el ex directivo Dominique Strauss Kahn. (CADTM, 2011).

⁵ La mirada inicial en Pasquino, Gianfranco (2010).

tria) a los países deficitarios (Grecia, Portugal, Irlanda) (Husson, 2011; Samary, 2011).

El endeudamiento público y el quebranto de los bancos acentuaron esta brecha entre el centro y la periferia de la Eurozona. Primero colapsaron las pequeñas economías agobiadas por el desbalance comercial (Grecia), la inversión extranjera sesgada (Irlanda) y la financiación foránea especulativa (Islandia, Chipre). Luego el desplome fiscal se expandió a Italia (tercer país de la zona) y ahora amenaza a España (que afronta una enorme morosidad hipotecaria).

Todos los bancos tienen repletas sus carteras de títulos públicos insolventes. Las frágiles entidades de Grecia, Irlanda o Islandia ya colapsaron y hay pavor por la situación de grandes instituciones de Francia, Alemania, Austria o Italia. Las transacciones inter-bancarias se han encogido, crece el temor por la toxicidad de los balances y hay salidas de fondos hacia lugares más seguros⁶.

La estrategia germana

Alemania no puede intentar las respuestas globales que tantea Estados Unidos. Carece de los recursos imperiales que conserva la primera potencia y ha optado por una estrategia deflacionaria defensiva, que se ubica en las antípodas de la opción inflacionaria norteamericana. Mientras que la FED ha impulsado reducciones sistemáticas de las tasas de interés, el Banco Central Europeo (BCE) ha encarecido el costo del dinero.

Frecuentemente se explica esta diferencia por un cruce de tradiciones. La memoria de Weimar es contrastada con el recuerdo del New Deal. Este contrapunto entre temores europeos a la hiperinflación y recuerdos norteamericanos de la Gran Depresión ilustra la brecha de influencia que existe entre ambos países, en la gestión internacional de la crisis (Llach, 2010).

Alemania actúa a nivel europeo con una política de atropello para descargar sobre los trabajadores el costo de la crisis. Esta embestida no implica un ajuste más. Supone demoler el estado de bienestar construido desde la posguerra y barrer con conquistas sociales nunca alcanzadas por los asalariados de otros continentes. Las tasas de desempleo europeo ya promedian el 20% y bajo el impacto de la precarización laboral, la pobreza se ha extendido a un cuarto de la población (*La Nación*, 2010a).

El otro cimiento de la política germana es el apriete fiscal para sostener el euro. En los últimos meses la continuidad de este signo quedó en la cornisa y se ha especulado con su reorganización, fractura o desaparición. Pero esa moneda ha sido la llave de un dominio exportador alemán basado en la unificación de los mercados y la eliminación de las barreras proteccionistas.

Para preservar el euro se impuso la suscripción del reciente pacto fiscal. Se fija un plazo para restaurar reglas de déficit y deuda pública, con sanciones automáticas para los países que violen esos límites. Tendrán que incorporar ese principio presupuestario como una norma constitucional y someterse al control de cortes supra-nacionales. Estos poderes supervisarán el gasto, imponiendo recortes en cualquier momento del año y colocando a los pueblos entre la espada y la pared. Quienes incumplan el cronograma

⁶ Desde la caída de la principal entidad belga (Deixa) sobrevuelan muchas hipótesis de repetición de lo ocurrido con Lehman Brothers. Las «pruebas de resistencia» realizadas a los bancos europeos dejaron muy intranquilos a los expertos, cuando las entidades necesitan recapitalizarse y recaudar dinero. Esta exigencia contrae, a su vez el crédito y agrava la recesión.

serán automáticamente excluidos de la Eurozona.

Este endurecimiento es congruente con la estrategia alemana de reforzar su patrón exportador sin emitir dinero. Busca afianzar el rol de la periferia europea como proveedora de insumos a costos decrecientes. La poda de los salarios griegos, la pulverización de la seguridad social irlandesa y el generalizado aumento de la edad de jubilación anticipan las consecuencias de esta reorganización (Husson, 2011a y Louca, 2011).

Alemania impone esta estrategia deflacionaria, vetando todas las iniciativas financieras que amenazan su competitividad. Bloqueó la creación de los Eurobonos y la mutualización de las deudas. Obstruyó la ampliación del fondo de rescate bancario (FEFF-MEE), impidió la compra de bonos en los mercados secundarios y reforzó las prohibiciones de financiamiento directo del BCE a los Estados.

Este rigor no implica abandonar a los bancos en quiebra. Alemania aprueba el auxilio, pero buscando preservar su potencial industrial. No renuncia a la financiación futura de la Eurozona con los mecanismos federales que rigen en Estados Unidos, pero quiere garantizar su control fiscal previo. Aceleró esta supervisión ante la vulnerabilidad de los bancos y la imposibilidad de repetir la paulatina absorción de acreencias, que implementó por ejemplo Estados Unidos hace dos décadas, frente a las acreencias latinoamericanas⁷.

Pero el nuevo cuadro fiscal abre otra gama de conflictos en las cúpulas de la Unión Europea (UE). Gran Bretaña rechazó el pacto franco-alemán y decidió mantenerse al margen para proteger la autonomía de la City. Objetó someter sus bancos a la supervisión de Bruselas y no consiguió el poder de veto para resguardar sus negocios. A los capitalistas ingleses les interesa participar en el mercado continental, pero preservando la internacionalización de sus finanzas.

La alianza Merkel-Sarkozy emergió como ganadora del reciente round, pero sólo el tiempo permitirá evaluar la consistencia de esa victoria. La crisis devora los liderazgos políticos y cada elección consagra algún castigo al gobernante de turno. Esta sanción afecta por igual a los socialdemócratas (Irlanda, Portugal, España) y a los conservadores (Francia, Italia, Alemania)⁸.

Interrogantes sobre China

El continuado crecimiento de China a tasas del 9-10% anual constituye una importante novedad de la crisis en curso. En la última década las exportaciones del gigante oriental se multiplicaron a un ritmo desenfrenado. China captura recursos naturales en África, afianza los intercambios comerciales con América Latina y ya destronó a Japón como segunda economía del mundo.

⁷ No hay tiempo suficiente para transferir los títulos a los tenedores marginales, limpiar los balances o crear mercados paralelos para los papeles incobrables. La crisis actual golpea, en una coyuntura muy turbulenta, a economías entrelazadas y localizadas en el centro del capitalismo. (Arceo, 2012 y Toussaint, 2011)

⁸ La reorganización de la eurozona prepara la introducción de formas federativas en la UE, que someterían las atribuciones locales a una mayor centralización estatal. Este cambio introduce enormes fisuras y puede potenciar el secesionismo en los países con fracciones separatistas influyentes (Bélgica, España o Italia). Estos sectores podrían reforzar sus demandas de integración directa a la Eurozona, puenteando las estructuras estatales existentes para desembarazarse de las regiones empobrecidas.

Este avance confirma la profundidad de los cambios registrados durante la etapa neoliberal. China se integró a la mundialización utilizando la baratura de su fuerza de trabajo, sin repetir la vieja trayectoria de debut proteccionista, gestación de una burguesía nacional y despliegue de rivalidades internacionales. Se insertó directamente en la acumulación global del capitalismo.

Al comienzo de la crisis muchos economistas suponían que el crecimiento chino contrarrestaría la retracción de las economías avanzadas. En los hechos se registró tan sólo un contrapeso parcial. El gigante asiático ha sostenido financieramente a Estados Unidos y a Europa en los picos de la crisis, para asegurar la continuidad de sus ventas externas, preservando la demanda interna y motorizando la adquisición internacional de materias primas. Con estas acciones frenó la depresión general y acotó el alcance geográfico de la recesión, aunque sin reemplazar a las locomotoras del mundo desarrollado. ¿Mantendrá este rol?

Quienes apuestan a esa continuidad esperan un fuerte auxilio del yuan al Viejo Continente, mediante enormes adquisiciones de títulos públicos nominados en euros. Pero China ya compró grandes sumas de las deudas italiana, española y portuguesa, y tiene un cuarto de sus reservas en esa moneda. El incremento de esas adquisiciones suscita divergencias en la dirigencia oriental.

El sector más asociado con negocios globales («elite de la costa») acepta participar en el nuevo rescate, a cambio de fuertes contrapartidas. Busca aminorar las sanciones por dumping, obtener el estatus de «economía de mercado» e ingresar en la inversión de la infraestructura europea.

Esta fracción también intenta posicionar a China en el futuro diseño de una moneda mundial. Por eso reclama que una porción de cualquier auxilio quede nominado en yuanes. Pero esa inserción monetaria también valorizaría el tipo de cambio y deterioraría el modelo exportador. China ha resistido numerosas presiones para reevaluar el yuan y no aceptó las exigencias, que en la década pasada Estados Unidos le impuso a Japón. Sin embargo, la propia internacionalización del yuan podría generar ese debilitamiento de la autonomía que mantiene la principal economía asiática⁹.

Los fondos de inversión chinos han participado activamente en el sostén del dólar y los bonos del Tesoro. Compraron acciones de General Motors y porciones del banco Morgan Stanley. Pero otra escala de estas adquisiciones (especialmente en Europa) introduciría al país en una riesgosa política imperial. Para defender lo obtenido en el extranjero se necesita una presencia geopolítica que la dirigencia china rehúye.

Por esta razón muchos sectores de la conducción («elite del interior») cuestionan el desmedido aumento de las inversiones foráneas y destacan la necesidad de incrementar primero la bajísima proporción del consumo interno en el producto total. La oleada de internautas que objetó el reciente financiamiento del Viejo Continente refleja esta preocupación. Conviene recordar que el ingreso per cápita de los chinos es aún diez veces inferior al promedio de los europeos.

El dilema de sostener el modelo exportador o procesar un giro hacia el consumo interno persiste sin resolución. Existe una fuerte presión para apuntalar el segundo curso, pero sin resultados significativos. Este giro no se consuma, ante la magnitud de

⁹ Shujie Yao (2011). También *Wall Street Journal* (2011).

los desequilibrios que podría desatar.

Para aumentar sustancialmente el poder adquisitivo interno habría que subir el salario e introducir prestaciones sociales generalizadas. Estas medidas chocarían con el costo laboral reducido que permitió el ascenso capitalista del país. Un anticipo de este problema se observa en las corrientes de inversión, que fluyen hacia las economías asiáticas con sueldos inferiores a China.

El curso económico a seguir está sujeto a múltiples tensiones. La burbuja inmobiliaria es el desequilibrio más inmediato. En las 30 principales ciudades los precios de las viviendas subieron 50% en los últimos dos años, repitiendo el ciclo de endeudamiento dudoso que afectó a Estados Unidos y España. Como el 25% de la economía está vinculada a la construcción, una brusca reversión de esa valorización podría afectar al PBI.

También existen graves problemas financieros. Aunque el Estado mantiene el control del crédito se ha gestado un enorme mercado de préstamos clandestinos, que solventa el consumo de la clase media y la oscura administración de los gobiernos locales. Estos desajustes explican la inflación, que durante la década pasada osciló en torno al 2% anual y actualmente ha trepado al 6.2 por ciento.

La inestabilidad de los negocios también obedece a la magnitud de los beneficios acumulados por los segmentos privilegiados. Los ingresos del 10% más rico de la población son 23 veces más elevados que el 10% más pobre y la crema de los ejecutivos percibe salarios 128 veces superiores al promedio general (*La Nación*, 2010b).

Esta fractura social coexiste con problemas estructurales de sobre-inversión, que ya alcanzó una tasa anual del 45% del PBI. Este ritmo de actividad exige abrir nuevos mercados en un escenario internacional recesivo, mientras se acrecientan los peligros de un descontrol ecológico.

Nadie sabe cómo impactará la recaída de la economía global sobre China. Algunos economistas estiman que ese efecto será digerible (Stiglitz) y otros pronostican duras consecuencias (Roubini). Pero todos coinciden en la centralidad de este dato para el devenir inmediato de la coyuntura mundial (Roubini, 2011 y Stiglitz, 2011e).

BRICS, EAGLES y Emergentes

No sólo China ha podido sustraerse de la crisis global. También un grupo de economías intermedias (denominadas emergentes, ascendentes o BRICS) ha logrado capear el temporal. Este núcleo de países conforma el conglomerado semiperiférico actual de la estratificación mundial.

Este sector mantuvo su crecimiento el año pasado, incrementó significativamente la tasa de inversión y aumentó su participación en el PBI global. Si estas tendencias perduran, la localización de la producción y el empleo sufrirá un importante desplazamiento en el próximo período. Estos cambios son congruentes con la nueva división internacional del trabajo que privilegia la región asiática.

Las economías ascendentes son las niñas mimadas del capitalismo. Reciben elogios del FMI y fueron las estrellas de los últimos foros de empresarios de Davos. Los nuevos multimillonarios de China, Rusia o India se integran rápidamente al club de los poderosos.

Otro indicador de las modificaciones en curso es la distribución de las reservas mundiales. Estos reaseguros suman 6.5 billones dólares en las economías ascendentes y

sólo 3.2 billones de los países del Norte. El endeudamiento externo del primer grupo ha caído y algunos integrantes de esa membresía ya son acreedores. En el otro polo ha irrumpido la nueva categoría de «Países Ricos Altamente Endeudados».

Pero es muy frecuente extraer conclusiones engañosas de estas mutaciones. La principal confusión surge de la indiscriminada clasificación de todo el grupo ascendente, en un mismo rubro de BRIC. Esta denominación (Brasil, Rusia, India, China) fue primero extendida a BRICS (con Sudáfrica) y luego a BRIIC-K (con Indonesia y Corea). Otra ampliación reciente habla de EAGLES (con México, Egipto, Taiwán y Turquía) (Bocco, 2011 y Abeledo, 2011).

Los creadores de estas marcas son operadores bancarios (Goldman Sachs, BBVA) que incluyen o excluyen a los países de su lista, en función de las oportunidades de inversión financiera. El carácter coyuntural de esta evaluación salta a la vista. Pero su principal inconveniente radica en equiparar bajo una misma sombrilla, a un país que avanza hacia un estatus de potencia central (China), con economías intermedias de incierta evolución.

La distancia que mantiene el gigante asiático con cualquiera de sus seguidores es abismal en cualquier terreno de la producción, las exportaciones o las reservas. Esta brecha es particularmente visible frente a otra economía de gran crecimiento reciente (India) o en comparación a un vecino que precedió al avance chino y se estancó frente a esa irrupción (Corea del Sur) (Beckett, 2011; Nye, 2011 y Ramstad, 2010).

Al ubicar a todo el grupo en la misma canasta se olvida que muchos países del pelotón han ascendido como proveedores de los insumos básicos demandados por China. Más que impulsar el crecimiento global, estas economías han sido arrastradas por ese avance. Es importante también notar la línea divisoria que separa a los protagonistas de un desarrollo industrial de los actores que se expanden por el repunte de la renta petrolera (Rusia) o agrícola (Brasil). Estas diferencias definen grados de consistencia muy disímiles del crecimiento.

Las distinciones entre los emergentes presentan contornos más categóricos en el plano geopolítico. La autonomía de las políticas imperiales que tienen Rusia o China, no se extiende a la India, Brasil o Sudáfrica. Estos países mantienen estrechos vínculos de asociación o dependencia con las potencias que regulan el orden mundial. Por esta razón, el propio funcionamiento de los BRICS no ha incluido la adopción de estrategias comunes.

Es cierto que la mayor estabilidad política de todo el grupo contrasta coyunturalmente con el generalizado desarreglo que impera en las potencias centrales. Pero tampoco este rasgo determina patrones de acción internacional conjunta.

Las nuevas alianzas Sur-Sur en desmedro de las viejas conexiones con los centros metropolitanos presentan un alcance limitado y no anticipan la «segunda globalización» comandada por los emergentes que pronostican algunos analistas. Hasta ahora el dato más relevante ha sido la integración de los emergentes al G20, para ampliar el sostén del capitalismo en crisis¹⁰.

Los padecimientos de la periferia

El alivio de los países intermedios no se extiende al resto de la periferia. La crisis golpea nuevamente con mayor virulencia a las economías más empobrecidas, reiteran-

¹⁰ Un cuestionable enfoque en: Kateb, Alexander (2011).

do una norma de las convulsiones capitalistas. Este impacto se verifica en cualquier terreno del empleo o los ingresos. Los emigrantes enfrentan mayores obstáculos para ingresar al Primer Mundo, las remesas se recortan y las oleadas de refugiados se multiplican.

Mientras la prensa sólo habla de economías centrales y emergentes, la inmensa mayoría de los países se encuentra fuera del G20, soportando el drama cotidiano de la miseria. Allí se localizan los 2,050 millones de personas sin acceso a la sanidad básica y los 884 millones carentes de servicios de agua potable.

Pero lo más novedoso del tsunami actual es la convergencia de estos sufrimientos con una tragedia de hambre. El aumento de los precios de los alimentos que precedió a la crisis no fue revertido por la recesión y en muchas zonas se acentúa el drama de la desnutrición. En Somalia, por ejemplo, ya se observan todos los síntomas de una catástrofe alimentaria.

La cifra total de hambrientos se ubica en torno a los 2,020 millones de personas, pero la amenaza se extiende a los 2,500 millones que subsisten en condiciones de pobreza. Este flagelo aumenta al compás del encarecimiento de los cereales, que obedece a la consolidación de un esquema neoliberal de agricultura exportadora, que destruye la pequeña propiedad, aniquila el abastecimiento local tradicional, generaliza la desposesión de los campesinos y multiplica la emigración rural.

Esta reorganización capitalista del agro determina la falta de comida que agobia a una sexta parte de la humanidad, cuando la producción total alcanzaría para satisfacer esa nutrición. El reinado de la rentabilidad y el manejo oligopólico del comercio agrícola por parte de un puñado de transnacionales (ADM, Bunge, Cargill y Dreyfus) potencian la tragedia del hambre.

Las expectativas de atenuar el problema por el efecto deflacionario de la desaceleración económica global no se están cumpliendo. El ascenso de los precios alimenticios que comenzó en 2003 persiste sin grandes modificaciones.

Muchos autores estiman que ese comportamiento alcista obedece a la formación de otra burbuja. Especular con los precios a futuro de los cereales se ha convertido en una operación muy redituable. Permite canalizar los excedentes de liquidez que genera la pérdida de oportunidades de inversión en los países desarrollados (Halevi, 2011).

Otros analistas consideran que el encarecimiento de los alimentos es un problema más estructural y derivado de la creciente demanda ejercida por los nuevos consumidores asiáticos. También destacan la presencia de costos crecientes de producción y productividades declinantes en el sector agrícola (Krugman, 2010a y Blejer, 2011).

Ambos enfoques subrayan explicaciones complementarias (de corto y largo plazo) del mismo fenómeno. Pero en cualquier caso, las maniobras financieras y las brechas estructurales entre la oferta y la demanda presagian el agravamiento de la crisis alimentaria, que auguran todos los expertos de la FAO.

Este padecimiento se intensificará además por las presiones del agro-negocio, que bloquea en los cónclaves del G20 cualquier regulación internacional de los precios. En ese ámbito actúan los países que producen el 77% de los cereales y manejan el 80% del comercio agrícola. El hambre de los desamparados aporta un buen negocio para varios integrantes de esa asociación.

Multipolaridad y hegemonía

La diversidad de situaciones regionales que rodea a la crisis actual ha generalizado las predicciones de un viraje hacia la multipolaridad. Este contexto es diferenciado de la bipolaridad de posguerra (Estados Unidos *versus* la URSS) y de la unipolaridad de los años noventa (supremacía norteamericana). La declinación estadounidense es asociada al avance de China y los emergentes. Algunos enfoques también resaltan el agotamiento del neoliberalismo y pronostican un crecimiento desarrollista de la periferia, asentado en la intervención estatal y el intercambio entre las economías del Sur¹¹.

Pero estas miradas omiten las significativas continuidades que vinculan al actual período con su precedente. La multipolaridad podría modificar las relaciones de poder entre las potencias, pero no altera los pilares de la mundialización neoliberal. El protagonismo de las empresas transnacionales persiste, junto a la competencia global por lucrar con la explotación de la fuerza de trabajo.

Esta internacionalización del capital determina, además, la continuidad del libre comercio y los flujos financieros transfronterizos. A diferencia de lo ocurrido durante la entreguerra, la multipolaridad actual no anticipa el surgimiento de bloques proteccionistas, dispuestos a batallar por la conquista de los mercados a través de la guerra.

El estancamiento del centro determina efectivamente una mayor interacción entre las economías intermedias. Pero estos enlaces se desenvuelven en estrecha asociación con empresas del Primer Mundo. Esta colaboración no es un imperativo tecnológico, ni obedece a necesidades de financiación. Las burguesías emergentes ampliaron su radio de acción junto al capital extranjero y continúan reforzando esos vínculos.

Sus estrategias no incluyen propósitos antiimperialistas o iniciativas de «No Alineados». Tampoco incentivan planificaciones para-mercantiles del comercio (Comecon) o proyectos de solidaridad (Bandung). Actúan siguiendo criterios de rentabilidad, que tienden a recrear los viejos desniveles de la relación centro-periferia-semi-periferia.

La mundialización ha modificado los patrones geográficos de esos lazos. Ya no se requiere cercanía territorial entre las economías dominantes y sus abastecedores de insumos. Las relaciones de dependencia comienzan a desbordar su radio tradicional.

Resulta imposible predecir el ordenamiento final de esta mutación, pero es evidente que no saldrán airosos todos los jugadores. La acumulación exige equilibrar los avances de un polo con las pérdidas del segmento opuesto. Si una región prospera otra debe decaer, para que el enriquecimiento de los capitalistas ganadores sea solventado por la población de las zonas perdedoras.

La multipolaridad no altera este principio selectivo del desarrollo burgués. El capitalismo excluye crecimientos compartidos en el largo plazo o eliminaciones progresivas de todas las desigualdades socio-regionales. Los admiradores del nuevo escenario ignoran esta extensión de brechas de distinto signo.

Frecuentemente visualizan a la multipolaridad como un cambio de hegemonía política a favor de China y en desmedro de Estados Unidos. Pero nunca aclaran qué significado le asignan al concepto de hegemonía. Esta noción puede ser identificada con la supremacía imperial o con formas de gestión consensuadas opuestas a la coer-

¹¹ Distintas visiones en De la Balze, Felipe (2011); Turzi, Mariano (2011); Tokatlian, Gabriel (2011) y Cufre, David (2010).

ción bélica. En el primer caso se sugiere que el expansionismo chino reemplazaría al dominador estadounidense. En la segunda variante se supone que esa sustitución será pacífica y resultante de una avasalladora primacía económica. Los desaciertos de ambas hipótesis saltan a la vista.

Desde la posguerra Estados Unidos ha ejercido una explícita dirección imperialista. Actúa como garante militar de la reproducción de capital y brinda protección a todas las clases dominantes, frente a la insurgencia popular y la inestabilidad del sistema. Los dirigentes chinos no se imaginan a sí mismos cumpliendo ese rol, en ningún momento del futuro.

Quienes suponen que la sustitución coercitiva será innecesaria por el simple efecto de la pujanza económica oriental, no explican cómo funcionaría el capitalismo global sin garantes militares de ninguna especie. Esta visión olvida que un sistema de competencia por beneficios surgidos de la explotación, no puede desenvolverse sin el uso de la fuerza.

La identificación de la multipolaridad con el repliegue bélico de Estados Unidos o sus socios europeos es una hipótesis ingenua. En cualquier «des-occidentalización» de la economía mundial, el gendarme norteamericano continuará supervisando invasiones, ocupaciones y matanzas. Ciertamente la primera potencia ya no actúa con la omnipotencia de los años noventa, pero dirige la OTAN, concentra la mitad del gasto bélico mundial y mantiene una estrecha asociación con todos los países que alineó durante la guerra fría.

Los principales integrantes de esa alianza no suelen quebrantar esta familiaridad cuando expanden su poder económico. La invariable lealtad de las burguesías petroleras del Golfo al liderazgo norteamericano es un ejemplo de esa actitud. El sometimiento de Japón es más sintomático, puesto que no ha buscado caminos de autonomía político-militar para contrarrestar su estancamiento. La regresión económica nipona se profundiza con el endeudamiento público más elevado del mundo desarrollado y con el fracaso de los planes pos-terremoto de reactivación (Belson y Onishi, 2011).

El rol central de Estados Unidos se ha verificado nuevamente en la ampliación del G7, la cooptación de los países intermedios y el resurgimiento de FMI para preservar el orden imperial vigente. El gendarme global utilizará también su poder para intentar la recuperación del terreno que ha perdido. Ya insinúa formas de presión sobre su rival chino con maniobras navales en Corea del Sur, ejercicios en Mongolia e instalaciones bélicas en Australia. Incluso tantea la reacción de su oponente en los litigios con Taiwán, las disputas con la India y la resolución del status de Tíbet. Pero estas tensiones no quebrantaron hasta ahora el marco asociativo vigente con China desde hace varias décadas.

También el gigante asiático ha jerarquizado la solidaridad capitalista. En lugar de propiciar la caída de los bancos occidentales socorrió a los quebrados. En el reciente desplome europeo reforzó incluso su convergencia con el FMI y ha condicionado los préstamos futuros a las auditorías del Fondo. Esta integración refuerza la hostilidad de los dirigentes chinos frente a cualquier protesta local o internacional contra el neoliberalismo¹².

¹² Hemos desarrollado los temas de este capítulo en nuestro reciente libro, Katz, Claudio (2011).

Neoliberales y keynesianos

El debate económico sobre la crisis continúa centrado en la oposición entre visiones ortodoxas y heterodoxas. Los neoliberales atribuyen la crisis a la «irresponsabilidad fiscal» y despotrican contra los gobiernos que despilfarraron dinero en gastos improductivos. Pero omiten recordar que estos desembolsos sostuvieron inicialmente la expansión de las economías industrializadas y que el descontrol posterior obedeció al rescate de los bancos. Antes del 2007 había, por ejemplo, en Europa superávit fiscal en la mayoría de los países.

El discurso neoliberal oculta este auxilio y atribuye el descalabro actual a «los pueblos que vivieron por encima de sus posibilidades», como si fuera un pecado mejorar el nivel de vida. Tampoco explica por qué razón se exige a los acaudalados de cualquier sacrificio. El carácter duradero de la crisis es incluso utilizado para justificar los atropellos. Ya nadie presenta la flexibilización laboral como un pasaporte a la prosperidad. Hay que apretarse el cinturón como una necesidad de supervivencia¹³.

En Estados Unidos los mismos argumentos son esgrimidos por los republicanos para exigir mayores reducciones del gasto social, manteniendo los privilegios de los banqueros, el gasto militar y las rebajas impositivas a los ricos. Reclaman fijar un estricto techo al endeudamiento supervisado por los popes del establishment y eluden mencionar que el socorro otorgado a los financistas contradice todos los principios del libre-mercado.

Los keynesianos estiman, en cambio, que la crisis obedece a la persistencia de la desregulación financiera y a la contracción de la demanda. Por eso Krugman propone gravar a los acaudalados, relanzar la inversión pública y recomponer los ingresos. En la misma sintonía, Stiglitz convoca a condonar las hipotecas y a penalizar a los bancos (Krugman, 2010c, 2010d, 2010f, 2010b, 2010h, 2010g, 2010e); (Stiglitz, 2011c, 2011a, 2011b, 2011d)¹⁴.

Estos autores ilustran acertadamente cómo el descontrol del riesgo, los malabarismos contables, los títulos empaquetados y las operaciones con derivados desencadenaron el tsunami actual. Pero omiten registrar que ese des-manejo irrumpió por la propia competencia que impone el capitalismo en la gestión del crédito. Lo mismo ocurre con el endeudamiento familiar y la exclusión social, que no irrumpieron sólo como consecuencia de errores en la política económica.

Los teóricos heterodoxos olvidan que la propia acumulación genera divorcios entre el consumo y la producción, junto a incrementos de la productividad desgajados del poder de compra. Estas contradicciones fueron exacerbadas por la rivalidad que introdujo a escala global la mundialización neoliberal.

Los economistas keynesianos estiman que resulta igualmente factible atenuar estos desequilibrios, a través de un reparto equitativo de la crisis. Proponen una distribución pareja de las pérdidas financieras entre deudores y acreedores. Pero basta observar la reacción que tuvieron los banqueros ante una quita de las acreencias griegas, para notar cuán dura sería esa batalla. Ese anuncio desató una tormenta entre las calificadoras de riesgo y precipitó el ajuste fiscal de la Unión Europea. La misma virulencia tuvo la reacción precedente de los financistas, ante iniciativas de suprimir los paraísos ban-

¹³ Estas visiones en: Gros, Daniel (2011); Pagni, Carlos (2010); Schauble y MacFadden (2011).

¹⁴ También, Skidlesky, Robert (2011) y Mitchell, William (2011).

carios, o anular las bonificaciones de los ejecutivos.

Neutralizar esa resistencia de los banqueros requeriría la adopción de medidas más contundentes, como la suspensión del pago de la deuda, la auditoría de los pasivos y la nacionalización del sistema bancario. Lo mismo ocurre con el relanzamiento del crecimiento y la creación de empleos. El logro de estas metas exige cerrar la canilla de pagos a los acreedores, controlar los movimientos de capital e introducir drásticos impuestos progresivos (Wolff, 2010; Onaran, 2011; Lapavitsas, 2011 y Albarracín, 2011).

En la coyuntura actual se ha estrechado el espacio para ejecutar reformas sociales sin acciones anti-capitalistas. Hay un clima de sálvese quien pueda, con escaso margen para políticas de «capitalismo humanitario». Prevalece la presión para procesar las quiebras bancarias, depurar las empresas y desvalorizar la fuerza de trabajo.

Estas tendencias no obedecen sólo a la ideología derechista imperante o a la influencia preeminente de los financistas. Todas las clases dominantes sostienen el ajuste junto a los banqueros. Esta coincidencia se refleja también en el comportamiento de los socialdemócratas europeos. A la hora de aplicar el torniquete no se han diferenciado de sus adversarios derechistas y aceptan la verticalidad autoritaria que imponen Merkel y Sarkozy. Esta cúpula dispuso, por ejemplo, el desplazamiento de Papandreu ante su atrevimiento de solicitar una consulta popular y envió un contundente mensaje de intervención neocolonial a Grecia¹⁵.

La misma tendencia se verifica en la indiferencia del gobierno estadounidense ante las peticiones de los liberales. Esta actitud contrasta con la permeabilidad reformista que imperaba en los años 30 bajo el mandato de Roosevelt.

Muchos keynesianos reconocen la adversidad de estos escenarios. Pero consideran viable generalizar a escala internacional, las soluciones intermedias que aplicó Argentina a partir del default y los canjes de la deuda (Stiglitz, 2011).

Pero omiten registrar las causas específicas que permitieron esa experiencia. Argentina pudo permanecer relativamente desconectada de la financiación internacional, porque está inserta en el comercio mundial como gran exportadora de alimentos. Ha gozado de altos precios internacionales y se convirtió en proveedora privilegiada de las ascendentes economías asiáticas. Utilizó, además, las enormes rentas de exportación para reanimar la demanda interna, luego de una brutal devaluación que depuró capitales, abarató salarios y facilitó la recomposición cíclica de la tasa de ganancia.

Es evidente que el grueso de las economías dependientes afectadas por la crisis no cuenta con los recursos y las condiciones que permitieron esa recuperación. Podrían efectivamente adoptar ciertas iniciativas de Argentina, pero sólo como punto de partida de medidas más radicales y audaces.

La intensidad de la crisis exige asumir un horizonte anti capitalista, alejado de la atadura actual a distintas variantes del mismo régimen social. El pensamiento dominante impone esta restricción, obligando a optar entre el modelo anglosajón, el esquema alemán o la opción china¹⁶.

¹⁵ Esta reacción fue coronada con la instalación de un gobierno directo de los banqueros (Papademos). La misma sustitución se impuso en Italia (Berlusconi por Monti) con tecnócratas que postulan una ideología derechista para sortear al Parlamento, impugnando a los políticos y menospreciando a los partidos. (Stathis, 2011 y Brown, 2011).

¹⁶ Es la visión de Rogoff, Kenneth (2011).

Ese enfoque niega las raíces intrínsecamente capitalistas de la crisis actual y oculta las contradicciones, que el proceso de acumulación genera en forma periódica y extiende de manera itinerante. Un sistema basado en la rivalidad por la apropiación de beneficios surgidos de la explotación necesariamente produce el tipo de conmociones, que se observa en la actualidad.

Si se reconoce que el capitalismo no es el único, ni el mejor sistema posible resulta factible concebir otra gama de alternativas para resolver la crisis. Esta apertura permite superar la resignación, consolidar la voluntad de lucha e imaginar salidas provechosas para la mayoría de la población.

Resistencias sociales

El devenir de la crisis puede ser abruptamente transformado por las acciones populares que cobraron impulso en los últimos meses. Los análisis que omiten esta reacción razonan los procesos económicos en un vacío social, que a lo sumo es ocupado por funcionarios y financistas.

El debut de la crisis provocó inicialmente un gran desconcierto, entre poblaciones acostumbradas a identificar los desastres económicos con el Tercer Mundo. Ese estupor estuvo también signado por el temor al desempleo. Pero a fin del 2010 los levantamientos del mundo árabe introdujeron una bisagra en esta conducta. Ilustraron cómo se pueden conquistar grandes victorias democráticas.

Este impulso profundizó la resistencia en Grecia, que se ha transformado en el principal bastión de la respuesta popular. Hay un estado de sublevación entre los manifestantes que ocupan plazas y cercan el Parlamento. Estas protestas alentaron a su vez a los indignados españoles, que cuestionan el socorro a los banqueros y demandan «democracia de verdad». Este movimiento ya conquistó legitimidad, acompañamiento y presencia nacional.

Otro tipo de reacciones sociales se verifican en Inglaterra, tanto entre los jóvenes desempleados y hostigados por la policía, como entre los trabajadores sindicalizados. En Italia despuntan las huelgas y en Portugal hay movilizaciones. Estas luchas comienzan a extenderse junto al desmoronamiento de la imagen benevolente que tenía la Unión Europea. Una victoria impuesta desde abajo, permitiría actualizar el gran legado de rebeliones que acumula el Viejo Continente.

Pero el dato más llamativo del año se registró al otro costado del Atlántico, con el surgimiento del movimiento «Ocupar Wall Street». Esta organización ya tiene alcance nacional, simpatía popular, solidaridad intelectual y sostén sindical. Por primera vez en décadas ha reintroducido las manifestaciones masivas en el corazón del capitalismo.

Menor difusión internacional han logrado los movimientos de lucha que conmueven a China. El año pasado se registraron 180,000 protestas, en su mayoría inspiradas en demandas contra la explotación fabril. Una nueva generación de obreros –ya emancipada de la migración rural– recuperó confianza y obtiene conquistas en enfrentamientos directos con los patrones (Li, 2011 y Bello, 2011).

En todos los continentes se verifica el mismo protagonismo juvenil, en movimientos que utilizan las redes sociales para informarse y organizarse. El primer embrión de un empalme internacional se produjo el 15 de octubre pasado, en la marcha global que congregó multitudes en 950 ciudades de 80 países. Una acción coordinada de esta

magnitud no se registraba desde las movilizaciones contra la guerra en Irak en 2003.

Si la convergencia regional e internacional de estas resistencias se afianza, podría gestarse una respuesta al intento burgués de enfrentar a los trabajadores de distintas nacionalidades. Los dominadores de Alemania encabezan esa estrategia, divulgando la creencia que los obreros germanos «ya hicieron su sacrificio» y no deben pagar la cuenta de los ociosos del sur. Este mensaje busca oponer a un asalariado contra otro, ocultando los beneficios que obtienen los capitalistas de esa división. El mismo propósito persiguen las campañas de la derecha contra los inmigrantes (Navarro, 2010).

Una salida progresista de la crisis exige contrarrestar esta fractura entre hermanos de clase. Las tensiones entre asalariados alemanes y griegos, estadounidense y chinos o españoles y marroquíes conducen a descargar todas las consecuencias del desastre actual sobre los pueblos. Las respuestas internacionalistas neutralizarían esa amenaza y permitirían un reencuentro de la juventud con los sectores de la clase obrera, que no se han recompuesto de la andanada neoliberal. El año 2012 ofrece la oportunidad de cambiar el escenario de la crisis a favor de los trabajadores.

BIBLIOGRAFÍA

- Abeledo, Anahí (2011) «El desafío para los emergentes es tener crecimiento», *Clarín*, 10 de julio.
- Albarraacín, Daniel (2011) *Sobre el debate del euro. Una estrategia*, www.economiccritica.net, 10 de octubre.
- Arceo, Enrique (2012) *Página 12*, septiembre.
- Beckett, Paul (2011) «Pese al crecimiento, aumentan las dudas sobre el milagro indio», *La Nación*, 30 de marzo.
- Bello, Waldem (2011) *O capital e um amante caprichoso*, www.outroladodanoticia.com.br, 22 de julio.
- Belson K., Onishi N. (2011) «Una falta de liderazgo que agudiza la crisis», *La Nación*, 17 de febrero.
- Blejer, Mario (2011) «Argentina y la seguridad alimentaria», *La Nación*, 4 de diciembre.
- Bocco, Arnaldo (2011) «De los Brics a las Eagles», *Página 12*, 10 de enero.
- Brown, John (2011) *El capital financiero castiga a sus devotos partidarios*, www.rebellion, 23 de noviembre.
- CADTM, (2011) *El FMI lamentable símbolo de un sistema*, www.cadtm.org/ 18 de mayo.
- Cantelmi, Marcelo (2010) «El G20 en las puertas», *Clarín*, 23 de octubre.
- Craig, Roberts Paul (2010) «Las pérdidas de puestos de trabajo en Estados Unidos son permanentes», *Rebelión*, 9 de octubre.
- Crittenden, Michel (2011) *Puede el dólar ser destronado*, online.wsj, 1 de marzo.
- Cufre, David (2010) «Con la vieja receta», *Página 12*, 26 de junio.
- De la Balze, Felipe (2011) «La crisis acelera el curso de la historia», *Clarín*, 27 de noviembre.
- Eichengreen, Barry (2011) «El reinado del dólar llega a su fin», *La Nación*, 2 de marzo.
- Financial Times* (2010) 20 de septiembre.

- Fiori, José Luis (2010) «Muy lejos del equilibrio», *Sin Permiso*, 19 de diciembre.
- Gros, Daniel (2011) «En defensa de la austeridad para Europa», *Clarín*, 4 de diciembre.
- Halevi, Josep «Se acerca una nueva crisis», *El Manifiesto*, 8 de junio.
- Husson, Michel (2011) «Euro: en sortir ou pas», *Inprecor* 575-576, 7-8 de septiembre.
— (2011a) *Una crisis sin fondo*, www.vientosur, 19 de julio.
- Kateb, Alexander (2011) «Los países BRICS dan una lección», *Página 12*, 20 de septiembre.
- Katz, Claudio (2011) *Bajo el imperio del capital*, Espacio Crítico Ediciones, Bogotá, Próxima edición Luxemburg, Buenos Aires.
— (2011a) *Lecciones de Argentina para Grecia*», www.cadtm.org, 25 de octubre.
- Kennedy, Paul (2011) «Un mundo de tres monedas», *Clarín*, 8 de junio
- Krugman, Paul (2010) *Clarín*, 7 de octubre.
— (2010a) «Las limitaciones que nos impone un mundo finito», *La Nación*, 29 de diciembre.
— (2010b) *Clarín*, 10 de agosto.
— (2010c) *Clarín*, 11 de julio.
— (2010d) *Clarín*, 13 de julio.
— (2010e) *Clarín*, 14 de agosto
— (2010f) *Clarín*, 22 de mayo.
— (2010g) *Clarín*, 28 de agosto
— (2010h) *Clarín*, 6 de noviembre.
— (2010) Periódico *La Nación*, 13 de septiembre y 30 de agosto.
— (2010a) Periódico *La Nación*, 16 de enero.
— (2010b) Periódico *La Nación*, 5 de junio.
— (2011c) Periódico *La Nación*, 17 de noviembre
- Lapavistas, Costas (2011) *A Left Strategy for Europe*, abril, www.internationalviewpoint.
- Li, Minqi (2011) *El ascenso de la clase obrera y el futuro de la revolución en China*, www.rebelión, 14 de julio.
- Llach, Juan (2010) «Pulseadas en el palacio global», *La Nación*, 30 de junio.
- Louca, Francisco (2011) «La izquierda contra la dictadura de la deuda», *Sin Permiso* www.sinpermiso, 17 de octubre.
- Mitchell, William (2011) «Entrevista», *Página 12*, 10 de octubre.
- Montero, Alberto (2011) «Cuando la democracia entra por la puerta», *Rebelión*, 2 de noviembre.
- Mundell, Robert (2010) «El futuro de las monedas de reserva luego de la crisis», *El País*, 18 de enero.
- Navarro, Vicens (2011) *Habermas y la sabiduría*, www.sinpermiso, 13 de junio.
- Nye, Josep (2011) «La carrera de fondo», *Clarín*, 2 de febrero.
- Ocampo, Emilio (2010) «Brujas y burbujas», *Ámbito Financiero*, 2 de septiembre.
— (2010a) *La Nación*, 13 de septiembre.
— (2010b) *La Nación*, 30 de agosto.
- Onaran, Ozlem (2011) «An internationalist transitional program towards an anti-capitalist Europe», abril, www.internationalviewpoint.
- Pagni, Carlos (2010) «La crisis del estatismo», *La Nación*, 19 de julio.
- Pasquino, Gianfranco (2010) «La UE aún representa el progreso», *Clarín*, 31 de agosto.

- Ramstad, Evan (2010) «El milagro coreano», *La Nación*, 8 de noviembre.
- Rebelión*, (2010) 9 de octubre.
- (2011) 2 de noviembre.
- Rogoff, Kenneth (2011) «El capitalismo está lejos de encontrar su sucesor», *La Nación*, 11 de diciembre.
- Roubini, Nouriel (2011) «El boom de China tiene fecha de vencimiento», *La Nación*, 24 de abril.
- Samary, Catherine (2011) «The Eastern periphery», *ATTAC*, www.attac, 31 de octubre.
- Schauble, Wolfgang y MacFadden Daniel (2011) *Página 12*, 28 de agosto.
- Shujie, Yao (2011) «Los límites del modelo China», *Cash-Página 12*, 7 de agosto.
- (2011a) *Wall Street Journal*, *La Nación*, 17 de noviembre.
- Skidlesky, Robert (2011) «El mundo para volver a leer a Keynes», *Página 12*, 2 de agosto.
- Stathis, Kuvelakis (2011) *Golpe de Estado europeo frente al levantamiento popular*, www.vientosur, 11 de noviembre.
- Stiglitz, Joseph (2011) «Europa no aprendió la lección de Argentina», *Página 12*, 10 de diciembre.
- (2011a) «El mercado hipotecario», *Clarín*, 6 de noviembre.
- (2011b) «La austeridad es camino suicida», *Página 12*, 7 de diciembre.
- (2011c) «Qué puede salvar el Euro», *El País*, 8 de diciembre.
- (2011d) «Un contagio de malas ideas», *Sin Permiso*, 14 de agosto.
- (2011e) *El periódico*, www.elperiodico.com, 9 de agosto.
- Tokatlian, Gabriel (2011) «El año de la encrucijada», *La Nación*, 11 de enero.
- Toussaint, Eric (2011) *Crash do Deixa*, www.CDTM, 7 de octubre.
- Turzi, Mariano (2011) *La nueva divisoria global: emergentes y declinantes*, 18 de agosto.
- Wall Street Journal, (2010) «La recuperación de EEUU es una de las más decepcionantes», *La Nación*, 31 de diciembre.
- Wallerstein, Immanuel (2010) «Guerra de divisas», *La Jornada*, 6 de noviembre.
- Wolff, Rick (2010) «Krugman frustrado», *Monthly Review*, 10 de marzo.

Globalizando o siendo globalizado: la faceta de un nuevo capitalismo

William Melo¹
Guilherme Marques²
Jonathan Lopes³

Es mucho, es grande, es total. Alguna cosa está fuera de orden. Fuera del nuevo orden mundial
(Veloso, 1991)

Introducción

Caracterizar la globalización es una tarea ardua y difícil. Teniendo estas percepciones acerca de la dificultad en entender este concepto, el presente estudio pretende reflejar las contradicciones inherentes en la génesis propia de este nuevo fenómeno, evaluando e indagando sus paradojas que, directa o indirectamente afectan las vidas de miles de personas.

La tarea de comprender la globalización se hace difícil debido al hecho de que los cambios todavía están en un proceso de construcción, proceso éste basado en una velocidad muy alta de transformación. Es lo que se evidencia en el actual proceso de mejoramiento tecnológico, cada vez más rápido, y en el poder penetrante de la información, aliados a la forma como la sociedad global se remodela delante de tales factores.

Así, se percibe que la transición para un mundo cada vez más globalizado tiene íntima relación con las características derivadas de la Revolución Industrial, como el desarrollo tecnológico, el mejoramiento de los medios de transporte y comunicación, la producción en masa, el surgimiento del fenómeno imperialista y de las ideas del libre comercio,⁴ promoviendo una mayor interacción entre los Estados y el crecimiento exponencial de las transacciones comerciales globales, además de una mayor dependencia económica entre los Estados nacionales, expresada por la División Internacional del Comercio, por lo que algunos países se han especializado en la producción industrial mientras que otros en la producción de productos primarios, en gran medida para alimentar la industria de los países centrales del capitalismo. La suma de todas

¹ Profesor de la Cefet-RJ, Maestro en Administración Pública por la Fundación Getulio Vargas (EBAPE/FGV) y graduado en Ciencias Sociales con énfasis en Ciencia Política por la Universidad Federal Fluminense (UFF).

² Graduado en Ciencias Sociales con énfasis en Relaciones Internacionales por la Fundación Getulio Vargas (CPDOC/FGV).

³ Profesor de la Fundación Getulio Vargas, Maestro en Administración Pública por la Fundación Getulio Vargas (EBAPE/FGV) y graduado en Ciencias Sociales por la Fundación Getulio Vargas (CPDOC/FGV).

⁴ Promovido especialmente por la Inglaterra del siglo XIX como la principal arma de su éxito industrial y económico (Chang, 2002).

estas consecuencias derivadas de la Revolución Industrial da lugar a un «acortamiento» de las distancias entre las diversas localidades del planeta.

Otro cambio relacionado con la globalización tiene que ver con la transición de una sociedad industrial, basada en las tecnologías de manufactura de la segunda revolución industrial, hasta lo que se ha llamado «sociedad del conocimiento», basada en la tecnología de la información de la tercera revolución industrial. Todavía hay que hacer referencia al cambio desde un orden internacional dominado por Estados nacionales soberanos hacia un orden globalizado en que los enormes flujos transnacionales de capital limitan la capacidad de autonomía de estos mismos Estados nacionales. Así, la transición de una fase fordista del capitalismo, centrada en la producción en masa, sindicatos fuertes y en la normatividad del salario familiar, hasta un fase posfordista, que se caracteriza por la producción centrada para nichos de mercado y por el declive de la sindicalización, desencadenó un fenómeno de debilitamiento gradual del Estado, en la dirección de lo que fue llamado de Estado mínimo.

Por lo tanto, a pesar de que la globalización es defendida por algunos como una acción relativamente homogeneizante y, de alguna manera, compatible con los nuevos tiempos (Castells, 2002), nos encontramos con un concepto que fragmenta social, política y culturalmente los sujetos, mucho más de lo que los integra. Todos los cambios derivados de este modelo de globalización actual, han tenido como consecuencia una reorganización de las fuerzas políticas y económicas en el mundo, demostrando la presencia de un nuevo orden mundial. La novedad de esta situación es la capacidad de rápida transformación de los medios sociales, políticos, culturales y económicos, haciendo que los seres humanos se adapten a esta nueva realidad a partir de las acciones centradas cada vez más en la competitividad y individualidad ante el otro, como se observa claramente en las relaciones sociales que involucran a las personas en sus relaciones de trabajo, cada vez más arraigados en la competencia y el egocentrismo.

Esta globalización impuesta tiende a privilegiar la supremacía del poder económico sobre el poder político, con respecto a los asuntos de Estado, y a privilegiar el poder de consumo en relación a los derechos que caracterizan a la ciudadanía, siendo una nueva faceta del capitalismo contemporáneo (Giddens, 1991). En otras palabras, este privilegio concedido a la esfera económica se presenta de manera similar al bosquejo conceptual realizado por Elías (2000), cuando identifica la relación entre establecidos y *outsiders*, o respectivamente, aquellos que influyen y aquellos que son influenciados. Así, la globalización demuestra su fuerza de exclusión y sigue favoreciendo a una minoría en detrimento de un desarrollo más universal.

Con eso, se pretende demostrar que: 1) la globalización se presenta como un buen trampolín para este nuevo tipo de capitalismo contemporáneo, 2) los Estados nacionales están perdiendo su autonomía y soberanía en los ámbitos económico, político, social y cultural a partir de este modelo «neo-global», y 3) existe un proceso de racionalización de la globalización que favorece el surgimiento de una minoría en detrimento de la mayoría de los individuos, una racionalización de los preceptos instrumentales y de mercado.

La fuerza impulsora de un nuevo capitalismo: la globalización

La globalización, considerada como una nueva faceta del capitalismo, se concretiza

ante el proceso de desmembramiento de la URSS, resultando en su respectivo colapso y en el fin de la Guerra Fría, lo que permitió la condensación del capital internacional por los países del Este de Europa, proporcionando una transformación cuantitativa y cualitativa del sistema capitalista como modo de producción y proceso civilizador.

Tal transformación cuantitativa y cualitativa significa que el capitalismo se convierte en un fenómeno global, influyendo, cubriendo, reconstruyendo o revolucionando todas las demás formas de organización social del trabajo y de la vida privada cotidiana. Esto no quiere decir que todo lo demás se desvanece o desaparece, sino que todo lo demás pasa a ser afectado o influenciado por las instituciones, las normas, los valores y las características socio-culturales del capitalismo. Poco a poco, los principios del mercado, la productividad, la rentabilidad y el consumismo pasan a influenciar las mentes y los corazones de las personas y de todas las sociedades, que subyacen sus comportamientos sociales a partir de un modelo global occidentalizado.

Es evidente que la globalización no anula la interdependencia y tampoco el imperialismo. Estas son dos dimensiones de la realidad histórica y geográfica del capitalismo que se reproducen y recrean a sí mismas con mayor fuerza. Más que nunca, estas categorías son generalizadas, en el sentido de que abarcan a todos, reproduciéndose todo el tiempo, reiterando, modificando o hasta profundizando las desigualdades sociales, económicas, políticas y culturales. Se podría incluso decir que la dinámica de la reproducción ampliada del capital, en escala mundial, ha provocado una pronunciada concentración del poder económico, agravando la cuestión social en el contexto también mundial (Ianni, 1996).

Si la globalización inicialmente defendió la patraña de una acción de universalización, su práctica con el tiempo demostró su carácter excluyente, como nos dice Bauman (1999: 67):

[...] los conceptos de «civilización», «desarrollo», «convergencia», «consenso» y muchos otros términos son clave del pensamiento moderno inicial y clásico, la idea de «universalización» transmitió la esperanza, la interacción y la determinación de producir el orden; además de otros términos similares, ella indicaba un orden universal —la producción de un orden en una escala universal, verdaderamente global. Como los demás conceptos, la idea de universalización fue acuñada con la marea alta de los recursos de las potencias modernas y las ambiciones intelectuales modernas. Toda la familia de los conceptos anunciaba al unísono la voluntad de hacer un mundo diferente y mejor de lo que fue, y de ampliar el cambio y la mejora en escala global, en la dimensión de la especie. Además, declaraba la intención de hacer similares las condiciones de vida para todos, en todas partes, y por lo tanto, las oportunidades de vida para todos; incluso hacerlos iguales. Nada de eso queda en el significado de la globalización, tal como se ha formulado en el discurso actual.

Dado el predominio contemporáneo de los ideales «neoliberales», la globalización permitió de manera velada la dominación de parte de los poseedores del capital en escala global, permitiendo una relación de dominación, que se manifiesta por una serie de características en el modo de actuación y orientación de los grupos, que en el sistema económico aparecen como productores o como consumidores, situación esta que

afecta a la producción y/o el consumo de una economía específica mediante la dinámica e intereses de las economías desarrolladas.

Esta dominación velada se evidencia en la División Internacional del Trabajo, que somete el sistema económico internacional en dos niveles: el nivel superior, donde se encuentran los países avanzados caracterizados por el pleno desarrollo de su aparato productivo, y el nivel inferior, formado por las naciones periféricas que se encuentran en un estadio más bajo en la escala del desarrollo, con baja expresión en términos de poderío de su aparato productivo debido a su incipiente industrialización. Por lo tanto, los países desarrollados acabarían por determinar las funciones que las economías subdesarrolladas cumplen en el mercado mundial. Así, los países periféricos cumplen su función proporcionando para los países centrales recursos naturales y mano de obra baratos.

Así, según Chang (2002), factores como la abstención del Estado, la amplia apertura del país a la entrada de capital y mercancías extranjeras y el estricto apego a los mecanismos de mercado, ideas estas que integran el pensamiento neoliberal, imposibilitarían a sectores económicos emergentes el competir con los sectores ya establecidos, pertenecientes a las economías centrales del capitalismo. Cumplen, así, el propósito específico de impedir la ascensión económica de los países en desarrollo, una vez que los países actualmente desarrollados han hecho exactamente lo contrario de lo que hoy predicán como receta para el desarrollo.

Las políticas utilizadas para llegar a donde ellos [*los países del centro*] están ahora —políticas industrial, comercial y de tecnología activas— son precisamente las que ellos dicen que los países en desarrollo no deben usar debido a su impacto negativo en el desarrollo económico. (Chang, 2002: 127).

Así, el proceso de globalización ha servido y continúa sirviendo como instrumento de la mundialización de la ideología del capital, acentuando las escalas de desigualdades, una vez que los procesos de toma de decisiones pasan de la esfera local a la esfera global, principalmente a través de la actuación de organizaciones multilaterales. Estas organizaciones toman decisiones sobre temas como los mercados financieros, la economía mundial y el comercio internacional, de manera que esas decisiones traen consecuencias para todo el sistema internacional. Finalmente, las organizaciones multilaterales actúan también como importantes promotoras de la ideología neo-capitalista, incluyendo el condicionar el acceso a los créditos y préstamos, a la aplicación de tales ideas.

[...] la marcha de la globalización es la expresión directa, pero no unívoca, de la expansión del capital hiperpotenciado en particular, y del capital transnacional en general, que determinan la dinámica de la acumulación ampliada. (Dowbor *et al.*, citado en Filho, 1997: 242).

El surgimiento de la globalización y de una ideología que favorece un «capitalismo sin fronteras», refuerza el viejo argumento neoliberal de que el Estado no debe intervenir en la economía, dejando al mercado y a los empresarios en total libertad. La presencia del Estado en la economía es vista como un factor que inhibe el sector privado y el

desarrollo, estimulando el desempleo y alimentando la indolencia. Los ideólogos de este modelo actual de globalización creen que el mercado, sin ningún tipo de regulación gubernamental, es capaz, mediante la libre concurrencia, de estabilizar la economía, promoviendo el progreso, el desarrollo y el bienestar social. Para ellos, el Estado sólo debe preocuparse por la seguridad y los incentivos a los agentes económicos; las empresas de propiedad estatal por lo tanto deben ser privatizadas, y el gobierno no debe actuar como regulador del sistema de mercado. Es decir que para esta línea de pensamiento, el Estado no debe inmiscuirse en las relaciones entre empleadores y empleados y entre los productores y los consumidores.

[...] las políticas neoliberales [*o neo-capitalistas*] [...] no pueden innovar en el terreno productivo y fracasan cuando proponen al mercado como espacio para la movilización social. Cuando, además, se presentan como mecanismos de universalización de derechos, el bulo es obvio: tener derechos [*en este nuevo-viejo sistema capitalista*] significa tener poder de compra, ser consumidor. (Negri *et al.*, 2005: 53).

Sin embargo, los datos muestran que la ideología neoliberal ha fracasado en lograr lo que se propuso hacer, en lo que se refiere a los ámbitos de la estabilización económica, desarrollo y bienestar social. Por el contrario, generó un semi-estancamiento económico, uno de los procesos más intensos de concentración de renta, enormes déficits públicos, crecimiento exponencial de la deuda pública y, por último, el debilitamiento de las economías de los países que han adoptado el neoliberalismo, junto con la potenciación de una serie de problemas sociales exacerbados por el desmantelamiento del aparato del Estado de bienestar social.

Las críticas se agudizaron en 1996 y 1997. En 1998 llegó la prueba más en serio. El FMI fue llamado a intervenir en las diversas crisis financieras de la década. En todos los casos fue tomado por sorpresa, ya que los países en crisis eran sus protegidos y mejores alumnos. Cuanto más comportados, más grave sus crisis financieras. El caso de México, en 1994, fue ejemplar. Pero las cosas se agravaron con la «crisis asiática» de 1997, la subsiguiente «crisis de Rusia», la crisis brasileña de 1999 y, finalmente, la crisis argentina de 2002-2003. No ha sobrado ningún alumno diligente. (Dos Santos, 2004: 60).

Con respecto a la esfera social, datos publicados por el Banco Mundial muestran que el número de personas por debajo de la línea de pobreza en las áreas metropolitanas brasileñas, como un ejemplo de caso empírico, creció de 10.4 millones a 12.8 millones entre el período 1981-1989. En 1994, esta cifra alcanzó un nivel de 52 millones, mientras que los 50% más pobres ha tenido 11% de la renta nacional, alcanzando su punto más bajo en términos históricos (Banco Mundial, 2000).

Reformas orientadas al mercado fueran implementadas con el fin de promover el ajuste estructural en la economía. Estas reformas han tratado de liberalizar las relaciones comerciales, desregular las economías y promover políticas de privatización. [...] Las reformas orientadas al mercado colocan, en corto plazo, altos costos para

las poblaciones urbanas y tienden a exacerbar los problemas sociales, una vez que casi siempre implican la reducción significativa en los gastos públicos y la pérdida de empleos en diversos sectores [...]. (Banco Mundial, 2000: 16).

En el ámbito neo-capitalista «global» el Estado-nación está en crisis. La dinámica de la globalización exige la reestructuración del Estado y la privatización de las empresas estatales productivas y de servicios tales como la salud, educación, transporte, vivienda y asistencia social. Así, se modifica, o incluso se rompe, la relación entre el Estado y la sociedad, estableciéndose el llamado Estado mínimo. Mientras el Estado es rearticulado más abiertamente sobre los requisitos y posibilidades de la globalización del capitalismo, los individuos y las colectividades son desafiados a posicionarse de cara a un Estado cada vez más divorciado de sus inquietudes y ambiciones (Ianni, 1992). El Estado es reorganizado y dinamizado de acuerdo con los intereses y las posibilidades de la dinámica de los procesos de concentración y centralización de una élite dominante de los procesos de información.

Así, la nación se transforma aún más concretamente en provincia del capitalismo global, en sus implicaciones no sólo económicas sino también sociales, políticas y culturales. Esto significa que el Estado se convierte en un aparato administrativo de las estructuras mundiales de poder, divorciándose cada vez más de amplios sectores sociales de la sociedad nacional (Camilleri y Falk, 1992; Ohmae, 1995).

El mundo globalizado así diseñado, se distancia del mundo globalizado efectivo. Se verifica constantemente que este nuevo mundo contemporáneo global sigue favoreciendo a los dueños del capital, mientras que la mayoría de la población asiste «bestializada» a lo rápido por lo que pasa el mundo, pasa sin la posibilidad de tener voz o de participar en este proceso.

La globalización [*sigue dando*] más oportunidades para los extremadamente ricos de ganar dinero más rápido. Estos individuos utilizan la última tecnología para mover grandes sumas de dinero en todo el mundo con extrema rapidez y especular con eficiencia creciente. [...] Desafortunadamente, la tecnología no tiene impacto en la vida de los pobres del mundo. En efecto, la globalización es una paradoja: es muy beneficiosa para muy pocos, pero deja de lado o margina a dos tercios de la población mundial. (Bauman, 1999: 79).

Consideraciones sobre el debilitamiento del Estado-nación en el contexto global y sus consecuencias en los ámbitos: económico, político, social y cultural

A partir de la implementación de una globalización que privilegia el mercado en detrimento de la acción del Estado, y de que hay una defensa de ciertos sectores por un Estado cada vez más reducido en su actuación, es necesario reflejar cómo se estructurarán los Estados nacionales en vista de este nuevo escenario.

Recordando históricamente algunos acontecimientos sociales, es necesario darse cuenta de que el tiempo ha dado respuesta a los defensores de la «mano invisible» del mercado. En otras palabras, la crisis financiera que afectó al mundo a principios de 2008 y que aún hoy tiene consecuencias en los mercados americanos y europeos, demuestra la irracionalidad de privilegiar el mercado en detrimento de la acción estatal.

Con la crisis que azotó al mundo a principios de este siglo, se puede observar la impotencia del mercado para encontrar soluciones adecuadas para los Estados, necesitando, incluso, por parte de los gobiernos, de planes billonarios de recuperación económica, lo que acaba por contrarrestar principios de la ideología neoliberal sobre el Estado mínimo y la no intervención estatal en la economía. Fue lo observado con relación a los países europeos y en los Estados Unidos a partir de la crisis del subprime (2008-2012), que ha intensificado sus procesos de intervención estatal a través de rescates, con la intención de salvar empresas privadas.

Así, todas las naciones pasaron a contradecir las recetas neoliberales, ya que tuvieron que resucitar y dar énfasis a las acciones del Estado para minimizar las consecuencias de una crisis financiera que tuvo como origen dos grandes comportamientos que se inscriben en esta idea de globalización: la especulación financiera y el consumismo excesivo.

Sin embargo, sabiendo de las consecuencias derivadas de una acción global que inscribe a toda la humanidad como simples consumidores y que desmantela todo un aparato público y universal de protección social, aún hay prevalencia en ciertos jefes de nación y por parte de una élite «miope» mundial, para rescatar los valores oriundos de un sistema capitalista impregnado de normas neoliberales, donde las reglas del mercado son dadas como sacrosantas y el Estado como un Mefistófeles⁵ a ser combatido.

Algunas consecuencias de este tipo de postura de defensa pro-globalización y pro-mercado son: 1) la debilidad económica que aqueja a los Estados nacionales (como se ha demostrado con la crisis financiera de 2008); 2) la debilidad política resultante de un sistema de relaciones cada vez más interconectado; 3) el debilitamiento de las acciones sociales que permitan a la población la garantía de derechos sociales básicos, una vez que esta tarea no será responsabilidad exclusiva de los Estados; y 4), el aumento de la crisis de identidad de la sociedad civil en relación a sus orígenes.

En el campo económico y político se percibe cada vez más una pérdida en el ámbito de decisiones a favor de grupos de intereses privados que imponen sus reivindicaciones a los actores públicos. El medio utilizado para que los actores externos puedan ejercer sus presiones es a través del lobby⁶, de presiones multilaterales y de un fuerte poderío económico de las principales empresas transnacionales, que acaban por establecer con algunos actores políticos una relación de «terciarización» de los intereses públicos. Así, los grupos privados, a través del financiamiento de las campañas políticas y de acuerdos firmados entre países (muchas veces con intenciones veladas de favorecimiento de su parque industrial o de servicios), obligan a las naciones de aparato técnico-burocrático o de información más débiles, a favorecer sus demandas, en contraste con el interés de su población.

La presencia y la importancia de las empresas, corporaciones y conglomerados

⁵ Mefistófeles es un personaje satánico de la Edad Media, conocido como una de las encarnaciones del mal, aliado de Lucifer en la captura de las almas inocentes. En muchas culturas también se toma como sinónimo del mismo Diablo. El nombre de Mefistófeles se hizo más popular por ser un personaje clave en todas las versiones de Fausto, siendo la más popular de ellas la escrita por el escritor alemán Johann Wolfgang von Goethe.

⁶ Lobby es el nombre dado a la actividad de presión, muchas veces individual, ostensible o velada, para interferir en las decisiones del poder público, en especial del Legislativo, en favor de intereses privados.

transnacionales, está directa y activamente en todos los niveles del sistema económico, incluyendo la producción, distribución e intercambio comercial, pero siempre induciendo, intensificando y generalizando el consumo. Son emprendimientos que actúan en todos los niveles y sectores, incluyendo la electrónica y la informática, el turismo y el entretenimiento, la prensa impresa y la electrónica. No se debe olvidar que estos emprendimientos son administrados por tecno-estructuras sofisticadas, capaces de realizar diagnósticos y pronósticos, planificación y proyectos. Están presentes y activos en una extensa parte de la sociedad mundial, en general mapeados en términos de mercados reales y potenciales, conquistados y a conquistar. Todo eso influyendo, cooptando o atropellando los Estados nacionales en sus organizaciones, directrices e intenciones. Básicamente, la globalización significa la globalización del capitalismo por las actividades de las corporaciones globales (Korten, 1996; Barnett y Cavanagh, 1994).

Tales acciones favorecen que empresas transnacionales dicten el ritmo del mercado e influyeran fuertemente las decisiones políticas, de modo que hay cada vez más una pérdida de la burocracia pública y un aumento del poderío privado en asuntos que deberían ser de prioridad de la acción estatal. Todo ese poderío de las transnacionales gana espacio a partir de la implantación de una globalización que aún se encuentra muy centrada en las relaciones con el mercado. Este hallazgo demuestra que las naciones están fuertemente involucradas en un espacio determinado por las fuerzas y velocidad intrínsecas del mercado global, tornando impotente al Estado frente a los intereses hegemónicos de las transnacionales.

La velocidad general del movimiento ganado impulsa —con la «comprensión» del tiempo/espacio en cuanto tales, como señala David Harvey— que algunos objetos se mueven más rápido que otros. «En la economía» el capital —lo que significa dinero y otros recursos necesarios para hacer las cosas— se mueve rápido; lo suficientemente rápido para mantenerse permanentemente un paso delante de cualquier Estado (territorial, como siempre) que puede intentar contener y reorientar sus viajes. (Bauman, 1999: 63).

A partir de un escenario global en que los principales actores son las corporaciones privadas, se llega a la conclusión de que los Estados no disponen de recursos suficientes ni tampoco de libertad de actuación para resistir a la presión capitalista —por la simple razón de que es imposible controlar la velocidad de los cambios y los flujos político-económicos oriundos de las acciones de las transnacionales en esta esfera globalizada.

Como dice Bauman (1999), estamos en el apogeo del espectáculo de la globalización, espectáculo que nos desnuda y tira de la sociedad, cualquier tipo de seguridad aún vigente: el Estado en la visión «neoliberal global» se convierte en un espectador atónito que observa todo, y que categóricamente es desalentado a reaccionar.

En el cabaret de la globalización, el Estado pasa por un *striptease* y al final del espectáculo se deja sólo lo indispensable: su poder de represión. Con su base material destruida, su soberanía y independencia anuladas, su clase política apagada, la nación-estado se convierte simplemente en un servicio de seguridad para las mega-

empresas. [...] Los nuevos señores del mundo no tienen necesidad de gobernar directamente. Los gobiernos nacionales asumen la tarea de gestionar el negocio en nombre de ellos. (Bauman, 1999: 74).

Ante esta perspectiva, la globalización en los moldes actuales impide el ejercicio del concepto de la ciudadanía, una vez que se pierde la esencia de los tres derechos básicos de los ciudadanos: los derechos sociales son debilitados por la lógica de la ideología neoliberal que dismantela una serie de aparatos estatales de protección social; los derechos políticos apuntan que los individuos están habilitados a elegir gobernantes que no representan sus intereses, pero sí los intereses del gran capital; y por último, los derechos civiles se encuentran en jaque, una vez que cuestiones como «libertad» y «propiedad» pasan a ser sustituidas por el consumismo, de modo que hay un predominio de hombres que se sienten más ciudadanos que otros porque son detentores del poder de consumo (Marshall, 1967).

El espacio se hace cada vez más esquizofrénico en la expresión de la exclusión social. Para Santos (2000) no existen ciudadanos en un mundo apartado como el que se construye a partir de este modelo globalizado. Es imposible ejercer la ciudadanía en un espacio donde todos no lo son. La esfera globalizada convierte el ciudadano en mero individuo que tiene poder adquisitivo. Son los consumidores los que expresan derechos y deberes en este mundo caótico que confunde el ámbito del mercado con el ámbito del espacio público. Los derechos sociales tienden a ser relegados y olvidados, ya que el Estado se convirtió en un ser discapacitado.

Al defender la ideología centrada en los preceptos de una globalización de inspiración neo-capitalista, se privilegia un mundo de algunos consumidores y pocos ciudadanos, un mundo que aumenta la exclusión social y que abandona a la mayoría de la población a un futuro sin perspectiva de mejora.

En el campo de la subjetividad humana, la globalización afecta profundamente el sentimiento nacionalista de los individuos cuando debilita las culturas nacionales. La globalización vigente desintegra las culturas nacionales cuando las occidentaliza como producto de consumo. Ellas pierden su privacidad e intimidad, sus códigos, lenguajes y referencias locales.

La globalización atraviesa las fronteras culturales, cambiando la organización del espacio-tiempo nacional. En un mundo interconectado, se reducen las distancias entre los pueblos. Los eventos tienen repercusión en todo el mundo, cambiando las imaginaciones nacionales locales. El «sueño compartido» de los grupos nacionales sufre interferencias y manipulaciones externas. Hay el alojamiento de fuertes identificaciones con la cultura nacional. Las identidades se tornan desvinculadas de tiempos, lugares, historias y tradiciones específicas. Hay una tendencia de homogeneización cultural que afecta a todo el planeta. El occidente está en todas partes. La globalización se convierte en la radicalización del proceso civilizador occidental, que acaba por generar una nueva articulación entre lo global y lo local (Reis, 2006).

Así, se señala que la globalización en curso debilita el campo económico, inmoviliza el campo político, relega la esfera social y estandariza la cultura regional. Teniendo estas cuatro esferas como fuente de observación, se ve que el proceso de globalización defendido por una minoría neoliberal se encuentra muy distante de las reales necesi-

dades que precisan ser enfrentadas en la contemporaneidad. Se torna necesario que los remanentes de una cultura global elitista se desapeguen de lo pasado y entiendan la importancia estratégica de las acciones del Estado en este nuevo siglo.

El proceso «invertido» de racionalización de la globalización

La patraña racionalista preconizada por una corriente ideológica que entiende que la presente globalización trae una racionalidad clara a los procesos socioeconómicos de un Estado a través de una postura pro-capital, quizá tenga como significado la racionalidad de una perspectiva vinculada a la dominación y a los años. Así, esta última parte del presente texto tiene la intención de demostrar que esa racionalidad preconizada por los partidarios de esta globalización vigente, presenta una lógica invertida, donde la minoría es privilegiada en detrimento de una mayoría, perdida en la onda nebulosa «universalizante».

Para los que abogan por otra globalización, más inclusiva, es evidente que la actitud adoptada conduce toda una sociedad a un proceso de «desencantamiento del mundo» (Ianni, 1996). Esta globalización salvaje que era anteriormente un proceso que se limitaba a algunos países de Europa, y trasplantada luego a los Estados Unidos, se revela más o menos generalizada y, a veces, abrumadora, en escala mundial.

La globalización, teniendo como característica más fuerte la posibilidad de desarrollarse en todos los rincones y grietas de la vida social al mismo tiempo en que multiplica su capacidad de influenciar, disciplinar, diversificar y fortalecer las acciones y relaciones, así como las instituciones y organizaciones de todo tipo en todas las partes del mundo, trae, subyacente a ella, un proceso de «racionalización» que pasa a someter el individuo, singular y colectivamente, a los productos de su lógica.

De producto, medio o instrumento, la lógica de la globalización se convierte en finalidad, objetivo por excelencia, en una sorprendente inversión de medios y fines. Esta es la metamorfosis causada por la racionalización que configura el desencantamiento del mundo abogado por los críticos de este modelo adoptado de globalización.

[...] The globalizing forces of capitalism leads to the theory of rationalization overall. The combination of capitalism with protestant western rationalism produced an irresistible force, which will slowly but surely converting world in a regulated and organized social system in which there is little space for tradition, magic or charisma. The disenchantment of the world will make everything in principle, subject to rational calculation.⁷ (Turner, 1990: 353).

Esta concepción universalizante «neo-global» ha racionalizado el mundo en tal escala que se ha convertido en una fuerza de tanto poder que el individuo no puede hacer nada de mejor que adaptarse a este nuevo «marco» social. Los hechos tomados como universalizantes acaban por dirigir el pensamiento y la acción del hombre, los

⁷ Traducción libre del autor: [...] las fuerzas globalizantes del capitalismo se reflejan en la teoría de la racionalización global. La combinación del capitalismo protestante con el racionalismo occidental ha producido una fuerza irresistible que poco a poco va a convertir el mundo en un sistema social regulado y organizado, en el cual habrá poco espacio para la tradición, la magia o el carisma. El desencantamiento del mundo hará todo, en principio, sujeto al cálculo racional.

procesos válidos pasan a ser todo aquellos que tienen un carácter tecnificado, presentándose como la corporificación de la racionalidad y de la eficiencia.

En un mundo inscrito por una racionalidad mercadológica global, no hay espacio para cualquier posibilidad individual de escapar al aparato que ha mecanizado y estandarizado el mundo. Como demuestra Marcuse (1982):

This is a rational apparatus, combining efficacy and convenience, saving time and energy, removing waste, adapting all means to the object, anticipating consequences, ensuring calculability and security... There is no room for autonomy. The individualistic rationality developed in accordance with a predetermined effective continuum of means and ends. The purpose absorb the liberating efforts of thought, and various functions of the ratio will converge to the unconditional maintenance of the apparatus.⁸ (Marcuse, 1982: 414).

Se observa que la cuestión racional se torna explicable sólo en la concepción de que todas las consecuencias oriundas del modelo de globalización implementado interesan sólo a la clase que se beneficia de estas acciones. Si por la racionalidad aquí comprendida, se adjetiva su característica inversa en relación a la colectividad, hay la defensa de que «[una acción de] un actor es irracional si busca fines contradictorios o si sus preferencias son incoherentes (intransitivas) [con el todo]» (Boudon *et al.*, 2007: 455, *énfasis nuestros*).

En el escenario de la racionalidad instrumental —concebida como invertida en este estudio—, prevalecen y florecen las teorías o mitos del «individualismo metodológico» y de la «selección racional» se hacen sentido en el mundo «neo-global». La defensa de la tesis de que el individuo es actor/agente por excelencia, supone que el individuo tiende predominantemente a actuar de manera racional, propia y deliberada con relación a sus intereses, y que actuará más o menos racionalmente, conforme la suma de las informaciones que él posee, teniendo naturalmente en cuenta las elecciones racionales que también puedan ser realizadas por otros individuos situados en el mismo contexto, con base en las informaciones disponibles (Ianni, 1992).

Esta concepción borrosa de la conducta humana se establece como un mito, ya que estas posturas sociales influyen respecto a acciones y relaciones humanas, teniendo como foco una concepción mercadológica, de compra y venta, de mercancías reales e imaginarias. Así, transferir esta lógica a todas las posturas humanas, tiende a demostrar la falta de entendimiento acerca de los procesos de elección del individuo y a valorizar excesivamente una postura individualista para todos los rincones del mundo.

Este modelo racionalista global, basado en un individualismo metodológico, sintetiza, en buena medida, que las elecciones y logros humanos están basados/anclados

⁸ Traducción libre del autor: Se trata de un aparato racional, que combina eficacia y comodidad, ahorrando tiempo y energía, eliminando desperdicios, adaptando todos los medios al objeto, anticipando consecuencias, garantizando calculabilidad y seguridad. No hay espacio para la autonomía. La racionalidad individualista se ha desarrollado en una eficaz conformidad con el preestablecido continuum de medios y fines. Los fines absorben los esfuerzos liberadores del pensamiento, y las diversas funciones de la razón convergen para el incondicional mantenimiento del aparato.

sólo en su poder de consumo. En la práctica, el signo por excelencia de la ciudadanía y de las realizaciones humanas, según esta concepción racionalista instrumental, restringe a una sociedad mundial que privilegia enormemente el mercado.

Consideraciones finales

Al comprender la globalización en sus múltiples facetas, es necesario analizar las consecuencias de la universalización que degrada las dimensiones económica, política, social y cultural. Se ha verificado, pues, que el advenimiento de la globalización ha traído nuevos presupuestos y problemas en escala mundial que involucran cada una de las dimensiones mencionadas arriba.

El proceso racional basado en la perspectiva de libre mercado demuestra su ineficacia para tratar de resolver las contradicciones colocadas por la globalización. La patraña «neo-global» se parece al cuento infantil «El traje nuevo del emperador»⁹, de Andersen (2000), demostrando claramente la pretensión de los defensores de este modelo universalizante, de hacerlo aparecer como algo beneficioso y duradero. Lo que se hace cada vez más evidente, sin embargo, es el carácter contradictorio que la globalización trae subyacente a sus actos.

La contemporaneidad otrora deseada se asemeja a los viejos mundos ya anteriormente pensados. Este nuevo orden mundial demuestra los mismos errores anteriormente descritos por Marx (1977):

Hoy en día, todo parece llevar en su seno su propia contradicción. Vemos que las máquinas, dotadas de la propiedad maravillosa de reducir y hacer más fructífero el trabajo humano provocan el hambre y el agotamiento del trabajador. Las fuentes de riqueza recién descubiertas se han convertido, por artes de un extraño maleficio, en fuentes de privaciones. Los triunfos del arte parecen adquiridos al precio de cualidades morales. El dominio del hombre sobre la naturaleza es cada vez mayor; pero al mismo tiempo, el hombre se transforma en esclavo de otros hombres o de su propia infamia. Hasta la pura luz de la ciencia, parece sólo brillar sobre el fondo oscuro de la ignorancia. Todos los nuevos inventos y progresos parecen dotar de vida intelectual a las fuerzas materiales, en cuanto reducen la vida humana al nivel de una fuerza bruta. Este antagonismo entre la industria moderna y la ciencia, por un lado, y la pobreza y decadencia, de otro, este antagonismo entre las fuerzas

⁹ Con el propósito de hacer comprensible al lector la metáfora utilizada que hace mención al cuento de Andersen, sigue una breve parte explicativa de esta fascinante historia: «Hace muchos años vivía un rey que era comedido en todo, excepto en una cosa: se preocupaba mucho por su vestuario. Un día escuchó a dos charlatanes decir que podían fabricar la tela más suave y delicada que pudiera imaginar. Esta prenda, añadieron, tenía la especial capacidad de ser invisible para cualquier estúpido o incapaz para su cargo. Por supuesto, no había prenda alguna, sino que los pícaros hacían creer que trabajaban en la ropa, pero se quedaban con los ricos materiales que solicitaban para tal fin. Sintiendo algo nervioso acerca de si él mismo sería capaz de ver la prenda o no, el emperador envió primero a dos de sus hombres de confianza a verla. Evidentemente, ninguno de los dos admitió que eran incapaces de ver la prenda y comenzaron a alabar a la misma. Toda la ciudad había oído hablar del fabuloso traje y estaba deseando comprobar cuán estúpido era su vecino. Los estafadores hicieron como que le ayudaban a ponerse la inexistente prenda y el emperador salió con ella en un desfile sin admitir que era demasiado inepto o estúpido como para poder verla.»

productivas y las relaciones sociales de nuestra época es un hecho palpable y contundente [*de nuestro terrible tiempo*]. (Marx *et al.*, 1977: 298, *énfasis nuestro*).

El carácter acelerado de los cambios promovidos por el fenómeno de la globalización tiende, así, a consolidar cada vez más sus contradicciones inherentes. Aunque la globalización fomente un «acortamiento de las distancias» y un aumento de la relación entre los Estados nacionales, lo que se observa es que tales relaciones se dan de manera desigual, con base en una estructura que favorece por encima de todo a los intereses del gran capital.

BIBLIOGRAFÍA

- Andersen, Hans Christian (2000) *A nova roupa do imperador*. São Paulo, Libro virtual.
- Barnet, R.J. y Cavanagh, J. (1994) *Global dreams, Imperial corporations and the new world order*. Nueva York, Simon & Schuster.
- Bauman, Zygmunt (1999) *Globalização: as conseqüências humanas*. Rio de Janeiro, Jorge Zahar.
- Banco Mundial, (2000) *Vozes dos pobres: Brasil - Relatório Nacional*. Disponible en: <http://web.worldbank.org>. Visualizado en 23 de noviembre 2011.
- Boudon, R. y Bourriland, F. (2007) *Dicionário crítico de sociologia*. São Paulo, Editorial Atlas.
- Camilleri, J.A. y Falk, J. (1992) *The end of sovereignty? The politics of a shrinking and fragmenting world*. Inglaterra, Edward Elgar Pub.
- Castells, Manuel (2002) «A era da informação: economia, sociedade e cultura». Volume I. *A sociedade em rede*. 6ed. São Paulo, Paz e Terra.
- Chang, H. J. (2002) *Kicking Away the Ladder*. Londres, Anthem Press.
- Dos Santos, Theotônio (2004) *Do Terror à Esperança: Auge e declínio do neoliberalismo*. São Paulo. Ed. Idéias & Letras.
- Dowbor, Ladislau, Octavio Ianni y Paulo-Edgar Resende (1998) *Os desafios da globalização*. Petrópolis, Editora Vozes.
- Elias, Norbert (2000) *Os estabelecidos e os outsiders*. Rio de Janeiro, Jorge Zahar.
- Giddens, Anthony (1991) *As conseqüências da modernidade*. São Paulo, Unesp.
- Ianni, Octávio (1996) *Teorias da globalização*. Rio de Janeiro, Civilização Brasileira.
- (1992) *A sociedade global*. Rio de Janeiro, Civilização Brasileira.
- Korten, D.C. (1996) *Quando as corporações regem o mundo*. São Paulo, Editora Futura.
- Marcuse, Herbert (1982) «Some Social Implications of Modern Technology». *The Essential Frankfurt School Reader*. New York, Continuum.

- Marshall, T. H. (1967) *Cidadania, classe social e status*. Rio de Janeiro, Zahar.
- Marx, Karl y Engels, Friedrich (1977) *Textos*. Edições Socias, São Paulo.
- Negri, Antonio y Giuseppe Cocco (2005) *Global: biopoder e luta em uma América Latina globalizada*. Record, Rio de Janeiro.
- Ohmae, K. (1995) *The end of the nation state: the rise of regional economies*. Nova York, The Free Press.
- Reis, José Carlos (2006) *As identidades do Brasil 2*. Rio de Janeiro, Editora FGV.
- Santos, Milton (2000) *Por uma outra globalização: do pensamento único à consciência universal*. São Paulo, Record.
- Turner, Bryan S. (1990) «The two faces of sociology: global or national?» en Featherstone, Mike *Global Culture: Nationalism, globalization and modernity*. Sage Publications, Londres.
- Veloso, Caetano (1991) *Fora da Ordem*. Álbum, Circuladô.

El G20 en la nueva fase enfrenta dificultades en los ámbitos financiero y de coordinación macroeconómica¹

Federico Manchón²

EL IMPACTO DE LA GRAN RECESIÓN EN LA ECONOMÍA MUNDIAL

Globalización y relaciones internacionales

La Gran Recesión (GR) conmovió casi todas las dimensiones de la vida de las sociedades nacionales e internacional. Debido a los retos que enfrentó la política económica, nacional e internacionalmente, las sacudidas sufridas por la teoría económica que han debilitado las posiciones a favor de los mercados y fortalecido las que sostienen la necesidad de una mayor intervención de políticas públicas, son un factor importante en las decisiones de política que se adoptan. Pero esta excitación teórica no altera el hecho de que la importancia relativa de los Estados en la vida económica durante la era neoliberal, que comenzó en la transición de la década de los setenta a la de los ochenta, y que algunos autores dan por concluida con la GR (Rodrik, 2012), no disminuyó significativamente si uno se atiene a algunos datos simples que no dan cuenta ni de la complejidad ni del carácter histórico de las relaciones entre los mercados y las injerencias públicas en los mismos, pero que son indicadores contundentes, como la importancia relativa del gasto y de la deuda públicos respecto al producto,³ aunque la discusión se mantenga viva todavía. Y, lo que no pretendemos hacer aquí, también podría demostrarse que la usualmente denominada etapa de desregulación ha sido, más que una disminución de la regulación pública de los mercados, una etapa de sustitución de una regulación por otra, en la que se ha acentuado la importancia de la normatividad internacionalmente acordada en la definición de la regulación de cada Estado. Pero, volviendo a esta agitación académica, sin negar su importancia, es claro que está lejos

¹ Artículo basado en la ponencia que el autor presentó en el Seminario REDEM 2012, realizado bajo los auspicios de la Pontificia Universidade Católica de Sao Paulo (PUCSP), los días 12 a 14 de noviembre de 2012, en Sao Paulo, Brasil.

² Profesor investigador del Departamento de Producción Económica de la Universidad Autónoma Metropolitana, Xochimilco y profesor de la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México. Miembro de la Red de Estudios de la Economía Mundial; miembro del Grupo de Trabajo CLACSO Economía mundial, economías nacionales y crisis capitalista; miembro de la Sociedad de Economía Mundial. Correo electrónico fmanchón@correo.xoc.uam.mx

³ El gasto general del gobierno como porcentaje del PIB aumentó para Francia del 38.8% en 1973 al 52.4% en 1999, para Alemania del 42% al 47.6%, y para Japón (JA) del 22.9% al 38.1%. Bajó, pero ligeramente, para los Países Bajos del 45.5% al 43.8%, para Gran Bretaña (GB) del 41.5% al 39.7% y para Estados Unidos (EU) del 31.1% al 30.1% (Maddison 2001: 135). El FMI estima para los países avanzados (PA) que el gasto del gobierno general aumentó desde el 38.3% del PIB en 2001 a 42.4% en 2012, con un máximo en 2009 de 45%, caída que se explica por el

de ser el único factor de las decisiones de política económica. Y, posiblemente, no sea el más significativo.

Se puede afirmar, para empezar, que durante las últimas cuatro décadas de globalización, definida en lo fundamental como la intensificación relativa de las relaciones sociales de todo tipo entre no residentes, la tendencia fue que *la importancia de la intervención de los Estados en los mercados se mantuvo o incluso creció, aunque se produjeran modificaciones en sus motivaciones, formas e instrumentos de intervención*. Siendo así, dos consecuencias, entre otras, merecen destacarse. Por un lado la intensificación relativa entre no residentes, en particular de las relaciones económicas, no fue sólo el resultado de la actividad de agentes no estatales⁴, sino también fruto de la actividad política de los estados. La globalización fue un producto políticamente querido. Por otro, que en esta globalización las relaciones políticas entre los Estados, y las decisiones que ellas producen, han cobrado una creciente importancia frente a las decisiones políticas derivadas de las relaciones entre los ciudadanos en cada Estado.

Pero además, si atendemos a las motivaciones, formas e instrumentos de la intervención de los Estados en los mercados, puede afirmarse, en segundo lugar, que *la creciente importancia relativa de las relaciones interestatales respecto a las relaciones entre ciudadanos de cada Estado se ha caracterizado porque las primeras han mantenido casi inalterada en sus rasgos básicos la estructura intergubernamental construida inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial, con la consiguiente pérdida de importancia de las relaciones entre los ciudadanos en la formulación de políticas, nacionales, internacionales y transnacionales*. Habiendo sido así, dos derivaciones, entre otras, se destacan. Por una parte, la preservación en lo esencial del carácter intergubernamental de las relaciones internacionales durante las últimas dos globalizaciones ha significado un aumento de la importancia de espacios de negociación para la decisión y adopción de políticas que carecen de una de las cualidades esenciales de la soberanía moderna, la de su carácter democrático, es decir popular. Por otra parte y al mismo tiempo, la intensificación relativa de las relaciones entre no residentes no se acompañó de una participación creciente de los ciudadanos en la deliberación de los cada vez más abundantes e importantes asuntos públicos que se discuten y resuelven a nivel intergubernamental, en especial, pero no solamente, los relacionados con la gestión de la economía mundial (EM). Esta transgresión a los andariveles políticos fundamentales de constitución de los Estados modernos se ha acompañado, consiguiente y correlativamente, de una disminución relativa de la importancia de las deliberaciones públicas, en especial la de los parlamentos, en las decisiones de política, no sólo de política exterior e internacional de cada uno de los Estados, sino también política interna. Ambas derivaciones, la de insuficiente, por no decir nula, generación de espacios internacionales que satisfagan el requisito de soberanía popular, y la de la pérdida de importancia relativa de la deliberación, en particu-

avance del ajuste fiscal. La deuda bruta, en cambio, ha mantenido su tendencia ascendente desde 1991, cuando representó el 60%, para alcanzar en 2012 el 109.9%. La deuda del gobierno general en los países emergentes (PE) aumentó ligeramente desde el 25.3% en 2000 hasta el 29.7% en 2012, aunque la deuda bruta se redujo significativamente desde 48.6% en 2000 a 34.4% en 2012. FMI (consulta del 2012/2012).

⁴ Entre los que incluimos no sólo a los agentes económicos, sino a los actores que se vinculan transnacionalmente para el desarrollo de actividades sociales no económicas.

lar la de los parlamentos nacionales, en los asuntos públicos, han resultado en una desdemocratización, es decir, en una marginación de los ciudadanos en la adopción e instrumentación de decisiones de políticas públicas.⁵

En resumen, la globalización ha resultado de los esfuerzos conjuntos de los actores no estatales y de los actores estatales que produjeron una intensificación relativa de las relaciones entre no residentes que, a la vez, ha fortalecido la importancia relativa de la deliberación de presidentes y jefes de gobierno en la adopción de políticas públicas frente a las deliberaciones de los congresos y parlamentos y otros espacios de deliberación pública, debido a la preservación prácticamente sin cambios del carácter intergubernamental de las relaciones internacionales, resultando todo ello en un deterioro de la participación democrático popular en las decisiones de políticas públicas.

¿Ha alterado la Gran Recesión a la globalización?

Es en estas condiciones de época en que deben considerarse los efectos de la GR en la gobernanza internacional de la economía mundial (GIEM), dependientes en buena medida de cómo se considere la relación entre la GR en la EM.

En lo que respecta a la EM, y sin entrar en las discusiones suscitadas acerca de si la GR tiene causas profundas, en especial los debates acerca de si la GR es manifestación o no de una crisis estructural del capitalismo global y, por lo tanto, considerando, exclusivamente para los propósitos de esta comunicación, a la GR como una recesión cíclica singularmente profunda y global, y a las respuestas de políticas públicas como atenuadas a la finalidad de suavizar el ciclo y disminuir la gravedad de sus consecuencias que dificultan la reproducción capitalista, cabe considerar brevemente tres cuestiones previas aquí. Primera, ¿se tradujo la GR en una contracción perdurable de la producción agregada mundial?; segunda, ¿fueron factores importantes de la superación de la GR las políticas públicas contracíclicas adoptadas?; y, tercera, ¿produjo la GR un impacto en la EM que permita augurar un cambio de tendencia desde la globalización hacia una época de desglobalización?

Para responder a la primera pregunta hay que notar que la GR fue la mayor de las cuatro recesiones globales identificadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) en los últimos sesenta años, en lo que coinciden para el caso estadounidense la Oficina Nacional de Investigación Económica (NBER) y para la zona del euro (EZ) el Centro de Investigación de la Política Económica (CERP) (Manchón, 2010: 196). Aún después de que el FMI informara que la caída fue menor que la pronosticada en el peor momento de la GR, y que la recuperación fue mayor y más rápida de lo que se esperaba entonces. En efecto, si se toman los últimos datos sobre crecimiento del producto global del FMI la caída en el año 2009 fue menor que la prevista a principios de ese año y la recuperación que tuvo en el año 2010 fue mayor.⁶ Pareciera que la GR no produjo una caída

⁵ Este estado de cosas de nuestra época ha llevado a Habermas a considerarla como «post-democrática». Que ello es motivo de preocupación en las instancias de decisión política es la relevancia que han adquirido, sobre todo a partir de las crisis de fines de la década de los noventa, los problemas de internalización nacional de decisiones y orientaciones de política adoptados intergubernamentalmente y, consiguientemente, de sentido de pertenencia de las políticas públicas nacionalmente adoptadas de acuerdo con las decisiones intergubernamentales.

⁶ La previsión del FMI en abril de 2009 para ese año era una caída del PIB mundial a PPA de

perdurable del producto global, aún a pesar de las actuales dificultades de la EM dan pie a los pronósticos de una recesión de doble caída.

Para responder a la segunda cabe recordar que este mejor comportamiento estuvo acompañado de enormes esfuerzos monetario y fiscal de parte de los principales PA y PE para impedir la profundización de la recesión y fortalecer la recuperación. La consecuencia del esfuerzo fiscal fue un aumento de los déficit y las deudas públicas, por lo que se inició, ya desde 2010, un proceso para retirar estos apoyos extraordinarios, aunque ha sido insuficiente para lograr el objetivo del Grupo de los Veinte (G20) de bajar a la mitad en 2013 el déficit fiscal de 2010, y desigual debido el retraso relativo de EU y de JA respecto de sus socios del G20.⁷ Además, para reducir a mediano plazo la deuda al 60% del PIB, los países avanzados requerirán ajustes más profundos, para los cuales no existen planes bien especificados si, a juicio del FMI, los requerimientos del financiamiento soberano presionan las tasas de interés, afectando negativamente al sector privado y al producto potencial. Las consecuencias de las políticas monetarias acomodaticias, sin embargo, no han tenido hasta ahora efectos significativos sobre los precios, por lo que el grueso de la responsabilidad contracíclica sigue recayendo ahora en los bancos centrales (BC), aunque su eficacia, según el FMI, depende en última instancia del éxito en la consolidación fiscal (FMI, 2012: 25).

Y, en cuanto a la pregunta sobre la GR como punto de inflexión desde el que se perciban visos de reversión de la tendencia a la globalización, la respuesta es que no. Desde luego, hay que advertir que dado el tiempo transcurrido desde la GR y el que estemos viviendo sus secuelas no permiten ninguna estimación probable. Por ello es esta la cuestión más difícil de responder. Con los escasos datos disponibles y con la prudencia del caso, es posible afirmar que, aunque atenuada, la globalización no ha terminado. Y que los pronósticos de que la GR abriría una etapa de desglobalización no se han cumplido. El volumen del comercio mundial de bienes y servicios, que cayó fuertemente en 2009, se recuperó notablemente en el 2010, creció ligeramente por encima de la tendencia en 2011, pero con proyecciones para el 2012 y 2013 bastante por debajo de la tendencia, lo que vuelve a dar pábulo tanto a la posibilidad de una crisis de doble zambullida como a la posibilidad del inicio de una etapa de desglobalización. Pero por el momento, la recuperación de la GR como a la posibilidad del inicio de una etapa de desglobalización, aunque debilitada, ocurre en el conjunto de los PA, aunque más débilmente que en los PE y los PED. También los datos sugieren que, junto con la mayor recuperación de los PD y PED en el producto y en el comercio, se mantiene la mejoría en los términos del intercambio para los PE y los PED⁸. Y, en lo que respecta a los flujos financieros, la brusca e importante reducción de los desequilibrios

1.3%, pero en septiembre de 2011 comunica una caída de 0.7%. La previsión en abril de 2009 del crecimiento del PIB mundial a PPA en 2010 fue de sólo 1.9%, pero en enero de 2012 informó de un crecimiento de 5.2% (FMI, 2009: 10; FMI, 2011: 2; FMI 2012: 2).

⁷ Desigualdad que se expresa en las distintas posiciones sobre los tiempos en las políticas macroeconómicas discrecionales en EU y la Unión Europea (UE), y que están estrechamente vinculadas a la singularidad, en el marco de la GR y sus secuelas, de la crisis institucional de la UE, en especial de la EZ.

⁸ El volumen de las importaciones y exportaciones cayó 10.7% en 2009, pero aumentó en 12.6% en 2010, 5.8% en 2011, y las últimas proyecciones son de crecimiento para el 2012 en 3.2% y en 4.5% en 2013, frente a una tendencia de 4.1% para el período 2004-13. El volumen del

globales del 2009 fue seguida de un aumento de los mismos en 2010, y el FMI pronostica que se mantengan, pero sin alcanzar las magnitudes anteriores a la GR⁹, lo que indica que se mantienen los créditos internacionales requeridos para alimentar la globalización, más allá de los flujos de capital autónomos. Desequilibrios que se acompañan, lógicamente, de la tendencia que se mantiene desde fines del siglo pasado en la que la inversión en los PA es parcialmente financiada por ahorro de los PE y los PED¹⁰.

Resumiendo, con una recesión menor y una recuperación mayor a las previstas, debido en gran medida al uso activo de las capacidades de decidir e instrumentar políticas contracíclicas, no parece que la GR de 2009 haya dado lugar hasta ahora a una inflexión que nos suma en una etapa de desglobalización, si bien le ha impuesto una fuerte desaceleración a la globalización¹¹. Podemos abordar ahora de mejor manera el tema de los cambios en la GIEM.

Cambios en la gobernanza internacional de la economía mundial

La GR produjo varios esfuerzos para reforzar la cooperación y la coordinación internacionales que condujeron al desarrollo de dos proyectos alternativos. El que procuró acabar con la separación, que data desde el inicio de la Guerra Fría, entre la GIEM, a cargo de las instituciones de Bretton Woods (IBW) y el Acuerdo General de Aranceles y Comercio/Organización Mundial del Comercio (OMC), y el sistema de NU, y por otra

comercio de los PA, que cayeron respectivamente en 12.9% y 13.2% durante 2009, aumentaron en 13.4% y 14.1% en 2010, en 4.9% y 5.7% en 2011, y el FMI pronostica que lo hagan en 1.7% y 2.4% en 2012 y en 3.7% y 3.5% en 2013. El volumen del comercio de los PE y los PED, que también cayeron en 9.5% y 8% respectivamente en 2009, se recuperaron en 15.6% y 14% en 2010, en 9.8% y 6.6% en 2011, y el FMI proyecta que aumenten en 7.4% y 4% en 2012 y en 6.9% y 5.6% en 2013. Sin deflación de precios en dólares ni en DEG, los términos de intercambio siguieron mejorando para los PE y PED, después de una fuerte caída en 2009 (FMI, 2011: 2; FMI, 2012b: 2).

⁹ Los déficit por cuenta corriente para los PA cayeron desde un promedio anual de 355 mil millones de dólares para los años 2003-08 (FMI 2011: 159), a 71.1 mmd en 2009 y 20.5 mmd en 2010, para volver a aumentar en 2011 a 93.3 mmd en 2011, con proyecciones de 165 mmd en 2012, 130.4 mmd en 2013 y 185.1 mmd para 2017 (FMI, 2012b: 205). Para los PE y PED los superávit, que tuvieron para el periodo 2003-08 un promedio anual de 452 mmd (FMI, 2011: 159), la reducción en 2009 fue a 291.8 mmd, para recuperarse a 336.2 mmd en 2010 y a 481.2 mmd en 2011, con proyecciones de 361.8 mmd en 2012, 310.1 mmd en 2013 y 258.3 mmd (FMI, 2012b: 205). Este comportamiento decenal condice con la manutención de la tendencia a significativos saldos netos de flujos financieros netos, predominantemente privados, hacia los PE y los PED, aunque sin alcanzar el pico de 694.4 mmd en 2007 (FMI, 2012b: 211).

¹⁰ En la EM desde 2005 han venido aumentando las tasas de ahorro e inversión, con caídas en 2009, de la que se recuperaron en 2010, y con proyecciones de que vuelvan a aumentar desde 2012 hasta 2017 (FMI, 2012b: 213). Hubo ligeras caídas en estas tasas en los PA desde principios de los años noventa del siglo pasado, y se mantiene en lo que va de este siglo el financiamiento externo de parte de la inversión: 0.7% del PIB de los PA en 2006, 0.8% en 2007, 1.2% en 2008, 0.6% en 2009, 0.3% en 2010, 0.5% en 2011 y se proyecta de 0.5% en 2012, 0.4% en 2012, y 0.5% entre 2013 y 2017 (FMI, 2012b: 213). Por el contrario, en los PE y PED, que han mantenido sus tasas de ahorro e inversión desde 2006, el ahorro interno financió la inversión en el exterior: 4.9% en 2006, 4.1% en 2007, 3.6% en 2008, 1.5% en 2009, 1.5% en 2010, 1.9% en 2011, con proyecciones de 1.2% en 2012, 1% en 2013, y 0.7% entre 2014 y 2017 (FMI, 2012b: 214).

¹¹ De los cuatro escenarios contruidos por el National Intelligence Council de US y el Institute for Security Studies de la UE el de desglobalización, aunque no descartable, es considerado el menos posible. En cambio parece estar configurándose el que estiman más probable: el de «apenas manteniéndose a flote». (US DNI NIC y EU ISS, 2010).

parte el desarrollado por el G20 a instancias del Grupo de los Ocho (G8)¹². El primero tuvo vida efímera y el último se impuso, pero mantuvo problemas de legitimidad y representación (Manchón, 2012a), atenuados en parte mediante su esfuerzo de vinculación con las organizaciones formales de la gobernanza internacional, especialmente las de las NU, en el seno del cual se creó el Grupo de Gobernanza Global con el objetivo de evaluar y promover las decisiones del G20 y de las IBW en el seno de las NU (NU. AG, 2010/03/11).

Desde la GR aumentó la tensión entre la legitimidad y la representación por una parte, y la eficacia por la otra,¹³ independientemente de que en el proyecto de la Comisión de Expertos nombrada por el Presidente del 63avo. periodo de sesiones de la Asamblea General de las NU (NU.AG), se sostuviera que, mediante la propuesta de creación de un Consejo de Coordinación Económica Global en las NU, se resolvía el problema de eficacia sin sacrificio de la representación y la legitimidad. Por motivos vinculados a una falta de necesarias transformaciones profundas de las NU, que merecen una consideración aparte, el proyecto Stiglitz fracasó. En todo caso es posible agregar una tercera afirmación a las dos con que comencé esta comunicación, y que se refiere a la creciente importancia de las instituciones tipo club, informales, sin más representación que la que en cada cumbre tienen los jefes de Estado y de gobierno que concurren en la gobernanza de la GIEM: *desde mediados de la década de los setenta del siglo pasado, con la creación del G7, la proliferación de cumbres al margen de las organizaciones multilaterales o regionales ha sido un rasgo de la globalización crecientemente importante en la gobernanza internacional, que ha llegado a su hasta ahora más alto nivel con el G20. Las primeras enfatizan la coordinación en red de políticas nacionales que, aunque fundadas en principios generales, son discrecionales y casuísticas, mientras que las segundas son marcos formales de toma de decisiones y de establecimiento de normas. Así, a la desdemocratización que ha implicado la intergubernamentalidad de las relaciones internacionales hay que agregar que esta última ha adquirido un creciente carácter discrecional en detrimento de las formas más organizadas, normadas y productoras de normas, lo que refuerza aún más la exclusión de la participación ciudadana y de los poderes deliberativos de los Estados, que en los Estados democrático constitucionales generalmente están a cargo de la ratificación de tratados internacionales.*

Recordemos (Manchón, 2012a) que desde la primera G20S el G20 opera con por lo menos tres tipos de reuniones. Las técnicas (conocidas como reuniones de *sherpas*), preparatorias de las ministeriales, de las cuales las más importantes son las G20F,¹⁴ que a su vez son preparatorias de las G20S. La presidencia rotativa anual organiza las reuniones, y en la cumbre de Cannes se formalizó la *troika* compuesta por las presidencias saliente, vigente y próxima, que ya venía funcionando de hecho. En los dos años si-

¹² La transformación del G20 mediante la convocatoria de la G20S de Washington, con la que se inicia la segunda etapa en la vida de este grupo informal, es la primera y probablemente la más importante transformación institucional derivada de la GR. Para una historia del G20, Kharas y Lombardi (2012).

¹³ La tensión entre representatividad y eficacia para la GIEM se mantiene desde la creación del G7 a mediados de la década de los setenta del siglo pasado como consecuencia del abandono del sistema monetario internacional de tipos de cambio fijos ajustables.

¹⁴ Con la ampliación temática de su agenda el G20 también convoca reuniones de Ministros de otros ramos.

guientes a la G20S de Washington (presidencia de Brasil), se hicieron cuatro G20S. En Londres en abril y en Pittsburgh en septiembre de 2009 (presidencia del Reino Unido), y en Toronto en junio y en Seúl en noviembre de 2010 (presidencia de Corea del Sur). Como los asuntos urgentes generados por la GR disminuyeron, en 2011 se realizó sólo una G20S en noviembre en Cannes (presidencia de Francia), y también una G20S en junio de 2012 en Los Cabos (presidencia de México). Se han realizado numerosas reuniones técnicas, frecuentes G20F y otras ministeriales. Y se han generado grupos de trabajo sobre varios temas. Además las G20S han manifestado beneplácito a las reuniones informales de empresarios (B20) y de sindicatos (L20), y se han comprometido a considerar sus conclusiones.

Estas transformaciones institucionales que la GR precipitó y la decisión de reconocer, no sin que subsistan problemas de legitimidad y representatividad, la autoproclamada centralidad del G20 en la GIEM, produjeron una activación y fortalecimiento de las organizaciones internacionales (OI), y en algunos casos su transformación radical como resultado de las sucesivas cumbres y ministeriales del G20. El cumplimiento de los objetivos y metas, antes de ser considerado en las G20S, es supervisado por las OI competentes e informado al G20 y, desde Pittsburgh, evaluado mediante el *Proceso de Evaluación Mutua* del G20 (G20.PEM). Pero no sólo se definen objetivos y metas para las diversas ministeriales y técnicas. El G20S elabora y recomienda a prácticamente todas las organizaciones multilaterales, e incluso también regionales, tareas relacionadas con sus propósitos específicos, cuyos informes de resultado alimentan a su vez las cumbres.

De las tres grandes áreas en consideración que se detallan en las declaraciones de cada G20S, estabilidad macroeconómica, regulación y supervisión financiera, y desarrollo, esta última es la de menor importancia, aunque ha recibido una atención creciente desde el G20S de Seúl de noviembre de 2010 (Kirton, 2011; Manchón, 2012b). En todo caso sin embargo, las de coordinación macroeconómica y reforma de los mercados financieros (MF) siguen siendo prioritarias.

Estas áreas de interés han recibido atención mediante marcos, planes, programas y consensos. La primera G20S de septiembre de 2008 formuló el *Plan de Acción de Washington* (G20.PAW) y el *Programa de Evaluación del Sector Financiero* (G20.PESF). La G20S de Londres de abril de 2009 produjo el *Plan Global para la Recuperación y la Reforma* (G20.PGRR). La G20S de Pittsburgh de septiembre de 2009, el *Marco para un Crecimiento Fuerte, Sostenible y Balanceado* del G20 (G20.MCFSB), que tiene como parte fundamental el G20.PEM. La G20S de Seúl de noviembre de 2010 el *Consenso del Desarrollo para un Crecimiento Compartido* (G20.CDCC), el *Plan Multianual de Acción sobre el Desarrollo* del G20 (G20.PMAAD), el *Plan de Acción Anticorrupción* (G20.PAAC), y el *Plan de Acción de Seúl* (G20.PAS). La G20S de noviembre de 2011 en Cannes, el *Plan de Acción para el Crecimiento y el Empleo* (G20.PACEC). Y, en la última de Los Cabos en junio de 2012, el *Plan de Acción para el Crecimiento y el Empleo* (G20.PACELC), y el *Marco de Evaluación de Rendición de Cuentas* (G20.MERC), el cual concreta el procedimiento para el G20.PEM.

Las tareas comprometidas en estos marcos, planes, programas y consensos, como corresponde a instituciones informales que no pretenden generar normas ni compromisos vinculantes más allá de los objetivos y metas establecidos en cada G20S, se fun-

dan en principios de conducta de los miembros. Los conjuntos de principios de acción más importantes formulados, todos ellos consistentes con el propósito de aprobar la globalización y profundizarla, fortaleciendo y mejorando la intervención pública sin detrimento de la actividad de los mercados, son los principios generales, los principios de reforma de los MF, los principios de inclusión financiera, y los principios del desarrollo del G20 (Manchón, 2012a).

Las fases de la corta vida del G20 desde la gran recesión

Ateniéndonos a la etapa del G20 que comienza con la GR, su hasta ahora breve vida puede descomponerse en dos fases. Una de gestión de la crisis y otra de gobernanza de la economía mundial a largo plazo. La ubicación del tránsito de una fase a otra depende de la temática que los analistas privilegien. De acuerdo con algunos autores (Angeloni y Pisany-Ferry, 2012: 25) en cambio, el tránsito ocurre con la adopción del G20.MCFBS en la G20S de Pittsburgh. Para otros (Kirton, 2011) la nueva etapa se inicia con la incorporación formal del desarrollo y la formulación del G20.PMAAD en la G20S de Seúl.

De acuerdo con el primer criterio, el G20.MCFBS adoptado en septiembre de 2009 supone, pasada la urgencia de las medidas macroeconómicas contracíclicas, para compensar transitoriamente la caída de la actividad privada, y los rescates financieros, para evitar la ruptura de las cadenas de pagos, la formalización de los compromisos de cooperación macroeconómica para cambios estructurales en los MF y políticas congruentes de países deudores y acreedores para disminuir los desequilibrios globales.

Conforme el segundo criterio, el G20.PMAAD adoptado en noviembre de 2010 implica el compromiso de ampliar la agenda del G20 incluyendo formalmente la promoción del desarrollo, conforme una formulación de seis principios del desarrollo del G20 (crecimiento económico, asociación global para el desarrollo, atención a problemas sistémicos globales o regionales, participación del sector privado, complementariedad, y orientación a resultados), desde los cuales se formula el G20.CDCC con sus nueve pilares (infraestructura, desarrollo de recursos humanos, comercio, inversión privada y creación de empleos, seguridad alimentaria, crecimiento resiliente, inclusión financiera, movilización de recursos domésticos, e intercambio de conocimientos (Manchón, 2012b).

En todo caso se trata de dos momentos, el de formalización de compromisos para la estabilización macroeconómica y para la regulación y supervisión financiera, y el de formalización de actividades para el desarrollo, con los que se sale de una fase de respuesta rápida a la GR para entrar en una fase de GIEM en la que se pretende privilegiar la organización de actividades orientadas a tratar los problemas de la EM que la CI considera estructurales.

A nivel organizativo, amén de la transformación misma del G20 como consecuencia de la GR, el G20 opera un cambio institucional importante en la GIEM al convertir el Foro de Estabilidad Financiera (FEF) en una organización internacional formal, el Consejo de Estabilidad Financiera (CEF)¹⁵. Si agregamos el fortalecimiento de las institu-

¹⁵ Actualmente integrado por instituciones nacionales de 24 países, 6 organizaciones internacionales y 6 organizaciones de establecimiento de estándares (OEE).

ciones financieras internacionales (IFI) y de otras OI, el resultado ha sido una importante modificación del sistema monetario y financiero internacional (SMFI), que incluye el creciente peso de las definiciones internacionales en las decisiones de política nacional sin que se produzcan cambios en el carácter intergubernamental de las relaciones interestatales, lo que incrementa el déficit democrático, todo ello agravado por el aumento de la importancia de las organizaciones tipo club, una de las cuales, el G20, se coloca como centro de planeación y orientación de las actividades del conjunto de las OI.

Balace de los cambios en la gobernanza de los mercados financieros

Habiendo identificado los problemas de los MF como origen de la GR desde la Declaración del G20S de Washington se formularon principios comunes sobre los MF. Para implementarlos, además de acciones inmediatas, se formularon acciones de mediano plazo (MP) orientadas a reformas estructurales en el sector (G20S, 2008/11/15).

Para *fortalecer la transparencia y la rendición de cuentas*, a MP que las OEE creen un único estándar global contable de alta calidad, que los reguladores, supervisores y OEE aseguren su consistente aplicación, que los agentes financieros provean revelaciones mejoradas de riesgos y expongan todas sus pérdidas en forma continua, y que los reguladores aseguren que estos estados financieros incluyan un panorama completo, preciso y oportuno de las actividades de las firmas, incluyendo las actividades fuera de balance.

Para *mejorar una sana regulación* a MP, que cada miembro del G20 acepta revisar e informar la estructura y principios de su sistema regulatorio para asegurar que sea compatible con el sistema global, para lo cual los compromete a realizar el informe del Programa de Evaluación del Sector Financiero (G20.PESF) y hacer evaluaciones transparentes de su sistema regulatorio nacional; que los OEE adecuados revisen la diferente naturaleza de la regulación en los sectores bancarios, de valores y de seguros, informen y recomienden mejoras al respecto, revisen el alcance de la regulación, especialmente de instituciones, instrumentos y mercados hasta ese momento desregulados, y aseguren que las IFSI están apropiadamente reguladas; que las autoridades nacionales revisen los regímenes de resolución y quiebra asegurando que permitan el cierre ordenado de G-IFSI; y que se armonicen las definiciones de capital para lograr medidas consistentes de capital y de adecuación de capital. Sobre *supervisión prudencial* las Agencias Calificadoras de Crédito (ACC) deberán ser registradas, y los supervisores y BC desarrollarán enfoques internacionalmente consistentes para la supervisión de la liquidez de los bancos transfronterizos y de la provisión que obtengan de los BC. Sobre *gestión de riesgos* los OEE asegurarán que los reguladores son conscientes y capaces de responder rápidamente a la evolución e innovación financieras, y que las autoridades monitorearán los cambios en los precios de los activos y sus implicaciones para la macroeconomía y el sistema financiero.

Para *promover la integridad en los MF* a MP las autoridades nacionales implementarán medidas nacionales e internacionales que protejan el sistema financiero global de las jurisdicciones no cooperativas (JNC); el Grupo de Acción Financiera (GAF) continuará su trabajo contra el lavado de dinero y el financiamiento del terrorismo y el G20 apoya la Iniciativa de Recuperación de Activos Robados del BM y las NU (IRAR); y las autoridades fiscales continuarán la promoción del intercambio de información para corregir sus fallas y falta de transparencia.

Para *reforzar la cooperación internacional* a MP, las autoridades recogerán información en áreas en que las prácticas regulatorias estén progresando y en las que es necesario apretar el paso, y asegurarán que las medidas temporales para restaurar la estabilidad y la confianza producen mínimas distorsiones y ocurren de manera coordinada, bien secuenciada y oportuna.

Sobre la *reforma de las IFI* a MP, las IBW deben ser comprensivamente reformadas dándoles más voz y representación a los PE y PED para reflejar los cambiantes pesos económicos en la EM y tener así más capacidad de respuesta para futuros desafíos. El FMI conducirá revisiones reforzadas de la supervisión en todos los países, y dará mayor atención a sus MF integrando mejor estas revisiones con los programas conjuntos del FMI y del BM de evaluación, base sobre la cual el FMI fortalecerá su consejo en política macrofinanciera. Los PA, el FMI y otras OI proveerán programas de construcción de capacidad para PE y PED en la formulación e instrumentación de nuevas regulaciones consistentes con los estándares internacionales.

En Londres la G20S acuerda reforzar la cooperación y consistencia en el fortalecimiento de la regulación y supervisión financiera, y precisa los compromisos y tareas de MP formulados en Washington. Decide la creación del CEF a quien encomienda, junto con el FMI, monitorear el progreso en el cumplimiento de las tareas asumidas, y fortalece las IFI con recursos adicionales por 850 mmd, decidiendo además su reforma y modernización (G20, 2009/04/02b).

La inclusión de las políticas financieras en un compromiso de LP ocurre con la adopción del G20.MCFSB en Pittsburgh, donde la G20S alcanza un acuerdo internacional sobre los MF basado en un calendario preciso y estricto sobre requisitos de capital bancario suficiente de alta calidad, y sobre desalentar el apalancamiento excesivo, reformar las prácticas de compensación, mejorar los mercados de derivados SEM, y solucionar el problema de resolución de las G-SIFI. Compromiso que se complementa con el G20.PEM. La cumbre elogia la reforma de las facilidades de préstamo del FMI, incluyendo la creación de la Línea de Crédito Flexible, y acuerda la transferencia de al menos 5% de las cuotas desde los países sobrerrepresentados a los subrepresentados y al menos un incremento del 3% en el poder de voto de los PED en el BM (G20, 2009/09/25).

En Toronto se agregan los principios de inclusión financiera, tema que debe ser más bien considerado en relación al desarrollo, y, completado el primer G20.PEM con la conclusión de que el cumplimiento de los compromisos podría haber sido mucho mejor, se define el contenido del segundo G20.PEM (G20, 2010/06/27).

En Seúl la G20S endosa las nuevas reglas de cantidad y calidad del capital bancario y apalancamiento (Basilea III) del Comité de Basilea de Supervisión Bancaria (CBSB) que sus miembros adoptarán según un calendario preciso. Aprueba también el marco, los procesos de trabajo, y el calendario del CEF para reducir el riesgo moral en las SIFI, incluyendo las G-SIFI y sus regímenes de resolución. Se comprometen a una evaluación internacional, incluyendo la revisión de pares, de los nuevos estándares y principios para evitar la fragmentación de los mercados, el proteccionismo financiero y el arbitraje regulatorio, y a impedir que las JNC generen riesgos en el sistema financiero global. Reiteran el compromiso de reforma de las IFI, aumentando al 6% la transferencia de cuotas del FMI a los PE y PED, y respecto a las redes de seguridad financiera global,

pide la colaboración entre el FMI y los Acuerdos Regionales de Financiamiento (G20, 2010/11/12).

A pesar de la atención otorgada a la crisis en la EZ, la G20S de Cannes además de comprometerse a monitorear estrictamente el cumplimiento de los compromisos adquiridos respecto de bancos, mercados SEM y prácticas compensatorias, decide desarrollar la regulación y supervisión de la banca sombra, incluyendo el comercio de alta frecuencia y la liquidez en negro. Y reformar al CEF para mejorar su capacidad de coordinar y monitorear la agenda de regulación financiera, dándole identidad legal y mayor autonomía financiera (G20, 2011/11/04).

En Los Cabos la EZ sigue atrayendo una atención especial, pero la G20S adquiere el compromiso de aumentar los recursos disponibles del FMI en más de 450 mmd, que ya se cumplió, y adicionales al incremento de cuotas decidido en 2010, y reconoce el progreso sustancial de Basilea III, y los realizados sobre las G-IFSI, los regímenes de resolución, las reformas sobre derivados SEM, la banca sombra y las prácticas de compensación, áreas todas consideradas prioritarias por el Marco de Coordinación para el Monitoreo de la Implementación del CEF. Acuerda con la Carta revisada del CEF que lo convierte en una organización formal perdurable, y endosa su pedido de creación de una Entidad Jurídica Global del Sistema de Identificación (CEF.EJGSI) de quienes participan en las transacciones financieras. Y respalda la renovación del mandato del GAF para combatir el lavado de dinero, el financiamiento del terrorismo y la proliferación de armas de destrucción masiva (G20, 2012/06/17).

Ahora bien, hasta ahora, ¿cuál es el balance de las políticas para fortalecer la estabilidad financiera? El balance oficial es optimista, pero reconoce retrasos en el cumplimiento de algunos compromisos. En mayo de 2012 el CEF informa que 20 de los 27 miembros del CBSB han implementado el Basilea II.5 para fortalecer capital, pero 6 no lo han hecho, y que 20 de los 27 han emitido versiones finales o en borrador de las regulaciones del Basilea III que deben implementarse a comienzos de 2013, y los que no lo han hecho confían en hacerlo. Respecto al problema «muy grande para quebrar» (MGPQ) las mayores jurisdicciones, incluyendo EU, GB y UE, han avanzado significativamente en el establecimiento de regímenes de resolución, pero falta avanzar a nivel transfronterizo con los bancos globales sistémicamente importantes (G-BSI). Sobre mercados de derivados SEM el CEF pide apresurarse para cumplir el plazo antes del fin de 2012 en las reformas, aunque reconoce progreso en los grandes mercados SEM de EU, JA y UE, y en el desarrollo de políticas internacionales por parte de los OEE para la implementación de las reformas en estos mercados. Y sobre compensación informa que casi todos los miembros del CEF han instrumentado los principios y estándares de regulación y supervisión sobre prácticas de sana compensación, aunque todavía algunas jurisdicciones requieran mejoras. Se progresó también en el desarrollo de propuestas de consulta pública para extender el marco para las IFSI a aseguradoras globales y bancos domésticos, en las medidas para regular y supervisar la banca sombra, y en el desarrollo de la CEF.EJGSI. Áreas con riesgos de que no se cumplan los objetivos, o no se cumplan en los plazos previstos, son los planes transfronterizos de resolución, y la superación de las debilidades de los supervisores para asegurarles suficiente independencia, recursos apropiados y poderes suficientes para proactivamente identificar y evitar riesgos (FSB, 2012/06).

Muchas de las reformas se orientan a fortalecer la regulación y la supervisión microprudenciales para incentivar la estabilidad de las empresas, mercados e instrumentos financieros individuales, pero uno de los mayores logros del G20 es la promoción y supervisión macroprudenciales para hacer frente a los mayores riesgos sistémicos. En un informe de un grupo de trabajo del G20 antes de la cumbre de Londres se reconocía que si bien cada una era diferente, las crisis financieras incluían elementos comunes como la toma de riesgo excesiva, el rápido crecimiento del crédito y del apalancamiento, y se solicitaba fuerte regulación macroprudencial y efectivo monitoreo para evitar la acumulación de riesgos sistémicos que cause inestabilidad financiera (Helleiner, 2011). Con esta temprana caracterización el G20 admitía la inherente inestabilidad de los MF, atributo de los mismos que encontró la formulación teórica más difundida hoy en la tesis de inestabilidad financiera de Minsky (1992), aunque no se le citara. Este reconocimiento está directamente vinculado con los avances en el establecimiento de nuevos estándares internacionales de capital y liquidez bancaria, y de los esfuerzos de regulación y supervisión de las IFSI y las G-IFSI, incluyendo las no bancarias, aunque el efecto de estos avances en la solución del problema MGPO está por verse.

También es problemática la cooperación en el establecimiento de regímenes transfronterizos de resolución para las firmas fallidas debido a la dificultad para distribuir los costos. A pesar de algunos impulsos en la UE, la iniciativa de tasar las transacciones financieras transfronterizas de alto riesgo no han encontrado eco en el G20, a pesar de que en opinión de algunos (Helleiner, 2011) hubiera ayudado a moderar la expansión de deuda en los EU y la UE que contribuye a la inestabilidad financiera. La decisión de extender la regulación y la supervisión a las instituciones, instrumentos y mercados sistémicamente importantes pretende incluir las ACC y los fondos de cobertura, aunque aquí el avance es lento. Más significativa ha sido la decisión de someter a regulación internacional a los mercados de derivados SEM, tarea que debería cumplirse antes de terminar 2012. Sin embargo si la incorporación y aplicación nacionales fueran desiguales entre países resultaría un aumento del riesgo de competencia regulatoria. Igual factor de riesgo sería que la regulación y supervisión de la banca sombra careciera de criterios para identificar a las IFSI, lo que, a pesar de un enfoque ambicioso recomendado por el Banco Internacional de Pagos (BIP), no ha sido tenido en cuenta por las G20S. Sin acuerdo sobre la regulación de los flujos de capital transfronterizos, el G20 parece haber adoptado el criterio de desarrollar los mercados de bonos en moneda local en los PE y PED para disminuir los riesgos que los flujos de capital provocan. Finalmente, un asunto discutido durante la crisis de 1997-98, el de la necesidad de un mecanismo internacional de reestructuración de deuda soberana, no ha sido considerado por el G20.

El fortalecimiento de la cooperación entre el FEF, los OEE, las IFI, y las autoridades monetarias nacionales para la creación del CEF no fue radical sino incremental lo que, a juicio de Helleiner, le ha restado capacidad para enfrentar con suficiente capacidad la realización de las tareas encomendadas por el G20. Acepta que antes los mecanismos de verificación del cumplimiento de los compromisos voluntarios adquiridos por los países mediante los G20.PESF y los Reportes de Observancia de Estándares y Códigos no eran obligatorios ni estaban sujetos a consideración internacional. Pero se han for-

talecido escasamente mediante las decisiones de someterse los miembros del G20 al G20.PESF por lo menos una vez cada cinco años, a instrumentar los estándares financieros internacionales (aunque no se especifican consecuencias en caso de incumplimiento) y a participar en los procesos de revisión de pares dirigidos por el CEF (revisión inocua dado que sólo en plenaria y por consenso sus resultados pueden ser aprobados). Otra debilidad es la limitada membresía del CEF con el consiguiente problema de representatividad. El autor propone una modificación radical que lo constituya en una organización internacional formal similar a la OMC, aunque duda de que tal cosa pueda ocurrir en un futuro inmediato (Helleiner, 2011).

Balance de la cooperación macroeconómica

Superada la fase de gestión de crisis, en la que la urgencia de la reacción contracíclica facilitó la colaboración de los países sistémicos, los temas pendientes de coordinación macroeconómica durante la fase de GIEM han requerido negociaciones mucho más complejas. Algunos temas no son nuevos. Preceden a la GR y resurgen parcialmente modificados por la misma. Como los desequilibrios globales entre países deudores y países acreedores. Otros surgen de la GR y de diferencias en la importancia relativa de diversos temas, los modos de afrontarlos, y del ritmo y profundidad de la coordinación. Uno especialmente relevante en este momento es la divergencia sobre los tiempos de abandono de las políticas activas y de adopción de políticas de consolidación fiscal que enfrenta a EU y JA con la UE. Esta diferencia está estrechamente vinculada a la especificidad de la crisis de la UE, en particular de la EZ, de carácter fundamentalmente institucional. Y vinculada también con la creciente protesta de algunos PE por la excesiva liquidez global que genera la política monetaria estadounidense.

Los principios adoptados en la G20S de Washington de libre mercado, vigencia de la ley, respeto a la propiedad privada, comercio e inversión abiertas, mercados competitivos y eficientes, y sistemas financieros efectivamente regulados, que dieron lugar a los compromisos de reformar los MF, fortalecer la transparencia y la rendición de cuentas, mejorar una sana regulación, promover la integridad de los MF, reformar las IFIS, y reforzar la cooperación internacional (G20, 2008/11/15) han sido reiteradamente confirmados. Sin embargo las diferencias de interpretación de estos principios y de los compromisos que originan han tornado los debates complejos y prolongados en la fase de GIEM a LP.

En Londres se explicita que restablecer el crecimiento y los empleos es la finalidad de los compromisos previos (G20, 2009/04/02a). Y en la G20S de Pittsburgh se autoproclama al G20 como primer foro para la cooperación económica internacional, y acuerda el G20.MCFBS, que combina los compromisos de cada uno de sus miembros para trabajar juntos en evaluar cómo sus políticas se compatibilizan y si son colectivamente consistentes con el crecimiento balanceado y sostenible, con compromisos de hacer todo lo necesario para lograr los objetivos comunes. Acuerda el G20.PEM, que implica iniciales presentaciones de cada uno de los gobiernos de sus decisiones de política, una evaluación de su mutua consistencia agregada a cargo del FMI, propuestas de políticas alternativas que también hace el FMI, y una discusión en las G20S sobre los ajustes de política necesarios. A pesar de dificultades por discrepancias entre las proyecciones del G20.PEM y del FMI.PEM, el primero tiene las ventajas de que es un

diagnóstico elaborado desde abajo hacia arriba lo que facilita discusiones francas sobre los retos de la EM y promueve el sentido de propiedad de las políticas y de sus resultados. En Seúl se mejoró el G20.PEM a través de compromisos concretos para cada miembro de la evaluación de las causas que le impiden el ajuste para corregir los grandes desequilibrios externos en base a un conjunto de indicadores y lineamientos acordados, que le permitieron al FMI identificar siete países sistémicos clave con desequilibrios. Sin embargo Pisani-Ferry destaca tres dificultades: el modelo de interdependencia internacional subyacente al G20.PEM no captura el importante canal de transmisión de choques que es el de las tenencias transfronterizas de activos financieros, el G20.PEM asume que los desequilibrios externos permanecerán como una preocupación seria, a pesar de que han disminuido y se han diversificado los países acreedores, y por último no está claro hasta qué punto cada miembro está listo para cambiar su política en reciprocidad por el cambio de política de los otros (Pisani-Ferry, 2012).

En Pittsburgh se asume la necesidad de comenzar a identificar estrategias de salida del enorme esfuerzo contracíclico, se reitera en Toronto, y en Cannes se adopta la decisión de que los PA concernidos adopten medidas específicas para alcanzar la consolidación fiscal. Sin embargo la falta de acuerdo sobre los tiempos e intensidades de la consolidación fiscal, que en conjunto han implicado dos años consecutivos de reducción de los déficits fiscales agregados de los PA del G20, aunque se mantiene todavía una trayectoria ascendente de sus deudas, está vinculada a la crisis de la EZ en la que ha prevalecido la opinión de anticipar el ajuste fiscal relativamente a las decisiones de EU y de JA. No se trata fundamentalmente, a nuestro juicio, de una discrepancia fundamental sobre el uso contracíclico de la política fiscal, sino más bien de cómo aprovechar la GR y sus secuelas para avanzar en la construcción de un arsenal de política macroeconómica en la UE, o al menos en la EZ, de parecida constitución a la de EU y la de JA.

Finalmente cabe destacar la falta de consideración a fondo del tema de la reforma del sistema monetario internacional, del que en el G20 parece no haber ninguna intención de modificar el régimen de tipos de cambio flexibles administrados, aunque se discuta de manera oblicua sobre los tipos de cambio adecuados a los fundamentos económicos.

Conclusión

La era de globalización no parece haber sido interrumpida por la GR que, en cambio, condujo a una fuerte reacción contracíclica coordinada de los Estados agrupados en el G20, el que se transformó cualitativamente por autoproclamación en el nodo más importante de coordinación de las OI de la GIEM, lo cual no ha sido seriamente objetado. Y en este papel ha sido responsable no sólo del fortalecimiento de las OI preexistentes, sino de la creación de una nueva, el CEF, que resultó de la transformación del FEF en una OI perdurable encargada de lo relacionado con la regulación y supervisión de los MF, nacional e internacionalmente.

Esta preeminencia del G20 llega como resultado de un lento crecimiento de la importancia de los organismos tipo club en la GIEM, informales, sujetos sólo a la discrecionalidad de los jefes de Estado y de gobierno que se reúnen en las cumbres, y que disminuyen la importancia relativa de los organismos internacionales que resultan

de tratados internacionales dependientes de los poderes deliberativos de los Estados. La globalización y la consecuente importancia del tratamiento de asuntos de políticas públicas en el plano internacional, sin que en este plano se desarrollaran instancias deliberativas con vena democrático popular, profundizó la brecha democrática en la GIEM. Que se mantuviera el carácter intergubernamental de las relaciones internacionales, acentuado por el aumento de la importancia de los organismos tipo club, que escapan al escrutinio de los Parlamentos, esa brecha no hace sino ensancharse.

Sin embargo, no puede desconocerse la eficacia con que el G20 ha emprendido un proceso de revisión significativa de la GIEM, y a través de ella, de solucionar algunos de los problemas más importantes de la EM. Si bien con dudas sobre el alcance de las soluciones adoptadas.

La introducción de la revisión de pares, en especial el G20.MAP es una innovación en la GIEM que, de perdurar, puede implicar por primera vez, la revisión sistemática común de las decisiones de política de los Estados miembros, su compatibilización agregada, la evaluación conjunta del cumplimiento de las políticas nacionales y de sus resultados, la eventualidad de llamados de atención y de sanciones, si bien todavía limitadas a señalar y publicitar, y, en fin, la posibilidad de abrir un ciclo de retroalimentación que permita fortalecer la cooperación y coordinación internacional. Hasta ahora estos esfuerzos han mantenido la cohesión internacional, han sido en general fructíferos en materia de regulación y supervisión financiera, y los problemas de coordinación macroeconómica tienen que ver sobre todo ahora con una falta de acuerdo sobre los tiempos de las estrategias de salida, y con las específicas dificultades institucionales de la crisis de la EZ, que parecen derivarse de las distintas alternativas posibles de generación de una unión económica y fiscal que complemente la ahora insuficiente Unión Económica y Monetaria de la UE.

BIBLIOGRAFÍA

- 3G, (20111031) *Press statement by the Global Governance (3G) on the G-20 Summit in Cannes, 3-4 November 2011*, http://app.mfa.gov.sg/2006/lowRes/press/view_press.asp?post_id=7399
- Angeloni, I. y J. Pisani-Ferry (2012) *The G20: characters in search of an autor*, Bruegel WP 2012/04, Brusel: Bruegel.
- Clifton, J. y D. Díaz-Fuentes (2011) *La nueva política económica de la OCDE ante el cambio en la economía mundial*, REM 28, SEM, Huelva: U. de Huelva.
- Financial Stability Board, FSB (201206) *Overview of progress in the implementation of the G20 recommendations for strengthening financial stability*.
- G20, (20081115) *Declaration of the Summit on Financial Markets and the World Economy*, G20 <http://georgewbush-whitehouse.archives.gov/news/releases/2008/11/20081115-1.html>
- G20, (20090402a) *The Global Plan for Recovery and Reform*, <http://www.londonsummit.gov.uk/en/summit-aims/summit-communicue/>
- G20, (20090402b) *Declaration on Strengthening the Financial System*, <http://>

- www.londonsummit.gov.uk/resources/en/PDF/annex-strengthening-fin-sysm
- G20, (20090925) *Leaders' Statement. The Pittsburgh Summit*, <http://www.pittsburghsummit.gov/documents/organization/129853.pdf>
- G20, (20100627) *The G-20 Toronto Summit Declaration*, http://www.g20.org/Documents/g20_declaration_en.pdf
- G20, (20101112) *The G20 Seoul Summit Leaders' Declaration*. http://www.g20.org/Documents2010/11/seoulsummit_declaration.pdf
- G20, (20111104) *The G20 Cannes Summit Leaders' Declaration*. <http://www.g20.org/Documents2011/11/Cannes%20Declaration%204%20November%202011.pdf>
- G20, (20120617) *The G20 Los Cabos Summit Leaders' Declaration*. http://g20.org/images/stories/docs/g20/conclu/G20_Leaders_Declaration_2012_1.pdf
- G20, Information Centre (20111102) *2010 Seoul G20 Summit Final Compliance Report*, U. of Toronto, Munk School of Global Affairs, <http://www.g20.utoronto.ca/compliance/2010seoul-final/index.html>
- G20, Information Centre (20120616) *2011 Cannes G20 Summit Final Compliance Report*, U. of Toronto, Munk School of Global Affairs, <http://www.g20.utoronto.ca/compliance/2011cannes-final/index.html>
- Gnath, K. (2010) *A Group's Architecture in Flux: The G8 and the Heiligendamm Process*, European U. Institute, Florence.
- Helleiner, E. (2011) «The limits of incrementalism: the G20, the FSB, and the international regulatory agenda», *Journal of Globalization and Development*: 2, 2.
- IMF, (2009) *World Economic Outlook*, Washington: IMF. April.
- IMF, (2011) *World Economic Outlook*, Washington: IMF. September.
- IMF, (2012a) *World Economic Outlook. Update*, Washington: IMF. January
- IMF, (2012b) *World Economic Outlook*, Washington: IMF. October.
- Kharas, H. y D. Lombardi (2012) «The Group of twenty: origins, prospects and challenges for global governance», Washington: Brookings Institution, <http://www.brookings.edu/research/papers/2012/08/g20-global-governance-kharas-lombardi>
- Kirton, J. (2011) «G20 development governance, 1999-2011: involvement, innovation, institutionalization, impact», Toronto: U. of Toronto, G20 Research Group, <http://www.g20.utoronto.ca/biblio/index.html#ilo-2011>
- Maddison, A. (2001) *The world economy: a millennial perspective*, Paris: Development Center of the OECD.
- Manchón, F. (2010) «Similitudes y diferencias entre la Gran Depresión y la Gran Recesión», en DPE, DCSH, UAMX, *Crisis económica global*, México: DPE, DCSH, UAMX.
- Manchón, F. (2012a) «Efectos de la Gran Recesión en la gobernanza internacional de la economía mundial», en Estay R., J., C. Lara C. y C. Silva F. (c), *El neoliberalismo y su crisis. Causas, escenarios y posibles desenvolvimientos*, Santiago de Chile: Böll Stiftung Cono Sur, REDEM.BUAP, Escuela Latinoamericana de Estudios de Posgrado, y U. ARCIS.
- Manchón, F. (2012b) «El G20 y el desarrollo», en Novelo, F. (2012), *El reto del desarrollo*, México: UAMX, en prensa.
- Minsky, H. P. (1992) «The financial instability hypothesis», WP 74, J. Levy Institute.
- NU (2009/09/21) *Report of the Commission of Experts of the President of the United Nations*

- General Assembly on Reforms of the International Monetary and Financial System*, http://www.un.org/ga/econcrisissummit/docs/FinalReport_CoE.pdf
- NU. AG (2009/07/09) *Resolución 63/303. Documento final de la Conferencia sobre la crisis financiera y económica mundial y sus efectos sobre el desarrollo*, A/RES/63/303 <http://www.un.org>
- Pisani-Ferry, J. (2012) «Macroeconomic coordination: what has the G20 achieved?», en Think Tank 20, *New challenges for the global economy, new uncertainties for the G-20*, Washington: Brookings Institution, <http://www.brookings.edu/research/reports/2012/06/think-tank-20>
- Rajan, R. G. (2011) *Grietas del sistema. Por qué la economía mundial sigue amenazada*, Barcelona: Deusto.
- Rodrik, D. (2012) *La paradoja de la globalización. Democracia y futuro de la economía mundial*, Barcelona: Antoni Bosh.
- Stiglitz, J. E. (2011) «El viraje a tiempo del FMI», *El País*, 15 de mayo de 2011.
- US DNI NIC and EU ISS (2010), *Global governance 2025: at a critical juncture*, http://www.dni.gov/files/documents/Global%20Trends_2025%20Global%20Governance.pdf

SIGLAS

ACC	Agencias calificadoras de crédito
BC	Bancos centrales
BIP	Banco Internacional de Pagos
BM	Banco Mundial
BRICS	Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica
CBSB	Comité de Basilea de Supervisión Bancaria
CEF	Consejo de Estabilidad Financiera
CEF.EJGSI	Entidad Jurídica Global del Sistema de Identificación
CEF.MCIM	Marco de Coordinación para la Implementación del Monitoreo
CI	Comunidad Internacional
EM	Economía mundial
EU	Estados Unidos
EZ	Eurozona
FEF	Foro de Estabilidad Financiera
FMI	Fondo Monetario Internacional
FMI.PEM	Panorama Económico Mundial del FMI
G-BSI	Bancos sistémicamente importantes globales
G-IFSI	IFSI globales
G20	Grupo de los veinte
G20.CDCC	Consenso del Desarrollo de Seúl para un Crecimiento Compartido del G20
G20.MCFSB	Marco para un Crecimiento Fuerte, Sostenible y Balanceado del G20
G20.PAAC	Plan de Acción Anticorrupción del G20
G20.PACELC	Plan de Acción para el Crecimiento y el Empleo del G20
G20.PAS	Plan de Acción de Seúl del G20, Seúl 2010/11/12

G20.PAW	Plan de Acción de Washington del G20
G20.PEM	Proceso de Evaluación Mutua del G20
G20.PESF	Programa de Evaluación del Sector Financiero del G20
G20.PGRR	Plan Global para la Recuperación y la Reforma
G20.PMAAD	Plan Multianual de Acción sobre el Desarrollo del G20
G20F	Reunión de los Ministros de Finanzas y Gobernadores de Bancos Centrales del G20
G20S	Cumbre del G20
G8	Grupo de los ocho
GAF	Grupo de Acción Financiera
GB	Gran Bretaña
GIEM	Gobernanza internacional de la economía mundial
GR	Gran Recesión
IBW	Instituciones de Bretton Woods
IFI	Instituciones financieras internacionales
IFSI	Instituciones financieras sistémicamente importantes
IRAR	Iniciativa de Recuperación de Activos Robados del BM y las NU
JA	Japón
JNO	Jurisdicciones no cooperativas
MGPQ	Muy grande para quebrar
MP	Mediano plazo
NU	Naciones Unidas
NU.AG	Asamblea General de NU
OCDE	Organización de Cooperación y Desarrollo Económico
OCDE.FG	Foro Global sobre Transparencia e Intercambio de Información para Propósitos Impositivos de la OCDE
OEE	Organizaciones de establecimiento de estándares
OI	Organizaciones internacionales
OIT.RRCPGE	Resolución sobre la Recuperación de la Crisis: un Pacto Global de Empleo
OMC	Organización Mundial del Comercio
OMC.RDD	Ronda Doha para el Desarrollo de la OMC
PA	Países avanzados
PBI	Países de bajos ingresos
PD	Países desarrollados
PE	Países emergentes
PED	Países en desarrollo
SEM	Sobre el mostrador
SMFI	Sistema monetario y financiero internacional
UE	Unión Europea

El desarrollo de la crisis global: contradicciones y límites del desapalancamiento

Claudio Lara Cortés¹

En este trabajo nos proponemos examinar el desarrollo de la crisis global que estallara hace más de cinco años en Estados Unidos, concentrándonos en la gigantesca deuda que carga la economía mundial. Si bien el endeudamiento se ha reducido en algunas economías desarrolladas, éste corresponde sobre todo a la deuda de personas, pero no así a la deuda financiera que simplemente se ha transformado en deuda pública, la que está disparándose a niveles récord. La otra cara de este desapalancamiento contradictorio y desigual es el rápido endeudamiento que puede verificarse en las llamadas economías emergentes, en especial las de Asia (China) y América Latina. Como resultado de ambos procesos, la deuda total en el mundo sigue aumentando, sobrepasando en más de tres veces al Producto Interno Bruto (PIB) global. Pareciera que la única manera de «salvar» a un sistema sobre-apalancado es aumentar todavía más el endeudamiento e imponer menores tasas de interés.

Este fenómeno histórico no encuentra explicación en la teoría convencional, la que más bien esperaba el inicio de un pronto proceso de desapalancamiento una vez desatada la recesión. Al mismo tiempo estimaba que el 2010 sería el año de una vigorosa recuperación económica, pero no fue así. A diferencia de lo sucedido en otras fases de recuperación —como después de las crisis de 1974-75, o 1982-83, o 1991-92, o 2001, la actual fue sólo un intento extremadamente débil y lento. En realidad, sin haber alcanzado los niveles pre-crisis, la economía mundial ha caído desde entonces en una larga desaceleración económica, cuya manifestación más grave y preocupante es la dramática crisis por la cual atraviesa Europa.

Como consecuencia de lo anterior, así como de las políticas monetarias y de austeridad aplicadas, los colaterales o las garantías de la deuda están desapareciendo de manera creciente de la economía global, por lo que las bases para un mayor apalancamiento son muy precarias. Curiosamente los mismos gobiernos que han ido al rescate de los bancos en quiebra se encuentran ahora ante ese peligro, sobre todo en Europa.

La economía global se encontraría en medio de la crisis más severa y profunda desde la Gran Depresión de los años treinta y de un mar de endeudamiento cada vez más insostenible en todos los sentidos. Comprender esta situación requiere estudiar con detención una de las grandes especificidades de las finanzas actuales: la «banca en

¹ Economista. Miembro de la Red de Estudios de Economía Mundial (REDEM) y miembro de la Junta Directiva de SEPLA.

la sombra» y las nuevas formas de creación monetaria y crediticia. Estas son precisamente algunas de las peculiaridades sobre las cuales pretendemos reflexionar en lo que sigue.

La extraordinaria expansión crediticia y de las finanzas

La desregulación y la consecuente mundialización de los circuitos del capital dinero, dieron el ímpetu a un proceso de expansión crediticia y del sistema financiero sin precedentes en la historia del capitalismo. En efecto, entre 1980 y 2007, los activos financieros globales —incluyendo acciones, deuda pública y privada, y depósitos bancarios— casi se cuadruplicaron, alcanzando un máximo de 194 trillones de dólares en 2007 (McKinsey Global Institute, 2009: 7). Aunque los países en desarrollo representaban en ese entonces casi el 20% de aquellos activos, explicaron aproximadamente la mitad de su crecimiento en 2007. Destaca en ello el impresionante crecimiento del mercado financiero de China, que sobrepasó al de Alemania, Reino Unido y Francia, para convertirse en el tercero más grande del mundo después de Estados Unidos y Japón.

Durante esos mismos años, esta espectacular expansión superó ampliamente al crecimiento del PIB mundial, por lo que aumentó su participación en éste, pasando de 227% en 1990 a 343% en 2007 (McKinsey Global Institute, 2009: 9), tal cual muestra el cuadro 1.

Gran parte del aumento de la «profundidad financiera» (relación activos y PIB) fue impulsada por el rápido crecimiento de la renta variable y la deuda privada en los mercados «maduros» (Estados Unidos, Japón y economías de la Europa occidental), situación que ocurrió a la par de la extensión de esta profundidad financiera a otros países. Si en el año 2000 había 11 mercados con activos financieros que excedían el 350% del PIB, a fines de 2007 este número alcanzó los 25, incluyendo a China y Sudáfrica.

También los flujos globales de capital se expandieron de manera impresionante durante este mismo período, sobre todo los que tenían por destino a las llamadas «economías emergentes»². Tanto los préstamos como los depósitos transfronterizos fueron los componentes de mayor crecimiento de tales flujos, aumentando desde un poco más de 900 billones de dólares en 2002 a 6 trillones de dólares a fines de 2007. Estos movimientos serían una clara expresión de la mayor integración de los mercados financieros nacionales en un sistema financiero global.

Hasta mediados de 2007, las deudas privadas —que comprenden todos los préstamos, formas de créditos y valores de deuda— eran los activos financieros de mayor crecimiento a nivel global, alcanzando un valor total de 50.5 trillones de dólares en 2007, un ascenso de 13% con respecto al año anterior. Entre 2000 y 2007, los activos de deuda privada crecieron a una tasa anual del 10% en los mercados desarrollados, explicada en gran parte por los Estados Unidos, la zona Euro y Reino Unido.

En este vertiginoso ascenso del endeudamiento privado sobresale la deuda de «hogares» debido a la compra masiva de viviendas y al mayor gasto en consumo de productos importados principalmente desde las «economías emergentes». En Estados Unidos,

² Según el Fondo Monetario Internacional (2010: 5), los flujos de capitales privados netos hacia las «economías emergentes» ascendieron desde 90 billones de dólares en 2002 a 600 billones de dólares en 2007.

este tipo de deuda se ubicó históricamente en torno al 50% del PIB y al 65% del ingreso personal disponible, pero desde mediados de la década de los ochenta comenzó a crecer exponencialmente, sobre todo en los ocho años previos al estallido de la crisis, elevándose de 6.5 trillones de dólares en 2000 a casi 15 trillones de dólares en 2008. Este último monto equivale nada menos que al 100% del PIB y al 130% del ingreso personal disponible. Este sobre-endeudamiento masivo permitió que el gasto de los «hogares» creciera más rápidamente que el ingreso salarial, caracterizado por su «decreciente valor real» y su «creciente volatilidad» (Dinsky, 2011: 116). En consecuencia, la deuda de los hogares se convirtió en una fuente importante de demanda efectiva «extra»; mientras que los créditos hipotecarios y de consumo llegaron a ser tan indispensables como el ingreso salarial para la vida de los trabajadores.

Particularmente el sector inmobiliario jugó un importante rol en el crecimiento de la deuda de hogares en los países desarrollados. De hecho, en 2007 los préstamos bancarios para hipotecas residenciales eran equivalentes al 81% del PIB en Gran Bretaña y 73% en Estados Unidos (en ambos casos, casi el doble de los préstamos bancarios a las empresas). En los países europeos este tipo de préstamos eran menores, pero dieron cuenta de gran parte de la expansión crediticia total (McKinsey Global Institute, 2010: 21-22). Esta burbuja hipotecaria fue alimentada fundamentalmente por una política monetaria extremadamente flexible en Estados Unidos, que redujo los tipos de interés a niveles muy bajos, así como por fondos prestables que fluyeron de otros países excedentarios, sobre todo de Asia.

Sin embargo, el estallido de la crisis en los Estados Unidos en agosto de 2007 marcó un quiebre del ascenso de las finanzas, arrastrando al mundo al ciclo recesivo más severo de los últimos sesenta años. Más allá de las numerosas interpretaciones sobre su origen, características y desarrollo, compartimos con Lapavistas que «las causas inmediatas de la crisis actual se encuentran en el mercado estadounidense de la vivienda», particularmente «en la enorme expansión de los préstamos hipotecarios, que se concedieron incluso a las capas más pobres de la clase trabajadora» (Lapavistas, 2009: 11), un hecho sin precedentes en la historia del capitalismo. Este súbito vuelco de los bancos hacia los trabajadores pobres, apoyado en el discurso de la «democratización» del crédito, se combinó con la compraventa de valores en los mercados financieros abiertos (titulización). El sistema financiero se convirtió de este modo en un rehén de su eslabón

CUADRO 1
STOCK GLOBAL DE DEUDA Y CAPITALIZACIÓN DE COMPAÑÍAS
(EN TRILLONES DE DÓLARES, TIPO DE CAMBIO 2011)

	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012*
Profundidad Financiera (% del PIB)	263	256	310	331	345	355	307	339	335	312	312
Stock Global de Deuda ¹	56	75	119	165	185	206	189	206	219	218	225

Fuente: McKinsey Global Institute Financial Assets Database; McKinsey Global Institute Analysis. (*) Segundo Trimestre 2012.

¹ Basado en una muestra de 183 países.

más débil (las hipotecas subprime norteamericanas). Cuando eso se rompió, también lo hizo el sistema financiero global como un todo a través del colapso de la titulación de tales hipotecas.

Una vez desatada la crisis mundial, los activos financieros cayeron en 16 trillones de dólares en 2008, quedando en 178 trillones de dólares. Las caídas accionarias explican virtualmente toda esta pérdida, siendo el revés más grande del que se tenga registros. (McKinsey Global Institute, 2009: 7 y 10). Desde 2007 el precio de las viviendas ha caído drásticamente a nivel global, provocando una reducción de 3.4 trillones de dólares en el patrimonio de los hogares en 2008. Adicionalmente, los flujos de capital se contrajeron un -15% en 2008; siendo las caídas más drásticas las de Gran Bretaña y Europa Occidental, de -101% y -21%, respectivamente. Mientras que para América Latina la variación fue sólo de -2% (IMF, 2010: 15). Ante este dramático escenario, los hogares y las instituciones financieras comenzaron a reducir su deuda.

Un desapalancamiento desordenado y contradictorio

Una primera investigación de McKinsey acerca del tema, encuentra que, con la sola excepción de Japón, cada crisis financiera importante durante el período estudiado desde 1930 ha sido seguida por una fase de reducción de la deuda o desapalancamiento (McKinsey Global Institute, 2010: 38).³ La historia también demuestra que los episodios de desapalancamiento son dolorosos —un promedio de duración de seis a siete años— y ejercen un lastre significativo en el crecimiento del PIB en los primeros momentos (Lund, Roxburgh y Wimmer, 2010).

La actual crisis global arrastra una enorme carga de deuda que ahora pesa sobre las perspectivas de una recuperación económica, planteando a los gobiernos e instituciones internacionales el reto no sólo de prevenir crisis similares en el futuro, sino sobre todo de cómo sobrellevar el prolongado proceso de desapalancamiento. Este es un problema mundial que sólo acaba de empezar de manera muy desigual y está ahora dominado por el desapalancamiento de los sectores económicos privados y las instituciones financieras, así como por una fuerte explosión de la deuda pública.

En efecto, de acuerdo a un informe reciente de McKinsey (2012), a mediados de 2011 la deuda del sector privado de las diez economías más grandes del mundo había caído en 1.5 trillón de dólares, o apenas un 2% de su máximo en 2008; mientras que la deuda estatal había crecido en 7.8 trillones de dólares, o 26% desde ese mismo año. Como resultado, el total de la deuda aumentó en cada uno de estos países y la relación deuda total-PIB se ha visto incrementada en siete de ellos, por lo cual ha caído —sólo levemente— en tres: Estados Unidos, Corea del Sur y Australia (véase cuadro 2).

De los tres países mencionados, Estados Unidos es el que está más avanzado en el camino de reducción de la deuda. De hecho, desde fines de 2008, todas las categorías de deuda doméstica no financiera cayeron, especialmente la deuda de hogares que

³ McKinsey define un episodio significativo de desapalancamiento como uno en el cual la relación de deuda total al PIB declina al menos por tres años consecutivos y cae en 10% o más. Identifica 45 episodios de este tipo desde 1930, desde la Gran Depresión de Estados Unidos (1929-1943) hasta la Argentina actual (2002 hasta el presente). En algunos casos, el desapalancamiento fue acometido primeramente por un gobierno, en otros principalmente por el sector privado, y en ciertos casos por ambos (McKinsey, 2010: 38).

después de registrar un promedio anual de 10.12% entre 2003 y 2007, presenta tasas negativas en los años siguientes, excepto en 2012 (véase cuadro 3).

Según el FMI, la deuda de los hogares ha disminuido en 584 billones, equivalente a 15% de sus ingresos disponibles, aunque esto se debió a que «alrededor de dos tercios de la reducción de la deuda se debe a incumplimientos» (FMI, 2012: 99). Los hogares podrían estar a medio camino de su proceso de desapalancamiento de acuerdo a precedentes históricos. Por su parte, la deuda del sector financiero declinó desde 8 trillones de dólares a 6.1 trillones de dólares y permanece en 40% del PIB, la misma participación que en 2000.

El desapalancamiento en el Reino Unido y España está avanzando más lentamente, y estos países podrían enfrentar a futuro varios años de reducción gradual de la deuda. En el primer país, «la razón deuda/ingreso de los hogares se redujo levemente tras la crisis, aunque su nivel es todavía alto. Pero en la mayoría de los demás países, la deuda de los hogares aún debe volver a su nivel previo a la crisis o incluso dejar de aumentar. Por ejemplo, la deuda de los hogares sigue creciendo en Francia y los Países Bajos, en parte porque bajaron los precios de las viviendas» (Claessens, 2012: 23).

Por otro lado, «en la mayoría de los países las empresas financieras no aumentaron

CUADRO 2
DESAPALANCAMIENTO EN PAÍSES DESARROLLADOS
DEUDA TOTAL, 1990-2011
(VARIACIÓN PORCENTUAL)

Países	2000-2008	2008-2011*
Japón	37	39
Reino Unido	177	20
España	145	26
Francia	89	35
Italia	68	12
Corea del Sur	91	-16
Estados Unidos	75	-16
Alemania	7	1
Australia	77	-14
Canadá	39	17

* Segundo semestre 2011

Fuente: McKinsey Global Institute.

CUADRO 3
CRECIMIENTO DE LA DEUDA DOMÉSTICA NO FINANCIERA

	Total	Hogares	Corporaciones	Estado y Gobiernos Locales	Federal
2003-2007	8.72	10.12	8.5	6.6	7.14
2008	5.8	-0.2	6.2	0.6	24.2
2009	3.1	-1.7	-2.1	4	22.7
2010	4.1	-2.7	1.4	2.3	20.2
2011	3.7	-1.6	4.8	-1.7	11.4
2012	4.8	0.2	5.7	-0.2	10.9

Fuente: OCC.

su apalancamiento, en algunos, en particular Japón y Canadá, este sector sigue fuertemente endeudado» (Claessens, 2012: 23). El sector financiero exhibe una tendencia similar en países como Canadá, Francia, Italia y el Reino Unido, donde «la relación deuda/PIB o deuda/capital, o ambas, siguen siendo bastante altas» (Claessens, 2012: 23).

En Europa en general, varias propuestas de autoridades regulatorias y gobiernos, que podrían convertirse en ley durante estos años, reforzarían el proceso de desapalancamiento en el corto a mediano plazo, ya que buscan aumentar el monto de capital de reserva de los bancos y limitar la expansión crediticia (las normas de Basilea III, por ejemplo). Los bancos europeos en específico, han visto crecer las presiones para reducir sus deudas a fines de 2011 debido tanto al endurecimiento de las condiciones de financiamiento como a las nuevas metas de capitalización impuestas por los reguladores. Sin embargo, estas presiones aminoraron al terminar el 2011 y en los inicios de 2012 después que las medidas de los Bancos Centrales mitigaron las duras condiciones de financiamiento de los bancos, por lo que desde entonces el proceso de desapalancamiento está ocurriendo de manera más gradual (BIS, 2012).

Como es típico en las primeras etapas de desapalancamiento, la deuda pública continúa creciendo debido a los costos de los programas de rescate y la recesión. Puesto que muchos países desarrollados entraron a la crisis con grandes déficits, la deuda estatal ha alcanzado a fines del segundo trimestre de 2011 los niveles más altos desde la segunda Guerra Mundial. El promedio de la deuda estatal de las 10 «economías maduras» contempladas por el estudio de McKinsey fue del 100%, donde Italia y sobre todo Japón superan dicho promedio (McKinsey, 2012: 12 y 13). Otros países igualan o superan el 80%, siendo este el caso de Estados Unidos, Gran Bretaña, Francia y Alemania; todos ellos (auto) considerados como fiscalmente «responsables».

Cabe destacar que el creciente endeudamiento público ha permitido en parte importante el desapalancamiento de la deuda privada, especialmente de los bancos, que han contado con una gigantesca ayuda estatal para «socializar» pérdidas y pagar parte de las deudas que han acumulado en las últimas dos décadas.

Esta naturaleza contradictoria del proceso de desapalancamiento también puede encontrarse a nivel global, donde la reducción de la deuda privada en los países desarrollados tiene como contrapartida el creciente endeudamiento de algunos países en desarrollo. De acuerdo al último informe de McKinsey Global Institute, las economías «emergentes» han capeado bien la crisis, pero el desarrollo de sus mercados financieros se ha estancado desde 2008. Esta situación se expresaría en el nivel de su profundidad financiera, que en promedio es menos de la mitad de las exhibidas por las economías avanzadas (157% del PIB, en comparación con 408% del PIB), y la brecha no tiende a cerrarse (McKinsey, 2013: 15). No obstante, este promedio no da cuenta de las tremendas diferencias que existen entre los sistemas financieros de estos países (por ejemplo, China presenta en 2012 una profundidad financiera igual a 226% del PIB), ni tampoco de la particularidad de éstos. En realidad, estos países poseen sistemas financieros caracterizados por grandes sectores bancarios, pero con mercados de valores menores y poca emisión de bonos.

La expansión de tales sectores bancarios ayuda a explicar el auge crediticio que viven ciertas zonas emergentes. Según un estudio de Sofinco, los créditos de consumo en el mundo alcanzaron a finales de 2010 los 5,473 billones de euros (7.8 billones de

dólares), un aumento de 2.5% con respecto a 2009. El mayor incremento lo registró América Latina (22%), seguida por Asia y Medio Oriente (7.1%), África (6.6%) y Oceanía (2.2%). En contraste, los volúmenes de crédito de consumo en América del Norte y Europa registran una contracción del 0.6% y 0.3%, respectivamente. Esta caída fue mucho más pronunciada en los 27 países que conforman la Unión Europea (2.8 por ciento).

El estudio de Sofinco indica además que el monto de créditos de consumo en América Latina alcanzó el año 2010 el equivalente a unos US\$321.000 millones. Este auge del crédito respondería al alza de los precios de las materias primas y a la llegada de grandes flujos de capital a la región. A nivel de países, Brasil registró un aumento de 29.6% por un volumen de 172,000 millones de euros, lo que lo convierte en el principal mercado de la región. Esta marca de Brasil no está muy lejos de la anotada por China, que con un volumen de créditos de consumo estimados en 209.000 millones de euros para fin de 2010, presenta una espectacular progresión de 54.2 por ciento.

Esta expansión crediticia al consumo ocurre en un contexto de grandes transformaciones, donde los países con centros financieros más desarrollados (Estados Unidos, Japón, Canadá, Gran Bretaña y Alemania), que juntos representan un 76% de los créditos de consumo en 2008, ven caer su participación a un 62% en 2010. Esta pérdida de importancia de las mayores economías tiene como trasfondo un débil crecimiento de los activos financieros globales, mientras que los flujos transfronterizos de capital siguen estando más de un 60% por debajo de su máximo de 2007.⁴ Esta fuerte desaceleración, si bien se extiende a los mercados emergentes, tiene como principales responsables a las economías avanzadas en proceso de desapalancamiento, especialmente las que viven un desapalancamiento «forzado». Una muestra de ello son los bancos comerciales de estos países que han vendido más de 722 mil millones en activos y operaciones desde el comienzo de 2007; entre las cuales las operaciones en el extranjero representan casi la mitad de este total.

En suma, puede decirse al respecto que la mayoría de las economías desarrolladas todavía se encuentra en una primera fase de desapalancamiento, caracterizada por una lenta reducción de la deuda privada y por una fuerte explosión de la deuda pública. La contrapartida de este proceso altamente desigual y contradictorio es el creciente endeudamiento de algunas economías «emergentes», en un entorno de menor profundidad financiera global y de pérdida de importancia de las economías desarrolladas en este ámbito.

Los límites de la reducción de la deuda de los hogares

La viabilidad del endeudamiento masivo de los hogares en los países desarrollados quedó violentamente cuestionada por la explosión de la crisis subprime en los Estados Unidos. Comenzó a constatarse el dismantelamiento de los mecanismos de crédito que habían posibilitado la burbuja inmobiliaria, en tanto los trabajadores que caían en

⁴ Los activos financieros globales han aumentado sólo un 1.9% anual desde la crisis, frente a un crecimiento medio anual del 7.9% de 1990 a 2007. En tanto los flujos transfronterizos de capital se derrumbaron, desde 11.8 billones de dólares en 2007 a un estimado de 4.6 billones en 2012. Europa Occidental representa el 70% de esta caída, debido al retroceso de la integración financiera del continente. Bancos de la Eurozona han reducido los préstamos transfronterizos y otros activos por 3.7 billones desde 2007, y los bancos centrales ahora representan más del 50% de los flujos de capital en la región (McKinsey, 2013, Anexo 2).

mora iban en aumento, sufriendo un largo ciclo de incumplimientos y «ejecuciones hipotecarias». La situación se volvió más sombría con el rápido aumento del desempleo y con nuevas rebajas salariales, incluso por debajo del término medio, que hacían cada vez más difícil soportar la carga de la deuda.

Tales incumplimientos y ejecuciones hipotecarias explican en parte importante la reducción de la deuda hipotecaria de los trabajadores. Desde mediados de 2008, cuando se agrava la crisis, hasta septiembre del año pasado, esta clase de deuda ha disminuido en 16 de los 18 trimestres. Con ello quedó atrás la tendencia alcista de endeudamiento que se prolongó por un total de 250 trimestres consecutivos.

Algunos economistas piensan que este desapalancamiento «forzado» es altamente positivo para los trabajadores, ya que les permitiría recomponer los balances de su deuda hipotecaria. Sin embargo, esta deuda continúa representando el 113% de los ingresos disponibles personales a mediados de 2012 —esto es, 21 puntos porcentuales menos de su máximo de 134% en 2007—, pero todavía muy por encima de la media de 1970-1999 cercana al 75%. Por lo demás, conviene tener en cuenta que con el auge de la vivienda en pleno desarrollo, «el aumento del precio de las viviendas animaba a sus propietarios a volver a hipotecar la suya y usar ese dinero adicional para otros fines», incrementando así el ingreso personal (Lapavitsas, 2011: 38). Cuando el precio de la vivienda empezó a caer desde 2007 hasta hace muy poco, el patrimonio de muchos hogares se contrajo significativamente en relación con su deuda (Claessens, 2012: 21). De este modo, tanto el endeudamiento de los trabajadores y el ingreso personal adicional, que suplantaban en parte importante el salario directo e indirecto, comienzan a revertirse, dejando en condiciones cada vez más precarizadas a los trabajadores.

Al mismo tiempo, los ahorros de los asalariados fueron canalizados hacia los mercados financieros como resultado de las políticas neoliberales, lo cual estimuló la creación de los fondos mutuos y de fondos previsionales privados. Estas nuevas formas de transferencia financiera se convirtieron en un elemento integral de la «financiarización» de los ingresos de los trabajadores (Lucarelli, 2011: 117). La subsunción de los salarios bajo el alcance de las finanzas privadas ha sido sin duda una de las características de las nuevas formas de subordinación de clase, tanto en la esfera de la producción como en la esfera de la circulación. No se trata sólo del «ahorro forzoso» de una parte de los salarios de los trabajadores a ser utilizado por los capitales financieros, sino también de la privatización durante la era neoliberal de la provisión de servicios como viviendas, pensiones, educación y bienestar social. Es decir, por un lado la valorización del capital depende del «ahorro forzoso» de los asalariados, pero por otro se desliga de toda responsabilidad de la reproducción directa de la clase trabajadora, derivándola a servicios privatizados que deben ser costeados por los mismos asalariados.

Esta subsunción del trabajo asalariado a los imperativos del capital y las finanzas en particular, afecta sobremanera a los trabajadores que conformaban el segmento de la fuerza de trabajo estadounidense que más atrapados estaban por la vorágine de menores tasas salariales y mayores niveles de endeudamiento. Situaciones similares podían encontrarse en las llamadas economías avanzadas, sobre todo en algunos países europeos, donde el endeudamiento hipotecario como proporción del PIB —que era mayor incluso que en el mismo Estados Unidos— daba señales de ser totalmente inviable antes de desatarse la crisis.

La reducción de la deuda de los hogares en Europa ha sido descrita a menudo como vacilante y lenta. Según datos del BCE, este tipo de deuda, después de haber alcanzado tasas máximas de crecimiento en 2006, inició una tendencia decreciente hasta sobrepasar la línea del 0% a fines de 2009.⁵ Desde entonces, los créditos hipotecarios rebotaron para terminar ubicándose en torno a tasas del 2% a comienzos de 2012, mientras los créditos de consumo se mantenían en la zona negativa, cerca del -2 por ciento.

Esto es una prueba de que los bancos no están dando créditos de consumo y que la disponibilidad de créditos hipotecarios es ínfima, puesto que no tienen dinero y están altamente endeudados. El BCE ha tenido que ir al rescate de los bancos para evitar su quiebra. Por tanto, la razón básica por la que los trabajadores europeos están menos endeudados (desapalancados) es porque los bancos conceden menos créditos y no debido a que sus ingresos hayan mejorado y paguen más puntualmente sus deudas.

Más allá de tales promedios, el comportamiento de los miembros de la Unión Europea presenta patrones divergentes, de acuerdo a un reciente estudio del European Credit Research Institute (ECRI). El alcance del desapalancamiento en los diferentes países está significativamente correlacionado con su nivel de expansión crediticia previo a la crisis. Así, los países del Centro y Norte de Europa, junto a Francia, exhiben grados moderados de desapalancamiento; mientras los de la periferia (Irlanda y Sur de Europa) registran tasas mucho más elevadas y rápidas (ECRI, 2012). Los cuatro países que están actualmente sometidos a los programas de la Troika —Grecia, Irlanda, Portugal y España— acaban de eliminar los excedentes de los créditos de consumo acumulados previo a la crisis. En el caso de Irlanda y España, este tipo de créditos está en franca retirada y retrocedió incluso a valores de 2003 (ECRI, 2012).

Esta tendencia al desapalancamiento no es muy nítida en el caso particular de los créditos hipotecarios, pero ha ganado un claro ímpetu durante los últimos dos años. El stock de los préstamos hipotecarios de los cuatro países señalados comenzó a estancarse recién en 2009, pero desde entonces ha tendido a reducirse a tasas anuales reales que varían entre el 4 y 7%. La caída en préstamos hipotecarios es aún más significativa, dada las bajas tasas de interés, que se encuentran a niveles récord (cuadro 4).

El desapalancamiento significa que el tamaño de la deuda de los trabajadores cae en relación al tamaño de sus ingresos. La forma ideal de reducir la deuda desde la perspectiva de los asalariados sería que los ingresos aumentaran más rápido, pero esto no siempre ocurre así. De hecho, varias economías europeas que están en pleno proceso de desapalancamiento han visto aumentar la relación deuda - ingreso personal disponible (apalancamiento), debido precisamente a la disminución de los salarios y de los ingresos.

A nivel macroeconómico también puede suceder, como en Grecia, que los asalariados disminuyan la carga de su deuda, pero su apalancamiento con respecto al PIB siga aumentando, debido a que la economía está hundiéndose mucho más rápido que el stock real de la deuda de los hogares de los asalariados (ECRI, 2012: 5). Este desacoplamiento entre deuda real y apalancamiento explicaría el explosivo aumento de la morosidad.

Uno de los países que en la actual crisis bate récords mes a mes en los indicadores

⁵ Estas tasas fueron de 8% para los créditos de consumo y 12% para los créditos hipotecarios, superando por lejos a las tasas registradas por el ingreso personal y el PIB de la zona.

de impagos es España. Los datos publicados por el Banco de España indican que la tasa de morosidad de las instituciones de crédito españolas alcanzó en noviembre de 2012 el 11.38%, el nivel más alto del cual se tenga memoria. La cifra llegó a los 191.630 millones de euros, lo que representa un repunte de 42.75% en los últimos 12 meses y que triplica con creces la existente a noviembre de 2008 cuando la actual crisis estaba en su fase inicial. La gran mayoría de estos impagos corresponden a hipotecas en forma de desalojos.⁶ Recientemente el Tribunal de Justicia de la Unión Europea ha declarado ilegal el procedimiento español de ejecución hipotecaria practicado desde hace veinte años debido a que vulnera de forma clara los derechos fundamentales de las personas afectadas y concretamente el derecho a la defensa. Esta es una bofetada al Gobierno y al Parlamento, que junto al Tribunal Constitucional español, venían avalando un procedimiento de ejecución hipotecaria que se ha demostrado claramente como ilegal.

Este drama social contrasta con las viviendas que estarían vacías en el país (entre 5 y 6 millones), lo que representa el 20% del parque de viviendas residenciales, según datos preliminares del Instituto Nacional de Estadística (INE).⁷

Por último, cabe destacar que la reducción de la renta disponible, el aumento del paro y la caída de los precios de la vivienda (un 31% en términos nominales desde su tope) están reduciendo la capacidad de los hogares para reducir sus deudas.⁸

El desapalancamiento en la «sombra» e intentos de contención

La ampliación del auge crediticio fue posibilitada básicamente por la práctica de muchos bancos e instituciones financieras de «empaquetar» o «titulizar» sus préstamos

CUADRO 4
CRÉDITOS A HOGARES RELATIVOS A INGRESOS DISPONIBLES
(EN PORCENTAJES)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Grecia	49	57	61	69	69	72	69
España	105	119	125	123	121	125	119
Irlanda	145	158	161	144	150	146	122
Italia	42	45	48	48	52	60	61
Estados Unidos	121	125	127	120	120	114	109

Fuente: ECRI (2011).

⁶ Las expulsiones de propietarios o inquilinos sobreendeudados registraron un nuevo récord en 2012, un alza de 16.7% respecto a 2011, llevando el número de desahuciados a casi 253,000 desde 2008, según cifras publicadas por el Consejo General del Poder Judicial. El desalojo de la vivienda es el último tramo de un proceso que suele dilatarse dos años en los juzgados, por lo que los desahucios del año pasado son los que se empezaron a ejecutar en 2009 o 2010.

⁷ Entre 1997 y 2007 se construyeron 390,000 viviendas al año en España, y los precios de la propiedad aumentaron un 200%. Hoy en día, gran parte de esas casas están vacías.

⁸ El ajuste del sector inmobiliario en España cerró su sexto año consecutivo a la baja, registrando una caída de un 12.8% a lo largo de 2012 (Eurostat). En tanto, en el conjunto de la Unión Europea, el precio de la vivienda registró un descenso del 1.4% respecto al cuarto trimestre de 2011, por lo que la contracción del mercado inmobiliario español no tiene precedentes en toda la UE. En tanto, España tiene la tasa de paro más alta de toda la Unión Europea, con un 26.6%, por encima de Grecia y Portugal, y eso implica que hay 6,157,000 españoles en edad de trabajar pero que no encuentran empleo. Por último, debe señalarse que nunca antes el conjunto de los salarios había caído tanto como en el cuarto trimestre de 2012, con un descenso del 8.5% anual, el mayor de la Unión Europea.

hipotecarios. Esto dio lugar a la creación de un nuevo complejo de instrumentos financieros —los llamados «derivados»— que podían multiplicar en varias veces el apalancamiento de activos, pero también la exposición de éstos a nivel global. Un 60% de los créditos hipotecarios en Estados Unidos estaban en alguna forma de productos derivados, incluyendo los créditos «basuras».

Puesto que las hipotecas son usualmente a largo plazo, la titulización apareció como la respuesta ideal para resolver la falta de liquidez. Los bancos creaban un «pool» de títulos hipotecarios y lo transferían a sociedades instrumentales denominadas SIVs (vehículos para inversiones especiales) o conductos (conduits), y que ellos mismos solían administrar. A su vez, los SIVs venden a los inversores alrededor del mundo títulos respaldados por las hipotecas, divididos en tramos con distintos riesgos. Esta técnica fue denominada como Collateralised Debt Obligations (CDO), o derivados de obligaciones de deuda, los cuales permitirán a los bancos sacar los activos hipotecarios de su balance y reducir así sus requerimientos de capital, sin incumplir por ello las normas bancarias de Basilea.

Tales instrumentos se expandieron rápidamente en las economías capitalistas desarrolladas, especialmente en Estados Unidos, donde su emisión anual pasó de 250.000 millones de dólares a tres billones entre 2000 y 2006; es decir, se multiplicó por doce veces. Además, a partir de los mismos CDO, los bancos que emitían bonos recurrieron a un seguro o aval para caso de impago denominado Credit Default Swap (CDS), que también se expandieron de forma muy rápida.

Para participar en este tipo de actividades financieras, los bancos comerciales tuvieron que adoptar las prácticas de la banca de inversión, lo cual «significó transformar los préstamos (para obtener intereses) en intermediación de la circulación de los valores (para ganar comisiones), obteniendo entonces una comisión y parte de los intereses» (Lapavitsas, 2011: 67).⁹

Al derrumbarse los precios de la vivienda tras el pinchazo de la burbuja inmobiliaria en Estados Unidos, situación que se hizo patente ya en el primer trimestre de 2007, aparecieron los primeros impagos en las hipotecas basura, que rápidamente se trasladan a otras que supuestamente son de mayor calidad. De este modo, el valor subyacente de las titulizaciones de hipotecas (los CDO) y los bonos emitidos con esa garantía caían más y más, nacían así los «activos tóxicos». Como resultado, muchas empresas como bancos, aseguradoras, fondos, etc., tuvieron pérdidas millonarias, con la consiguiente previsión de quiebra.¹⁰ Por lo mismo, los bancos comenzaron a congelar la concesión de créditos, sobre todo los interbancarios, situando a todo el sistema financiero —y con ello al conjunto de la economía— al borde del colapso.

Ya desatada la crisis y masificado el pánico, los inversores abandonan los mercados de acciones, produciéndose un «proceso de desapalancamiento forzado y desordenado» (Spaventa, 2008: 3). El gobierno y el Congreso de Estados Unidos, a diferencia de

⁹ Asimismo, «la titulización se extendió de manera natural a otros activos, tales como adeudos de tarjeta de crédito, préstamos para la compra de automóvil, créditos sobre el valor de la vivienda, etc.» (Lapavitsas, 2011: 67).

¹⁰ Este es el caso de los bancos de inversión como Merrill Lynch o Lehman Brothers, o de la principal aseguradora vía CDS, el American International Group (AIG), que fue intervenida en septiembre de 2008 para que no quiebrase.

la Gran Depresión de los años treinta, decidió evitar la depresión y el colapso del sistema financiero intentando «contener» la avalancha del desapalancamiento. Para tales fines anunció en septiembre de 2008 un programa para nacionalizar las deudas incobrables de las entidades financieras. Este programa, denominado «Troubled Assets Relief Program (TARP)», pero más conocido como el Plan Paulson, suministraría 700,000 millones de dólares para retirar de los bancos en crisis los «activos tóxicos» (Tamames, 2009: 55).¹¹ De manera que el Estado se convertía no sólo en «lender of last resort» (prestamista de último recurso), sino también en «buyer of last resort» (adquiriente de último recurso) de «activos tóxicos» y acciones de los bancos en crisis, o de empresas que pasaron a ser consideradas como bancos (General Motors y American Express, por ejemplo).

La operación de rescate fue financiada con la emisión de bonos federales, lo que supuso elevar todavía más el techo de la deuda pública del país. Desde entonces, la otra cara del desapalancamiento «privado», sobre todo del «mercado de la titulación», será el creciente endeudamiento estatal. No se trata de una reducción absoluta de deuda de parte de los capitales privados, sino de su «transferencia» al Estado, por lo cual no es correcto separar la deuda privada de la pública, como hacen los estudios de McKinsey y de la mayoría de los especialistas en el tema.

La facilitación de estos recursos se justificó con el discurso de que las entidades financieras reanudaran de inmediato la concesión de créditos. Pero en lugar de eso, el dinero recibido fue utilizado en gran medida para recuperar ganancias (mejorando los balances) y financiar una oleada de fusiones y absorciones. En otras palabras, ante la falta de control estatal, «el erario de Estados Unidos se convirtió en una máquina de subvencionar la inevitable concentración financiera» (Tamames, 2009: 58).

Como era de suponer, la aplicación del Plan Paulson no puso fin inmediato a la tormenta financiera, que siguió dando nuevos sobresaltos ya no sólo en el país, sino además en Europa. Junto a las compras a precio de ganga de Washington Mutual por JPMorgan Chase y de la caja de ahorros Washovia por el banco Wells Fargo, sumada a la intervención del Citigroup por el Estado; en varios países europeos sucedieron situaciones similares, siendo la de Inglaterra la más notoria (el rescate y nacionalización del Northern Rock). Por esto mismo entraron en acción los bancos centrales, quienes —la Reserva Federal, el BCE y los bancos centrales de Inglaterra, Canadá, Suiza y Suecia— llevaron a cabo una acción coordinada de recorte de tipos de interés, que luego volvieron a repetir. Por su parte, la Reserva Federal había decidido establecer de manera unilateral una banda entre el 0 y el 0.25%, un nivel sin precedente histórico en el país.

Al mismo tiempo, los gobiernos profundizaban los programas de rescate, destacando la implementación desde fines de noviembre del 2008 del segundo plan de Bush en el mismo Estados Unidos. Más tarde, en febrero de 2009, era anunciado el Plan Garthney/Obama, que terminó subsumiendo al de Paulson.¹²

Tanto los diversos programas de rescate como la acción de los bancos centrales colocaban en evidencia que estábamos frente a una crisis sistémica y a un proceso de

¹¹ Las principales medidas de este Plan son detalladas por este mismo autor (Tamames, 2009: 57).

¹² Los tres grandes programas de la Administración Obama consistían en un Plan de recuperación, otro de ayudas al sector (automotriz) y un último para estabilizar al sector bancario. Para mayores detalles de estos tres planes, también puede consultarse el libro de Tamames (2009: 72).

desapalancamiento contradictorio de características globales. Las economías desarrolladas habían sido unificadas antes de la debacle por una enorme «máquina de titulización» de hipotecas operada por bancos transnacionales e inversionistas institucionales. De allí la propagación extremadamente rápida del riesgo financiero a través de todas aquellas economías, donde finalmente la crisis golpeó con más fuerza y donde el alto endeudamiento se desdobló abruptamente en un desapalancamiento forzado y desordenado.

En realidad se trataba de la crisis de un sistema financiero de nuevas características donde coexisten la banca tradicional y la banca «moderna». Esta última, más conocida como la «banca en la sombra» (Shadow banking), crece al margen del sistema bancario tradicional y no está bajo la órbita de una supervisión, como los Bancos Centrales. Predominan a su interior las operaciones de financiación basadas en la creación de dinero privado, cuya garantía es líquida y varía con el grado de evaluación de las clases de activos dados en mercados normales o estresados. Actualmente, según la teoría monetaria moderna, una gran parte del dinero crediticio se crea a través de las denominadas «cadenas colaterales» (Singh y Stella, 2012).

Por su parte, algunos autores marxistas conciben a los derivados como una verdadera forma de dinero capitalista, siendo superiores al oro en su flexibilidad, y por tanto ayudan a superar las discontinuidades propias de la acumulación a escala global (Bryan y Rafferty, 2006: 160). Para estos autores, los derivados aseguran un ordenado flujo de capitales a través de las fronteras, surgiendo por fuera del sistema internacional de regulación estatal. Colocan en cuestión la veracidad de los datos de las balanzas de pago así como los informes financieros de las empresas. Asimismo, los derivados por ser fuente endógena de liquidez, soslayan a los bancos centrales como guardianes de la oferta monetaria.

Más allá de tales visiones teóricas, habría que agregar que la «banca en la sombra» se ha desarrollado en gran medida a partir de la banca histórica, donde, como es sabido, la garantía del dinero son las reservas del Banco Central. Ello ocurrió a través de las mismas sociedades instrumentales (SIVs), creadas por los bancos comerciales, que se convirtieron en una parte relevante del sistema bancario en la sombra, junto a otros fondos de inversión (hedge funds, etc.) y fondos monetarios.

En los años inmediatamente anteriores a la crisis, estos «agentes» del «shadow banking» habían incrementado su peso en la intermediación financiera global, pasando de 26 trillones de dólares en 2002 a 62 trillones en 2007, igual al 27% del total. Con la crisis en pleno desarrollo, en vez de disminuir este enorme volumen, ascendió a 67 trillones de dólares, aunque su participación en la financiación mundial cayó en dos puntos porcentuales (al 25%). En términos de su distribución por países, 23 trillones de dólares corresponden a Estados Unidos, 22 trillones de dólares a la Zona Euro y 9 trillones de dólares a Gran Bretaña (cuadro 5).

Si bien el volumen de activos de estos agentes en la potencia norteamericana se ha reducido durante 2009-2011, no ha sucedido lo mismo en Europa o en Asia. Por el contrario, en determinadas economías de estas zonas este tipo de activos ha crecido a tal nivel, que la situación es altamente alarmante.¹³

¹³ Así, en Hong Kong el monto de los activos de estos agentes asciende a un 520% del PIB de la economía, en Holanda un 490%, en Gran Bretaña un 370% o en Singapur a un 260 por ciento.

El «shadow banking» permite comprender mejor que muchos de los primeros intermediarios financieros («key providers») han financiado principalmente sus compras de activos mediante deuda garantizada a plazos muy corto de vencimiento, como los acuerdos de venta y recompra («repo») de papeles comerciales respaldados por activos. Como sostiene Brunnermeier (2009), Krishnamurthy *et al.* (2012) y otros, las pérdidas iniciales sufridas por algunos de los activos que sirven como garantía en repo o de las operaciones de titulización de papeles comerciales, junto con la incertidumbre en torno a las exposiciones individuales a dichos activos, llevó a los tenedores de esa deuda a corto plazo —inversores institucionales en su mayoría, así como los fondos del mercado monetario— a detener en gran medida sus préstamos. Este congelamiento de fondos obligó a los intermediarios financieros a reducir el apalancamiento de sombra, con la consiguiente contracción de la interconexión entre las cadenas colaterales del sistema financiero.

Típicamente, los colaterales de los «hedge funds», los fondos de pensiones, asegu-

CUADRO 5
CRECIMIENTO DE LA BANCA EN LA SOMBRA
BANCA EN LA SOMBRA: PARTICIPACIÓN POR PAÍSES, 2010
(PORCENTAJES)

Estados Unidos	39
Zona Euro	36
Gran Bretaña	12
Japón	6
Otros	7

ACTIVOS GLOBALES
(EN TRILLONES DE DÓLARES)

Bancos	95
Instituciones financieras públicas	12
Firmas de Seguro/ Fondos de Pensiones	39
Banca en la Sombra	60

Fuente: Consejo de Estabilidad Financiera.

CUADRO 6
EXPOSICIÓN DE DERIVADOS Y RIESGOS DE LOS GRANDES BANCOS DE ESTADOS UNIDOS

Banco	Total Nacional de la Exposición de Derivados (trillones de dólares)	Riesgo Total Basado en Capital (billones de dólares)	Porcentaje Hipotético (%)
JP Morgan	69.0	147	46.983
Citibank	55.4	136	40.883
Bank of America	42.4	140	30.34
Goldman Sachs	31.2	21	198.608

Fuente: OCC.

radoras, bancos centrales, etc., son intermediados por los grandes bancos globales. Por ejemplo, los mayores bancos de Estados Unidos (JP Morgan, Citibank, Bank of América) (véase cuadro 6).

Según la misma fuente, el monto nacional total de los derivados de los bancos comerciales de Estados Unidos y las asociaciones de ahorro, alcanzaba la asombrosa cifra de 223 trillones de dólares al 12/31/12, mientras que los cuatro mayores bancos de EE.UU. que se muestran arriba mantenían el 93% de estos contratos, equivalente a 13 veces el PIB del país.

Otro de los componentes del desapalancamiento es el aumento de los requerimientos de retención (como el aumento de la exigencia de reservas). Con el fin de incentivar un esfuerzo mayor del emisor original de títulos, las autoridades europeas y estadounidenses han introducido una serie de cambios en ese sentido.¹⁴

Desde finales de 2007, de acuerdo a las estimaciones de Manmohan Singh, las pérdidas en los flujos colaterales serían de entre 4 a 5 trillones de dólares. Estas pérdidas se derivan del acortamiento de ambas cadenas colaterales y de un mayor «inactivo» colateral debido a los mayores requerimientos institucionales (Singh, 2012: 13) (cuadro 7).

El impacto de este desapalancamiento es un mayor costo del crédito para la economía. En relación a mediados de 2007, los actuales índices primarios que miden el costo del endeudamiento agregado (por ejemplo, el índice BBB) están muy por encima de 2.5 veces en los Estados Unidos y cuatro veces en la zona euro. A diferencia de las décadas anteriores, ahora el costo de los préstamos para las corporaciones financieras es mayor que para las no-financieras, traspasándose a la «economía real» (Singh y Stella, 2012).

En definitiva, si bien el desapalancamiento del sistema financiero estadounidense, sobre todo de su «banca en la sombra», continúa desarrollándose, ha sido claramente compensado tanto por un mayor endeudamiento público a nivel nacional como por un creciente endeudamiento financiero en Gran Bretaña y la zona euro.

CUADRO 7
FUENTES DE GARANTÍAS COMPROMETIDAS, RECESO Y GARANTÍA TOTAL

Año	Fuentes		Cadena	Garantía Total (fuente/ cadena)
	Hedgers Fuds (en trillones de dólares)	Otros (en trillones de dólares)		
2007	1.7	1.7	10	
2010	1.3	1.1	2.4	5.8
2011	1.3	1.05	2	6.2

Fuente: Velocity of Pledge Collateral -update, Singh (2011).

¹⁴ Por una parte, el Parlamento de la Unión Europea ha modificado las Directrices de los Requerimientos de Capital, que establecen las normas para la implementación de Basel II en Europa, con el propósito de proporcionar incentivos a los emisores de títulos para retener al menos 5% del valor nominal de las fuentes primarias. Por otra, el gobierno de Estados Unidos solicitó (Libro Blanco de junio, 2009) requerimientos de retención similares para los propietarios de títulos. Ambas propusieron diversas opciones de retención de riesgos, incluyendo la retención de tramos de capital y montos iguales para todos los tramos (FMI, 2012: 100-101).

Reflexiones finales

Durante todos estos años de crisis, la deuda pública ha venido aumentando sustancialmente en el mundo, mientras que la deuda privada (en todas las formas) se transfiere y disminuye de manera significativa en los países desarrollados, pero no así en las llamadas economías emergentes. En efecto, el incremento exorbitante de la deuda pública total desde 2007 ha sido de casi 23 trillones de dólares según el FMI, y de esta cantidad, 15.4 trillones de dólares corresponden a bonos estatales (McKinsey, 2013: 18). Es en gran parte responsabilidad de las economías desarrolladas el incremento de la deuda pública, donde «ha escalado a su nivel más alto desde la segunda guerra mundial. En Japón, los Estados Unidos, y en varios países europeos, excede ahora el 100 por ciento del PIB» (IMF, 2012: 101). La potencia norteamericana finalizó el 2012 con una deuda estatal que sobrepasó los 16.5 trillones de dólares. De tomarse en cuenta las obligaciones financieras con la seguridad social (Medicare y Medicaid, pensiones, etc.), deben agregarse otros 80 trillones de dólares, configurando realmente un escenario más que preocupante.

A pesar de los avances de los procesos de desapalancamiento en varias economías desarrolladas, la deuda a nivel global sigue escalando en un afán de huir hacia adelante. Sin embargo, la economía mundial está llegando al límite de su capacidad de endeudamiento —si es que ya no la supera— en todos los mercados verticales: Deuda soberana, deuda financiera, deuda «shadow», y por supuesto deuda privada/hogares. Los intentos de recuperación de la economía no han podido soportar esta tremenda carga de la deuda, retrocediendo a nuevas recaídas como la que estamos presenciando en Europa.

Dicho límite tiene relación con la drástica disminución de todo tipo de garantías, base de cualquier sistema sano de crédito. Este es el caso del patrimonio de la vivienda y los activos financieros, cuya propiedad en los Estados Unidos está concentrada en la parte superior del 20% más rico de la población, sobre todo en los que conforman el 5%. Por su parte, la situación europea ayuda a ilustrar los problemas de la garantía del sector bancario. Los bancos europeos no tienen el dinero suficiente para reembolsar depósitos (las personas retiran, cada vez más, su dinero de los bancos), por lo cual recurren al Banco Central Europeo, quien imprime dinero de la nada para comprar los bonos de los bancos insolventes, que están respaldados por los bonos de los países insolventes. La garantía es «fantasma», pero los pagos de intereses son muy reales.

La realidad es que el nivel de endeudamiento actual «hipoteca» cualquier crecimiento potencial, tal cual habían advertido algunos autores. Varios trabajos empíricos reconocen una correlación negativa entre deuda pública y el crecimiento del PIB, sugiriendo algunos que una relación deuda a PIB de 90% o más, puede contraer el crecimiento (IMF, 2012: 106). El trabajo de los economistas Carmen Reinhart y Kenneth Rogoff es uno de los más citados al respecto.

Otros autores aseveran que estos enormes niveles de endeudamiento coinciden con el ciclo de deflación. Las recesiones son por definición deflacionarias, al igual que los procesos de desapalancamiento. Una recesión acompañada por desapalancamiento es especialmente deflacionaria (Mauldin y Tepper, 2011). Agregaríamos que la prolongada «moderación salarial», las elevadas tasas de desempleo y la avalancha de exportaciones chinas, que anteceden a la propia crisis, son igualmente deflacionarias. De allí que

la reiterada impresión monetaria —relajamiento cuantitativo— por parte de los bancos centrales no generen hiperinflación, pero sí desplazamientos de capitales hacia las economías emergentes (Asia y América Latina, principalmente) con la consecuente apreciación de las monedas locales y enormes burbujas crediticias. La emisión de créditos en China, por ejemplo, alcanzó un nuevo récord a fines de 2012 respaldado por un boom del «shadow banking».

Por último, debe recordarse que una de las primeras conclusiones del Consejo de Estabilidad Financiera (FSB) sobre la violenta crisis de 2007-2008 fue que era necesario incrementar la efectividad de los controles sobre las entidades financieras, especialmente las que operan en el «shadow banking». Es cierto que en los últimos años se han realizado enormes esfuerzos para sanear los bancos con dinero público y poner en marcha las normas destinadas a restaurar la confianza en el sistema financiero. No obstante, aquello no ha contribuido a sostener un ciclo de recuperación económica, ni siquiera a superar los problemas de fondo de las finanzas globalizadas y estructuradas. De hecho, gran parte de los fondos destinados a la banca han ido a sanear sus balances internos o a engrosar los mercados de préstamos especulativos, encontrándose lejos todavía de «normalizar» la disposición de liquidez y créditos comerciales para las empresas en general, menos aún para las pequeñas o medianas. Tampoco la tan mentada reforma financiera ha funcionado. Hoy día los bancos son más grandes y más opacos que nunca, y continúan con el comercio de derivados de la misma manera que lo hacían antes del colapso, pero en una escala más grande y con exactamente los mismos riesgos desconocidos. Pareciera que lo peor está por venir.

BIBLIOGRAFÍA

- Bank of International of Settlements (BIS) (2012). *Quarterly Review*, marzo.
- Brunnermeier, M. K. (2009) «Deciphering the Liquidity and the Credit Crunch 2007-2008», *Journal of Economic Perspectives*, 23, pág. 77-100.
- Bryan, Dick y Michael Rafferty (2006) *Capitalism with Derivatives: A political economy of financial derivatives*. Palgrave Macmillan.
- Claessens, Stijn (2012) Deshacerse de la deuda. *Finanzas & Desarrollo*. Fondo Monetario Internacional. Junio.
- Dimsky, Gary A. (2011) La exclusión racial y la economía política de la crisis del crédito de alto riesgo en Costas Lapavistas (Coordinador). *La Crisis de la Financiarización*. Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas y CLACSO. México.
- European Credit Research Institute (ECRI), 2011 Statistical Package «Lending to Households in eurep^w», Brussels 2011.

- European Credit Research Institute (ECRI) (2012) *Household debt in Europe's periphery: the dangers of a prolonged recession*. No. 12, 22 de noviembre.
- European Credit Research Institute (ECRI) (2012) *Where is the European Household Sector in the Deleveraging Cycle?* No. 10, 11 mayo.
- Fondo Monetario Internacional (2012) *Perspectivas de la Economía Mundial*. Capítulo 3: Medidas frente al endeudamiento de los hogares. Abril. Washington.
- International Monetary Fund (2010) *Global Financial Stability Report*.
- International Monetary Fund (2012) *Global Financial Stability Report*. Chapter 2. Abril.
- Krishnamurthy, A.; Nagel, S. y Orlov, O. (2012). «Sizing up Repo», *NBER Working Paper* 17768.
- Lapavitsas, Costas (2009) *El capitalismo financiarizado. Expansión y crisis*. Maia Ediciones. España.
- Lapavitsas, Costas (2011) El capitalismo financiarizado. Crisis y expropiación financiera, en Costas Lapavitsas (Coordinador). *La Crisis de la Financiarización*. Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas y CLACSO. México.
- Lucarelli, Bill (2011) *The Economics of Financial Turbulence. Alternative Theories of Money and Finance*. University of Western Sydney, Australia.
- Lund, Susan, Charles Roxburgh, y Wimmer, Tony (2010) *El desapalancamiento: Ahora la parte difícil. El reto de la gestión de la carga de la deuda enorme que pesa sobre la recuperación mundial está apenas comenzando*. McKinsey Global Institute. Enero.
- Mauldin, John y Jonathan Tepper (2011) *Endgame: The End of the Debt Supercycle and How It Changes Everything*. John Wiley & Sons. New Jersey.
- McKinsey Global Institute (2009) *Global capital markets: entering a new era*. Septiembre. Washington DC.
- McKinsey Global Institute (2010) *Debt and deleveraging: The global credit bubble and its economic consequences*. Enero.
- McKinsey Global Institute (2012) *Debt and deleveraging: Uneven progress on the path to growth*. Enero. Washington DC.
- McKinsey Global Institute (2013) *Financial globalization: Retreat or reset?* Marzo. Washington DC.
- Singh, Manmohan (2012) *Money and Collateral*. IMF Working Paper, No 12/95.
- Singh, Manmohan y Peter Stella (2012) *The (other) deleveraging: What economist need to know about the modern money creation process*. 02 Julio.
- Spaventa, Luigi (2008) *Avoiding Disorderly Deleveraging*. Centre for Economic Policy Research. CEPR Policy Insight No 22. Mayo.
- Tamames, Ramón (2009) *La Crisis Financiera Internacional. Análisis y soluciones*. Edaf del Plata. Buenos Aires, Argentina.

La crisis mundial: ¿nueva política económica?

Hilda Elena Puerta Rodríguez¹

Introducción

La crisis financiera desatada en Estados Unidos a partir de 2008 ha tenido una connotación tan grave, que además de los serios peligros de recaída existentes, sus consecuencias son tan peligrosas, que hacen muy difícil su manejo de forma adecuada, sobre todo si se considera la interrelación existente con los problemas estructurales que ya padecían las naciones afectadas y que se han visto potenciados exponencialmente. Al mismo tiempo, estos problemas se correlacionan con otras crisis, de otras dimensiones, como la de las materias primas, en especial, la del petróleo y los alimentos y también, la ecológica, que están presentes en el mundo de hoy y complican aún más las cosas. En este sentido, sobresale la inestabilidad de las principales divisas y la guerra comercial, que de manera directa o indirecta se desarrolla, como vía para tratar de compensar la pérdida de competitividad de los principales polos de poder mundial.

Por otra parte, se aprecia una ausencia casi total de acciones que enfrenten y traten de dar solución a la esencia de los problemas existentes, cuando se anteponen intereses individuales a los requerimientos sociales e internacionales, en tanto la propia gravedad de la situación enfrenta más a los gobiernos y la falta de consenso en las organizaciones internacionales se hace cotidiana en una buena parte de los casos. Los escasos o nulos avances de las discusiones de los temas medioambientales para sustituir el Protocolo de Kyoto pueden resultar un claro ejemplo de ello.

Detrás de estos elementos, se encuentra, sin dudas, la instrumentación de políticas económicas esencialmente neoliberales y también, los intereses del gran capital transnacional, que ha resultado el gran ganador del desastre financiero y económico que todavía está afectando el mundo.

Es de destacar el papel tan especial que desempeña en la actualidad la actividad financiera, cuando prácticamente todas las operaciones se realizan sobre la base del crédito, aún en la economía real, lo que se vincula directamente con dos importantes motores de la economía, esto es, el consumo y la inversión. Al mismo tiempo, el sector financiero propiamente dicho ha crecido ilimitadamente, convirtiéndose en una especie de laboratorio de creación de cualquier tipo de instrumento cuyo objetivo fundamental es proporcionar ganancias casi ilimitadas a los inversionistas.

En este complejo contexto, no pocos pensamos que el estallido de la crisis podía ser una buena oportunidad para que se llevaran a cabo cambios importantes en la política

¹ Tecnológico de Monterrey, Campus Aguascalientes. México.

económica internacional, considerando que no resultaba un secreto para nadie que tanto la *desregulación* como el avance ilimitado de la *especulación* constituirían las causas esenciales de los graves problemas iniciados en el subsector hipotecario y que se extendieron rápidamente a la economía en su conjunto y a una buena parte del mundo, sobre todo a Europa y más específicamente a los países más débiles de la Eurozona, esto es, a Portugal, Irlanda, Italia, Grecia y España.

La divisa «A grandes crisis, corresponden grandes soluciones», no nos dio la razón, cuando se lograron al menos palear en el corto plazo algunos de los efectos adversos y más inmediatos de la crisis, a través de políticas intervencionistas que no trataban en ningún caso de atacar los problemas esenciales, sino dar respuestas inmediatas dirigidas a tranquilizar a los mercados.

¿Será entonces necesaria una nueva crisis, peor que la anterior, con mayores costos sociales, para que se tomen al menos las medidas más imprescindibles para poner freno a la irracionalidad de la especulación y el desastre de la desregulación?

La crisis se concentra en los Países Desarrollados

A diferencia de las crisis financieras anteriores, las correspondientes a los años 80 y 90, cuando la recesión afectaba sobre todo a los llamados mercados emergentes, la crisis iniciada en EE UU en el año 2008, ha repercutido básicamente en las naciones más poderosas del planeta, en los llamados polos de poder mundial.

La explicación en aquel entonces era que se trataba de mercados financieros poco desarrollados, los cuales tenían un vínculo escaso con la economía real donde operaban, la que resultaba incapaz de asimilarlos adecuadamente por los problemas estructurales y las debilidades que enfrentaban, los cuales se veían recrudecidos por los efectos de la especulación. Sobresale al respecto la crisis asiática o «el efecto dragón» de 1997, considerada la primera gran crisis financiera de los mercados globalizados, por la envergadura de su efecto «dominó», a la que siguieron la crisis en Brasil en 1994, de México en 1995, de Rusia en 1998 y de Argentina en 2001, entre otras.

Parecía que se trataba básicamente de un problema relacionado con el nivel de desarrollo de los mercados emergentes, mientras que las naciones más avanzadas disponían de los recursos y condiciones necesarias para avanzar apenas sin problemas en este terreno, aunque de hecho ya podían apreciarse desequilibrios importantes, detonantes de la grave situación que los afecta hoy.

La crisis subprime de 2008 demostró la total relatividad de esta afirmación, evidenciando en última instancia que el problema no está en el nivel de desarrollo de los mercados financieros (quizás lo mejor es que avancen menos en las circunstancias actuales) sino en su accionar neoliberal, basado en la desregulación desmedida y el avance ilimitado de la especulación.

Ello explica cómo en los últimos tiempos y a pesar de lo que pudieran considerarse estímulos adicionales asociados a la llamada economía casino, las economías más desarrolladas del mundo han sido incapaces de constituir el motor propulsor de la economía mundial, mientras que están cada vez más sometidos a desequilibrios de diverso tipo, principalmente déficit fiscales y deuda pública creciente, muestra del conjunto de problemas estructurales que enfrentan y a los cuales no se les ha dado respuesta, tampoco en épocas de bonanza económica.

De esta forma, el crecimiento mundial de los últimos años, recayó sobre las principales economías emergentes, que a su vez, enfrentan problemas de diverso tipo, explicando las serias dificultades que en el orden económico enfrenta el mundo de hoy. (Véase cuadro 1).

Para explicar esta aparente contradicción hay que tener presente que la misma es expresión de los cada vez mayores desequilibrios mundiales, caracterizados por la existencia de polos importantes de países deudores y acreedores, deficitarios y superavitarios, exportadores e importadores netos, industrializados y no industrializados, otros que devienen cada vez más en proveedores de servicios, y los más afectados y menos afectados por la crisis. Al final, se trata de las irregularidades propias del funcionamiento del sistema que se han estado acumulando sobre todo en los países más avanzados y que se potenciaron como resultado del estallido de la crisis.

Parecería que está ocurriendo un cambio importante en la estructura económica mundial, tanto por el desplazamiento que está teniendo lugar en los centros internacionales de crecimiento, como por la mayor participación de las naciones emergentes en los flujos económicos internacionales, ya sea desde el punto de vista comercial, financiero o monetario. Las implicaciones no sólo en el plano económico, sino también político, social y medio ambiental, son indiscutibles, aunque los grandes centros de poder siguen manteniendo su hegemonía por su nivel de desarrollo y su incidencia en los aspectos políticos y militares, lo que se expresa, entre otras cosas, en un mayor control sobre la política económica internacional.

No caben dudas de que existen diferencias muy significativas entre todos estos países, incluyendo la forma y vías que han tratado de insertarse en el proceso de globalización mundial, no obstante, es de prever que el peso internacional de las naciones emergentes más importantes, aumente y que incluso pueda resultar preferible el relacionamiento con alguno de ellos, que con naciones consideradas desarrolladas, por los serios problemas que enfrentan la mayoría de éstos.

Ello se expresa, por ejemplo, en la significación creciente del Grupo de los 20, respecto al papel de hace unos años del G8, lo que pudiera entenderse como un cambio positivo, en general, aunque hay que considerar que, por una parte, estas naciones no representan en realidad los intereses de las naciones más pobres del planeta, a pesar de que se trate de demostrar lo contrario, y por la otra, este mayor peso implica también, una corresponsabilidad superior en las decisiones y en las acciones que se implementen, algunas de las cuales no necesariamente resultarán justas para todos.

PRINCIPALES RIESGOS ASOCIADOS O DERIVADOS DE LA CRISIS

El carácter de la crisis: endeudamiento, falta de liquidez y de solvencia

Las circunstancias fueron creando todas las condiciones para que, si bien los mercados fueran los grandes ganadores de la crisis, los gobiernos, para garantizar precisamente el buen funcionamiento de éstos, los apoyaran y trataran de resolver los problemas económicos existentes, por la vía de un incremento de los gastos, generándose enormes desequilibrios que ya venían acumulándose a lo largo de los años, como resultado de combinaciones curiosas entre el «laizzes faire» relacionado con la instrumentación de políticas neoliberales y la intervención estatal encaminada sobre todo a apoyar el buen funcionamiento del proyecto neoliberal. El déficit y la deuda pública constituyen

«males endémicos» en muchos países, sobresaliendo al respecto el caso de Estados Unidos.

Como era necesario financiar este desajuste fiscal, se ha tratado de acudir en algunos casos a los mercados privados de capital, con condiciones particularmente onerosas, o cuando ha sido posible, como en EE UU, incentivando de diversas formas el financiamiento del resto del mundo, a través de diferenciales favorables de las tasas de interés o de la seguridad que ofrecen sus bonos y valores en general.

Un ejemplo de la gravedad del problema es el debate en el Congreso Norteamericano para incrementar el límite de deuda, que ha alcanzado niveles astronómicos. Los debates «concluyeron» en agosto del año 2011, con un acuerdo bipartidista, que de hecho no logró el total beneplácito de ninguna de las partes, cuando se acordó aumentar para el año fiscal 2012 en 900 mil millones la autorización de endeudamiento y en 1.5 billones el año 2013.

Se trata en última instancia de un manejo casi técnico, que de ningún modo incide realmente en las perspectivas de solución efectiva del problema, donde además estuvo muy presente la inercia política asociada a la inminencia de las elecciones presidenciales. No obstante, y a pesar de todas sus limitaciones, el acuerdo evitó un grave descalabro del sistema financiero del país.

En general, la combinación del lento crecimiento que padecen las economías más avanzadas del planeta desde hace años, con políticas expansionistas del gasto por parte de los diferentes gobiernos, aunque con distintos fines, junto con la irracionalidad del sistema financiero, ha provocado que la crisis, sea, sobre todo, una crisis de deuda. Resulta relevante cómo se ha pasado de una crisis de liquidez, a una de insolvencia y a una que se ha trasladado claramente a la economía real, en la caída o desaceleración de la economía y en una explosión del desempleo.

En otras palabras, los gobiernos y las clases más pobres han asumido los costos, mientras que los mercados financieros han favorecido y de hecho, estimulado, el endeudamiento de la mayor parte de la población y los agentes económicos en general,

CUADRO 1
TASAS DE CRECIMIENTO ECONÓMICO PIB REAL. PAÍSES SELECCIONADOS
(% CRECIMIENTO ANUAL)

Países	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011 (E)	2012 (P)	2013 (P)
Países desarrollo									
EE UU	3.1	2.7	1.9	-0.4	-3.5	3.0	1.7	2.0	2.3
Japón	1.9	2.0	2.4	-1.2	-6.3	4.0	-0.7	2.4	1.5
Unión Europea	1.9	3.3	3.2	0.3	-4.3	2.0	1.6	0.0	1.0
Eurozona	1.7	3.2	3.3	0.4	-4.3	1.9	1.5	-0.3	0.7
Países emergentes									
China	11.3	12.7	14.2	9.6	9.2	10.4	9.2	8.0	8.5
Rusia	6.4	8.2	8.5	5.2	-7.8	4.3	4.3	4.0	3.9
India	9.3	9.6	9.7	7.5	7.0	10.8	7.1	6.1	6.5
Brasil	3.2	4.0	6.1	5.2	-0.6	7.5	2.7	2.5	4.6

Fuente: Naciones Unidas (2012) y FMI (2012).
(E): Estimado, (P): Datos preliminares.

mientras que unos pocos, los grandes inversionistas, han obtenido ganancias astronómicas que los han convertido en millonarios de la noche a la mañana.

En circunstancias tan complejas las acciones gubernamentales se hacen imprescindibles, lo que justificaría, incluso, un incremento de los gastos con fines estimulativos. El problema radica en las medidas que se toman y a quienes se dirigen, pues, si bien, había que impedir el derrumbe del sistema financiero, también era necesario apoyar de algún modo a los más afectados y menos responsables de la difícil situación creada.

Particularidades de las medidas de estímulo, rescate y ajuste

Al detonar la crisis, sobre todo en sus inicios, parecía que las autoridades iban a permitir que el mercado corrigiera por sí mismo los problemas que se presentaban, incluyendo la quiebra de muchas empresas y entidades. Sin embargo, ello dependió, en la práctica de cuáles instituciones resultaban afectadas, por lo que se comenzaron a implementar planes de rescate a aquellas que podían poner en peligro el sistema o resultaran emblemáticas del mismo. Es así que los «salvamentos» a bancos y grandes empresas, como la General Motors en Estados Unidos, conllevaron gastos equivalentes al 76% del PIB en Islandia, casi el 20% en el Reino Unido y más de 12% en la Unión Europea, mientras que en Estados Unidos representó aproximadamente el 7% del PIB (Arias, 2010). Ello, reforzó aún más la situación de endeudamiento que ya se venía padeciendo con anterioridad.

No obstante, se aprecian importantes diferencias en los planes implementados por las grandes potencias, sobre todo, entre Estados Unidos y los miembros de la Eurozona con dificultades. (Véase cuadro 2).

CUADRO 2
PRINCIPALES RESCATES Y APOYOS FINANCIEROS RECIENTES

Países	Fecha	Rescate	Condiciones
EE UU	Octubre, 2008	700,000-850,000 M\$	Sin condiciones, otorgados por el propio gobierno a los bancos e instituciones selectas
GRECIA	1 Rescate: Mayo/2010	110,000 M• (De los cuales, 30,000 FMI)	7.5 años, 4.2% i'
	2 Rescate: Febrero, 2012	130,000 M • (De los cuales, 49,000 del sector privado y 28,000 M del FMI)	Renegociación con nuevas condiciones: 15-30 años, 3.5% i'
IRLANDA	Noviembre, 2010	85,000 M • (De los cuales 22,500 M del FMI)	3 años, 6% i'
PORTUGAL	Mayo, 2011	78,000 M • (De los cuales 26,000 del FMI)	3 años
Otros apoyos FONDO EUROPEO DE ESTABILIDAD FINANCIERA	Fecha Aprobación 9 de mayo, 2010 por 3 años, extendidos	Objetivo Preservar la estabilidad financiera en la Eurozona, ofreciendo ayuda financiera a los Estados en problemas	Recursos Disponibles Límite de solicitud de préstamos 440,000 M• +60,000 M Mecanismo Europeo de Estabilidad Financiera (Comisión) + 250,000 M• FMI=750,000 M•

Fuente: Elaborada por la autora de acuerdo con las fuentes consultadas.

El rescate del entonces Presidente George W. Bush a fines de 2008 se instrumentó prácticamente por cuenta propia, con la intención de salvar directamente a los bancos e instituciones con problemas, sin que estuviera acompañado de medidas obligatorias de ajuste, más allá de las derivadas de la propia crisis. Como contraste, en la llamada periferia europea, el salvataje se ha llevado a cabo cuando los países han estado prácticamente en bancarota, muy cercanos a la declaración de impagos de deudas contraídas en los mercados financieros privados, contando sobre todo con la participación de la llamada «Troika», o sea, la Comisión Europea, el banco Central Europeo (BCE) y el Fondo Monetario Internacional (FMI), los cuales llevan aparejados severos programas de ajuste, extremadamente recesivos. De esta forma, se crea un círculo vicioso muy peligroso para el crecimiento económico y las perspectivas de recuperación de la economía.

Es obvio que EE UU, al emitir la principal moneda de reserva mundial y haber logrado un financiamiento sostenido por parte del resto del mundo, no se ve obligado a acudir al FMI y por tanto, no tiene que implementar las recetas de este organismo. En otras palabras, los norteamericanos observan cómo los demás se ajustan, mientras que el país sigue siendo uno de los más desequilibrados del mundo.

Como elementos comunes de estos programas sobresale, en primer lugar, que se trata de medidas que de hecho constituyen «parches», que no atacan la esencia de los problemas estructurales existentes, sino que tratan de evitar a toda costa el colapso del sistema financiero, enviando señales esperanzadoras a los mercados y si bien evitaron conflictos mayores, bajo el principio de que es mejor hacer «algo» en vez de nada, existen todas las condiciones para que la crisis no sólo se reproduzca, sino que vuelva a presentarse acrecentada en un futuro nada lejano.

Al mismo tiempo, se trata de planes de muy corto plazo, como si problemas tan graves y complejos, como los que enfrentan las economías deudoras pudieran ser resueltos en un plazo de tres años como promedio.

Como contrapartida, los principales afectados, que vieron irse de sus manos ahorros de muchos años y que prácticamente lo perdieron todo, no recibieron ningún apoyo, y su situación fue empeorando cada vez más. Es decir, los causantes de la crisis han sido rescatados por los gobiernos, mientras que sus víctimas no han recibido apenas ningún paliativo a su difícil situación.

Por otra parte, se trata de medidas estimuladoras, keynesianas por su esencia, que harían pensar en la posibilidad de un cierto cambio en la orientación de la política económica. Al final, el Estado se ha hecho responsable de las nocivas consecuencias del excesivo papel del mercado en la economía, en estrecha relación con los principios neoliberales, pero en realidad no se han atacado los problemas esenciales que causan la crisis, ni se han enfocado de acuerdo al carácter multidimensional de la misma. El viejo dilema de «¿cuánto Estado y cuánto mercado?» ha vuelto a resurgir con especial fuerza.

De hecho, la crisis «puso a prueba» la política económica neoliberal y para muchos, representó una esperanza en medio de todos los peligros de que este paradigma terminara por ser sustituido, de acuerdo a los nocivos resultados que estaba produciendo. La realidad, desafortunadamente, frustró tales expectativas.

Incertidumbre asociada al desarrollo ilimitado de la especulación

La especulación desmedida no sólo es una de las causas más evidentes de la crisis, sino

que es, al mismo tiempo, en cierto sentido, una de sus consecuencias, en tanto no ha habido ninguna acción que la limite en realidad, mientras que los inversionistas tratan de obtener los mayores beneficios posibles en circunstancias tan inciertas como las actuales y ello lo logran principalmente en las operaciones especulativas, altamente riesgosas, pero muy redituables en potencia. Según datos del FMI, diariamente se mueven en el mundo aproximadamente 4 billones de dólares con estos fines, de los cuales, se calcula que el 80% tienen una frecuencia promedio de una semana. (Fernando, 2009).

Uno de los aspectos más peligrosos de la especulación es su alejamiento de la economía real, cuando además se especula con prácticamente todo lo posible, lo que se manifiesta de manera muy especial en el desarrollo sin límites del mundo de los derivados financieros, que ha devenido en una suerte de laboratorio que «complace peticiones» de los inversionistas, cada vez en mayor medida y de un modo más sofisticado y peligroso.

Esta realidad, directamente relacionada con el peligroso avance del sector financiero, constituye de hecho una suerte de «bomba de tiempo» de la economía internacional, como lo señalan incluso los propios funcionarios del FMI, al plantear: «la estabilidad financiera mundial aún no está asegurada». (Escobar, 2011).

Éste constituye, sin lugar a dudas, un planteamiento muy optimista para definir la realidad actual, cuando, al mismo tiempo, ha resultado extremadamente complejo, quizás imposible, detener estos procesos como sería necesario, pues ellos atentan contra los intereses del gran capital internacional, donde se obtienen ganancias millonarias gracias a la actividad financiera y especulativa, amparados además por la desregulación asociada directamente a los principios neoliberales. Quizás sea necesaria una nueva crisis con mayores proporciones, para lograr algunos cambios en este sentido, pues se trata de un tema muy complejo y muy sensible, cuyas interrelaciones y repercusiones son inmensas a nivel de toda la economía internacional.

Dificultades para la toma de acciones individuales por parte de los gobiernos, como resultado de los efectos de la creciente Globalización Financiera

Como resultado del avance ilimitado de la globalización, en especial, de su arista financiera, las acciones de política económica que adopten los gobiernos, sobre todo en el caso de los países más poderosos, se difunden con extrema rapidez a lo largo del mundo, lo cual puede provocar efectos internacionales muy nocivos e incluso, contradictorios. Al mismo tiempo, considerando la gran heterogeneidad de situaciones que viven los diferentes países, los efectos adversos de determinadas acciones, pueden verse potenciados, en muchos casos, ante la debilidad de muchas de las economías nacionales.

En la actualidad, los efectos de los sucesos externos se hacen cada vez más intensos y si bien se han llevado a cabo diversas «coordinaciones» entre bancos centrales y otras instituciones, las mismas están limitadas en última instancia por cada una de las realidades nacionales, al tiempo que siempre prevalecen aquellas correspondientes a los mercados y países determinantes en el mundo de hoy.

Es por ello que ni siquiera las naciones más poderosas del mundo pueden tomar decisiones totalmente independientes, lo que limita de hecho la instrumentación de la política económica, según las circunstancias de cada momento.

Peligros de la escasa supervisión y regulación

Estrechamente asociados a los preceptos neoliberales y como una vía para estimular las ventajas competitivas para la recepción de los flujos de capitales, se ha impuesto en los principales centros financieros y también en los que están emergiendo como tales, una creciente desregulación, que se expresa en las limitadas funciones de las instituciones reguladoras y supervisoras, tanto a nivel nacional como mundial, lo que se manifestó claramente durante la crisis financiera, cuando no se avisó oportunamente de la grave situación que se avecinaba.

Lo más complicado es que aún después del estallido de la crisis, con todas sus consecuencias nocivas, no se ha producido un cambio sustancial de esta situación, a pesar de que se trata el tema como una cuestión muy necesaria, prácticamente imprescindible, la implementación de acciones en esta dirección es prácticamente inexistente, por la envergadura y complejidad de los intereses que están en juego y que no quieren perder las jugosísimas ganancias que han logrado obtener como resultado del descontrol.

Volatilidad de los precios de los Productos Básicos

Después de haber mostrado una tendencia sostenida a la baja durante muchos años, los precios de los productos básicos se dispararon, y en general, han mostrado una gran inestabilidad, lo que afecta a toda la economía, pero de manera mucho más importante, a la producción y venta de alimentos tan sensibles para la población, sobre todo a los de menores ingresos, incluyendo el serio peligro que existe respecto al estallido de una crisis alimentaria de proporciones incalculables.

Si bien esta situación se explica por múltiples razones, que van desde los problemas climatológicos, hasta el comportamiento de la demanda china e hindú, no caben dudas de que su causa fundamental es el desarrollo ilimitado de la especulación, también en estos mercados y la utilización de los mismos como base en el desarrollo de nuevos activos y derivados, como parte del «enrarecimiento» cada vez mayor de la economía en su conjunto y como vía alternativa para tratar de garantizar ganancias millonarias.

El petróleo, por supuesto, merece tratamiento aparte, por su significación especial y por sus efectos para la sociedad. Todo ello agrega aún más incertidumbre a la realidad mundial, trascendiendo la arista puramente financiera de la crisis, por lo que la misma debe ser tratada, como lo que es en realidad, una crisis de carácter multidimensional y por tanto, mucho más difícil de manejar y controlar si no se realizan cambios esenciales en el comportamiento errático del sistema. (Véase a modo de ejemplo el gráfico 1).

Inestabilidad de las principales tasas de cambio

El comportamiento y evolución de las tasas de cambio, constituye en esencia la expresión de lo que ocurre en cada una de las economías nacionales que representan y de la interacción entre las mismas, lo que explica la volatilidad que han mostrado en los últimos años, como puede apreciarse en el gráfico 2, donde se muestra el comportamiento de los índices cambiarios según los últimos datos disponibles. Se trata, sin dudas, de un factor que incide fuertemente en la evolución de las economías, por su indudable influencia en los vínculos externos de cualquier país.

Incremento de los problemas sociales

Dentro de los problemas sociales que la crisis ha agudizado sobresalen, sin dudas, el desempleo y el incremento de la desigualdad y la pobreza. Las cifras de desocupados han llegado a niveles alarmantes de más de 200 millones de personas a nivel mundial, con casos especialmente críticos como el de España, donde la tasa de paro alcanza el 24.3% de la Población Económicamente Activa (PEA), lo que ha condicionado, junto con otros casos también críticos, que la correspondiente a la Eurozona alcance más del 11%. Los datos del desempleo juvenil español son escalofriantes, en tanto en junio del año 2012, las cifras llegaron al nivel del 52.7% del total de jóvenes. (*El País*, junio, 2012).

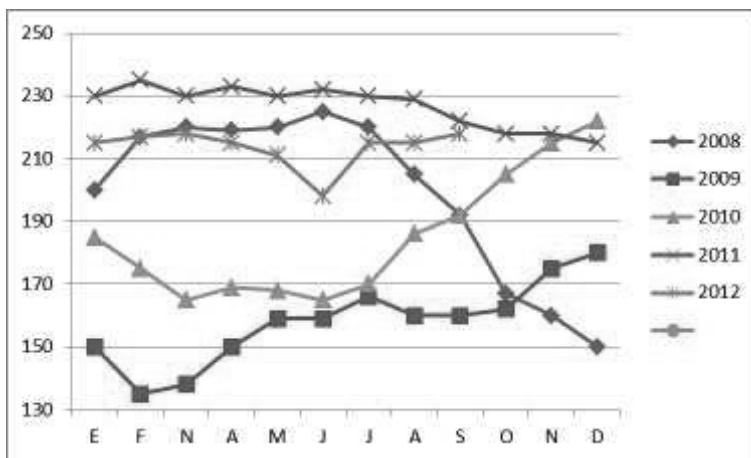
Este fenómeno, junto con los graves problemas existentes en términos de distribución del ingreso y la falta de oportunidades, condiciona, además de otros factores, la existencia de una enorme cantidad de personas en situación de pobreza extrema y aunque se hace referencia a un mejoramiento de la situación, sigue siendo un problema muy grave, que afecta a aproximadamente a 1.290 millones de personas en el mundo, es decir, casi la cuarta parte de la población de las naciones subdesarrolladas, las cuales viven con menos de 1.25 dólares diarios. (PNUD, 2012).

Serío peligro de acciones proteccionistas en su sentido amplio

En la medida en que la situación de la economía mundial empeora y se hace más difícil de manejar, las posibilidades de que los países traten de proteger sus economías del influjo de la competencia externa es enorme.

Además, el que la ronda de negociaciones comerciales de la Organización Mundial del Comercio (OMC) se encuentre estancada, impidiendo establecer normas más acor-

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE PRECIOS DE LOS ALIMENTOS
2002-2004=100



Fuente: Francia, Lourdes (2011).

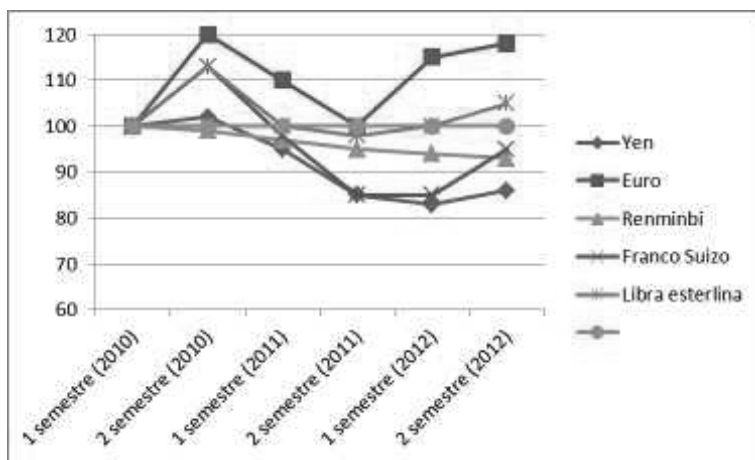
des con la realidad actual, y que en tanto el proteccionismo se hace cada vez más encubierto y por tanto, más peligroso, los riesgos que acechan actualmente son aún mayores que hace unos años, pues apenas puede decirse que exista como tal una organización reguladora de la política comercial mundial, resultando cada vez más fácil aplicar medidas proteccionistas indirectas, las que pueden devenir en su conjunto en guerra comercial internacional, incluyendo el manejo de las tasas de cambio también con estos fines, afectando seriamente las posibilidades de crecimiento de las naciones, sobre todo en el caso de las menos competitivas.

EL FONDO MONETARIO INTERNACIONAL Y LA CRISIS

A pesar de su papel de «regulador neoliberal» del sistema financiero mundial y de los enormes costos sociales que han tenido que asumir muchos países al instrumentar los programas de ajuste asociados a los créditos, el análisis de la crisis actual, de sus causas y consecuencias por parte de los funcionarios del FMI, resulta curiosamente objetivo y propone, en esencia, la necesidad de cierta regulación sobre todo de la actividad especulativa y de un mayor control sobre los bancos, tratando de reducir en la medida de lo posible los riesgos que se enfrentan.

Se trata de una política ciertamente realista, que analiza las inconmensurables consecuencias de un derrumbe financiero que se extendería por el mundo en sólo segundos, pero que resulta también muy utilitaria, pues, como siempre, trata de lograr la máxima adaptación a los cambios acaecidos en el mundo y tomar medidas consecuentes con ello. No por gusto se puede plantear que el FMI ha devenido la institución internacional que a lo largo de su historia de más de 60 años de vida se ha mantenido

GRÁFICO 2
 ÍNDICES CAMBIARIOS: TIPOS DE CAMBIO BILATERALES RESPECTO AL DÓLAR DE EE UU. (EL AUMENTO DENOTA DEPRECIACIÓN)



Fuente: FMI (2012).

más a tono con las transformaciones ocurridas en la economía internacional, logrando un elevado nivel de adaptación y de significación mundial.

Un ejemplo de estas posturas son los Acuerdos de Basilea (ya en su Tercera Edición), que tratan de establecer normas que sirvan de referencia para reducir el riesgo del sistema bancario internacional, mediante el establecimiento de requisitos mínimos de capital y de garantía de solvencia, así como una mayor supervisión y disciplina del mercado, entre otros aspectos. Se pretende, al final, implementar una mayor regulación, la cual tiene imprescindiblemente que complementarse con políticas económicas nacionales consecuentes.

Sin embargo, como suele ocurrir en estos casos, desde los inicios de este mecanismo en 1988, poco se ha logrado hacer para lograr la obligatoriedad en la instrumentación y puesta en práctica de las medidas propuestas, y sobre todo, que no se evadan las mismas. Se espera, con no pocas dudas, que los acuerdos logrados sean aplicados de manera progresiva entre 2013 y 2017, con la reserva de las limitaciones propias de las decisiones de los organismos internacionales, cuyos acuerdos no tienen un carácter supranacional ni obligatoriedad de aplicación. Veremos qué ocurre, según las condiciones existentes, considerando además, si los intereses asociados al gran capital permiten tales cambios.

A pesar de todo, el FMI, en su pragmatismo, no está dispuesto a perder su papel de «rector» de las políticas económicas neoliberales mundiales, lo que puede apreciarse claramente en casos específicos, como en Grecia y otros países de la Eurozona, que se han visto obligados a comprometerse con la instrumentación de medidas no sólo muy recesivas (creando un grave círculo vicioso respecto al crecimiento), sino con enormes costos sociales, que han empeorado en gran medida la calidad de vida de la población de estas naciones, afectando sobre todo a los más pobres.

También se mantiene la política de doble rasero de la institución, cuando EE UU, el país con la mayor deuda del mundo y con déficits gemelos crecientes desde hace años, no sólo no se ve obligado a aplicar los ajustes, por disponer de un mayor margen de acción individual, sino que, en tanto su moneda es la divisa internacional por excelencia, no se ve obligado a acudir al FMI para solicitar recursos, los que de hecho son provistos por el resto del mundo que sigue considerando muy atractivos los valores estadounidenses para invertir.

Lo más importante a considerar es cómo el Fondo Monetario Internacional trata y tratará de seguir actuando como gendarme de las políticas económicas internacionales, basado es un elemento clave: su disponibilidad de recursos. Sin embargo, la condicionalidad que se aplica a los que solicitan recursos, deviene en la principal portadora de la filosofía y diseño de las políticas económicas mundiales, hasta el momento, esencialmente neoliberales, que incluye además, un tratamiento claramente diferenciado entre naciones pobres y aquellas que detentan un elevadísimo poder mundial.

Algunas ideas acerca de los cambios de política económica imprescindibles para enfrentar los desafíos derivados de la crisis

Parece existir consenso acerca de la necesidad de cambiar los paradigmas de la política económica internacional, sin embargo, muchas de las propuestas padecen de falta de concreción y en ocasiones constituyen más una plataforma política que ideas específi-

cas y realistas a ser instrumentadas en la práctica.

Sin pretender agotar tan complejo tema y mucho menos referirnos a soluciones definitivas o «mágicas», es posible listar un conjunto de ideas, que en opinión de la autora deberán ser tomadas en cuenta a los efectos de implementar los imprescindibles cambios que requiere cada vez más la economía mundial. No se trata de propuestas concluyentes, pues los problemas son inmensos, muy intervinculados, estructurales y de larga duración, que tienen que ver con la propia esencia del sistema capitalista, pero pueden al menos ayudar en la práctica a combatir la crisis y nocivos efectos. Entre ellas sobresalen:

— La necesidad de implementar un mayor control gubernamental y de las instituciones responsables, sobre el comportamiento de la economía, en especial en el sector financiero, donde se ha concentrado especialmente la desregulación propugnada por el neoliberalismo.

— Demostrar a los grandes inversionistas financieros que mientras se siga actuando con la irresponsabilidad con que han estado operando, la situación mundial se tornará cada vez más inmanejable y peligrosa, resultando ellos, en última instancia, los más perjudicados ante la posibilidad, peligrosa para todos, de derrumbe del sistema financiero mundial.

— Garantizar que las agencias calificadoras de riesgo sean verdaderamente neutrales, informando y previniendo con la mayor exactitud posible los riesgos.

— Regular el apalancamiento, de modo de evitar en lo posible el traslado de los riesgos potenciados no sólo en un país o mercado, sino también a nivel global.

— Recuperar ideas como las de la Tasa Tobin, dirigidas a controlar la actividad especulativa, adecuándolas a la realidad actual, logrando que resulten viables y efectivas.

— Las reformas estructurales de largo alcance se imponen sobre todo en las naciones que más problemas están enfrentando, como Estados Unidos y los países europeos periféricos, en los que la crisis sacó a la luz problemas que ya venían gestándose y acumulándose desde hacía años. Se debe garantizar que todos se ajusten, no sólo los más débiles y vulnerables.

— Favorecer una mejor distribución del ingreso en el mundo, tanto por razones de lógico sentido humanitario, así como incluso para favorecer un mayor consumo. El propósito sería mejorar la situación de los pobres, pero también, favorecer a la clase media (más gastadora), que se ha visto seriamente afectada por la crisis, engrosando en muchos casos las listas de pobres en el mundo. Un manejo adecuado del sistema impositivo, además de programas de becas y ayudas, pudiera contribuir a ello. La idea debe ser disminuir poco a poco el asistencialismo, para favorecer una participación más activa de la población con menos recursos, incluyendo la posibilidad de creación de pequeñas y medianas empresas, según el caso. Ello contribuiría también a un mejor manejo de la violencia y la delincuencia, lo que se debe combinar con un sistema legal menos permisivo y una educación más universal y completa.

— Convocar a la sociedad progresista mundial a estudiar profundamente la realidad actual y proponer medidas concretas y realistas para su solución, independientemente de la diversidad de opiniones e intereses existentes, que hacen más complicado el proceso de toma de decisiones. Es imprescindible focalizar en la idea de que se trata del futuro del sistema, donde, al final, los que más tienen que perder son los que más

poseen. Quizás un foro adecuado sea el sistema de Naciones Unidas, para evitar que las medidas se adopten por parte de los más poderosos, pero eso resulta poco realista de acuerdo a la situación actual de la geoeconomía mundial, por lo que sería imprescindible determinar un foro que refleje esta realidad, pero que no se trate de instituciones desacreditadas como las de Bretton Woods o el G20, que además, no reflejan la realidad y los intereses de la mayoría de la población del planeta.

A modo de conclusiones

Uno de los temas que más se trata en los debates internacionales acerca del futuro del mundo es el referido a la salida de la actual crisis, en sus diferentes manifestaciones y a la necesidad de que la misma no se reproduzca, provocando problemas aún mayores.

Ahora bien, ¿cómo evitar que tan grave situación se reedite, si no se han atacado sus causas esenciales, vinculadas directamente con el desarrollo ilimitado de la especulación y la desregulación casi total de la actividad financiera? ¿Cómo poder, además, avanzar en esta dirección, si ello afecta al sector más poderoso de la economía internacional, el asociado a los grandes capitales y a las operaciones más riesgosas, que son las que ofrecen las ganancias astronómicas a las que han estado acostumbrados en los últimos años de la llamada «economía casino»?

Tendría quizás que agravarse mucho más la situación, de manera que estos influentes sectores vean peligrar seriamente no sólo sus beneficios a corto plazo, sino el sostenimiento del propio sistema financiero internacional, de modo que los principales «lobbies» permitan acciones más dirigidas a consolidar una mayor regulación, que al menos limite el avance desmedido e irracional de la especulación.

De lo contrario, se seguirán sucediendo las crisis, cada vez más complejas y profundas, y con costos sociales impagables, y llegará el día en que la burbuja explote de verdad y no sólo el sistema financiero quiebre, sino que se afectará seriamente el funcionamiento económico general, dada la importancia del crédito y el sistema financiero para la actividad económica y el crecimiento de la economía mundial.

¿Qué dejaremos para las nuevas generaciones? ¿Una amenaza permanente de crisis mucho más allá del comportamiento? ¿Un mundo donde los ricos tienen niveles de vida de cuentos de hadas y los pobres no tienen acceso a satisfacer sus necesidades más elementales? ¿Una situación en la que los grandes avances de las personas se derivan en muchos casos de la corrupción, el narcotráfico y las ilegalidades y la ausencia de valores humanos en sentido general?

Esperemos que aunque sea por razones de mera supervivencia, se tomen las precauciones mínimas indispensables para dar adecuada solución al exceso de desregulación y a la ilimitada especulación. ¿Será ello posible en las circunstancias actuales, sin llevar a cabo cambios importantes en la correlación mundial de poderes? La respuesta es negativa.

Las transformaciones a las que está llamado el mundo deben ser radicales, mientras que la necesidad de un mayor control del sector financiero, es impostergable. La situación y las perspectivas actuales así lo demuestran. En ello, y en los debates asociados en el proceso de toma de decisiones a nivel mundial, deberán tener un mayor papel las principales naciones emergentes, a pesar de los problemas de diverso tipo que enfrentan, en tanto, las mismas, en mayor o menor medida, han devenido motores de la economía mundial.

No se trata de la utopía de reducir radicalmente o eliminar la significación e importancia del capital financiero dentro de la economía, se trata de lograr un mayor control de su funcionamiento y repercusiones, sobre todo en su dimensión especulativa. Pero ello dependerá de la postura que al respecto adopten los grandes jerarcas financieros mundiales, quienes sólo estarán de acuerdo con los cambios en dos circunstancias, una en caso de que sus ganancias no se vean afectadas o si la crisis toma proporciones tales que afecte seriamente las mismas.

No caben dudas de que se trataría de modificaciones sustanciales del sistema, dirigidas sobre todo a reducir en lo posible la acción de la actividad especulativa y de tratar de vincular más el sector financiero a la economía real, disminuyendo además los grandes desequilibrios existentes, tanto a nivel global como al interior de los países, incluyendo al mismo tiempo, la construcción de sociedades menos injustas, que a su vez favorezcan y estimulen un consumo más equitativo, ventajoso para todos, que traslade más el centro de la economía a la economía real, lo que crea muchas mejores condiciones para la recuperación.

Al final, lo determinante es la imperiosa necesidad de eliminar el neoliberalismo como sustento de la Política Económica, que es una de las causas fundamentales de los desequilibrios, de los desajustes y en general, de la crisis económica y social de la cual no es posible salir bajo tales circunstancias. Al mismo tiempo, es imprescindible un mejoramiento de la distribución del ingreso, no sólo por razones derivadas del sentido común o del altruismo, sino también como una forma de estimular a los mercados vía el consumo, lo que resulta mucho más difícil con el nivel de polarización de la riqueza existente y la desaparición casi total de la clase media mundial.

En última instancia, una mayor participación del Estado se hace imprescindible, llámese keynesianismo o de cualquier otra forma, tratando de combinar adecuadamente la necesidad de eficiencia y competitividad del mercado, con un enfrentamiento lógico, realista, oportuno y sistemático de la crisis en su sentido multifacético, con acciones gubernamentales que combatan todas las dimensiones de la misma. La combinación juiciosa entre Estado y mercado tiene que imponerse.

Los amos del sistema financiero mundial deben entender que un derrumbe del sector creará un caos de consecuencias impredecibles, en el que ellos estarán entre los principales afectados. Es mejor apostar por una reducción de sus ganancias millonarias, que perderlo todo en un momento dado, como resultado del funcionamiento de la «economía casino».

La tarea no es sencilla, pero constituye un desafío que tiene que ver con el futuro y la supervivencia del mundo, tanto en el caso de los ricos como de los pobres. Quizás uno de los aspectos «positivos» que pueden derivarse de la crisis, sus consecuencias y nefastas perspectivas, es un mayor debate mundial sobre los sustentos de la política económica, cuando han resurgido muchos temas que parecían haber muerto, incluso en los medios académicos, como es el caso de la proporción adecuada Estado-mercado o la discusión neurálgica acerca del desarrollo y las vías para alcanzarlo, sin que imperen los eufemismos con los que se ha tratado de explicar muchos de estos peligrosos fenómenos.

El cambio se impone, la suerte esta echada. Actuemos con la lógica de la supervivencia y donemos a las futuras generaciones las condiciones para un mundo mejor.

BIBLIOGRAFÍA

- ABC.es, (2008) *Bush firma el Plan de Rescate financiero aprobado por la Cámara de Representantes*. 4 de octubre.
- Arias, Xose Carlos (2010) «Crisis Financiera y Cambio Político Económico: El Regreso de la Historia». *Revista Análisis* No. 6. Universidad de Vigo. España. Agosto.
- Caruana, Jaime (2010) *Basilea III: Hacia un Sistema Financiero más seguro*. Discurso pronunciado por el Director General del Banco de Pagos Internacionales de Basilea. Madrid.
- CNN Expansión, (2012) *La Zona Euro aprueba rescate de Grecia*. 20 de febrero.
- Couriel, Alberto (2011) *Los Bancos, la Política y la Crisis Financiera Actual*. Portal Rio + 20. 24 diciembre.
- Datos Macro.com. (2012) *Desempleo en España*. Junio.
- El Mundo.es, (2011) *Grecia en Cifras. Crisis Económica*. 17 de junio.
- Escobar Toledo, Saúl (2011) «La Crisis Mundial: Una Cuestión de Autonomía y de Velocidades», en Ibarra, David; Manz, Thomas; Mineiro, Adhemar; Palley, Thomas; Escobar, Saúl; Villamar, Sarahuen (Editor), *De la Crisis Mundial hacia una Nueva Política Económica*, Friedrich Ebert Stiftung. Julio.
- Estay Reyno, Jaime (1999) «La Crisis Asiática: Impactos Regionales, Globales y en América Latina». *Revista del Postgrado en Ciencias del Desarrollo CIDES-UMSA*. No. 5. Junio.
- Euronews, (2012) *Alemania aprueba el Segundo Plan de Rescate para Grecia*. 27 de febrero.
- Fernando Ruiz, Andrés (2009) «El Impuesto Tobin», en *Política Económica*.
- FMI, (2012) *Perspectivas de la Economía Mundial*. Julio.
- Francia, Lourdes (2011) *La Escalada de los precios de las Materias Primas amenaza con desatar una nueva Crisis Alimentaria*. www.rtve.es. 16 de enero.
- Fundación para el Análisis y los Estudios Sociales, (2008) *La Crisis Financiera. Orígenes y Soluciones*. www.fundacionfaes.org. España. Octubre.
- González Páramo, José Manuel (2009) *La Crisis Financiera. Lecciones y Retos*. Discurso pronunciado como Miembro del Comité Ejecutivo del Banco Central Europeo, en actividad de La Caixa, Barcelona. 12 de febrero.
- Jara, Alejandro; Moreno, Ramón; Tovar, Camilo (2009) *La Crisis Internacional y América Latina: Repercusiones Financieras y Políticas de Respuesta*. Informe Trimestral del BPI. Junio.
- Manz, Thomas (2011) «De la Crisis Mundial hacia una nueva Política Económica» en Ibarra, David; Manz, Thomas; Mineiro, Adhemar; Palley, Thomas; Escobar, Saúl; Villamar, Sarahuen (Editor), *De la Crisis Mundial hacia una Nueva Política Económica*. Friedrich Ebert Stiftung. Julio.
- Mineiro, Adhemar (2011). «De la Crisis económica hacia una nueva Política Económica» en: Ibarra, David; Manz, Thomas; Mineiro, Adhemar; Palley, Thomas; Escobar, Saúl; Villamar, Sarahuen (Editor), *De la Crisis Mundial hacia una Nueva Política Económica*. Friedrich Ebert Stiftung. Julio.
- Naciones Unidas, (2012) *World Economic Situation and Prospects*. New York.
- Novales, Alfonso (2010) «Política Monetaria antes y después de la Crisis Financiera». Departamento de Economía Cuantitativa. Universidad Complutense de Madrid. Marzo.

- Ontiveiros, Emilio y Francisco Valero (2005) *El Alcance del Acuerdo de Basilea*.
- Palley, Thomas (2011) «Después de la Crisis: ¿Cuáles son las Perspectivas de una Nueva Economía Política Progresista?» en Ibarra, David; Manz, Thomas; Mineiro, Adhemar; Palley, Thomas; Escobar, Saúl; Villamar, Sarahuen (Editor), *«De la Crisis Mundial hacia una Nueva Política Económica»*. Friedrich Ebert Stiftung. Julio.
- Paredes Rodríguez, Rubén (1999) «Crisis Asiática: La Primera Gran Crisis de los Mercados Globalizados». *Revista Mundus*. Año 2. No. 4. Facultad de Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales. Universidad de Rosario. Argentina.
- Perilla Jiménez, Juan Ricardo (2008) «La Política Económica de las Crisis Financieras: Una Aproximación Empírica». *Revista de Economía Institucional*. Vol. 10. No. 18. Primer Semestre.
- Periódico *El País*, Economía (2012) *España lleva la tasa de desempleo de la Zona Euro a un record del 11%*. 1 de junio.
- Plaza Vidaurre, Marco Antonio (2009) *La Política Económica aplicada durante la Crisis Económica Internacional del año 2008*. Universidad Científica del Sur. Lima, Perú. Diciembre.
- PNUD, (2012) *Informe de Desarrollo Humano*.
- Prensa Latina*, (2008) *EE UU y la Crisis Financiera: ¿En qué consiste el Paquete de Rescate presentado por Bush?*
- Rosenthal, Gert (2010) «La Crisis Financiera y Económica de 2008 y su Repercusión en el Pensamiento Económico». *Revista de CEPAL*, 100. Abril.
- RTVE.es. (2012) *La Eurozona formaliza el Segundo Plan de Rescate a Grecia y libera una primera ayuda de 39,400 millones*. 14 de marzo.
- Sistema Económico Latinoamericano (2009) *La Acentuación de la Crisis Económica Global: Situación e Impacto en América Latina y el Caribe*. SELA. Caracas, Venezuela. Abril.
- World Economic Forum, (2010) *Global Risks 2010*. A Global Risk Network Report. Enero.

Crisis global, colapso del comercio y proteccionismo

Consuelo Silva Flores¹

Tras un largo camino ascendente, el comercio mundial sufrió en 2009 su mayor contracción en más de 70 años, debido a la crisis financiera y económica que sacudió a la economía global. La especificidad de este colapso pareciera estar dada no sólo por la gravedad y la forma súbita que asume, sino además por su propagación sincronizada a nivel planetario. Este derrumbe sin precedentes de los intercambios globales, seguido de una frágil recuperación, golpeará de sobremanera a los países industrializados, acentuando extraordinariamente los desplazamientos que vienen ocurriendo en los mercados mundiales y las prácticas proteccionistas de los gobiernos, que adquieren nuevas características. Este trabajo pretende analizar los tres puntos antes señalados.

Colapso del comercio mundial y débil recuperación

Si bien unos pocos autores advirtieron la crisis financiera, ningún economista de la «corriente principal» o de las visiones heterodoxas pudo prever que esta crisis conduciría rápidamente al colapso del mismo intercambio internacional de mercancías. En efecto, el comercio mundial experimentó una contracción histórica en 2009, siendo la más pronunciada de los últimos 70 años. Este desplome fue aún mayor en términos de dólares (-22,6 %), que en volumen (-12,2%); debido en parte importante a la fuerte reducción a fines de 2008 de los precios de los bienes transados internacionalmente, sobre todo de materias primas y del petróleo en particular.

Debe reconocerse que los flujos comerciales han retrocedido de manera significativa en varias ocasiones anteriores —al menos en tres veces desde la Segunda Guerra Mundial— pero ésta ha sido por lejos la más pronunciada. Como evidencian los datos de la Organización Mundial del Comercio (OMC), el intercambio internacional cayó por tres trimestres durante tres de las cuatro recesiones mundiales que se han sucedido desde 1965. Específicamente, -0,2 % en 2001, -2,0% en 1982 y -7% en 1975. Pero en ninguno de tales casos el retroceso se aproximó en magnitud al reciente desplome que se concentró en el último trimestre de 2008 y el primero de 2009. De hecho, durante ambos trimestres los flujos del comercio mundial estuvieron un 15% por debajo de los niveles de iguales períodos previos.

Si bien la magnitud del reciente hundimiento del comercio no es tan grande como aquella registrada durante la Gran Depresión de los años treinta, la intensidad de la caída no tiene comparación. En rigor, la transmisión del «shock comercial» fue prácticamente

¹ Economista. Email: consuelo1silva@gmail.com.

inmediata. Considérese que durante la Gran Depresión el comercio mundial tardó 24 meses en alcanzar la profundidad que al actual derrumbe le demoró nueve meses.

Otra de las características del «Gran Colapso Comercial» es la relación con la alta sincronización mostrada a nivel global. De acuerdo a la misma OMC (2010), el 88.3% de los 189 países que participan del comercio experimentaron en 2009 un descenso en el valor de sus exportaciones y el 53.4% lo hizo de manera drástica con tasas igual o menor al -20%. De los grandes países, Japón es el que sufrió la baja más espectacular de sus envíos. Incluso la sincronización del derrumbe no hizo distinción entre los países según sus niveles de desarrollo. Soledad Zignago muestra que «la caída de los emergentes fue similar a la de los desarrollados en tiempos y magnitudes» (Zignago, 2010: 5).

Es así como América Latina sufrió una violenta contracción de su comercio en el año 2009, finalizando con caídas históricas en el valor de las exportaciones e importaciones del 23% y el 25%, respectivamente. La baja del valor de las exportaciones de bienes representa una mengua combinada del 14% en los precios y el 9% en el volumen. Este nivel de deterioro de ambos indicadores de las exportaciones no se registraba desde los años treinta, en tanto que el de las importaciones fue similar al observado durante la crisis de la deuda externa de 1982 (CEPAL, 2010b: 5).

A diferencia de los países industrializados, cuyo colapso comercial corresponde sobre todo a la disminución del volumen exportado de las manufacturas; en los países latinoamericanos tiene su principal origen en el deterioro de los precios de los productos básicos exportados. De hecho, para los países de América del Sur tres cuartos de la caída en los ingresos por exportaciones se explica por la baja en el precio de las exportaciones (CEPAL, 2010a).

Por su parte, las importaciones también sufrieron un duro golpe y se desplomaron 25% (un 9% en precios y 16% en volumen). Al contrario de lo que ocurre con las exportaciones, la baja de las importaciones se debió, mayoritariamente, a la variación del volumen.

Entre las principales causas mencionadas para explicar el colapso del comercio regional en 2009 se mencionan la disminución de la demanda en casi todo el mundo y las restricciones en el financiamiento del comercio. En relación a lo primero, cabe señalar que las exportaciones a los Estados Unidos (destino principal de la región) y a la Unión Europea cayeron bruscamente. En tanto, las exportaciones hacia China fueron las que menos disminuyeron (CEPAL, 2008-2009: 59).

Adicionalmente, debe señalarse que los llamados países menos adelantados (PMA) sufrieron duramente las consecuencias de la crisis global, ya que en 2009 el valor de las exportaciones no petroleras de dichos países a los principales socios comerciales disminuyó más del 8.5% a pesar de que el volumen de las mercancías exportadas aumentó casi un 6%, mejor que la media mundial. Dicho en otras palabras, los PMA exportaban más por menos en este período de crisis.

De todas maneras, cabe notar, como se ve en el cuadro 1, que durante el ciclo contractivo 2008-2009 las exportaciones de las economías desarrolladas cayeron por debajo del promedio mundial y de manera mucho más pronunciada con respecto a las economías subdesarrolladas.

Este comportamiento desigual de los países puede explicarse en el contexto de las

tendencias de largo plazo que han venido transformando el comercio mundial y su institucionalidad, preparando así el escenario en que se desplegarán las políticas pro-ccionistas de nuevo tipo.

Una de esas grandes transformaciones tiene que ver con los cambios constatados en el origen y destino de sus flujos. Éstos se han desplazado de manera creciente desde los países desarrollados hacia los países emergentes: durante el año 2008, las exportaciones de estos últimos representaron el 38% del total mundial (desde 31% en 2000) y las importaciones el 34% (desde 28% en 2000) (OMC, 2009). Esto no es mayor sorpresa, puesto que si el volumen del comercio mundial de mercancías se triplicó entre 1990 y 2008, las economías en desarrollo lo hicieron en 4.5 veces, el doble que la tasa de los países desarrollados (WTO, 2009b: 6). Este auge comercial llevó a que la relación comercio-PIB de los países en desarrollo ganara 30 puntos porcentuales entre 1990 y 2008 (de 51 a 81%), comparado a 21 puntos porcentuales para los países industrializados (de 36 a 57%) (WTO, 2009b: 8).

En términos regionales, Asia se ha convertido en una de las zonas más dinámicas de crecimiento del comercio mundial, ganando participación entre 2000 y 2008 en desmedro de Norteamérica.

A nivel de países, cabe destacar el rápido ascenso comercial y económico de China que ha logrado convertirse en un período relativamente corto de tiempo en un elemento altamente dinámico del comercio mundial y de sus principales transformaciones. En efecto, China pasó a ser el mayor exportador mundial en 2009, superando a Alemania, con una participación de 9.6% de los envíos totales. Ese logro encuentra fundamento en el auge de sus exportaciones de manufacturas, que entre 2000 y 2008 crecieron a un ritmo medio anual de 25.2%, el doble que las de Alemania (OMC, 2010: 36). Por el lado de las importaciones, el gigante asiático se ha posicionado en el segundo lugar, detrás de EE UU, con una participación de 7.9% del total mundial. Alemania descendió al tercer lugar y Francia pasó a ocupar el cuarto.

Tales transformaciones en el comercio mundial, entre las cuales destaca el creciente protagonismo de los países en desarrollo, se han venido consolidando en el período posterior al desplome de 2009. Si bien las corrientes globales de comercio registraron una fuerte recuperación en 2010, año en que se observó un significativo aumento en el volumen de las exportaciones de bienes que permitió que el comercio mundial volviese

CUADRO 1
COMERCIO MUNDIAL DE BIENES, 2007-2009
(VARIACIÓN ANUAL PORCENTUAL)

	2007	2008	2009
	Exportaciones		
Mundo	6.5	2.2	-12.0
Economías desarrolladas	4.8	0.9	-15.1
Economías en desarrollo y CEI	9.0	4.2	-7.8
	Importaciones		
Mundo	6.1	2.2	-12.8
Economías desarrolladas		-1.2	-14.4
Economías en desarrollo y CEI	8.0	8.5	-10.2

Fuente: Secretaría de la OMC.

al nivel anterior a la crisis, en los años siguientes este volumen vuelve a reducirse de manera muy pronunciada.

De hecho, durante el 2011 el comercio mundial creció a una tasa del 5%, lo cual representó una marcada desaceleración respecto del aumento del 13.8% registrado en el año previo. Dicha tendencia se ha mantenido en el curso de este año, lo que confirma que el comercio mundial se está retrasando por segundo año consecutivo. De acuerdo a las proyecciones de la OMC, el volumen del comercio mundial alcanzaría sólo un 3.7% en 2012, muy por debajo del 5.1% promedio logrado en las últimas dos décadas. En tanto el Fondo Monetario Internacional también comparte estas proyecciones, aunque en su último informe de octubre de 2012 las revisa a la baja, tal cual se observa en el cuadro 2.

Del cuadro 2, no sólo se desprende que con las proyecciones para 2012 y 2013 se aleja la posibilidad de recuperar la tendencia ascendente a largo plazo del comercio global, sino además que en esta fase de recuperación altamente accidentada las tasas registradas por los países desarrollados se ubican por debajo del promedio mundial y muy lejos de las tasas estimadas para los países en desarrollo. Por lo demás, los resultados que muestran estos últimos en cuanto a importaciones, estarían expresando su importante rol en la recuperación de la demanda mundial, aunque todavía de manera insuficiente.

La desaceleración del comercio mundial también afectará a América Latina. La CEPAL proyecta «que en 2012 el valor de las exportaciones e importaciones regionales de bienes crecerá en torno a un 4% y un 3%, respectivamente» (CEPAL, 2012: 83), muy por debajo de los niveles alcanzados en el año anterior.

La consolidación de los desplazamientos globales y la crisis del multilateralismo, así como la nueva ola de políticas proteccionistas de nuevo tipo, deben entenderse en este cuadro de mayor relevancia de los países en desarrollo en el comercio mundial, tendencia que se ha profundizado con la crisis y su limitada recuperación.

Consolidación de los desplazamientos globales y crisis del multilateralismo

Es del todo evidente que la crisis global está acelerando el desplazamiento de los centros de acumulación y de comercio en la economía mundial. China ha estado en el centro de

CUADRO 2
PROYECCIONES DEL COMERCIO MUNDIAL, 2010-2013
(VARIACIÓN PORCENTAJES ANUALES)

	2010	2011	2012	2013
	Volumen comercio mundial (bienes y servicios)			
Total	12.6	5.8	3.2	4.5
	Importaciones			
Economías avanzadas	11.5	4.4	1.7	3.3
Economías de mercados emergentes y en desarrollo	15.3	8.8	7.0	6.6
	Exportaciones			
Economías avanzadas	12.2	5.4	2.2	3.6
Economías de mercados emergentes y en desarrollo	14.4	6.6	4.0	5.7

Fuente: Fondo Monetario Internacional

esta transformación y este rol es cada vez más visible en el transcurso de la presente crisis y en los intentos de recuperación.

La contribución de China al crecimiento de la economía mundial alcanza niveles extraordinarios. En 2007, el año en que detonó la crisis, China daba cuenta de sólo un 6.3% del PIB mundial, según las estadísticas del Banco Mundial, pero posteriormente representó el 33% del crecimiento mundial entre 2008 y 2010. También merece destacarse el papel de América Latina, que supera a Japón y a Estados Unidos en igual lapso (Lara, 2012).

Este proceso se consolidó durante el 2011, al menos hasta el tercer trimestre, donde al cabo de un período de cuatro años la economía china se expandió 70 veces más rápido que la norteamericana. El crecimiento del PIB en 42.2% por parte de China, igual a una tasa anualizada del 9.8%, ni siquiera es remotamente comparable a la tasa anualizada estadounidense de 0.2%, menos aún al -0.1% de la Unión Europea. La mayor producción de China está sustentada en elevadas tasas de inversión y en una creciente disponibilidad de capital dinero para ello.

Cabe destacar que el mismo patrón dominante en el crecimiento del producto y en las inversiones, se repite también en el ámbito del comercio mundial. Es así como en los tres años que siguieron al inicio de la crisis en 2007, China contribuyó con un 33.4% al crecimiento del mercado global, superando en más de cuatro veces el aporte de 8.1% realizado por Estados Unidos.

En igual período, las economías en desarrollo dieron cuenta del 78.6% del crecimiento del mercado mundial y las economías desarrolladas sólo un 21.4%. Considerado desde otro ángulo, China más América Latina, contribuyeron con gran parte de la expansión de la demanda del mercado mundial, sumando un 50.7% del total. Nuestro continente, en particular, constituye el 17.3% de este crecimiento, en gran medida explicado por Brasil (58% del total regional). En el extremo contrapuesto de este ascenso de poderío comercial, encontramos el desastre de las economías desarrolladas de Europa que disminuyeron significativamente su participación en el total mundial en -9.2% (Lara, 2012).

Estos cambios en el comercio global están en general claramente vinculados con China, en tanto que este país lleva a cabo la mayoría de su comercio con economías en desarrollo: 54% del comercio total, 49% de exportaciones y 60% de importaciones. La revista *The Economist* enfatizó recientemente que el año 2012 verá un cambio fundamental en la economía mundial: por primera vez la mayoría de las importaciones mundiales serán hechas por economías en desarrollo (Lara, 2012).

América Latina no escapa a todos estos cambios, especialmente en lo referido a los mercados de destino. En efecto, el cuadro 3 muestra que entre los años 2000 y 2011 la participación de Estados Unidos se redujo abruptamente en casi 20 puntos. Mientras que la importancia de Asia aumentó considerablemente y, dentro de ésta, en particular la de China. Asimismo, creció el peso de América Latina, elevando la importancia del comercio intra-regional.

En consecuencia, las regiones en desarrollo han incrementado su participación como destino de las exportaciones de América Latina y el Caribe dado el mayor dinamismo que están mostrando en la economía y comercio mundial. Estas alteraciones se han hecho en desmedro de los países industrializados, sobre todo de Estados Unidos.

Dadas las perspectivas negativas para Europa y el lento crecimiento en Estados Unidos, será entonces la situación de China y de las economías en desarrollo crecientemente vinculadas a ella, las que necesariamente determinarán la perspectiva conjunta del crecimiento mundial en 2012 y 2013. Esta misma situación reforzaría aún más el desplazamiento tectónico que viene ocurriendo en la economía mundial.

Es relevante señalar que la mayoría de los países capitalistas en desarrollo, especialmente los que integran el BRICS (incluyendo ahora a Sudáfrica), en paralelo a su mayor protagonismo en los mercados mundiales, han venido suscribiendo diversos acuerdos comerciales. Con ello, estos países han aportado de manera decisiva al incremento en el número de acuerdos comerciales preferenciales, que alcanzan a cerca de 300 en vigor en 2010 (superando los 70 existentes en la década de los noventa).

Este auge, irónicamente, ha implicado que cada uno de los países miembros de la OMC es parte en promedio de 13 acuerdos preferenciales. Por lo mismo, «la continua proliferación de acuerdos comerciales preferenciales en paralelo con la Ronda de Doha ha dado lugar a un debate sobre la coherencia, compatibilidad y posibles conflictos entre los enfoques multilateral y regional de la cooperación comercial» (OMC, 2012a: 76).

De todas formas, importa notar que los tratados de libre comercio Norte-Sur han venido perdiendo relevancia a favor de los acuerdos comerciales Sur-Sur. Debe tenerse en cuenta que los acuerdos Norte-Sur promovidos por Estados Unidos y la Unión Europea contienen una plétora de OMC-plus y OMC-extra cláusulas, que incluyen precisamente los temas sobre los cuales los países en desarrollo mantienen dudas sobre su liberalización, o incluso la conveniencia de negociarlos bajo el mandato de la OMC. Las políticas de rescate y de austeridad impuestas por los gobiernos de los países desarrollados, especialmente en Europa, que afectan a un gran número de mercados (automotriz, del acero, financiero, etc.) y violentan los propios contenidos de los tratados de libre comercio OMC-plus, alimentan todavía más aquellas dudas.

Por su parte, los acuerdos que tienen características Sur-Sur no tienen por qué reducirse a un Tratado de Libre Comercio (TLC). Más bien un número creciente de éstos han tenido en los hechos como propósito fundamental la cooperación y la complementación económica, especialmente los firmados recientemente por los países

CUADRO 3
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: DESTINO
DE LAS EXPORTACIONES Y VARIACIÓN 2001-2012
(EN PORCENTAJES)

Principales socios	Estructura por socios 2000	Estructura por socios 2008	Estructura por socios 2011	Variación de las Exportaciones 2011-2012*
América Latina	15.9	21.7	19.4	3.0
Asia	5.8	13.6	18.0	8.0
China	1.1	5.7	9.1	9.0
Unión Europea	11.5	14.9	13.0	-5.0
Estados Unidos	58.0	42.1	38.9	6.5
Mundo	100.00	100.00	100.00	4.0

Fuente: CEPAL.

*Proyecciones de CEPAL.

asiáticos y China. Pudiera entenderse que estos países buscan implementar a través de estos acuerdos la agenda pro-desarrollo de Doha que ha sido abandonada por la OMC.

La cita anterior supone una mirada de los TLC no muy favorable, argumentándose que «las mayores economías, particularmente Estados Unidos y la Unión Europea, usan los TLC para transmitir directamente sus marcos regulatorios sobre comercio e inversiones a sus socios» (UNCTAD, 2010). Desde América Latina y el Caribe, el SELA sostendrá que «la experiencia mostró que la firma de los tratados de libre comercio no garantiza la generación de nuevos productos o nuevos procesos y que las oportunidades abiertas por los acuerdos no se transforman necesariamente en resultados comerciales» (SELA, 2010: 46).

En definitiva, todos estos acuerdos paralelos a la OMC, independientes de sus objetivos, se abren paso como la «segunda mejor solución» (the second best) ante la ausencia de un acuerdo multilateral, mientras otros consideran que la solución «óptima» es simplemente trascender el «libre comercio» (Unasur, ALBA, etc.), complicando aún más la crisis de este organismo.

Con el inicio de la crisis global y el colapso del comercio mundial, las cosas continuaron empeorando para la OMC. Los problemas de gobernanza presentados por este organismo se han pretendido superar concediéndole un mayor protagonismo al G20, que a diferencia de las instituciones financieras y económicas internacionales no tiene estatus legal. Para este grupo, la agenda del largo plazo cedió espacio a la búsqueda de soluciones de corto plazo, dejando de lado temas de interés para los países en desarrollo, como los vinculados al desarrollo y a las reformas de las instituciones de Breton Woods. Entre esas soluciones de corto plazo aparecen jugando un rol relevante los reiterados compromisos a no recurrir al proteccionismo. Esto es parte más de la retórica que de la realidad, como ahora veremos.

Auge del proteccionismo de múltiples formas

Ante las graves consecuencias del derrumbe del comercio mundial que todavía no desaparecen debido a la lenta y desigual recuperación, a la que se agregan ahora amenazas de un nuevo ciclo recesivo, los gobiernos de los países industrializados y en desarrollo han recurrido a la implementación de una serie de medidas anticíclicas que asumen múltiples formas, y que algunos han denominado «proteccionismo de rescate» (Curran y Tussie, 2010). Lo preocupante es que estas formas no se expresan sólo mediante las tradicionales medidas de frontera —aranceles o barreras no arancelarias—, sino también en otro tipo de medidas, como las relativas al campo laboral, financiero y cambiario.

Eso no es todo, ya que desde comienzos de la crisis en 2007, las medidas proteccionistas se han multiplicado en todo el mundo y han sido los países del G20 los que más han contribuido a ello. En efecto, según el informe de Global Trade Alert (GTA) (noviembre, 2011), desde julio 2011, los gobiernos del mundo han dado a conocer un total de 199 anuncios de medidas estatales, por lo que su base de datos superó las 2,000 por primera vez. Estos resultados son igualmente preocupantes, ya que el número de medidas registradas durante el tercer trimestre de 2011 es casi similar al del primer trimestre de 2009, el peor registro desde el inicio de la crisis.

Dos tercios de las nuevas medidas (132) son distorsivas o potencialmente distorsivas a los intereses comerciales extranjeros. Asimismo, conviene notar, que de esas 132 me-

didadas, 101 corresponden a otras formas de intervención discriminatoria del Estado distintas a las medidas de defensa comercial o a incrementos tarifarios, lo cual confirma la tendencia de informes anteriores.

Considerando un lapso de tiempo más amplio, del total de medidas estatales contabilizadas desde noviembre de 2008, 1,027 han dañado ciertamente los intereses comerciales extranjeros. Otras 160 medidas implementadas podrían potencialmente perjudicar estos intereses, llevando el número total de medidas proteccionistas a casi 1,200 durante este período de tres años.

Conviene destacar que las formas tradicionales de proteccionismo —aumento de tarifas e instrumentos de defensa comercial— explican menos que el 37% que el total mundial de medidas discriminatorias implementadas desde noviembre de 2008. Solamente en 2010 dicho porcentaje superó levemente el 40%. En términos de medidas todavía vigentes el porcentaje respectivo es 38.9%. En consecuencia, es del todo evidente que las formas no tradicionales de proteccionismo todavía dominan en esta última ola proteccionista que acompaña la crisis presente. El hecho de que muchos de los diez principales instrumentos utilizados están sujetos a debilitar o no las normas de la OMC confirman las constataciones de los informes anteriores del GTA; esto es, que los gobiernos bajo presión durante la crisis han eludido las normas comerciales más restrictivas del multilateralismo.

El G20 como el mayor responsable del proteccionismo

Cabe destacar que de acuerdo al mismo informe, el conjunto de los países del G20 han implementado un total de 1,013 medidas proteccionistas desde noviembre de 2008, de las cuales 877 son medidas discriminatorias y 136 supuestamente discriminatorias. Solamente 272 medidas de ese total corresponden a la categoría de defensa comercial.

CUADRO 4
NÚMERO TOTAL DE MEDIDAS ESTATALES INFORMADAS A GLOBAL TRADE ALERT

	Informe 2011 (noviembre)		Incremento desde la Reunión G20 2011 (julio)	
	Total	Total excepto comercio desleal e investigación de salvaguardias	Total	Total excepto comercio desleal e investigación de salvaguardias
Número de medidas en base de datos GTA	2,001	1,484	199	163
Número total de medidas código verde	484	397	55	46
Número total de medidas código ámbar	490	282	49	40
Número total de medidas código rojo	1,027	805	95	77

Nota: Según la base de datos de Global Trade Alert, el código rojo identifica a aquellas medidas ya implementadas por un país que muy probablemente afectarán intereses comerciales extranjeros. El código ámbar corresponde tanto a las medidas ya implementadas que pueden tener efectos distorsivos en el comercio global, como a las que han sido enunciadas o están «bajo consideración» y que, de llegar a concretarse, podrían afectar negativamente a los intereses comerciales extranjeros.

Fuente: CEPR, 2011.

Esto implica que el 73% de todas las medidas proteccionistas implementadas a nivel mundial durante esta época de crisis no fueron antidumping, derechos compensatorios o acciones de salvaguardas.

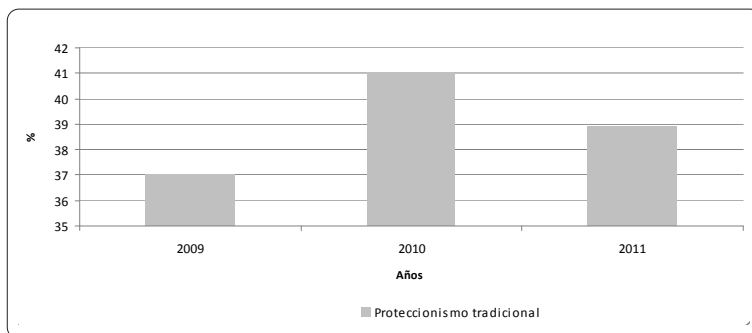
En su conjunto, los países del G20 son responsables de 66% de todas las medidas proteccionistas tomadas desde la primera cumbre del G20 en noviembre de 2008. De las medidas proteccionistas todavía vigentes, los países de este grupo explican el 69% del total mundial. Más preocupante aún, en 2009 aproximadamente el 60% de todas las medidas proteccionistas fueron introducidas por los países del G-20, pero al 2011 este porcentaje había aumentado al 75%. Al primer trimestre de este año 2012, este porcentaje escaló aun más al 79 por ciento.

Todo esto ocurre pese al compromiso adoptado por los líderes de este grupo en las cumbres de Washington (noviembre de 2008) y Londres (abril de 2009) de no recurrir a nuevas medidas proteccionistas del comercio.

Los países pueden diferir en el ritmo y proporción en que anuncian las medidas estatales, de modo que de acuerdo al informe del GTA la simple contabilidad del número total de medidas proteccionistas puede ser engañosa. Una alternativa es computar para cada uno de los países del G20 la proporción del número total de medidas implementadas que son casi ciertamente discriminatorias (código rojo en la base de datos del GTA), posiblemente discriminatorias (código ámbar) y medidas liberalizadoras o de mejoramiento de la transparencia (código verde). Al ordenar los países del G20 de manera descendente por el número de medidas discriminatorias (roja + ámbar), puede constatar que Japón (primer lugar), Turquía (tercer lugar), India y Arabia Saudita ascienden en la lista de las naciones ofensoras del G20. Mientras que Argentina (segundo lugar), la Unión Europea (cuarto lugar) y Francia (séptimo lugar) permanecen en los primeros lugares.

Adicionalmente, de los países que han infringido el mayor daño comercial desde noviembre de 2008, de acuerdo a cuatro medidas seleccionadas por el informe de GTA, tenemos que la Unión Europea es el peor ofensor en términos de medidas discriminatorias impuestas. Por su parte, Vietnam aparece como el peor ofensor en términos de líneas tarifarias (debido a repetidas devaluaciones competitivas). En cuanto a los sectores afectados, Argentina se ubica en el primer lugar de la lista (una combi-

GRÁFICO 1
PARTICIPACIÓN DE LAS MEDIDAS PROTECCIONISTAS TRADICIONALES



nación de muchas medidas proteccionistas) y en relación a los socios comerciales afectados, China lidera la lista (en parte debido a sus extensivas políticas administrativas de exportación). China y Argentina están representadas en la lista de los 10 principales ofensores en las cuatro categorías seleccionadas; mientras que Alemania, India y Rusia aparecen en tres de ellas.

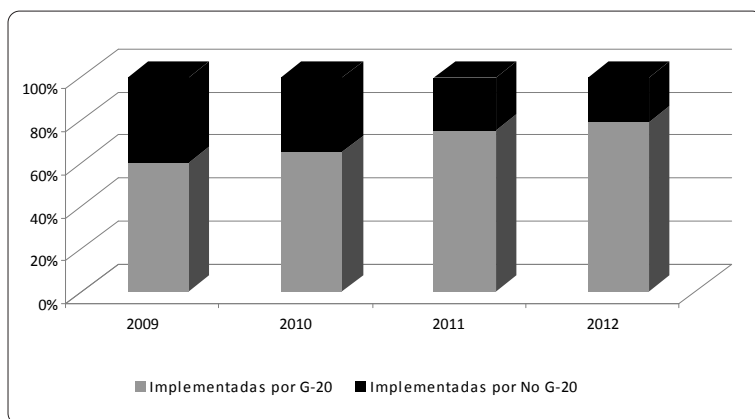
Por último, conviene notar que China, Unión Europea (27) y Estados Unidos han sido golpeados por más de 40 medidas proteccionistas según información del informe de GTA de julio de 2011. El conjunto de la Unión Europea destaca por ser la jurisdicción que está dentro de los primeros cinco lugares de las cuatro categorías de medidas proteccionistas.

Dentro de las respuestas comerciales también encontramos el llamado «proteccionismo legal» y el proteccionismo financiero. Estos últimos se han otorgado frecuentemente en la forma de paquetes de rescate y, en ocasiones, han incluido la nacionalización de bancos e instituciones financieras. Sin embargo, durante el último tiempo estos programas de rescate se han dirigido mayoritariamente a empresas de otros sectores económicos (explicando 201 de las 295 medidas estatales discriminatorias); tales como agricultura, química básica, metales básicos, y equipos de transporte.

Más tarde estos apoyos continuarán, pero ahora con el argumento de salvar a Estados de la quiebra (Grecia e Irlanda, por ejemplo) en la denominada «crisis fiscal» o «crisis soberana» desatada desde inicios de 2010. Igualmente, los países industrializados han subsidiado masivamente a sus sectores automotrices.

Por su parte, el proteccionismo cambiario, estimulado por los desbalances mundiales y las políticas de «relajamiento cuantitativo» impulsada por la Reserva Federal de Estados Unidos, ha obligado a los países en desarrollo a tomar diversas medidas para resistir la apreciación de sus monedas (regulación de los flujos de capitales, por ejemplo). La acción estadounidense no es ni más ni menos que una auténtica devaluación competitiva, es decir, una disminución programada de la cotización del dólar para

GRÁFICO 2
PORCENTAJE DE MEDIDAS PROTECCIONISTAS IMPLEMENTADAS POR EL G20
2009-2012



favorecer las ventas de sus productos en el exterior. Esto ha invitado a una respuesta de las economías competidoras, sobre todo del Sur, dando lugar a la llamada «guerra de divisas» que se encuentra en pleno desarrollo.

Por último, la necesidad de preservar el empleo, ha llevado a recurrir a medidas de protección laboral, que se manifiesta en formas tales como las restricciones migratorias o los subsidios orientados a dar prioridad al contenido de empleo local. La «Ley Compre Americano» («Buy American Act») resulta paradigmática.

En términos generales, puede decirse que los países industrializados han recurrido principalmente al proteccionismo financiero y a los subsidios, mientras que los países en desarrollo han privilegiado las medidas en frontera, y por último las medidas cambiarias. Este proteccionismo de nuevo tipo muestra que si bien la mayoría de los gobiernos actuales «dicen estar comprometidos» con la liberalización multilateral, todavía retienen importantes «espacios de política» autónomos a los que no quieren renunciar. De este modo, sus posturas suelen ser ambivalentes, a veces bordeando en la mera retórica, siendo el G20 un buen ejemplo de esto.

En suma, con la disminución significativa del proteccionismo tradicional y el ascenso del proteccionismo de nuevo tipo, la OMC pareciera estar viviendo un proceso muy similar al experimentado por el GATT cuando fue víctima de su propio éxito: la reducción de los aranceles fue acompañada por el surgimiento de las barreras no arancelarias.

Las medidas proteccionistas en América Latina

A diferencia de los países industrializados que han aplicado medidas proteccionistas de nuevo tipo en el caso de la región se recurrió principalmente a las medidas tradicionales de política comercial, como los aumentos de aranceles y la introducción de licencias de importación y valores aduaneros mínimos, entre otras medidas (CEPAL, 2010: 53). Al respecto, resulta interesante abordar las dos economías más importantes de la región (Brasil y Argentina) y que marcan una distinción en la aplicación de medidas financieras y/o económicas.

Para la economía brasileña, los flujos de capitales, incentivados por altas tasas de interés, han convertido al real en una de las monedas más sobrevaluadas en el mundo. De 2005 al presente, el real se ha apreciado un 55% con respecto al dólar, un 46% al euro y 83% al peso mexicano. Para desincentivar los flujos de capitales y otras operaciones financieras que mantienen al real en ascenso, Brasil ha introducido una serie de medidas financieras. Para enfrentar la recesión y la pérdida de competitividad de su industria, el gobierno brasileño diseñó el «Plano Brasil Maior 2011 – 2014», el cual incluye una variedad de políticas para apoyar el desarrollo industrial y las exportaciones industriales. Este plan incluye además medidas comerciales, tales como una aplicación más rigurosa de la política antidumping, un uso más frecuente de salvaguardas y de aranceles a las importaciones, etc. El gobierno brasileño publicó 131 medidas comerciales en su diario oficial entre el 05 de mayo de 2011 y 31 de mayo de 2012. Al menos 50 de estas medidas pueden ser consideradas como proteccionistas.

En definitiva la apreciación del real, resultante del boom exportador de materias primas, de flujos de capitales y de las políticas monetarias de las economías industrializadas; junto a las medidas proteccionistas impuestas por otros países y que la afectan, han obligado a este país a introducir las medidas proteccionistas antes señaladas.

Por su parte, Argentina «desde el año 2008 que ha aumentado la lista de productos que requieren autorización para ser importados, como computadores, maquinarias, juguetes, calzado deportivo y productos textiles» (Estrategia, 2012: 33). En lo que va de 2012, se han puesto en marcha nuevas medidas de control a las importaciones que apuntan a controlar la salida de divisas en un contexto de crisis internacional, pese a las críticas de sus socios en el Mercosur: Brasil, Uruguay y Paraguay.

Esto ocurre tras una década de vigencia de arancel cero para la importación de bienes de capital de extrazona que aumentó a 14%; de esta forma, se elimina el mecanismo de compensación que recibían en forma de bono los productores locales de maquinarias. Sin embargo, se destinarán fondos para el sector industrial por 620 millones de dólares. La medida apunta a profundizar la defensa del sector de la competencia desleal externa, en un momento de crisis internacional y sobreoferta de productos a precios de dumping.

El gobierno de Cristina Fernández ha adoptado estas medidas para preservar las reservas monetarias del país, las que actualmente se encuentran cercanas a 46,000 millones de dólares, en un contexto de fuerte fuga de divisas de Argentina.

Además, busca mantener un superávit comercial, como mínimo, de 10,000 millones de dólares en 2012. El nuevo sistema intenta «reducir aún más las importaciones para evitar el deterioro en la balanza comercial. En el contexto actual, este sería el principal desafío para el gobierno durante 2012: «el cómo conseguir dólares». Cabe mencionar que la balanza comercial argentina cerró 2011 con superávit de 10,347 millones de dólares, lo que implica una caída de 11% con respecto al año anterior. En dicho período, las exportaciones sumaron 84,269 millones de dólares (+24.0%), mientras que las importaciones llegaron a 73,922 millones de dólares (+31.0 por ciento).

CUADRO 5
LAS MEDIDAS ESTATALES EXTRANJERAS QUE AFECTAN
A LOS INTERESES COMERCIALES DE BRASIL

Medidas estatales	Todas las medidas	Todas las medidas excepto antidumping, antisubvenciones y salvaguardas
Todas las medidas	490	448
Medidas aún en vigor	331	310
Medidas pendientes	60	40
Medidas que no están en vigor	99	98
Socios comerciales responsables	71	66

Fuente: GTA, 2012.

CUADRO 6
LAS MEDIDAS ESTATALES DE BRASIL QUE AFECTAN
A OTRAS JURISDICCIONES DE INTERÉS COMERCIAL

Medidas estatales	Todas las medidas	Todas las medidas excepto antidumping, antisubvenciones y salvaguardas
Todas las medidas	156	103
Medidas aún en vigor	34	33
Comercio afectado	256	243

Fuente: GTA, 2012.

Según algunos analistas, se estima que producto de las medidas implementadas, se verán afectadas en un 80% las exportaciones brasileñas a Argentina, lo que involucraría a un universo de 5,500 importadores argentinos. La balanza comercial de Argentina con Brasil arrojó en 2011 un déficit de 4,242 millones de dólares, lo que significa un aumento de 20% del saldo negativo con respecto a 2010, según datos oficiales de Argentina.

Argentina se ha convertido en estos años en el blanco de las críticas de quienes defienden el libre comercio a como de lugar, claro que lo hacen identificando el proteccionismo con medidas comerciales.

A manera de conclusión

La peor crisis de los últimos 60 años está afectando a la economía mundial con serias consecuencias para los intercambios globales, provocando enormes transformaciones que han tenido como protagonistas a los países en desarrollo, especialmente a los asiáticos (China). En un escenario de lenta y frágil recuperación económica y comercial, han proliferado más medidas proteccionistas y las negociaciones multilaterales están prácticamente estancadas.

De acuerdo a lo señalado en este documento, los datos apuntan a un importante aumento en la aplicación de medidas restrictivas al comercio y a las inversiones globales en los últimos cuatro años. Los principales protagonistas son los países desarrollados, y en particular los que conforman el G20. Cabe enfatizar que estas son medidas que van más allá de lo meramente comercial y las que parecen tener mayor impacto negativo para los países de nuestra región son las llamadas de «relajamiento cuantitativo», apli-

CUADRO 7
LAS MEDIDAS ESTATALES EXTRANJERAS QUE AFECTAN
A LOS INTERESES COMERCIALES DE ARGENTINA

Medidas estatales	Todas las medidas	Todas las medidas excepto antidumping, antisubvenciones y salvaguardas
Todas las medidas	278	259
Medidas aún en vigor	184	177
Medidas pendientes	37	27
Medidas que no están en vigor	57	55
Socios comerciales responsables	61	59

Fuente: GTA, 2012.

CUADRO 8
LAS MEDIDAS ESTATALES DE ARGENTINA QUE AFECTAN
A OTRAS JURISDICCIONES DE INTERÉS COMERCIAL

Medidas estatales	Todas las medidas	Todas las medidas excepto antidumping, antisubvenciones y salvaguardas
Todas las medidas	184	124
Medidas aún en vigor	5	5
Comercio afectado	467	457

Fuente: GTA, 2012.

cadav por Estados Unidos, pero también por el Banco Central Europeo y el Banco de Inglaterra.

A estas medidas, los países de América Latina, especialmente Brasil, Colombia y Argentina, han respondido con la aplicación de controles de flujos de capitales para impedir el deterioro mayor de sus monedas.

En una perspectiva general, los riesgos a un aumento de las diversas medidas proteccionistas se han hecho más evidentes y son considerables. En la actualización de octubre de 2012 de *Perspectivas de la Economía Mundial*, el FMI reconoce que «la recuperación ha sufrido nuevos reveses, y la incertidumbre constituye una pesada carga para las perspectivas». Se han revisado a la baja las proyecciones no sólo para el crecimiento mundial sino además para el comercio global. Las economías europeas han caído en un nuevo ciclo recesivo y los países en desarrollo crecen más lentamente de lo esperado. Los riesgos extremos, como los relativos a la viabilidad de la zona euro y a una mayor contracción del mercado mundial, continúan preocupando a los gobiernos y a los organismos internacionales.

En este escenario se espera que las tensiones entre China y Estados Unidos por comercio e inversiones continúen intensificándose. El número de disputas comerciales, que incluye los reclamos antidumping, se han elevado en un contexto de un rápido aumento de los intercambios comerciales entre ambos países. En tanto, en las últimas semanas la Comisión de Revisión de Seguridad y Economía de Estados Unidos-China ha hecho un llamado para controles más exigentes en las inversiones chinas en la economía norteamericana. Preocupa que este creciente proteccionismo en el comercio e inversiones extranjeras marque una tendencia mundial en el corto plazo.

BIBLIOGRAFÍA

- Centre for Economic Policy Research (CEPR), (2011) *Trade tensions mount: The 10th GTA Report*. Londres, Reino Unido.
- Centre for Economic Policy Research (CEPR), (2012) *Debate: The 11th GTA Report on Protectionism*. Londres, Reino Unido.
- Comisión Económica para América Latina — CEPAL, (2012) *Panorama de inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2011-2012*. Santiago de Chile.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe — CEPAL, (2010) *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2010*. Santiago de Chile.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe — CEPAL, (2010a) *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2009*. Santiago de Chile.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe — CEPAL, (2010b) *El comercio internacional en América Latina y el Caribe en 2009. Crisis y recuperación*. Santiago de Chile.
- Curran, Linda y Tussie, Diana, (2010) «Crisis y Proteccionismo de Rescate: Algunas Tendencias». *Revista Puentes*, No. 1, Volumen XI, marzo. Geneva.
- Diario *Estrategia*, (2012) 2 de abril.

- Fondo Monetario Internacional — FMI, (2012) *Perspectivas de la Economía Mundial*. Washington, Estados Unidos.
- Lara Cortes, C., (2012) «De la «Gran Recesión» a una nueva fase de la crisis mundial». *Revista Grupo Estudios Marxistas*, No. 2. Santiago, Chile.
- Organización Mundial del Comercio — OMC, (2009) *Informe sobre el comercio mundial 2009*. Ginebra.
- Organización Mundial del Comercio — OMC, (2010) *Informe sobre el comercio mundial 2010*. Ginebra, Suiza.
- Organización Mundial del Comercio — OMC, (2012a) *Informe sobre el comercio mundial 2011*. Ginebra, Suiza.
- Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe – SELA, (2010) *Nueva Agenda del Comercio para el Desarrollo: Una Propuesta desde América Latina y el Caribe*. XXXVI Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano. SP/CL/XXXVI.O/Di No. 14-10. 27 al 29 de octubre. Caracas, Venezuela.
- World Trade Organization — WTO, (2009b) *Participation of developing economies in the global trading system*. Committee on Trade and Development. WT/COMTD/W/172/Rev.1, enero. Ginebra.
- Zignago, Soledad, (2010) *Determinantes del Comercio Internacional en Tiempos de Crisis*. Working Papers. BBVA Research. No. 10/16, junio. Madrid, España.

Cairo ano zero: uma agenda de pesquisa sobre as causas sócio-econômicas da «Primavera Árabe»

Bernardo Kocher¹

Introdução

Um dos aspectos conceituais mais difíceis para a caracterização dos episódios recentes no mundo árabe-muçulmano, batizado pela mídia como sendo a «primavera árabe», é o cotejamento entre as lutas sociais e políticas ora em curso com a «agenda» a que se filiam. Neste embate a expressão «revolução» tornou-se referência, porém sem a aceitação unânime para sua aplicação. Se são «revoluções burguesas», custa-nos ver os elementos típicos de uma ascensão de uma burguesia inconformada que buscaria transformar o regime político em favor de um projeto universal deste segmento social. O caráter popular das manifestações que ocorrem desde janeiro de 2011 está assegurado, bem como a demanda por transformações sociais, mas não a definição de um programa político que promova de forma coerente as aspirações da sociedade. Tampouco compreende-se que a demanda de democratização possa ser implementada nas sociedades ora em convulsão sem a participação de elementos extra- democráticos tal como conhecido e praticado no mundo ocidental, tais como as divisões étnicas, tribais e religiosas tanto do parlamento quanto dos demais setores da administração pública.

Esta situação cancelaria a igualdade do voto dos cidadãos, passando a denotar uma situação de dualidade no funcionamento das instituições públicas: elementos de uma típica sociedade civil, onde as divisões sociais são regidas basicamente por relações sócio-econômicas, mesclam-se na realidade dos processos políticos do Egito, da Tunísia, da Líbia, da Síria e do Bahrein —bem como de outros países vizinhos que não passaram por processos políticos de ruptura—, com fatores «não econômicos»: etnias, nacionalidades e religiões. Estes elementos são, muitas vezes, elementos condicionantes do processo político. Ressaltemos, de início, que o papel da classe operária na derrubada do presidente egípcio Hosni Mubarak não se repetiu em nenhum outro processo político; em outra feição, a luta política que ora se desenrola na Síria possui um caráter condicionado por diferenças étnicas e, fundamentalmente, a clivagem religiosa entre alaúitas e sunitas.

Sendo assim, a reflexão sobre o que ocorre neste momento nesta região deve ser abordada com uma nova proposta de reflexão, que condicione o seu significado tanto com aspectos gerais das «revoluções» quanto com as transformações específicas das regiões afetadas pela crise —sejam elas sociais, políticas, econômicas ou ideológicas—, ocorridas desde o fim da Guerra Fria. Isto porque, todos os regimes que ora enfrentam cerrada

¹ Universidade Federal Fluminense - Departamento de História

oposição interna e internacional foram construídos nas décadas de cinquenta e sessenta dentro dos parâmetros da descolonização e da bipolaridade, mantendo intactas as estruturas políticas da «estabilidade» do poder das atuais elites que estão sendo desbancadas, processo ocorrido entre as décadas de sessenta e a de oitenta.

Assim, ao delimitarmos o campo de nossa análise temos em mente que a deterioração da vida social —aceleradas com a globalização da economia—, não foram acompanhadas por transformações na vida política local. Ou seja, não seguiram o caminho da América Latina, por exemplo, na adoção generalizada da democracia da sua vida política. Tal fato caracterizaria o surgimento de uma contradição entre a conformação das sociedades do mundo árabe-muçulmano (urbanização, transformações no processo produtivo, exclusão social, etc.) e as instituições políticas, que herdaram o nacionalismo, o anti-imperialismo, o «socialismo árabe», enfim, a perspectiva do desenvolvimentismo econômico na composição de suas políticas públicas.

Notamos que as dificuldades na identificação da natureza destes movimentos é produto da impossibilidade dos analistas em assumirem compromissos políticos tanto quanto a inexistência de clareza do que a situação do Oriente Médio representa nas lutas sociais do mundo contemporâneo. Escoradas no epíteto do «Oriente Médio», que carrega em seu interior um conjunto largo de estigmas e clichês sobre as sociedades não-ocidentais, forma-se uma pesada marca de incompreensão dos conflitos locais a partir de um esteriótipo «orientalista» formado pela percepção de que religião, etnias e tribalismos são suficientes para explicar o que se passa no norte da África e na Ásia ocidental desde janeiro de 2011.

As manifestações populares que irromperam em janeiro de 2011 surpreenderam a opinião pública internacional. Esta tinha os regimes políticos no poder como estáveis e propensos a sobreviverem por muito tempo ainda. Tal o ineditismo do que está ocorrendo que várias categorias tradicionais para a sua explicação precisarão de uma readaptação para a sua aplicação no terreno inovador dos movimentos sociais que ora se desenrolam naquela região.

Chamar tais movimentos de «revolução» foi uma primeira reação quase que instintiva de muitos analistas, e também da mídia internacional, principal responsável pela denominação do evento de «primavera árabe». A tentação de comparar as massivas manifestações populares da Praça Tahir com outros fenômenos típicos da Europa no auge das lutas operárias dos séculos XIX e XX foi a avaliação de muitos. Apoiar-se nas tradições revolucionárias européias, que muito contribuíram para moldar as liberdades civis e os direitos sociais é, nesta perspectiva, um instrumento válido. Mas, por outro lado, notamos que muitos cientistas sociais e militantes políticos guardam reservas sobre o conteúdo revolucionário do que assistimos. A experiência lograda de mudança radical que parte da intelectualidade e da militância política vivenciou nos anos sessenta produziu ceticismo no uso de um conceito que parece vago nos dias atuais. Intitular o que estamos assistindo de «revolta», para estes setores, foi uma espécie de prevenção contra decepções futuras, um antídoto para não se desgastarem mais uma vez com uma frustrada «revolução». Evitariam com isto que os resultados finais dos movimentos sociais do Egito, Tunísia, Líbia, Síria, Iemen e Bahrein lograssem apenas a constituição de regimes democrático-burgueses, sem compromisso social e sem a reorientação da economia que os manifestantes tanto desejam.

Mesmo que concordando em parte com uma ou outra análise, temos presente que uma definição precisa do rótulo que pode ser adotado é mais uma aposta no futuro do que uma convicção firme das transformações políticas que certamente ocorrerão daqui por diante em todo o Oriente Médio. Se observarmos o título da nossa comunicação veremos que parti de um conjunto amplo de pressupostos. Em primeiro lugar, centrei no Egito um eixo de compreensão dos fatos a serem analisados. Ali encontraremos as bases sociais mais sólidas para aproximarmos de um processo do qual partimos do pressuposto que se assemelha a uma revolução. Mais especificamente, a presença de um vigoroso movimento operário e uma classe média favorece a formulação de um projeto político liberalizante. Tal como a Revolução Francesa, estabelecemos uma espécie de calendário social novo, o «ano zero», na esperança de que o processo político aberto em janeiro seja apenas o início de uma série longa de transformações produzidas pelas forças sociais que a partir de janeiro de 2011 passaram a ser pró-ativos no cenário político.

Se tivéssemos que comparar o que ora ocorre no Oriente Médio o faríamos com as Revoluções europeias de 1830. Nelas a oposição social e política ao Absolutismo — restaurado pelo Congresso de Viena (1815)—, irrompeu em vários países sem uma articulação prévia para a sua eclosão. Elas produziram um grande número de transformações políticas, sem que, no entanto, uma vitória expressiva fosse alcançada de imediato. Afastamo-nos, assim, de uma outra definição comum para o que estamos assistindo: a «primavera árabe», que se remete às revoluções de 1848.

As reformas neoliberais no Oriente Médio.

De uma forma geral, a riqueza trazida pelo petróleo introduz a falsa idéia de que a prosperidade material permeia as sociedades médio-orientais. Dentro desta falsa percepção (já que nem o petróleo é um distribuidor «natural» da renda e nem toda a região possui esta *commoditie*) pode-se desconsiderar a tessitura de sociedades que possuem graus muito precários de desenvolvimento econômico e social, fermento básico de muitas das lutas sociais.

Desde a sua formação enquanto Estados Nacionais, liberadas em primeiro lugar do Império Turco-Otomano e em seguida da divisão e controle efetivo dos novos países pelas potências coloniais, o mundo árabe-muçulmano viu-se defronte à forças internas e internacionais que condicionaram sobremaneira a evolução da sua economia e da sua vida política. Marcadas, assim, pela instabilidade política e pelo subdesenvolvimento econômico, muitos dos regimes que ora se defrontam com cerrada oposição interna foram formados num ambiente de reação ao neocolonialismo que alimentava a divisão política étnica/religiosa/tribal e dificultava a formulação de projetos de desenvolvimento econômico.

Os regimes políticos que se contrapuseram à esta situação foram balizados pelas denominações de «socialismo árabe», ou pelo «nacionalismo árabe», produziram, na primeira fase em que ficaram no poder, políticas que, de um lado buscavam o desenvolvimento e de outro a atenuação dos conflitos políticos que ameaçavam a unidade nacional. Podemos dizer que tais políticas eram similares (em termos de orientação mais geral) ao que se procurava fazer na América Latina. Além da abundância do petróleo como *commoditie* exportável (inexistente em grande quantidade àquela altura

neste lado do Atlântico), os efeitos práticos das políticas econômicas e sociais desenvolvimentistas foi o de sustentar a unidade dos Estados Nacionais para além das divisões do seu tecido social acima elucidadas. Assim, todos os regimes ditatoriais que ora se vêm confrontados são produtos de um contexto internacional próprio, onde a reprodução de políticas públicas desenvolvimentistas foi capaz de amalgamar (sem necessariamente resolver) as diferenças no interior dos Estados Nacionais as divergências entre setores sociais diversos e que expressavam seus interesses através da religião, da etnia ou de nacionalidades.

O mundo árabe-muçulmano não participou, tal como a América Latina, parte da Ásia e o Leste Europeu, da «terceira onda» democratizante da década de oitenta. O rigor do controle político e das restrições das liberdades públicas continuaram, ou em muitos casos até se ampliaram, produzindo um caso único de conjugação de aplicação de políticas neoliberais e regime político ditatorial. Sendo assim, e é este o ponto que desejamos desenvolver como um dos explicadores da atual situação política no Oriente Médio, tais regimes que foram numa primeira fase desenvolvimentistas transformaram-se em liberais. Aplicaram sem tréguas toda a agenda do neoliberalismo, criando, com isso, inúmeras novas situações que no longo prazo estão sendo incapazes de controlar, já que as reformas neoliberais não significaram (apenas num primeiro momento) incapacidade de controlar todas as tensões sociais.

Desta forma, face à inviabilidade de sustentação do desenvolvimentismo, tal como nas décadas de cinquenta a setenta, a nova estrutura econômica internacional acabou por propiciar para os grupos que estavam no poder um novo instrumento de barganha para perpetuarem-se como governantes. Segundo Laura Guazzone e Daniela Pioppi:

Economic liberalization measures have been used mainly by incumbent elites as a strategic tool for restructuring external relations (e.g. negotiating external rents or reorienting international trade) and redistributing internal resources (e.g. coopting new social groups and excluding others). For instance, privatization policies in Morocco, Egypt and Jordan — just to name a few— have resulted in a shift in patronage networks and the formation of new crony capitalists, rather than in the creation of competitive markets. At the same time, the reduction in state budgets and the decline of social services have resulted in the growing marginalization of a large part of the population (Guazzone y Pioppi, 2009 11-12).

Nossa hipótese de trabalho, nesta direção, é a de que uma «engenharia social», com fortes implicações políticas, foi implementada em meados dos anos oitenta, produzindo além de a renovação material das economias nacionais exigida pela agenda neoliberal (privatização, flexibilização dos mercados, etc.) também uma desestruturação do tecido social, que se refletiu na decomposição das estruturas políticas e sociais nacionais produzidas na fase desenvolvimentista. Acresce-se a isto a manutenção de um vasto aparato de segurança e a elevada taxa de desemprego, que se transformaram, em 2011, nas fagulhas que provocaram as revoltas. Assim, constatamos, o aparelho de Estado se reformou bem menos do que a sociedade civil, criando (ou aprofundando) uma clivagem ainda maior do que existia até então entre os governantes e os governados provocando o ressurgimento com vigor da linguagem política de grupos sectários. Estes, a partir da

deterioração das condições da vida social, produziram novas identidades políticas sem necessariamente recorrer às referências democráticas gerais existentes desde após a 2a. Guerra Mundial.

Também devem ser considerados para a eclosão da crise social, conjunturalmente, elementos novos que se desenvolveram desde a implantação da agenda liberal. Citamos aqui, como exemplos, a crise econômica mundial de 2008 (Crise da Subprime) e uma local, a seca na Síria (entre 2006 e 2010). Ambas contribuíram sobremaneira para agravar o quadro de deterioração da vida social.

Por uma «agenda» de análise para as revoluções do Oriente Médio

Propomos uma agenda teórica para a compreensão do que está ocorrendo. Sendo ou não uma revolução, uma revolta com conteúdo estritamente político liberal contra regimes ditatoriais, uma manipulação das forças ocidentais para eliminar governantes indesejáveis, um descontentamento da juventude, etc., o que importa é que os movimentos sociais que estão ocorrendo em países relativamente distantes dos paradigmas que se pretendem aplicar à vida política local estão articulados a um mesmo contexto. Egito, Líbia, Tunísia, Síria, Iemen e Bahrein, e mesmo em países onde apenas existe a possibilidade da irrupção dos movimentos sociais similares, estão todos envolvidos numa dinâmica econômica, política, social e ideológica. Compreender as causas desta irrupção, mais do que criar um rótulo para o fenômeno, é questão vital. Nosso intuito é o de participar analiticamente do esforço de compreensão de um movimento social de certa forma inovador, e não se deixar levar pelo ceticismo epistemológico. Para tal nos dispomos a formatar uma «agenda» de elementos que podem ser alinhados para uma reflexão sobre o Oriente Médio contemporâneo. Mais do que procurar respostas imediatas, propomos alinhar elementos úteis para a formulação de pontos que articulem entre si os movimentos sociais, fugindo de clichês pré- estabelecidos, como o petróleo, a religião, a interferência dos EUA, a inviabilidade daquelas sociedades em adotar a democracia, o papel secundário da mulher na sociedade, o combate (ou apoio) ao terrorismo, etc.

O «eros effect» no Oriente Médio

Desenvolvida pelo Professor George Katsiaficas, o conceito de «eros effect» é um instrumento conceitual importante para se caracterizar o quadro do mundo árabe- muçulmano desde janeiro de 2011. Sua experiência de pesquisa, estudando as diversas transições democráticas na Ásia na década de oitenta, indica que fenômenos de convulsão política e social podem ocorrer simultaneamente numa vasta região, sem haver laços materiais ou articulações políticas entre todos os casos. Surgida na perspectiva das revoltas populares dos anos sessenta e setenta, a postulação inicial do autor é a da «transformation of self — interest into species— interest» como sendo «the essential dimension of the eros effect»(Katsiaficas, 2012:8). Tal temática, muito cara para a sociologia dos movimentos sociais, como ressalta o autor em seu artigo, revela «the transcendental qualities of social movements, to what occurs in moments of suddenly popular social upheavals which dramatically transform established social orders» (Katsiaficas, 2012:1).

Mas, o que nos interessa de perto, é a sua universalização, para além de uma única

manifestação coletiva local, um «spillover of mobilizations» (Katsiaficas, 2012:1) que obtém sucesso em mobilizar de forma similar inúmeras sociedades nacionais. Esta situação é assim definida pelo autor:

Rapid and unanticipated political change is increasingly a fact of life in the 21st century. In the past 50 years, high-tech media have united the planet as never before, and people have realized the power of synchronous popular actions to overturn governments. By occupying public space without anyone telling them to do so, people have mobilized revolts that spread from one city to another and from country to country. The first such instance of spillover of mobilizations into a global uprising occurred in 1968. After years of research into that period, as I pulled together my empirical studies, I was stunned when I comprehended the spontaneous spread of revolutionary aspirations in a chain reaction of occupations of public space —the sudden entry into history of millions of ordinary people who acted in a unified fashion, intuitively believing that they could change the direction of their society. From these case studies, I uncovered the «eros effect,» moments in history when universal interests become generalized at the same time as the dominant values of society are negated and long— entrenched rulers forced from office.» (Katsiaficas, 2012:1)

Finalmente, acompanhando ainda Katsiaficas, o movimento de «eros effect» no mundo árabe-muçulmano deve ser visto no interior das manifestações do fenômeno ocorridas anteriormente, que se iniciaram nas revoltas de Maio de 1968. Para o autor é um equívoco ter uma leitura «paroquial» do fenômeno atual.

A crise do islã político

O «islã político» é uma categoria básica para a análise da política no mundo árabe-muçulmano. Segundo a definição de um especialista: «o Islã político defende uma orientação da sociedade para que ela se transforme, educando-o dentro de um processo de islamização completa, em que não há a distinção entre o espaço secular e o religioso» (Metzger 2008: 36). Recentemente Paulo Gabriel Hilu da Rocha Pinto em obra didática sobre a História e evolução da religião islâmica (Pinto, 2010) demonstrou os caminhos pelos quais o islã político está se esvaziando. Depois de cerca de um quarto de século do que foi o seu auge (entre 1979 e 2001), esta cultura política não viabilizou uma consorciação supra-nacional (pan-islamismo ou uma «internacional islâmica») que revertesse a supremacia ocidental no interior dos próprios países árabe-muçulmanos. O autor demonstra o esvaziamento da instrumentalização da religião como forma de intervenção política, que se manifesta de inúmeras formas, entre elas: *a*) a ampliação da base social (da militância restrita de setores médios urbanos para a população como um todo), através da prestação de serviços sociais públicos prestados por organizações islâmicas; *b*) transposição das preocupações religiosas da política para o campo moral; *c*) a alfabetização propiciou a possibilidade da leitura de textos religiosos sem a intermediação de intérpretes privilegiados; *d*) transformação da religiosidade popular, que passou a se apropriar a mensagem religiosa em função de necessidades políticas concretas; *e*) a crise do papel do poder público enquanto provedor de bens materiais e

simbólicos, fenômeno trazido pelas reformas neoliberais dos anos noventa, tornando sem sentido a luta pela conquista do poder do Estado.

O autor adverte:

«(o) «islã político» não está desaparecendo, mas se transformando, tornando-se pragmático. Participam do processo eleitoral como partidos políticos, também apoiando a democracia (ex.: Indonésia). O islamismo não comparece agora como um fim em si mesmo, mas como um «idioma cultural» que articula a religião com a política «em um quadro simbólico compartilhado, assim como a construção de relações de confiança nas estruturas e nos atores partidários (Pinto, 2010: 175).

O processo político contemporâneo no Oriente Médio pode ser visto, antes de tudo, como a constatação de que a crise do «islã político» está em marcha. Mas como ele ocorre em apenas cinco países (Líbia, Tunísia, Egito, Bahrein e Síria) o que nos leva à formulação das seguintes questões para a composição da nossa agenda: *a)* O atual ciclo de revoltas seria o suficiente para quebrar os tradicionais preconceitos que existem sobre o Oriente Médio? *b)* Envolvidos sempre em regimes ditatoriais, e com uma eterna desconfiança de que o sucesso e a permanência da Revolução Iraniana (1979) criou em torno da idéia de «revolução», estaríamos diante de uma ruptura com os mitos sobre a incapacidade que o mundo árabe-muçulmano teria em adotar a democracia ocidental? *d)* A «primavera árabe» será forte o suficiente para quebrar os pré-conceitos difundidos após o 11 de setembro? *c)* Estaria o «orientalismo» estabelecido como base de análise por Edward Said superado?

Uma análise de qual será o futuro político do Oriente Médio dependerá de quanto as sociedades ora em convulsão forem capazes de responder com precisão à movimentação dos diversos grupos de interesse em função da afirmação da institucionalidade do Estado e da sociedade civil que, tal como já comparamos, em 1830, sofreu avanços e revezes, mas suportou uma transformação duradoura para a sociedade européia. Ou seja, o saldo final das revoluções contemporâneas do Oriente Médio serão tanto consistentes no longo prazo como «incompletas» no curto prazo, pois muito dos conteúdos de «contra-revolução» já começam a ser fazer presentes.

Nossa convicção é de que o Egito é um «eixo imaginário» de toda a complexidade das transformações ora em marcha. Este país com pouco mais de 80 milhões de habitantes é o único a possuir uma classe operária que ao longo de mais de uma década construiu uma forma de atuação (ilegal) que perpassou continuamente as limitações impostas à liberdade organizativa dos trabalhadores. Estes construíram um efetivo poder popular que logrou derrubar o regime político dos elos que ligam a realidade do mundo árabe-muçulmano com as do sistema internacional. Após inúmeros atos de insubordinação cívica do mundo do trabalho² a insatisfação ultrapassou o «sindicalismo social», alcançando as classes médias urbanas, o que potencializou a oposição ao regime de Hosni Mubarak. Daí o «eros effect» ganhar sentido neste ambiente social e politicamente complexo.

² Referimo-nos aqui à ocorrência de cerca de 3.300 greves nos últimos dez anos. Fonte: Beinim, Joel (2010).

Tal situação nos remete ao ponto fulcral da crise de dominação política que as revoluções expuseram. Diríamos que a principal consideração a ser feita é a necessidade da compreensão de uma transformação social trazida pela desarticulação de indústrias e um projeto desenvolvimentista que era triunfante no momento da implantação dos regimes políticos que ora entram em crise. Tal crise (política) ocorre duas décadas depois de as condições materiais que levaram ao seu surgimento terem se esgotado. Desde então o contexto que moldou a instauração destes regimes alterou-se: a descolonização foi triunfante; a Guerra Fria encerrou-se; o terceiro-mundismo enquanto um projeto político focado na alteração da correlação de forças no sistema internacional foi esvaziado; o desenvolvimento econômico não é mais uma alternativa. Surgiram em seu lugar a globalização, a governabilidade, a força do mercado auto-regulatório, a temática da sociedade pós-industrial, a agenda pós-moderna, etc. Todas estas novas categorias encontram eco muito restrito nos governos instalados no Oriente Médio, incapazes de administrar esta nova conjuntura a não ser pelo recurso da força. Mas o que gostaríamos de ressaltar nesta proposta de análise é o fato de que uma novíssima forma de gestão da vida social vem sendo desenvolvida, tornando invariavelmente os regimes políticos do Oriente Médio defasados.

Por uma «sociologia das emergências» das Revoluções árabes

Boaventura de Sousa Santos demarca uma problemática importante para a compreensão epistemológica de tensões sociais que podem ser encontradas nas causas da revolução árabe de 2011. Sua análise, compatível com o campo do conhecimento dos «estudos pós-coloniais», preocupa-se em discernir o que é ainda, em um sistema internacional formado por Estados soberanos, produto da negação da liberdade alcançada pelo processo de descolonização. Para o autor existe um déficit epistemológico nas sociedades saídas da colonização, produzido e reproduzido em função de uma clivagem —uma «linha»— (Santos, 2010: 34) à princípio intransponível entre dois mundos: a ex-metrópole e a ex-colônia. Cria-se, então, o «pensamento abissal» (Santos, 2010: 35), que produz uma «disputa epistemológica moderna entre as formas científicas e não-científicas de verdade» (Santos, 2010: 33). Sendo assim, junto com tradicionais diferenças econômicas centro-periferia, agora surge uma «injustiça cognitiva global». Estas «cicatrices coloniais» (BK) estão vivas e condicionando a vida social e política das ex-colônias num processo definido pelo autor como sendo «o regresso do colonizador» (Santos, 2010: 33), produzido por «uma nova forma de governo indireto» que surge da seguinte maneira:

Emerge em muitas situações quando o Estado se retira da regulação social e os serviços públicos são privatizados. Poderosos atores não-estatais adquirem desta forma controle sobre as vidas e o bem-estar de vastas populações, quer seja o controle dos cuidados de saúde, da terra, da água potável, das sementes, das florestas ou da qualidade ambiental. A obrigação política que ligava o sujeito de direito ao *Rechtstaat*, o Estado constitucional moderno, que tem prevalecido deste lado da linha, está a ser substituída por obrigações contratuais privadas e despolitizadas nas quais a parte mais fraca se encontra mais ou menos à mercê da parte mais forte (Santos, 2010: 45).

Tal situação política possui uma «cartografia» própria, desdobrando-se em: a) «apartheid social», b) o «fascismo contratual» e c) o «fascismo territorial». A partir de então, conclui Boaventura Santos, é provável que a democracia política formal não possa evitar o «fascismo social» causado por «uma cartografia moderna dual: a cartografia jurídica e a cartografia epistemológica» (Santos, 2010: 38).

Boaventura de Sousa Santos aponta para a necessidade da compreensão da «sociologia das emergências» (Santos, 2010: 50) como forma de compreensão das fragmentárias práticas, redes, iniciativas e organização de movimentos sociais em luta contra a exclusão social e a pobreza. Assim, concluindo, cremos que está embutida no «cosmopolitismo subalterno» (Santos, 2010: 50) a chave da compreensão da Revolução árabe que apenas iniciou-se em janeiro de 2011. Segundo o autor:

A novidade do cosmopolitismo subalterno reside, acima de tudo, em ter um profundo sentido de incompletude, sem contudo ambicionar a completude. Por um lado, defende que a compreensão do mundo excede largamente a compreensão ocidental do mundo e, portanto, a nossa compreensão da globalização é muito menos global que a própria globalização. Por outro lado, defende que quanto mais compreensões não-ocidentais forem identificadas mais evidente se tornará o fato de que muitas outras continuam por identificar e que as compreensões híbridas, que misturam componentes ocidentais e não-ocidentais, são virtualmente infinitas. O pensamento pós-abissal parte da idéia de que a diversidade do mundo é inesgotável e que esta diversidade continua desprovida de uma epistemologia adequada. Por outras palavras, a diversidade epistemológica do mundo continua por construir.» (Santos, 2010: 51)

*Conclusão. A crise da «solidariedade orgânica»
como fator explicador da «Primavera Árabe»*

Propomos, como conclusão inicial para a compreensão da eclosão da crise no mundo árabe-muçulmano a partir de janeiro de 2011, uma forma de interpretação destes movimentos sociais não vinculada aos «comportamentos» das massas mas às bases materiais de reprodução da vida social. Emile Durkheim fornece elementos que, dada as circunstâncias atuais, merecem ser considerados para estabelecermos as formas pelas quais as manifestações no Cairo e em outras localidades serão compreendidas.

Sua pertinência, propomos, não se faz pela adesão deste autor ao seu ideário, e nem ao do autor clássico à elaboração pelo autor de elementos intencionais para a formulação da agenda política contemporânea. Deve-se considerar que a compreensão de que, dadas as condições materiais degradadas com que os diversos regimes do mundo árabe-muçulmano expuseram a classe trabalhadora e diversos outros setores vulneráveis economicamente (setores médios urbanos, mulheres, camponeses, etc.) após o advento e implementação das políticas neoliberais, não lhes restou outra coisa senão estabelecer laços com a «solidariedade orgânica» nos termos durkheimianos. Tais regimes não ficaram expostos às forças políticas distintas do que ocorrem nas democracias periféricas da América Latina, África ou mesmo em países vizinhos onde a crise política é mais aguda, como a Turquia. A diferença que ocorre entre os casos democráticos e os não democráticos é que aqueles obtiveram sucesso na recomposição das políticas

públicas na clave da organicidade que Durkheim anteviu em seus trabalhos.

Sua propositura de uma forma superior de organização social, típica das sociedades industriais, percebeu que para a reprodução de uma sociedade faz-se necessário a elaboração de normas básicas, meios materiais e instituições para a sua reprodução. A «solidariedade orgânica» transformou-se, assim, no único balizamento das sociedades, face ao desabamento de políticas públicas e da proteção social que se tinham como universais na fase anterior. Tal adesão foi produzida pela perda de referências sociais (que antes existiam, sob a forma de «socialismo», «nacionalismo», «desenvolvimento», «welfare state», etc.), mas que foram intencionalmente abolidas a partir dos anos noventa das agendas de política econômica e social.

Assim, concluímos, inconscientemente a «solidariedade orgânica» transformou-se na forma de reprodução da força de trabalho e que, em nosso entendimento, não foi compreendido pelas classes dirigentes dos países que enfrentam revoltas populares.

Bibliografia

- Beinin, Joel (2010) *The Struggle for Worker Rights in Egypt*, Washington, DC: Solidarity Center; Arabic edition, Cairo.
- Guazzone, Laura e Pioppi, Daniela (2009) *The Arab State and Neo- Liberal Globalization. The Restructuring of State Power in the Middle East*. Londres, Ithaca.
- Katsiaficas, George (2012) «The Eros Effect Comes to Cairo». In: <http://www.eroseffect.com/articles/People%20Power%20in%20Cairo.htm>. Consultado em 20/8/2012.
- Katsiaficas, George N. (2012) *The Eros Effect* In: <http://www.eroseffect.com/articles/eroseffectpaper.PDF> (Consultado em 20/8/2012).
- Metzger, Fábio (2008) *Pluralismo x Radicalismo: a integração do Islã Político em algumas sociedades muçulmanas. Os casos de Egito, Turquia e Argélia*. São Paulo, Dissertação de Mestrado, USP — Departamento de História — FFLCH.
- Pinto, Paulo Hilu da Costa (2010) *Islã: Religião e Civilização. Uma abordagem antropológica*. Aparecida, Editora Santuário.
- Santos, Boaventura de Sousa (2010) «Para além do pensamento abissal: das linhas globais a uma ecologia de saberes.» In Santos, B. S. e Meneses, M. de P. *Epistemologias do Sul*. São Paulo, Cortez Editora.

II

América Latina ante la crisis global

América Latina ante la actual arquitectura económica internacional

*Jaime Estay**

Presentación

En el presente texto, la intención es hacer una breve revisión del desenvolvimiento de la crisis mundial durante el periodo reciente, identificando tanto los principales ámbitos y espacios en que ella ha estado concentrando sus efectos, y ubicando en ese contexto la situación de América Latina.

Para ello, en un primer apartado se muestran algunas de las principales expresiones recientes de la crisis global, incluyendo los acuerdos que frente a ella se han tomado en la última reunión del G20, para revisar en el segundo apartado el comportamiento reciente de las economías latinoamericanas, y los impactos presentes y esperados de la crisis sobre ellas.

La continuidad de la crisis mundial y la concentración de sus efectos en Europa

Como punto general de arranque, cabe tener presente que la crisis económica se ha acompañado tanto de una agudización del deterioro ambiental, en particular asociada a los impactos del cambio climático —con muy escasos niveles respecto de las estrategias y acciones para enfrentarlos y del necesario reemplazo del Protocolo de Kioto por compromisos más ambiciosos—, como del desenvolvimiento de la crisis alimentaria que según la ONU impacta a unos 1,200 millones de personas y que ha venido golpeando con mucha fuerza al cuerno de África,¹ y en cuya generación han influido distintos factores, que abarcan desde las peores sequías en 60 años y el cambio de producción de grandes extensiones agrícolas desde los alimentos hacia los biocombustibles, hasta la especulación en los mercados financieros con el precio de los alimentos.

Si a lo anterior se suma lo ocurrido en marzo de 2011 en la planta nuclear de Fukushima, y las interrogantes que con ello se reafirman respecto del uso de la energía nuclear y, más en general, acerca de los rumbos que debería seguir la ya impostergable búsqueda de un nuevo patrón energético mundial, no resulta exagerado identificar al escenario mundial actual como uno de múltiples crisis, o de una crisis global que, por su alcance y magnitud es mucho más que económica.

* Profesor-investigador en la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de Puebla, México.

¹ Como parte de la crisis alimentaria, el 20 de julio de 2011 la ONU declaró oficialmente una situación de hambruna en el sur de Somalia, referida a dos regiones a las cuales después se agregaron otras cuatro. La misma ONU declaró el fin de esa hambruna en febrero de 2012, si bien con la advertencia de que más de dos millones de personas siguen necesitando ayuda urgente.

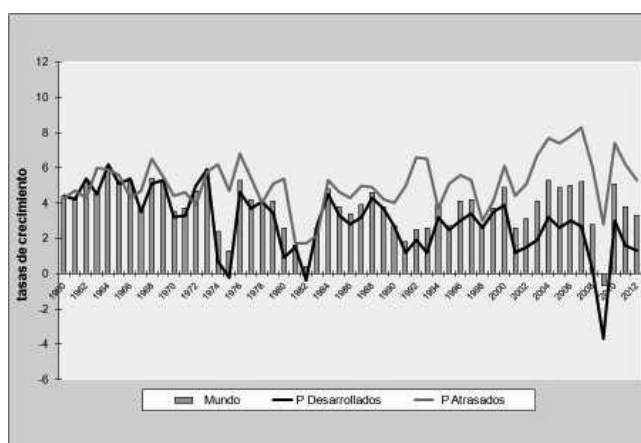
En el ámbito propiamente económico, resulta evidente que se está ante un profundo quiebre del funcionamiento sistémico, cuya gravedad por sí sola pone en cuestión a lo sustancial de los patrones de desenvolvimiento y de las estrategias presentes al menos desde los años ochenta en adelante, aunque según argumentaremos dicha gravedad está lejos de ser asumida y procesada a través de las acciones que se han venido acordando para hacer frente al deterioro.

Respecto la fuerza que ha alcanzado la crisis económica que estalló en 2008, para una ubicación general de lo sucedido se presenta el gráfico 1, en el cual están las tasas anuales de crecimiento de la producción global de las últimas cinco décadas, para el promedio mundial, los «Países Desarrollados» y los «Países Atrasados» (considerando, dentro de éstos, a las llamadas «Economías en Transición»).

En dicho gráfico, se observa que el deterioro presente desde 2008 y sobre todo en el año 2009, es con mucho el más grave de los últimos cincuenta años —en realidad, el más grave desde la Gran Depresión de la década de los treinta del siglo pasado— a tal punto que para ese año el producto mundial por primera vez en más de medio siglo tuvo una caída absoluta, y el PIB de los países desarrollados disminuyó en casi 4%, caída esta que es incluso mayor a la de 3% que tuvo América Latina en 1982, y que fue el punto más bajo en el deterioro de los años ochenta en la región.

Así también, en el mismo gráfico se ve que el deterioro presente desde 2008 ha impactado de manera menos severa a los países atrasados, de tal manera que en 2009 el promedio de ellos tuvo un crecimiento de casi 3%, situación esta en la que —según información de la misma fuente del gráfico 1— influyó el crecimiento superior al 9% que en ese año tuvo la economía China. En lo que respecta a América Latina y el Caribe, según esa misma fuente en 2009 se dio una caída cercana al 2% en el PIB regional, la cual estuvo fuertemente influida por crecimientos negativos en algunas economías centroamericanas y caribeñas, así como por la disminución del PIB en más

GRÁFICO 1
COMPORTAMIENTO ANUAL DEL PIB



Fuente: FMI, *Perspectivas de la Economía Mundial*, varios números.

de 6% que se dio en ese año en la economía mexicana.

Así también, en el gráfico se observa que luego de la recuperación parcial que en el año 2010 siguió a la profunda caída de 2009, a lo largo de 2011 y 2012 se han mantenido las señales de deterioro económico global. Durante 2012, en particular, luego de que en el primer trimestre hubo una leve mejoría de la situación económica, durante los meses siguientes ella se revirtió, de tal manera que los balances más recientes de distintos organismos dan cuenta del actual deterioro, y del cambio que él supone respecto de los primeros meses del año.

Ese cambio de situación a lo largo de 2012, queda claramente de manifiesto, por ejemplo, si se comparan los siguientes párrafos iniciales de los tres informes más recientes de las *Perspectivas de la Economía Mundial* del FMI, correspondientes a las ediciones de abril, julio y octubre de ese año:

Las perspectivas mundiales están mejorando gradualmente tras el fuerte revés que sufrieron en 2011, pero los riesgos a la baja siguen siendo elevados. La mejora de la actividad en Estados Unidos durante el segundo semestre de 2011 y la adopción de políticas más apropiadas en la zona del euro en respuesta a la agudización de la crisis económica han reducido la amenaza de una abrupta desaceleración mundial. Por lo tanto, es probable que en las principales economías avanzadas se reinicie una recuperación débil, y se prevé que en la mayoría de las economías emergentes y en desarrollo la actividad seguirá siendo relativamente sólida. (FMI, 2012a: XV).

En los tres últimos meses, la recuperación mundial —que ya de por sí no era sólida— dio algunos indicios de debilitarse más. Las tensiones en los mercados financieros y en las entidades soberanas de la periferia de la zona del euro recrudecieron, aproximándose a los niveles de fines de 2011. En una serie de grandes economías de mercados emergentes, el crecimiento ha sido inferior al previsto. (FMI, 2012b: 5).

La economía mundial se ha deteriorado más desde la publicación de la actualización de julio de 2012 de *Perspectivas de la Economía Mundial*, y las proyecciones de crecimiento se han revisado a la baja. Se estima que ahora los riesgos a la baja son mayores que los señalados en los informes WEO de abril de 2012 y septiembre de 2011. Una interrogante clave es si la economía mundial está sólo atravesando una etapa de turbulencia adicional dentro de lo que siempre se había previsto que sería una recuperación lenta y accidentada, o si la actual desaceleración tiene un componente más duradero. (FMI, 2012c: 1).

El mismo FMI, en su *Informe sobre la estabilidad financiera mundial*, de octubre de 2012, describe el cambio de situación en los siguientes términos:

El análisis publicado en este *Informe sobre la estabilidad financiera mundial* muestra que, a pesar de que recientemente la evolución de los mercados financieros ha sido favorable, los riesgos para la estabilidad financiera se han recrudecido desde la edición de abril de 2012 del informe, como lo demuestra el hecho de que la confianza en el sistema financiero mundial es muy frágil en este momento.

Por su parte, en el *Informe Anual* del Banco de Pagos Internacionales publicado en junio de 2012, los siguientes párrafos dan cuenta de la acentuación reciente del deterioro:

En las economías avanzadas, los primeros meses de 2011 parecían augurar el principio de una recuperación autosostenible, pero resultó ser un espejismo. En 2012 parece repetirse el mismo patrón, y las señales tempranas de solidez están desvaneciéndose progresivamente. (BPI, 2012: IX).

Han pasado cinco años desde el estallido de la crisis financiera y sin embargo el desequilibrio de la economía mundial persiste e incluso parece agravarse por la interacción de las debilidades aún presentes. (BPI, 2012: 1).

[...] el crecimiento económico sostenible no acabó de afianzarse, y la actividad económica cayó en el segundo trimestre. En abril y mayo, una batería de indicadores económicos peores de lo esperado en Estados Unidos coincidió con una nueva ralentización de la creación de empleo. En China, los indicadores de actividad se debilitaron de forma significativa a partir de 2012, si bien esta ralentización fue en parte como resultado de las medidas adoptadas para reconducir su crecimiento hacia niveles más sostenibles. El crecimiento de la economía también se debilitó con fuerza en Brasil y la India, en especial en los sectores agrícola y manufacturero. En la zona del euro, el crecimiento pareció contraerse de nuevo en el segundo trimestre de 2012. (BPI, 2012: 22).

Ese cambio de situación, entre otras cosas ha significado cifras a la baja en el crecimiento de la producción, y pronósticos cada vez más pesimistas respecto de lo ocurrirá con dicho crecimiento en 2013. Para el caso de Europa, en donde se han concentrado los impactos de la crisis, tanto el FMI en su informe *Perspectivas de la Economía Mundial* de octubre de 2012, como la Comisión Europea en su informe *European Economic Forecast* de noviembre de 2012, coinciden en asignar una caída de 0.4% del PIB en 2012 y un crecimiento apenas superior a cero en 2013 para la Zona Euro, con disminuciones de 6% en 2012 y de 4% en 2013 para Grecia, de 3% en 2012 para Portugal y de más de 2% para Italia en ese mismo año.

En esas dos fuentes, las proyecciones son que, de las 17 economías de la Zona Euro, ocho tendrán crecimiento negativo en 2012 y 6 en 2013, y a todo ello habría que agregar estimaciones de poco más de 2% de crecimiento del PIB de Estados Unidos para esos dos años y disminuciones del crecimiento de la economía de China, el cual según la Comisión Europea pasaría de 9.2% en 2011 a 7.7% en 2012 y 2013.

En suma, y como síntesis de la situación económica actual y del muy probable escenario de deterioro profundo que prevalecerá en los próximos años, interesa destacar que en el «Resumen Ejecutivo» del Informe de las Naciones Unidas *Situación y perspectivas de la Economía Mundial 2013*, publicado en enero de este año, bajo el apartado inicial titulado *La economía mundial está al borde de otra gran recesión*, se presenta el siguiente balance (UN/DESA, 2013: 1):

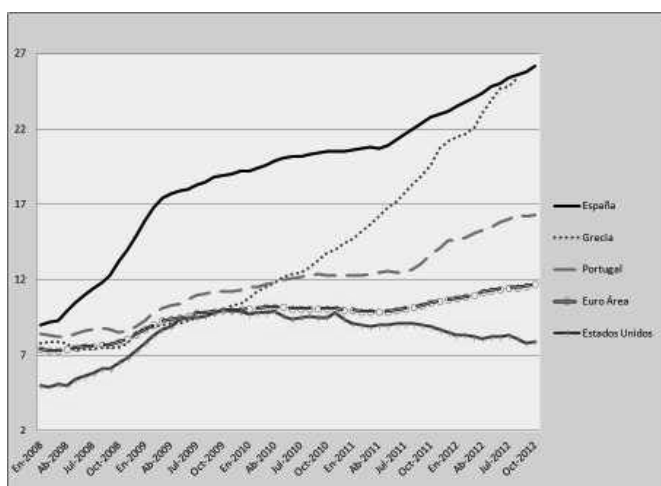
[...] la economía mundial se debilitó considerablemente durante el 2012. Un número creciente de países desarrollados, especialmente en Europa, han recaído nuevamente en recesión, mientras que otros, agobiados por los problemas de su deuda soberana, la han profundizado. Es así que muchos países desarrollados se encuentran atrapados en una espiral negativa caracterizada por alto desempleo y débil demanda agregada, compuesta por austeridad fiscal, elevada carga de deuda pública y fragilidad financiera.

Los problemas económicos de los países desarrollados están afectando a los países en desarrollo y a las economías en transición a través de una menor demanda por sus exportaciones y mayor volatilidad en los flujos de capital y precios de materias primas. Sin embargo, las mayores economías en desarrollo están enfrentando también problemas domésticos, y en algunas de ellas (incluyendo China) se observan bajos niveles de inversión debido tanto a las restricciones de financiamiento en algunos sectores como al exceso de capacidad instalada en terceros países. [...] De esta manera, la perspectiva para los próximos dos años está caracterizada por la incertidumbre y los riesgos de una mayor desaceleración.

Y en la parte final de dicho Resumen Ejecutivo, al argumentar la necesidad de una nueva agenda «orientada hacia la creación de empleo y el crecimiento verde», se hace el siguiente pronóstico para el periodo 2013-2017:

Con las actuales políticas, y asumiendo que las condiciones en la zona euro no se deteriorarán aún más, el crecimiento del producto bruto mundial será, en el mejor de los casos, 3% por año en promedio, lejos de lo suficiente para enfrentar la crisis de empleo y reducir los ratios de deuda pública. (UN/DESA, 2013: 11).

GRÁFICO 2
TASAS DE DESEMPLEO



Fuente: OECD. Stat.

Tanto a nivel global, como en Europa, uno de los principales impactos de la crisis se ha dado en los incrementos del desempleo. Según se ve en el gráfico 2, en octubre de 2012 para la Zona Euro la tasa de desempleo llegó casi a 12%, con los casos extremos de España (26%) y Grecia (25%), a lo que se agrega que, según proyecciones de la Comisión Europea, para el conjunto de la Zona Euro dicha tasa alcanzará niveles incluso superiores al actual en 2013 y 2014.

En lo que respecta al desempleo en el conjunto de la economía mundial, en su más reciente Informe sobre el Trabajo en el Mundo, publicado en abril de 2012, la OIT presentó el siguiente balance del año 2011 (OIT, 2012a: VII):

Durante el año pasado, los mercados laborales se han visto afectados por la desaceleración del crecimiento mundial. Esto es aún más problemático, porque los mercados de trabajo no se habían recuperado totalmente de la crisis mundial que estalló en 2008: todavía hay un déficit de unos 50 millones de puestos de trabajo en comparación con la situación anterior a la crisis. Es poco probable que la economía mundial durante los próximos dos años crezca a un ritmo suficiente para cerrar el déficit de trabajo existente y dar empleo a los más de 80 millones de personas que se espera entrarán en el mercado laboral durante este período.

Y un mes después, en un documento preparado por la misma OIT y otros organismos internacionales para la reunión del G20 de junio de 2012, la situación del empleo en dicho grupo se planteó en los siguientes términos (OIT, OECD, FMI y Banco Mundial, 2012: 1):

A casi cuatro años desde el inicio de la crisis financiera y económica mundial, el desempleo y el subempleo siguen siendo obstinadamente elevados en muchos países del G20, y muchos trabajadores siguen atrapados en empleos con bajos salarios, a menudo informales, con escasa protección social. La creación de empleo ha sido anémica en muchos países, demasiado lenta para reabsorber totalmente la masa de desempleados y subempleados o, sobre todo en algunas economías emergentes, para mantener el ritmo de crecimiento de la fuerza laboral y las presiones de la migración rural-urbana.

Al respecto, cabe además agregar que el desempleo juvenil es particularmente grave. Según un informe de la OIT de mayo de 2012 dedicado al tema, las tasas de desempleo de mayores de 25 años son de 4.5% en 2011 y de 4.7% (proyectado) en 2012, en tanto que para el rango de 15 a 24 años dichas tasas son de 12.6% y 12.7%, respectivamente, a lo cual en el mismo informe se agrega lo siguiente: «Desalentados por las tasas de desempleo juvenil, muchos jóvenes han abandonado completamente la búsqueda de trabajo, o han decidido posponerla y permanecer dentro del sistema educativo. Si la tasa de desempleo es ajustada a partir de la deserción provocada por la crisis económica, la tasa mundial de desempleo juvenil aumentaría de 12.6 a 13.6%.» (OIT, 2012b: 7).

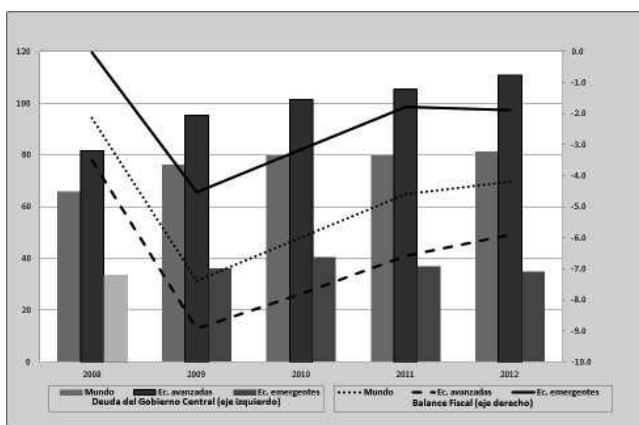
Otro componente importante de la crisis es el referido a los desequilibrios en las finanzas públicas; en el gráfico 3 se presentan cifras referidas al déficit fiscal y a la

deuda gubernamental. Por una parte, allí se observa el muy alto nivel que ambas variables, como porcentaje del PIB, han alcanzado para las «Economías avanzadas» así como los incrementos que allí se han dado a partir de 2008, a lo que cabría agregar que según la misma fuente del gráfico en esos países hay situaciones extremas, con déficit fiscales de casi 10% del PIB en Japón y superiores al 8% en Estados Unidos, el Reino Unido e Irlanda, y con niveles de deuda gubernamental equivalentes a más de 230% del PIB en Japón y a más de 160% en Grecia.

Por otra parte, en el gráfico se observan los menores niveles que ambas variables tienen para las economías emergentes, en comparación con las economías desarrolladas, así como el que la diferencia entre ambos grupos de países se ha ampliado en los últimos cuatro años, a tal punto que para 2012 el déficit fiscal de las economías avanzadas es más de tres veces superior al de las emergentes (5.9 vs 1.9% del PIB) y lo mismo ocurre con la deuda gubernamental (111 vs 35% del PIB).

Como es sabido, desde 2010 y sobre todo a lo largo de 2011 y 2012, se ha desenvuelto con mucha fuerza la llamada «crisis de deuda soberana» en el Área Euro, poniéndose en marcha mecanismos dirigidos a varios países de esa Área con dificultades para pagar la deuda pública, a través de Planes de Rescate que iniciaron en mayo de 2010 con Grecia y abarcaron después a Irlanda (noviembre de 2010), Portugal (mayo de 2011), un segundo Plan para Grecia en julio de 2011 y a España en julio de 2012. Dichos Planes, cuya definición y supervisión ha estado a cargo del FMI, la Comisión Europea y el Banco Central Europeo, desde su inicio han incluido la aplicación de Programas de Ajuste Macroeconómico con medidas tales como incremento de impuestos, congelación del sueldo y disminución de plantilla de los funcionarios públicos, reducción de las prestaciones por desempleo y de las pensiones más altas, privatización de empresas, recortes en sanidad y educación y paralización de grandes obras públicas, lo cual ha dado lugar tanto a cuestionamientos respecto al carácter contractivo de las medidas

GRÁFICO 3
BALANCE FISCAL Y DEUDA DEL GOBIERNO CENTRAL
(PORCENTAJE DEL PIB)



Fuente: FMI, Base de datos de *Monitor Fiscal*, octubre de 2012.

aplicadas, como a importantes manifestaciones de rechazo ante el impacto social que ellas están teniendo.

A lo anterior, se agrega la firma por parte del Consejo Europeo, en su reunión del 2 de marzo de 2012, del *Tratado de Estabilidad, Coordinación y Gobernanza en la Unión Económica y Monetaria*, conocido como *Pacto Fiscal*, cuya creación había sido acordada en la reunión del Consejo Europeo del 9 de diciembre de 2011.

Dicho Pacto Fiscal, que actualmente está en proceso de ratificación y se pretende que entre en vigor el 1 de enero de 2013, consta de un total de 16 artículos distribuidos en cinco títulos, de los cuales el más importante es el tercero, *Pacto Presupuestario*, en cuyo artículo 3 se establecen las siguientes normas:

a) la situación presupuestaria de las administraciones públicas de cada Parte Contratante será de equilibrio o de superávit;

b) la norma establecida en la letra a) se considerará respetada si el saldo estructural anual de las administraciones públicas alcanza el objetivo nacional específico a medio plazo, definido en el Pacto de Estabilidad y Crecimiento revisado, con un límite inferior de déficit estructural del 0.5% del producto interior bruto a precios de mercado. Las Partes Contratantes garantizarán la rápida convergencia hacia su respectivo objetivo a medio plazo. El calendario para lograr dicha convergencia lo propondrá la Comisión Europea tomando en consideración los riesgos específicos para la sostenibilidad de cada país. Los avances hacia el objetivo a medio plazo y su observancia serán objeto de una evaluación global que tome como referencia el saldo estructural e incluya un análisis del gasto excluidas las medidas discrecionales relativas a los ingresos, en consonancia con el Pacto de Estabilidad y Crecimiento revisado;

c) las Partes Contratantes podrán desviarse temporalmente de su objetivo a medio plazo respectivo o de la senda de ajuste hacia dicho objetivo únicamente en las circunstancias excepcionales definidas en el apartado 3, letra b);²

d) cuando la proporción entre la deuda pública y el producto interior bruto a precios de mercado esté muy por debajo del 60% y los riesgos para la sostenibilidad a largo plazo de las finanzas públicas sean bajos, el límite inferior del objetivo a medio plazo especificado en la letra b) podrá alcanzar un déficit estructural máximo del 1% del producto interior bruto a precios de mercado;

e) en el caso de que se observen desviaciones significativas del objetivo a medio plazo o de la senda de ajuste hacia dicho objetivo, se activará automáticamente un

² En el apartado 3, letra b del Pacto Fiscal, se establece que: «por ‘circunstancias excepcionales’ se entenderá aquel acontecimiento inusual que esté fuera del control de la Parte Contratante afectada y tenga una gran incidencia en la situación financiera de las administraciones públicas o aquellos períodos de grave recesión económica a tenor del Pacto de Estabilidad y Crecimiento revisado, siempre que la desviación temporal de la Parte Contratante afectada no ponga en peligro la sostenibilidad presupuestaria a medio plazo.»

mecanismo corrector. Este mecanismo incluirá la obligación de la Parte Contratante de que se trate de aplicar medidas para corregir las desviaciones en un plazo de tiempo determinado. (Consejo Europeo, 2012: 11 y 12).

Además de lo recién citado, el Tratado en su artículo 8 establece que si la Comisión Europea considera que un país está incumpliendo la norma de reducción del déficit, «el asunto será sometido al Tribunal de Justicia de la Unión Europea», lo cual también podrá ocurrir por iniciativa de cualquier Parte Contratante, y que «en ambos casos la sentencia del Tribunal de Justicia será vinculante para las partes en el procedimiento, que adoptarán las medidas necesarias para dar cumplimiento a la sentencia en el plazo que decida dicho Tribunal», con el agregado de que, si las medidas no son adoptadas, se podrán imponer sanciones pecuniarias, condenando al país correspondiente «al pago de una suma a tanto alzado o de una multa coercitiva adaptada a las circunstancias, que no excederá del 0.1% de su producto interior bruto». (Consejo Europeo, 2012: 16).

Dicho *Pacto Fiscal*, ha venido siendo objeto de severas críticas y manifestaciones de rechazo, por incorporar de manera permanente las normas arriba señaladas, por encima de cualquier posible decisión legislativa nacional que pretendiera cambiarlas, otorgando a la Comisión Europea un dominio directo sobre las políticas económicas estatales, lo que ha llevado a distintos grupos sociales a exigir que la adopción o no del Pacto se decida a través de referéndum.

En relación al *Pacto Fiscal* y a los Programas de Ajuste que se han venido aplicando, cabe tener presente que, si bien la llamada «crisis de deuda soberana» en la Zona Euro se ha transformado en objeto principal de preocupación, ello se ha acompañado de altos niveles de endeudamiento por parte de los restantes actores económicos, así como de las bajas tasas de crecimiento económico a las que ya se ha hecho referencia.

Respecto a esa prioridad asignada al ajuste fiscal en dichos países, interesa destacar que en el *Informe sobre Comercio y Desarrollo* 2011 de la UNCTAD, luego de analizar el tema se concluye lo siguiente:

La obsesión actual con el ajuste fiscal en muchos países es un error, ya que los riesgos de la lucha contra los síntomas del problema, es dejar las causas básicas sin cambios. En prácticamente todos los países, el déficit fiscal ha sido consecuencia de la crisis financiera mundial, y no una causa. Pocos países tuvieron grandes déficit fiscales antes de la crisis y, de hecho, algunos incluso tuvieron superávit. Los déficit fiscales de hoy son una consecuencia inevitable de los estabilizadores automáticos y las medidas destinadas a contrarrestar los efectos de la crisis, incluyendo la política de paquetes de estímulo que implicaron un aumento del gasto público, tasas impositivas más bajas y fondos públicos para rescatar instituciones financieras. Pruebas empíricas de distintos países y regiones demuestran que la crisis fue causada por cambios de fondo de la competitividad nacional y los desequilibrios del sector privado, que estaban estrechamente relacionados con un mal funcionamiento del sector financiero en los países desarrollados. Estas causas fundamentales no están siendo atendidas en el enfoque actual del ajuste fiscal en algunos países. (UNCTAD, 2011).

Y a continuación en ese mismo texto, se agrega:

Nosotros observamos que para el déficit fiscal y la deuda pública de hoy, la evidencia empírica muestra que a pesar de que estos constituyen una proporción relativamente elevada del PIB en algunas partes del mundo –especialmente en algunos de los países desarrollados– en muchos países no son grandes en términos históricos. Aún más significativamente, los datos muestran que en todas las regiones del mundo, los pagos de intereses sobre la deuda pública como porcentaje del PIB en 2010 fueron menores a lo que han sido en cualquier momento en los últimos 13 años. Con unas poquísimas excepciones, las tasas de interés han seguido siendo bajas, aunque el tamaño de la deuda pública ha aumentado. (UNCTAD, 2011: 52).

En el ámbito de las relaciones económicas internacionales, la continuidad de la crisis no sólo se ha acompañado con la ausencia de cambios en el orden internacional, a la que se hará referencia más adelante, sino que también se ha expresado en el comportamiento tanto del comercio internacional, como de los flujos de capital.

En lo que se refiere al comercio internacional, en el siguiente cuadro se entregan las tasas de crecimiento trimestral de dicho comercio para el trienio 2010-2012. Allí se observa el bajo crecimiento de las importaciones mundiales a lo largo del año 2011, el cual se acentúa en el siguiente año, de tal manera que en el segundo semestre de 2012 dicho crecimiento ha sido inferior al 2%, con el caso extremo de la Unión Europea que para fines de ese año completó cuatro trimestres consecutivos de disminución absoluta en el volumen de sus importaciones. En dicho cuadro, se observa también la violenta disminución en el ritmo de crecimiento de las importaciones chinas, las cuales alcanzaron un crecimiento de apenas cercano al 5% durante la mayor parte del año 2012.

En lo que respecta a los flujos de Inversión Extranjera Directa, la situación es notoriamente peor que para el comercio internacional. Según se ve en el cuadro 2, durante el año 2012 dichos flujos disminuyeron en más de 17% respecto del año anterior; y dicha caída estuvo claramente concentrada en los países desarrollados, tanto respecto de las salidas como de los ingresos de dicha inversión, destacando nuevamente la Unión Europea, para la cual las salidas de IED cayeron en casi 40% y los ingresos en casi 42%.

CUADRO 1
COMPORTAMIENTO TRIMESTRAL DE LAS IMPORTACIONES MUNDIALES
(TASAS DE CRECIMIENTO DEL VOLUMEN RESPECTO AL MISMO TRIMESTRE DEL AÑO ANTERIOR)

Trimestres	Mundo	Estados Unidos	Unión Europea	China
T1 2010	13.2	9.1	5.4	42.2
T2 2010	18.8	22.2	14.5	21.1
T3 2010	14.1	18.2	10.0	14.8
T4 2010	11.3	11.0	9.1	18.3
T1 2011	9.7	10.2	8.6	15.9
T2 2011	5.5	3.7	3.1	7.0
T3 2011	5.2	0.9	3.3	8.5
T4 2011	3.0	1.9	-2.1	8.3
T1 2012	3.1	3.2	-1.3	2.9
T2 2012	2.5	4.6	-2.9	6.5
T3 2012	1.1	2.0	-3.0	4.8
T4 2012	1.7	1.7	-2.1	5.3

Fuente: Base de Datos Estadísticos en línea de la UNCTAD, UNCTADSTAT.

Para concluir lo referido a la crisis mundial en el periodo reciente, interesa destacar que esa permanencia de la crisis y su muy segura continuidad para los próximos años, que ha venido siendo reconocida por distintos gobiernos y organismos internacionales, está estrechamente vinculada a lo limitado de las medidas que hasta ahora se han tomado en el ámbito multilateral para enfrentarla.

Como es sabido dichas medidas han sido discutidas y acordadas en el Grupo de los 20 (G20), el cual si bien implica una ampliación respecto del G7, y por tanto un reconocimiento de la mayor presencia global de algunos países —en particular los BRIC— dista mucho de abarcar al conjunto de países del mundo, a pesar del carácter global de la crisis. El G20 desde noviembre de 2008 comenzó a reunirse a nivel de jefes de Estado, habiendo celebrado siete cumbres desde ese entonces —en la tercera de las cuales se asignó explícitamente el rol de «foro principal de nuestra cooperación económica internacional»— y desde dicho Grupo no sólo se han ido coordinando las medidas de política económica interna de los países miembros frente a la crisis (que, por ese sólo hecho, se transforman en un cuasi mandato de medidas a tomar para los países no miembros), sino que también se han ido tomando acuerdos para ser aplicados por las Instituciones Financieras Internacionales (IFIs), e incluso se han dado «instrucciones» a la OMC para concluir «exitosamente» la Ronda de Doha, objetivo este último que no ha podido cumplirse por los graves conflictos que hasta la fecha persisten en las negociaciones de dicha Ronda.

De la más reciente de esas cumbres, que se llevó a efecto en Los Cabos, México, el 18 y 19 de junio de 2012, resultaron tres documentos principales: la *Declaración de líderes del G20*, el *Plan de acción de Los Cabos para el crecimiento y el empleo* y los *Compromisos de políticas de los miembros del G20*.

De esos tres documentos, interesa destacar brevemente lo referido a las prioridades

CUADRO 2
FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA 2010-2012
(MILES DE MILLONES DE DÓLARES Y PORCENTAJES)

	2010	2011	2012	Crecimiento 2012/2011 (%)
SALIDAS				
Mundo	1,504.9	1,678.0	1,391.0	-17.1
Países desarrollados	1,029.8	1,183.1	909.4	-23.1
- Estados Unidos	304.4	396.7	328.9	-17.1
- Unión Europea	497.8	536.5	323.1	-39.8
Países en desarrollo	413.2	422.1	426.1	1.0
- China	68.8	74.7	84.2	12.8
- América Latina y El Caribe	119.2	105.2	103.0	-2.0
INGRESOS				
Mundo	1,408.5	1,651.5	1,350.9	-18.2
Países desarrollados	696.4	820.0	560.7	-31.6
- Estados Unidos	197.9	226.9	167.6	-26.1
- Unión Europea	379.4	441.6	258.5	-41.5
Países en desarrollo	637.1	735.2	702.8	-4.4
- China	114.7	124.0	121.1	-2.3
- América Latina y El Caribe	189.9	249.4	243.9	-2.2

Fuente: Base de Datos Estadísticos en línea de la UNCTAD, UNCTADSTAT.

y a las medidas que se plasmaron en el Plan de Acción, dado que ello refleja el diagnóstico que los gobiernos participantes tiene respecto de la crisis mundial y de la etapa por la que ella está atravesando.

En lo que se refiere a las prioridades, en el texto del Plan se expone que (Líderes del G20, 2012).

Hemos acordado que, a la luz de lo que se percibe como los riesgos más significativos, nuestras acciones de política deberían centrarse en:

- Abordar de manera decisiva la crisis de deuda soberana y bancaria en la zona euro. Las autoridades de la zona euro han adoptado una serie de medidas pertinentes y críticas que han ayudado a estabilizar la situación, sin embargo, persisten importantes riesgos y actuar en consecuencia es necesario.
- Garantizar la estabilidad financiera, incluyendo el manejo de los impactos potenciales del desapalancamiento.
- Impulsar la demanda y el crecimiento económico y reducir el persistentemente elevado y creciente desempleo en muchas economías avanzadas, especialmente entre los jóvenes.
- Garantizar que el ritmo de la consolidación fiscal en las economías avanzadas es adecuado para apoyar la recuperación, teniendo en cuenta las circunstancias específicas de cada país y, en línea con los compromisos de Toronto, hacer frente a las preocupaciones sobre la sostenibilidad fiscal de medio plazo.
- Hacer frente a la posibilidad de que los riesgos geopolíticos podrían conducir a un aumento sostenido de los precios del petróleo inducido por la oferta, en un contexto de limitada capacidad de reserva y de inventarios modestos.
- Garantizar que los mercados emergentes mantienen un ritmo de crecimiento fuerte y sostenible que contribuya a la recuperación mundial y a la creación de empleo de calidad.
- Resistir al proteccionismo y mantener abiertos los mercados.

En lo que se refiere a las acciones definidas en el Plan, ellas están agrupadas en los siguientes dos temas:

– *Abordar riesgos a corto plazo, restablecer la confianza y promover el crecimiento*, para lo cual las acciones apuntan: a que los miembros del G20 que forman parte de la zona euro tomen las medidas «para salvaguardar la integridad y la estabilidad de dicha zona, mejorar el funcionamiento de los mercados financieros y romper el ciclo de retroalimentación entre los soberanos y los bancos»; a promover la sostenibilidad fiscal y mejorar la credibilidad de las políticas; a que las políticas monetarias se mantengan enfocadas en mantener la estabilidad de precios y sostener la recuperación económica global; a mantener el impulso de las reformas institucionales en el sector financiero; a que «si las condiciones económicas se deterioran significativamente más, Argentina, Australia, Brasil, Canadá, China, Alemania, Corea, Rusia y los EE UU. están dispuestos a coordinar y poner en práctica medidas adicionales para apoyar la demanda, teniendo en cuenta las circunstancias y compromisos nacionales»; a que «los mercados emergentes ajustarán sus políticas

macroeconómicas para apoyar la demanda interna, al tiempo que garantizan la estabilidad de precios»; a tomar medidas adicionales, si es necesario, dado que «los riesgos geopolíticos podrían conducir a un aumento en los precios del petróleo inducido desde el lado de la oferta, en un contexto de limitada capacidad de reserva y los inventarios modestos»; y, a reducir al mínimo los efectos secundarios negativos en otros países de las políticas implementadas para fines domésticos.

– Fortalecimiento de las bases de mediano plazo para el crecimiento, para lo cual se definen acciones principalmente referidas: a que las finanzas fiscales de las economías avanzadas estén en un camino sostenible; a intensificar esfuerzos para reequilibrar la demanda mundial aumentando el ahorro en los países con déficit en cuenta corriente y la demanda interna en países con superávit; y, a cumplir los compromisos de Cannes referidos a impulsar y sostener la demanda global, fomentar la creación de empleo, contribuir al reequilibrio mundial y aumentar el potencial de crecimiento en todos los países del G20.

En términos generales, esas prioridades y líneas de actuación presentes en el Plan de Acción definido en la reunión de Los Cabos, además de centrar notoriamente la atención en lo referido al equilibrio de las finanzas públicas, mantienen tanto el diagnóstico de la crisis como las estrategias para enfrentarla que el G20 ha venido definiendo desde hace ya cuatro años, lo cual en definitiva implica a lo más algunos cambios menores en los patrones de funcionamiento sistémico y en el orden económico internacional impuestos desde hace más de tres décadas.

Por consiguiente, en los acuerdos del G20 siguen estando ausente el tratamiento de problemas básicos que han empujado a la crisis mundial, y en particular de aquellos derivados del funcionamiento de las IFIs y del papel del dólar en el Sistema Monetario Internacional:

– En lo que respecta al desempeño de las IFIs, a pesar del reconocimiento generalizado que existe respecto a los graves problemas de credibilidad y eficacia sobre todo del FMI, que tienen como base —entre otros elementos— a los principios e intereses que lo guían, a sus formas de organización y funcionamiento, a las acciones que él ha ejercido sobre los países que están bajo su tutela y a los errores cometidos por esa institución en sus tareas de previsión, prevención y reacción frente a las crisis, las decisiones del G20 han situado claramente al Fondo como un favorecido directo por varios de los acuerdos tomados, empujando a un relanzamiento de esa institución al multiplicar por varias veces sus recursos y asignarle un papel central en el manejo internacional de la crisis, tal como ha venido ocurriendo en distintos países europeos que están siendo sujetos a los programas de ajuste que de sobra hemos conocido en América Latina.

– Así, lejos de acordar una reformulación radical de las IFIs, que incluyera entre otras cosas la creación de nuevos organismos sobre bases distintas y la reducción sustancial de las potestades que hasta ahora poseen las instituciones existentes, lo que se ha hecho es mantener casi intocada la actual arquitectura institucional, creando con ello las condiciones para que se reproduzcan las graves deficiencias de dicha

arquitectura y se mantengan los problemas que ella supone para un adecuado funcionamiento de la economía internacional.

– Algo semejante ocurre con la base monetaria internacional. En las declaraciones y acciones del G20 hay una notoria ausencia de cualquier medida, e incluso de cualquier referencia, a esa base monetaria —aunque el problema sí ha sido abordado por los BRICS— con lo cual, a pesar de los muchos motivos que empujan a una profunda revisión del papel del dólar como moneda internacional, dicho tema no parece que en un futuro cercano vaya a estar en la agenda de discusión ni menos en las acciones que acuerde el G20, lo cual es una clara señal de la poca profundidad de los cambios que dicho grupo está dispuesto a procesar, y obliga a prever la muy probable permanencia de problemas estructurales del actual orden internacional que han estado en la raíz de la actual crisis mundial.

La economía latinoamericana ante la continuidad de la crisis mundial

En el contexto general descrito en el anterior apartado, caracterizado por una tendencia a la baja de la producción mundial, por la permanencia de elevadas tasas de desempleo en las principales economías desarrolladas, por una acentuación en ellas del deterioro de los indicadores fiscales y por la permanencia de las estrategias anticrisis del G20 y de las ausencias que acompañan a esas estrategias, los países de América Latina y el Caribe han venido resintiendo los impactos que se desprenden de un escenario inestable y con crecientes grados de incertidumbre, lo cual se manifiesta en una tendencia a la baja en el crecimiento del producto interno bruto para el conjunto de la región, lo cual se puede ver en el cuadro 3, donde se observa el comportamiento descendente en la evolución de este indicador.

En dicho cuadro, se aprecia que el crecimiento del producto del conjunto de América Latina y el Caribe para el 2012 será menor que el observado en el 2011 y sensiblemente inferior al que tuvieron las economías de la región en el año 2010. Así también, en el cuadro se observa que el crecimiento del producto de la región podría llegar a ser

CUADRO 3
CRECIMIENTO DEL PIB EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE,
COMPARADO CON OTROS PAÍSES Y REGIONES
(TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO)

País o región/año	2010	2011	2012*
América Latina y el Caribe	6.2	4.5	3.2
Producto Mundial	5.1	3.8	3.3
Economías Avanzadas	3.0	1.8	1.3
Estados Unidos	2.4	1.8	2.2
Zona Euro	2.0	1.4	-0.4
Reino Unido	1.8	0.8	-0.4
Japón	4.5	-0.8	2.2
Canadá	3.2	2.4	1.9
China	10.4	9.2	7.8
India	10.1	6.8	4.9

Fuente: FMI (2012c).

* Proyecciones

menor que el incremento del producto mundial, lo que no sucedió en los dos años previos, y que la tendencia a la disminución de la actividad económica global es prácticamente generalizada, incluyendo a China, cuya disminución en sus niveles de crecimiento podría afectar los volúmenes globales de comercio internacional y particularmente las exportaciones que realicen los países latinoamericanos, punto éste sobre el cual se volverá posteriormente.

La disminución durante el año 2012 en el crecimiento del PIB se ha hecho presente en la gran mayoría de los países de la región, según se ve en el cuadro 4, en el cual se presentan las cifras trimestrales de comportamiento de la producción para 15 países en el bienio 2011-2012. Para casi todos ellos, las tasas de incremento del año 2011 son mayores a las del 2012, y en este último año ellas se han ido reduciendo progresivamente, con los casos extremos de Brasil y Argentina, que para el cuarto trimestre de 2012 alcanzaron un crecimiento nulo o casi nulo.

Algo similar ocurre con el crecimiento de la actividad industrial para los 17 países de la región que se muestran en el cuadro 5. En él, se puede ver que este indicador muestra una importante caída, la cual es particularmente evidente si se compara el comportamiento del mismo en el segundo trimestre del año 2012, en relación con el desempeño que tuvo en el primer trimestre del 2011. Para el segundo trimestre de 2012, es de destacar el comportamiento negativo en la variación de la actividad industrial en Argentina, Brasil y Colombia, así como los bajos niveles de incremento que presentan El Salvador, Perú y Venezuela.

En ese contexto, de continuidad de la crisis mundial, de insuficientes medidas frente a ella y de disminución de los ritmos de actividad económica en América Latina,

CUADRO 4
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (PAÍSES SELECCIONADOS)
ÍNDICES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA, 2011-2012
(EN TASAS DE VARIACIÓN TRIMESTRAL DEL PIB
CON RELACIÓN AL MISMO PERIODO DEL AÑO ANTERIOR)

	2011-I	2011-II	2011-III	2011-IV	2012-I	2012-II
Argentina	9.9	9.1	9.3	7.3	5.2	0.0
Bolivia	5.6	4.2	5.4	5.5	5.1	5.1
Brasil	4.2	3.3	2.1	1.4	0.8	0.5
Chile	9.9	6.3	3.7	4.5	5.3	5.5
Costa Rica	1.9	3.6	4.6	5.4	7.9	5.7
Guatemala	4.8	4.1	3.3	4.6	3.3	3.6
Honduras	5.8	5.1	4.8	6.7	5.3	5.0
México	4.4	3.1	4.3	3.9	4.5	4.1
Nicaragua	8.5	7.8	6.5	4.9	5.8	4.6
Panamá	5.9	8.5	7.0	9.8	9.4	9.6
Paraguay	7.0	4.6	2.8	1.9	-2.6	3.4
Perú	8.6	6.9	6.6	5.6	6.1	6.1
R. Dominicana	4.3	3.6	4.6	5.1	3.8	3.8
Uruguay	6.7	5.1	7.7	3.5	4.2	3.8
Venezuela	4.8	2.6	4.4	4.9	5.8	5.4
América Latina*	5.8	4.4	4.5	3.8	3.6	2.4

Fuente: en base a CEPAL (2012, 26).

*Promedio regional ponderado.

resulta evidente que el desempeño económico de la región está siendo impactado por el deterioro económico global, y que la fuerza de dicho impacto dependerá en el futuro inmediato de lo que se derive de la concentración de la crisis en la zona euro, así como de los elevados niveles de incertidumbre que abarcan incluso al comportamiento futuro de economías de alto desempeño previo como las de China y la India,

En tal sentido, interesa identificar brevemente los distintos canales de transmisión a través de los cuales el deterioro global, actualmente concentrado en la Unión Europea, ha venido impactando en la región y con seguridad seguirá afectándola en el futuro.

Al respecto, un primer elemento a considerar se refiere al comercio internacional de América Latina y el Caribe, más aún si se tiene presente que en las décadas recientes dicho comercio ha crecido rápidamente en la región y se han dado cambios importantes tanto en la composición de sus exportaciones como en los mercados de destino.

Respecto al crecimiento del comercio internacional de la región, en el gráfico 4 se presentan, para el período 1995-2012, los porcentajes con que ella participa en total mundial tanto de exportaciones totales como de exportaciones de productos primarios y de manufacturas. Allí se observa que, en un marco general de alto dinamismo del comercio internacional a nivel sistémico al menos hasta el año 2007, la participación de la región en las exportaciones mundiales pasó de 4.6% en 1995 a 6.2% en 2012, y que esa mayor participación ha ocurrido tanto respecto de los productos primarios como de las manufacturas, si bien a ritmos distintos: la mayor participación de la región en la exportación total de manufacturas estuvo claramente concentrada entre 1995 y 2001 —y en ella México jugó un importante papel—, en tanto que en los siguientes años —exceptuando la disminución de 2008— se dio el incremento de par-

CUADRO 5
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
(PAÍSES SELECCIONADOS)
ÍNDICES DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL

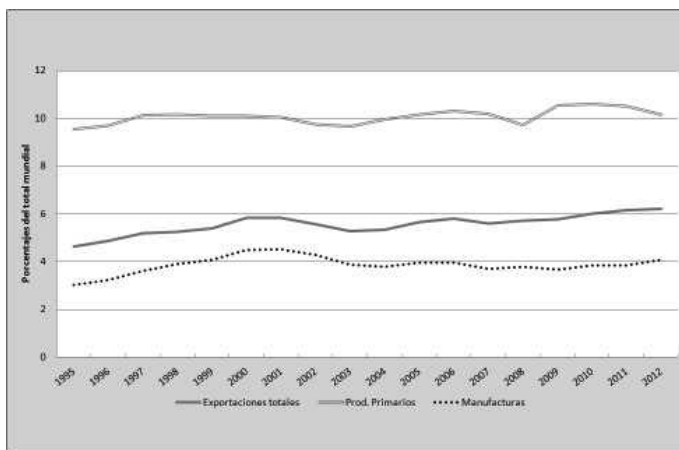
	2011-I	2011-II	2011-III	2011-IV	2012-I	2012-II
Argentina	9.3	8.4	5.7	3.4	2.3	-3.3
Bolivia	2.3	2.9	4.1	5.3	4.5	6.0
Brasil	2.7	0.4	0.2	-2.1	-3.3	-4.8
Chile	14.4	7.5	4.4	2.0	4.1	2.8
Colombia	5.8	3.4	6.1	3.8	1.4	-0.1
Costa Rica	-3.4	1.9	7.3	9.2	15.5	11.1
Ecuador	9.3	8.6	8.4	2.6	4.5	...
El Salvador	0.7	1.4	2.4	2.2	1.7	1.6
Guatemala	3.3	4.6	3.2	1.8	1.1	...
Honduras	5.0	8.1	6.8	6.4	3.3	2.7
México	5.4	3.4	3.5	3.2	4.6	3.6
Nicaragua	6.6	4.5	5.3	7.6	6.4	6.6
Panamá	3.1	2.3	3.1	4.3	4.0	...
Paraguay	1.5	0.2	-2.7	4.6	2.1	...
Perú	12.1	6.0	3.7	1.0	-0.7	0.1
Uruguay	6.5	4.0	4.5	-11.8	-4.5	4.3
Venezuela	6.2	-1.3	0.5	2.1	2.5	2.0

Fuente: con base en CEPAL [2012, 27].

participación de la región en la exportación de productos primarios, que ha estado claramente concentrada en América del Sur.

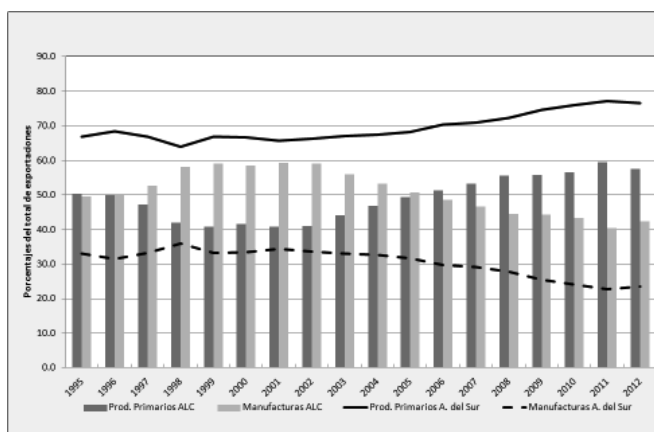
Lo recién mencionado, respecto a los distintos momentos en que la región aumentó su participación en las exportaciones mundiales de productos primarios y de manufacturas, está estrechamente relacionado con los cambios ocurridos en la composición de las exportaciones de la región, mismos que pueden ser vistos en el gráfico 5.

GRÁFICO 4
PARTICIPACIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES



Fuente: Base de Datos Estadísticos en línea de la UNCTAD, UNCTADSTAT.

GRÁFICO 5
COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE ALC Y DE AMÉRICA DEL SUR



Fuente: Base de Datos Estadísticos en línea de la UNCTAD, UNCTADSTAT.

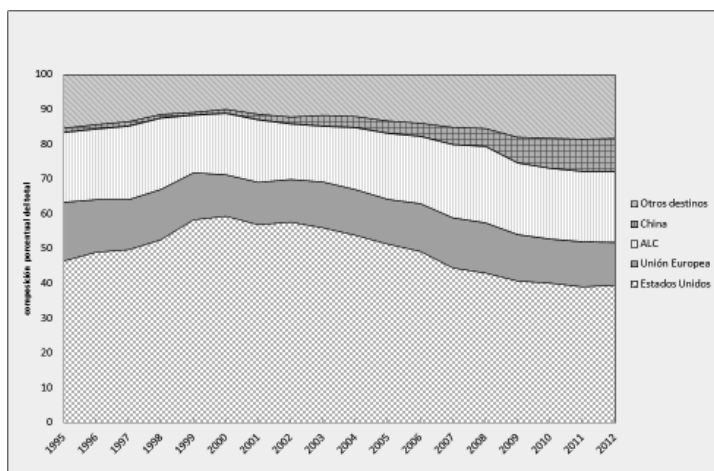
Allí se observa que, a partir de una distribución del total de exportaciones de América Latina y el Caribe (ALC) —que se muestra en las barras del gráfico— por mitades entre productos primarios y manufacturas, entre 1997 y 2002 se incrementó la participación de las manufacturas, las cuales para 2001 y 2002 llegaron a representar casi el 60% de las exportaciones de la región, y que en los años siguientes se revierte esa tendencia, incrementándose la participación de los productos primarios en dichas exportaciones hasta alcanzar porcentajes de entre 58 y 60% en 2011-2012.

En las líneas del mismo gráfico 5, se puede ver que para América del Sur durante todo el periodo 1995-2012 la gran mayoría de las exportaciones han sido productos primarios, si bien entre 1995 y 2012 estos representaron alrededor dos tercios del total de lo exportado por esos países y después —en el contexto del incremento mundial de precios de dichos productos— fueron aumentando aún más su participación, la cual alcanzó alrededor de 77% del total para 2011 y 2012.

A esos cambios en la composición por tipo de productos de las exportaciones de América Latina y el Caribe, se agregan aquellos referidos a la composición del destino de las mismas, los cuales se observan en el gráfico 6. En él, se distinguen cuatro destinos —Estados Unidos, Unión Europea, China, la propia región y «otros destinos»— identificando la distribución entre ellos del total de exportaciones de la región.

Según se ve en el siguiente gráfico, desde el inicio de la década pasada aparecen y se acentúan cambios importantes en el destino de las exportaciones regionales. Por una parte, disminuye el peso relativo de los Estados Unidos, cuya participación como receptor de dichas exportaciones pasa de un máximo de casi 60% en el año 2000, a 40% en 2012. Por otra parte, aumenta el peso «otros destinos» y el peso de China, país este cuya participación pasa de niveles cercanos al 1% en la segunda mitad de los años noventa, a más de 9% en 2012.

GRÁFICO 6
COMPOSICIÓN POR DESTINO, DE LAS EXPORTACIONES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE



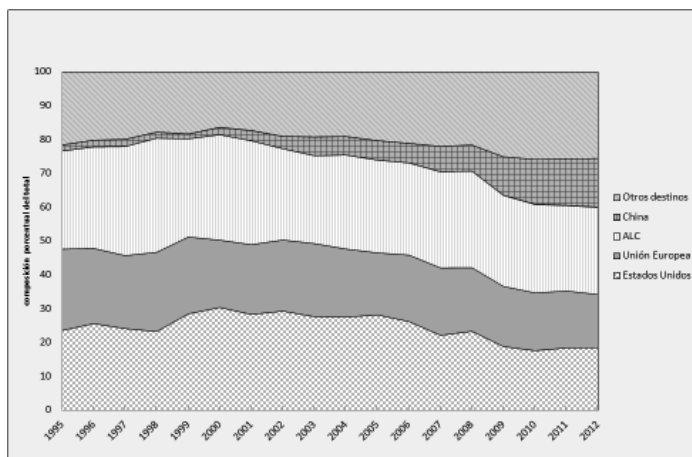
Fuente: Base de Datos Estadísticos en línea de la UNCTAD, UNCTADSTAT.

Según se ve en el gráfico 6, para América del Sur la importancia de Estados Unidos como mercado de destino de las exportaciones es bastante menor que para el conjunto de América Latina y el Caribe, y la importancia de China es mayor. En lo que respecta a Estados Unidos, su participación como destino alcanzó un máximo de 30% en el año 2000 y a partir de entonces ha disminuido hasta llegar a 18% en 2012 —apenas dos puntos porcentuales por encima de la participación de la Unión Europea—. En cuanto a China, su participación como receptor de las exportaciones de América del Sur pasó de alrededor de 2% en los años noventa, a 15% en 2012. A ello se agrega, que durante todo el periodo la Unión Europea representa un mercado más importante para América del Sur que para el conjunto de América Latina y el Caribe, de tal manera que si bien la participación de la UE como receptor de exportaciones en ambos casos ha venido disminuyendo, para 2012 dicha participación en el caso de América del Sur es de 16% en 2012 —apenas dos puntos porcentuales por debajo de la participación de Estados Unidos—, en tanto que para el conjunto de ALC es de 12% —28 puntos porcentuales por debajo de la participación de Estados Unidos.

Un segundo canal de transmisión de la crisis mundial sobre la región, que interesa mencionar, es el referido a los flujos de IED. En ese sentido, en el Cuadro 6 se presentan para el periodo 2010-2012 los montos de ingreso de dicha inversión para 14 países, identificando los porcentajes de dichos montos que proceden de Estados Unidos y de países de la Unión Europea.

En lo que respecta a los montos, lo destacable es la disminución de ingresos para cuatro países, en 2012 respecto de 2011, y particularmente para México, que pasó de recibir 21,504 millones de dólares a recibir 12,659 millones entre el primero y el segundo de esos años, si bien a pesar de ello la suma de ingresos de IED para los 14 países aumentó levemente en esos dos años, sobre todo por los incrementos que se dieron para Chile y Argentina.

GRÁFICO 7
COMPOSICIÓN POR DESTINO, DE LAS EXPORTACIONES DE AMÉRICA DEL SUR



Fuente: Base de Datos Estadísticos en línea de la UNCTAD, UNCTADSTAT.

En cuanto a la composición por origen de dichos ingresos, lo destacable del cuadro es que la importancia de las inversiones directas procedentes de la Unión Europea es mayor a la de las inversiones procedentes de Estados Unidos para seis países, todos ellos de América del Sur: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador y Uruguay.

En relación también a la IED en la región, una importante tendencia se refiere a los elevados montos de renta generada por dicha inversión, derivados en parte de la acumulación de esas inversiones como consecuencia de los volúmenes en que ellas han estado llegando a la región desde la primera mitad de los años noventa, y en parte de las altas tasas de utilidades que han venido obteniendo, en particular aquellas dedicadas a la explotación de recursos naturales.

Al respecto, en el cuadro 7, que abarca el período 2003-2011, se entregan para 18 países de la región los porcentajes que resultan de relacionar para cada año las rentas de la IED con los montos en que ésta ha ingresado. Según se observa, para el conjunto del período las rentas de la IED representaron un 77% de los ingresos de dicha inversión a esos 18 países, y en ocho de ellos dichas rentas resultaron superiores a las inversiones ingresadas: Argentina, Bolivia, Chile, Ecuador, Guatemala, Paraguay, Perú República Dominicana y Venezuela.

A lo antes reseñado, sobre la presencia de la IED en la región y a la magnitud de sus rentas, cabe agregar lo referido a la presencia de bancos extranjeros —y en especial europeos— en América Latina y el Caribe, la cual como es sabido creció de manera muy significativa durante los años noventa del siglo pasado y el inicio de la siguiente

CUADRO 6
INGRESOS DE IED EN ALGUNOS PAÍSES DE LA REGIÓN
(MILLONES DE DÓLARES Y PORCENTAJES)

PAÍS	2010	2011	2012	PAÍS	2010	2011	2012
Argentina	7848	9882	12551	Guatemala	806	1026	1207
- % de EE.UU	17.0	22.2	nd	- % de EE.UU	42.6	12.4	16.6
- % de Europa	25.2	28.0	nd	- % de Europa	3.1	12.0	8.9
Brasil	48506	66660	65272	México	21372	21504	12659
- % de EE.UU	11.0	8.4	20.7	- % de EE.UU	25.1	49.8	58.5
- % de Europa	34.1	56.8	40.8	- % de Europa	51.8	28.5	-4.8
Chile	15373	22931	30323	Nicaragua	508	968	810
- % de EE.UU	5.3	8.4	14.4	- % de EE.UU	17.3	nd	nd
- % de Europa	13.1	23.5	19.4	- % de Europa	6.5	nd	nd
Colombia	6758	13438	15823	Panamá	2363	2755	3020
- % de EE.UU	5.9	3.8	2.5	- % de EE.UU	6.8	69.0	nd
- % de Europa	1.2	14.4	3.9	- % de Europa	31.4	9.8	nd
Costa Rica	1466	2157	2265	Paraguay	228	215	273
- % de EE.UU	69.9	62.7	42.6	- % de EE.UU	116.2	37.2	50.2
- % de Europa	1.8	14.2	18.5	- % de Europa	-9.6	32.6	23.1
Ecuador a	163	641	364	R. Dominicana	1896	2275	3610
- % de EE.UU	-328.2	1.9	11.3	- % de EE.UU	16.2	20.2	16.5
- % de Europa	-4.9	11.7	15.9	- % de Europa	15.8	8.4	3.2
El Salvador	117	385	516	Uruguay	2289	2505	2710
- % de EE.UU	97.4	20.8	13.0	- % de EE.UU	-1.6	3.1	nd
- % de Europa	-1.7	-3.6	13.0	- % de Europa	5.6	16.7	nd
				Suma 14 países	109693	147342	151403

Fuente: En base a CEPAL [2013: 140, 143 y 144].

a) Los datos sobre 2012 corresponden al total acumulado al tercer trimestre.

década, manteniendo hasta la fecha una alta proporción de los activos de la industria bancaria en la región —con casos como el de México en que dicha proporción es superior al 70%—, con la consiguiente posibilidad de transmisión hacia la región de los graves problemas que algunos de esos bancos están atravesando en el contexto de la actual etapa de la crisis mundial.

Al respecto, en el *Informe Macroeconómico de América Latina y el Caribe 2012* del BID, el punto se plantea en los siguientes términos

En el contexto de los actuales problemas económicos globales, una fuente adicional de vulnerabilidad potencial de América Latina y el Caribe es el rol de los bancos extranjeros en la Región y, particularmente, de los bancos europeos. Los bancos extranjeros controlan la mayoría de las cuotas de mercado en varios mercados financieros de América Latina, y son importantes a través de diversos mecanismos. Prestan directamente a la Región desde el exterior; son intermediarios de fondos a la Región, y participan en el desarrollo de préstamos sindicados, y en la colocación, suscripción (underwriting) y contratación (trading) de operaciones financieras, además de canalizar inversión extranjera directa y otros flujos de capital. (BID, 2012: 55).

En tal sentido, en el cuadro 8 se presenta información referida a los activos de los siete principales bancos extranjeros con operaciones en América Latina. Allí se observa, por una parte, que dichos activos están concentrados en Brasil y México, con 43.9% y 31.5% del total de la región respectivamente, seguidos por Chile y Argentina y, por otra parte, que los mayores activos corresponden a dos bancos españoles, Santander y BBVA, los cuales concentran más del 51% del total de activos de los mayores bancos

CUADRO 7
RENTAS DE LA IED, COMO PORCENTAJE DE LOS INGRESOS DE DICHA INVERSIÓN

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2003-2011
Argentina	98.4	90.0	103.6	128.4	112.5	81.2	208.1	108.7	90.6	108.1
Bolivia	118.8	343.5	-94.1	139.5	176.0	132.7	181.8	134.2	113.7	166.4
Brasil	59.0	37.8	73.2	73.8	56.9	63.9	81.0	54.8	47.6	58.5
Chile	106.4	113.7	160.9	268.2	181.6	112.3	114.9	123.5	79.1	129.4
Colombia	88.7	81.3	35.0	69.3	73.7	82.7	107.4	146.2	106.5	86.7
Costa Rica	112.0	41.6	86.3	58.1	59.7	36.0	73.2	41.3	23.3	51.8
Ecuador	68.2	115.2	203.7	360.5	597.9	74.2	268.3	330.7	108.9	156.0
El Salvador	59.9	22.0	35.4	37.8	10.3	4.3	47.8	183.8	65.5	27.9
Guatemala	121.3	91.2	72.8	102.7	109.9	117.5	158.5	124.2	130.9	117.5
Honduras	72.5	71.3	79.8	92.8	57.7	48.5	98.0	58.5	89.7	71.9
México	21.5	16.0	33.3	50.3	42.8	40.2	48.4	33.2	47.1	36.8
Nicaragua	38.3	32.0	34.0	29.6	24.3	18.1	27.9	26.6	15.1	23.9
Panamá	90.3	94.9	108.9	46.8	85.6	72.7	104.1	77.4	76.1	78.3
Paraguay	222.2	505.3	292.6	285.3	181.2	241.6	584.2	333.3	246.5	292.1
Perú	83.3	160.5	156.3	194.4	141.8	120.5	127.1	126.7	156.3	140.0
R. Dominicana	226.9	181.7	157.2	178.1	131.6	58.2	70.1	80.6	79.1	105.8
Uruguay	30.5	69.0	26.9	17.5	40.0	40.0	50.2	49.2	50.0	41.8
Venezuela	88.3	235.9	150.4	-1287.4	314.5	264.7	-111.2	210.3	153.2	302.0
18 países	56.8	55.7	73.6	107.9	81.7	72.4	98.8	78.0	69.7	77.3

Fuente: En base a CEPAL [2013: 70 y 140]

CUADRO 8
 ACTIVOS DE LOS MAYORES BANCOS EXTRANJEROS CON OPERACIONES
 EN AMÉRICA LATINA, POR PAÍS, JUNIO DE 2011
 (EN CIENTOS DE MILLONES DE DÓLARES Y PORCENTAJES)

	Santan der	BBVA	HSBC	Citi- group	Scotia- bank	Deutsche Bank	Itaú	Otros	Total	En %
Brasil	2 706	...	907	322	...	150	...	953	5 038	43,9
México	677	959	423	970	180	144	...	262	3 614	31,5
Chile	525	161	26	...	117	30	77	14	949	8,3
Argentina	100	78	59	44	15	58	353	3,1
Colombia	39	130	13	41	111	333	2,9
Venezuela	154	129	...	10	31	324	2,8
Panamá	...	21	108	10	16	145	301	2,6
Perú	...	144	12	15	103	0	275	2,4
Uruguay	45	25	9	13	22	26	141	1,2
El Salvador	19	21	18	0	58	0,5
Costa Rica	14	...	20	23	58	0,5
Honduras	12	0	12	0,1
R. Dominicana	12	0	12	0,1
Guatemala	10	0	10	0,1
Otros	0	11	0,0
Total	4 246	1647	1 602	1 456	466	324	114	1 623	11 478	100
(en %)	37,0	14,3	14,0	12,7	4,1	2,8	1,0	14,1	100	

Fuente: CEPAL [2012a: 183]

CUADRO 9
 INGRESOS DE REMESAS HACIA AMÉRICA LATINA (MILLONES DE DÓLARES)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012c	Remesas como % del PIB, 2011
Argentina	606	698	621	639	690	573	0.2%
Bolivia	1065	1144	1069	953	1049	1019	4.3%
Brasil	4382	5089	4234	4000	4793	4936	0.2%
Chile	3	3	4	3	3	3	0.0%
Colombia	4523	4884	4180	4058	4205	4110	1.3%
Costa Rica	618	605	513	552	541	522	1.3%
R. Dominicana	3427	3667	3467	3474	3682	3505	6.6%
Ecuador	3341	3089	2742	2599	2681	2682	4.0%
El Salvador	3712	3758	3405	3449	3667	3965	15.9%
Guatemala	4236	4460	4019	4232	4508	4922	9.6%
Haití	1222	1370	1376	1474	1551	1625	21.1%
Honduras	2648	2858	2512	2655	2875	2971	16.7%
México	26880	26041	22076	22080	23588	23219	2.0%
Nicaragua	740	820	770	825	914	1010	12.5%
Paraguay	484	588	619	664	893	872	3.7%
Perú	2131	2444	2409	2534	2697	2808	1.5%
Uruguay	96	108	101	103	102	99	0.2%
Venezuela	151	137	131	143	138	126	0.0%
Suma 18 países	60264	61761	54248	54436	58576	58966	
Remesas Mundiales	400757	463713	436119	463137	513786	528324	
Am. Lat/Tot. mundial (%)	15.0	13.3	12.4	11.8	11.4	11.2	

c = Estimado

Fuente: Base de Datos del Banco Mundial sobre Migración y Remesas

extranjeros en la región. Si a ellos se agrega lo referido al HSBC, resulta que casi dos tercios de dicho total corresponde a bancos pertenecientes a la Unión Europea, con las consiguientes incertidumbres acerca del impacto que la crisis europea tendrá para esos bancos y sus operaciones en América Latina.

Para finalizar con esta breve identificación de los canales de transmisión de la crisis global hacia la región, en el cuadro 9 se entrega información referida a las remesas ingresadas a América Latina en el periodo 2007-2012. Allí se observa que la participación de la región en el total de remesas mundiales ha disminuido de manera importante, pasando en ese lapso de 15% a 11.2% de dicho total.

En términos absolutos, para 2012 el volumen de remesas ingresadas a la región aún no alcanza el nivel de 2007, y a la caída de dicho volumen en 2008 se ha agregado un crecimiento casi nulo en 2012. Al respecto, cabe recordar que en varios de los países de la región los ingresos de remesas ya no sólo son una fuente importante de recursos para quienes directamente las reciben, sino que incluso se han constituido en una magnitud de importancia macroeconómica; en ese sentido, en la última columna del cuadro 9 se puede ver que para 2011 dichos ingresos representaron más de un 5% del PIB para seis de los 18 países incluidos en dicho cuadro, con casos extremos como los de El Salvador, Honduras y Haití, en donde dichos ingresos representan un 15.9%, 16.7% y 21.1% del PIB, respectivamente.

En suma, del recuento realizado se desprende que en América Latina y el Caribe los impactos de la crisis global son y seguirán siendo diferenciados para los distintos países y regiones, dependiendo de cuestiones tales como la composición de las exportaciones por productos y destinos, los países de origen de las inversiones extranjeras y de los bancos transnacionales que actúan en la región, la importancia de las remesas en cada economía, etc.

Más allá de esas diferencias, sin embargo, es evidente que dichos impactos no son menores, y que la fuerza con que la crisis está golpeando a la Unión Europea, los pronósticos de menor crecimiento para China, o la posible agudización de problemas en la economía estadounidense, son todos escenarios preocupantes para la región, y cuyo despliegue pudiera afectar gravemente a las distintas economías, poniendo fin al grado relativamente bajo que hasta ahora han tenido dichas afectaciones.

En términos más generales, una importante conclusión que a nuestro juicio se desprende para América Latina y el Caribe del actual escenario mundial, se refiere a la permanencia en ese escenario de las tendencias y problemas que han llevado a la crisis, y a la ausencia de estrategias multilaterales que efectivamente apunten a revertir o a atenuar sustancialmente esa situación, tanto en el funcionamiento interno de los países, como en el orden financiero, monetario y comercial internacional. Ante todo ello, es evidente que las causas profundas del deterioro sistémico están prácticamente intocadas, y que —incluso si se arriba transitoriamente a un periodo de recuperación— con toda seguridad episodios como los que se han vivido de 2008 a la fecha se repetirán en el futuro.

Esa conclusión, es la que debería obligar a crear, en el ámbito latinoamericano y caribeño, las condiciones para enfrentar regionalmente los impactos de un sistema internacional intrínsecamente inestable, a cuyo funcionamiento resulta cada vez más arriesgado apostar los rumbos del desarrollo económico y social de la región

BIBLIOGRAFÍA

- Banco de Pagos Internacionales (BPI) (2012) *82° Informe Anual 1 de abril de 2011–31 de marzo de 2012*, 24 de junio.
- BID (2012) *Informe macroeconómico de América Latina y el Caribe 2012. El mundo de los senderos que se bifurcan. América Latina y el Caribe ante los riesgos económicos globales*, marzo.
- CEPAL
- ___ (2012) *Estudio económico de América Latina y el Caribe 2012. Las políticas ante las adversidades de la economía internacional*, octubre.
- ___ (2012a) *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2011*.
- ___ (2013) *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*.
- Consejo Europeo (2012) *Tratado de Estabilidad, Coordinación y Gobernanza en la Unión Económica y Monetaria*, 2 de marzo.
- Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas (UN/DESA) (2013), *Resumen Ejecutivo de World Economic Situation and Prospects 2013*, enero.
- FMI
- ___ (2012a) *Perspectivas de la economía mundial. Reanudación del crecimiento, peligros persistentes*, abril.
- ___ (2012b) *Perspectivas de la economía mundial. Actualización de las proyecciones centrales*, 16 de julio.
- ___ (2012c) *Perspectivas de la economía mundial. Hacer frente a los altos niveles de deuda y al lento crecimiento*, octubre.
- ___ (2012d) *Global Financial Stability Assessment*, octubre.
- Líderes del G-20 (2012) *The Los Cabos Growth and Jobs Action Plan*, 19 de junio.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT)
- ___ (2012a) *World of Work Report 2012 Better jobs for a better economy*, Ginebra.
- ___ (2012b) *Global employment trends for youth 2012*, Ginebra, mayo.
- OIT, OECD, FMI y Banco Mundial (2012) *Boosting jobs and living standards in G20 countries*, junio.
- UNCTAD (2011) *Trade and Development Report, 2011*, septiembre.
- ___ (2012) *Global Investment Trends Monitor N° 11 Global FDI recovery derails*, 23 de enero.

O paradigma neoliberal sabotador: o consenso de Washington na América Latina

Guilherme Ramon Garcia Marques¹

William Melo²

Jonathan Félix Ribeiro Lopes³

Introdução

Caracterizado como um conjunto de diretrizes básicas formuladas em Washington no ano de 1989 durante o encontro: «Latin American Adjustment: How Much Has Happened?», o Consenso de Washington foi caracterizado como neoliberal por reunir economistas latino-americanos adeptos a essa visão econômica, assim como funcionários do Fundo Monetário Internacional, Banco Mundial, Banco Interamericano de Desenvolvimento e do governo norte-americano, com o objetivo de avaliar as reformas econômicas em curso no âmbito da América Latina.

O pacote de recomendações formuladas naquela ocasião ganhou grande dimensão, assumindo o papel de condicionador de políticas econômicas e sociais nos países latino-americanos, incluído como requisito para o fornecimento de empréstimos e de ajuda técnica especializada para países em desenvolvimento por parte de organizações multilaterais.

Embora tenha sido estruturado para refletir a idéia de um consenso acerca das medidas necessárias a serem adotadas pelos países em desenvolvimento para promoção de reformas em suas economias de modo a atingir prosperidade e desenvolvimento, o Consenso de Washington foi criticado diante de sua incapacidade de promover o crescimento econômico, fazendo emergir um conflito entre as pretensões estabelecidas no momento da elaboração do pacote com os resultados obtidos.

Somado aos maus resultados, surgem no campo acadêmico e até mesmo na esfera diplomática, teorias que interpretam o Consenso de Washington como mecanismo elaborado pelos países centrais com o objetivo real de impedir a ascensão dos países periféricos no cenário internacional, mitigando, assim, as possibilidades de empoderamento dessas nações.

Nesse ínterim, este artigo analisa os efeitos do Consenso de Washington enquanto diretriz de políticas públicas durante os anos que representam o auge do neoliberalismo

¹ Trainee e assistente acadêmico da Fundação Getúlio Vargas. Graduado em Ciências Sociais com ênfase em Relações Internacionais pela Fundação Getúlio Vargas (CPDOC/FGV).

² Professor-tutor da CEFET-RJ e consultor da Fundação Getúlio Vargas. Mestre em Administração Pública pela Fundação Getúlio Vargas (EBAPE/FGV) e graduado em Ciências Sociais com ênfase em Ciência Política pela Universidade Federal Fluminense (UFF).

³ Professor-tutor da Fundação Getúlio Vargas. Mestre em Administração Pública pela Fundação Getúlio Vargas (EBAPE/FGV) e graduado em Ciências Sociais pela Fundação Getúlio Vargas (CPDOC/FGV).

na América Latina, período compreendido pelos anos que correspondem ao fim da Guerra Fria até o início do século XXI. Identificando as teorias que caracterizam o Consenso de Washington como um entrave que preserva a distribuição assimétrica do poder entre os Estados e que impossibilita o acesso, por parte dos países em desenvolvimento, aos patamares centrais da ordem global, de modo que as demandas de certos estados (os fracos) podem ser na prática ignoradas, enquanto as de outros (os fortes) são admitidas como as únicas relevantes na pauta do que precisa ser resolvido» (Bull, 2002: 236).

O Consenso de Washington

Cabe, portanto, indicar algumas questões relativas à formulação do Consenso de Washington. Esse, por sua vez, coincidiu com uma série de eventos de grande importância para o cenário político e econômico internacional. Após cerca de 70 anos, o embate entre os blocos socialista e capitalista começa a chegar a uma definição: a dissolução da URSS, associada com a paulatina democratização e inserção dos países do Leste Europeu no capitalismo internacional confirma, aos olhos do mundo, as falhas a respeito do planejamento central, possibilitando as condições para a passagem de um mundo bipolar para uma estrutura inicialmente unipolar, tendo como hegemon os Estados Unidos.

Diante desta conjuntura internacional, surge em caráter de urgência a necessidade de se pensar ideias a respeito de como organizar a vida econômica e política dos países que abandonavam a esfera de influência da União Soviética. Tal cenário acaba por fazer com que a democracia e o liberalismo econômico surjam aos olhos do mundo como um último estágio da sociedade mundial, expresso, nas palavras de Fukuyama (1992), como o «fim da História».

Dos diferentes tipos de regimes surgidos no curso da história da humanidade, desde monarquias e aristocracias até as teocracias religiosas e as ditaduras fascistas e comunistas deste século, a única forma de governo que sobreviveu intacta até o fim do século XX foi a democracia liberal. (Fukuyama, 1992: 80)

O «fim da História» é entendido, nos termos de Fukuyama, como uma sociedade tecnológica apta a suprir todas as necessidades humanas, e não como o fim da história social ou dos acontecimentos naturais como vida ou morte. Atingido este estágio, ocorreria o fim do desenvolvimento dos princípios e das instituições básicas, uma vez que todas as questões realmente pertinentes estariam resolvidas.

Dessa forma, a formulação do Consenso de Washington se apresenta como o fator que premia a ideologia neoliberal como a política do lado vitorioso, tornando-se a diretriz básica sob a qual instituições financeiras globais, formuladores de políticas públicas e Estados nacionais se debruçariam para lidar com assuntos nacionais e globais.

John Williamson, economista inglês e diretor do Institute for International Economics —que promoveu o encontro que deu origem ao Consenso de Washington— foi o responsável por pontuar as dez medidas tidas como consensuais entre os participantes do evento. Inicialmente de caráter acadêmico, os pontos promulgados pelo Consenso de Washington acabaram por tornar-se um receituário seguido por agências internacionais para a concessão de créditos, ganhando, assim, status de regras que

deveriam ser implantadas pelos países que almejassem empréstimos de instituições financeiras multilaterais. Estas instituições ainda acabam por assumir um papel «auxiliar» no processo das chamadas reformas estruturais, incrementando o monitoramento das alterações modernizadoras. Tais medidas são resumidamente pontuadas da seguinte maneira.

QUADRO I
O CONSENSO ORIGINAL DE WASHINGTON DE 1989

Disciplina fiscal. Altos e contínuos déficits fiscais contribuem para a inflação e fugas de capital.
Reforma tributária: A base de arrecadação tributária deve ser ampla e as MARGINAL TAX RATES moderadas.
Taxas de juros. Os mercados financeiros domésticos devem determinar as taxas de juros de um país. Taxas de juros reais e positivas desfavorecem fugas de capitais e fomentam uma poupança local.
Taxas de câmbio. Países em desenvolvimento devem adotar uma taxa de câmbio competitiva que favoreça as exportações tornando-as mais baratas no exterior.
Abertura comercial. As tarifas devem ser minimizadas e não devem incidir sobre bens intermediários utilizados como insumos para as exportações.
Investimento direto estrangeiro. Investimentos estrangeiros podem introduzir o capital e as tecnologias que faltam no país, devendo, por tanto ser incentivados.
Privatização. As indústrias privadas operam com mais eficiência porque os executivos possuem um «interesse pessoal direto nos ganhos de uma empresa ou respondem áqueles que tem.» As estatais devem ser privatizadas.
Desregulação. A regulação excessiva pode promover a corrupção e a discriminação contra empresas menores com pouco acesso aos maiores escalões da burocracia. Os governos precisam desregular a economia.
Direito de propriedade. Os direitos de propriedade devem ser aplicados. Sistemas judiciários pobres e leis fracas reduzem os incentivos para poupar e acumular riqueza.

Em uma economia mundial cada vez mais globalizada econômica e financeiramente, a não adoção das normas estabelecidas pelo Consenso de Washington se tornava fator passível de punição, representada pela exclusão do crescente fluxo global. Por outro lado, uma vez que os países abrissem suas portas ao Consenso de Washington, seriam recompensados diante do sistema internacional, assumindo uma posição privilegiada na captação dos investimentos externos que contribuiriam tanto para o desenvolvimento tecnológico quanto para o acesso ao mercado, além de suplementar suas poupanças nacionais com fluxos internacionais de capital (Gore, 2000).

As ideias resultantes do Consenso de Washington desempenharam forte influência nas reformas políticas e econômicas de muitos países, embora o modo como foram interpretadas, assim como a forma como foram implementadas, variassem bastante. As recomendações provenientes do Consenso de Washington, entretanto, reinaram sem contestação por pouco tempo, uma vez que as mudanças no cenário político e econômico internacional e as novas condições internas aos países em transição criaram problemas que até mesmo os proponentes originais do Consenso não previram, demandando, assim, a busca por novas respostas.

Enquanto algumas destas respostas complementavam as recomendações do Consenso de Washington, outras acabavam justamente por contrariar estas recomendações (Naím, 1999). Governos reformistas se deram conta de como metas políticas, que alguns

anos ou meses antes eram consideradas a última etapa do processo de reforma, tornaram-se meras precondições para o seu sucesso, sendo um conjunto de novas metas, mais complexas e menos tangíveis, incluídas na lista das condições necessárias para um desempenho econômico aceitável.

Críticas ao neoliberalismo

As principais críticas feitas com relação ao neoliberalismo na América Latina se referem ao fato dele representar um período de semi-estagnação crônica, no que se refere ao desenvolvimento econômico, para todo o continente, o que atestaria uma incompatibilidade irrefutável entre o paradigma adotado e a realidade dos países subdesenvolvidos.

Segundo o economista brasileiro João Paulo de Almeida Magalhães (2009), duas explicações podem ser oferecidas para o fato. De acordo com a primeira, houve um erro de interpretação das peculiaridades do crescimento retardatário dos países subdesenvolvidos pelos formuladores de políticas econômicas. Remete-se, assim, a um problema de *verstehen*, conceito elaborado por Bacharach (1989) que consiste na capacidade do analista envolvido em determinada realidade de compreendê-la de forma direta, sem a necessidade de estudos ou pesquisas. Assim, diante de um cenário marcado pela guerra ou distúrbios de ordem social, o analista perceberia, de maneira imediata, os motivos da corrida aos bancos e da estocagem de bens de consumo pelas famílias.

O *verstehen* pode ser dividido em doméstico e radical. O primeiro refere-se ao observador agindo no seu próprio ambiente, enquanto o segundo exprime o cientista se colocando no ambiente de outras civilizações ou culturas, como a exemplo do antropólogo, do etnólogo, e/ou de pesquisadores de países desenvolvidos ao analisar as economias subdesenvolvidas. Na esfera econômica, o *verstehen* radical aumenta o risco de transferências indevidas de políticas que foram adotadas com sucesso em economias desenvolvidas para países subdesenvolvidos, mas que se revelam nestes últimos como ineficazes ou até mesmo prejudiciais. Seria uma explicação para o ocorrido na aplicação do modelo hegemônico neoliberal na América Latina.

Já a segunda explicação para a incompatibilidade entre o paradigma adotado e a realidade dos países subdesenvolvidos se baseia na existência de estratégias geopolíticas por parte dos economistas dos países centrais com o intuito de bloquear a expansão das economias em desenvolvimento. Tal tese, defendida por Chang (2002) em seu livro *Kicking the Ladder*, aponta que os pioneiros da Revolução Industrial do século XIX estavam tentando impedir que os demais países seguissem pelo mesmo caminho, ou seja, estavam «chutando a escada» pela qual subiram com o propósito de evitar que demais países fizessem o mesmo. A crítica de Chang recai sobre a tese promovida pelos países ricos e pelas organizações internacionais por eles controlados de que as causas para o subdesenvolvimento se fundamentariam essencialmente pela falta de instituições adequadas. Sob esta ótica, o receituário neoliberal seria adequado, mas dependeria de uma reforma institucional para complementá-lo.

Todavia, através de uma análise comparativa a respeito do nível de consolidação das instituições em países desenvolvidos e subdesenvolvidos, Chang aponta que a Inglaterra de 1820 possuía nível de desenvolvimento ao da atual Índia, sem que dispusesse de instituições como sufrágio universal, banco central, imposto de renda, burocracia

profissionalizada, moderna lei de falência bancária e regulamentação significativa do sistema acionário. De forma semelhante, a Itália de 1875 tinha o nível de desenvolvimento do Paquistão de hoje, sem que dispusesse de sufrágio universal masculino, burocracia profissional, sistema judiciário independente, banco central com monopólio de emissões nem lei de concorrência – instituições que já existem no atual Paquistão, algumas delas há décadas. Por fim, instituições como o Banco Central levaram, após sua concepção, até 150 anos para que fossem implementados pela maioria dos países que hoje são desenvolvidos. Tal fato histórico atesta que a ausência destas instituições na Inglaterra de 1820 e na Itália de 1875 não impossibilitou estes países de alcançarem níveis expressivos de desenvolvimento econômico.

Assim, para o autor, a maioria das instituições recomendadas aos países em desenvolvimento como «políticas de boa governança⁴» não são a causa, mas o resultado do crescimento das atuais economias maduras, de modo que não haveria sentido apontá-las como pré-requisito para o sucesso das políticas de desenvolvimento. Disso decorre o seguinte questionamento: por que então os países desenvolvidos exigem das nações em desenvolvimento um conjunto de instituições que os primeiros jamais tiveram durante o período que ficou marcado como a época áurea do seu crescimento econômico?

Ao pedirem aos países em desenvolvimento padrões institucionais que eles mesmos nunca atingiram, os países desenvolvidos estão adotando duplo critério e prejudicando os países subdesenvolvidos ao impor-lhes muitas instituições de que eles não precisam e nem têm capacidade de implantar (Chang, 2002: 135).

Dessa forma, Chang questiona se os países ricos utilizaram, no passado, dos mesmos mecanismos que hoje estabelecem como necessários aos países subdesenvolvidos. É interessante a observação feita por Chang com relação à Henry Carey, conselheiro do presidente norte-americano Abraham Lincoln. Carey classificava as ideias acerca do livre comércio como «parte do sistema imperialista britânico que consignava aos Estados Unidos um papel de exportador de produtos primários» (Chang, 2002: 32), sendo um fervoroso defensor de medidas protecionistas como mecanismo indispensável para o desenvolvimento econômico de seu país. Tal observação remete ao fato de que hoje os países em desenvolvimento têm sido menos protecionistas do que foram os países ricos enquanto estes «subiam a escada».

O argumento central para mitigar o desenvolvimento dos países periféricos passava pela consciência por parte dos países desenvolvidos de que as políticas destinadas a alcançar o tão desejado desenvolvimento trariam consequências nefastas para economia global, como a elevação no preço de recursos naturais não renováveis e a necessidade de grandes investimentos para reduzir a agressão provocada ao meio ambiente por sua atividade econômica.

As políticas usadas para chegar onde eles [*os países centrais*] estão agora –ou seja,

⁴ Conjunto de normas, reformas e ideias econômicas promovidas e defendidas por instituições multilaterais, a exemplo do Banco Mundial e do Fundo Monetário Internacional, como a maximização da eficiência dos serviços públicos, a privatização das empresas estatais, o rigor orçamentário e descentralização administrativa.

políticas industrial, comercial e tecnológica ativas— são precisamente as que eles dizem que os países em desenvolvimento não devem usar por causa de seus efeitos negativos sobre o desenvolvimento econômico (Chang, 2002: 127, *grifos meus*).

Como os países desenvolvidos encontram maiores obstáculos nos dias atuais para lançar mão de instrumentos coercitivos que remetem, no campo da política externa, ao *hard power*, amplamente utilizados no passado para bloquear o desenvolvimento das nações periféricas —a exemplo de pactos coloniais; aberturas militarmente impostas e pressões de cunho econômico⁵—, a solução mais viável foi a utilização do instrumento ideológico, expresso pelo conceito *soft power*, ou seja, a habilidade de um país persuadir a outros sem a utilização de força ou coerção (Nye, 2004). As diferenças entre os dois modelos de poder são apresentadas no Quadro 2.

É interessante notar a semelhança na argumentação entre a análise de Chang e as críticas latino-americanas referentes ao neoliberalismo. Estas apontam essencialmente o fato do Consenso de Washington ser encarado como um conjunto de «ajustes» (abertura indiscriminada, «rigor» fiscal e «reformas») que não são adotados pelos países centrais que comandam os órgãos multilaterais proponentes e supostamente financiadores dessas políticas, pretendendo, contudo, que sejam plenamente incorporadas aos países periféricos como algo «necessário» para seus respectivos processos de desenvolvimento.

No cenário latino-americano, estas críticas podem ser contextualizadas a partir da teoria da dependência, em sua versão marxista, desenvolvida por intelectuais tais como Rui Mauro Marini (1973) e Theotônio dos Santos (1978), quanto pela teoria da rivalidade emergente (esta última estruturada especificamente na relação Brasil-Estados Unidos), formulada por Moniz Bandeira em seu livro *Brasil-Estados Unidos: A Rivalidade Emergente* (1989). Ambas as teorias desempenham importante papel no que se refere aos debates intelectuais brasileiros e latino-americanos a respeito de temas ligados ao imperialismo e economia de mercado.

A teoria da dependência acaba por identificar uma relação de dominação que se

QUADRO 2
HARD POWER E SOFT POWER

	Hard Power	Soft Power
Espectro de comportamento	Coerção Convencimento Comando	Composição da agenda Atração Cooptação
Recursos	Força Pagamentos Sanções Subornos	Instituições Valores Cultura Política

Elaboração própria a partir de: Nye (2004).

⁵ Como no caso da imposição inglesa ao Brasil, durante praticamente toda a metade do século XIX, de uma tarifa aduaneira máxima de 15% sobre as importações

manifesta por uma série de características no modo de atuação e orientação dos grupos que no sistema econômico aparecem como produtores ou como consumidores, situação esta que afeta a produção e/ou o consumo de uma dada economia mediante a dinâmica e interesses de economias desenvolvidas. Nessa perspectiva, o sistema econômico internacional se dividiria em dois patamares: no patamar superior, se encontram os países avançados, caracterizados pelo pleno desenvolvimento de seu aparelho produtivo; no patamar inferior, se encontram as nações periféricas, com aparelho produtivo de baixa expressão em decorrência de sua incipiente industrialização.

Dessa forma, os países desenvolvidos acabariam por determinar as funções que as economias subdesenvolvidas cumpririam no mercado mundial. Tal contexto pode ser expresso nas palavras de Eduardo Galeano, nas quais a América Latina em especial seria «a região das veias abertas» (1994), de modo que «desde o descobrimento até os dias atuais, tudo se transformou em capital europeu ou, mais tarde, norte-americano, e como tal tem-se acumulado e se acumula até hoje nos distantes centros de poder» (Galeano, 1994: 5).

O processo da Dependência, como tratado por Theotônio dos Santos (1978), não se baseia pela condição agrário-exportadora ou pela herança pré-capitalista dos países subdesenvolvidos, mas pelo fenômeno da divisão internacional do trabalho diante do capitalismo moderno. Segundo Galeano (1994), a divisão internacional do trabalho representava a divisão do sistema internacional em dois grupos: de um lado, ficam aqueles países que se especializaram em ganhar, e de outro, aqueles que se especializaram em perder. Assim, a divisão internacional do trabalho se divide entre os países «centrais», que centralizam o processo de acumulação capitalista mundial e detém parques industriais baseados no que há de mais avançado em aspectos tecnológicos, e os países «periféricos», detentores de parques industriais especializados em produtos de baixo valor agregado e/ou tecnologia e que cumprem seu papel exportando mais-valia, fornecendo para os países centrais mão-de-obra e recursos naturais baratos.

Dessa forma, os países «periféricos» se encontram presos ao «centro» numa relação de dependência política e econômica que em parte explica o subdesenvolvimento do mundo latino-americano e afro-asiático. O Consenso de Washington poderia ser contextualizado nesta crítica como mecanismo para aprisionar as nações periféricas na condição de países subdesenvolvidos. Estariam, assim, impossibilitando a ascensão destes países, ou, nas palavras de Chang (2002), «chutando a escada».

Já a teoria da rivalidade emergente, que abrange a teoria da dependência e é tida como uma tese profundamente popular nos círculos brasileiros a respeito de política externa prega que o processo de modernização da economia brasileira levou os Estados Unidos a enxergarem no país um potencial desafio, gerando, assim, a formulação de estratégias americanas desenhadas de modo a mitigar o desenvolvimento nacional brasileiro.

Para além dos maus resultados obtidos pelas normas neoliberais no campo econômico e social, tais teorias são corroboradas pelo grande desenvolvimento assistido pelos países asiáticos, os quais ignoraram o Consenso de Washington como forma de alcançar um crescimento econômico expressivo. Segundo Magalhães (2009), os países asiáticos constituiriam um caso especial: trata-se das consequências do que se chama de «padrões miméticos», ou seja, os países asiáticos subdesenvolvidos acabam por imitar os casos de

sucesso que tomam conhecimento, geralmente casos que se encontram numa mesma região e têm com ele cultura e experiências históricas em comum, tornando-se estes seus padrões miméticos. No que tange aos países asiáticos, o padrão mimético foi o Japão.

Quando, no século XIX, o comodoro Perry conseguiu a abertura do Japão ao comércio ocidental através de exibição de artilharia, invalidou o sucesso inicialmente obtido ao cometer o grave erro de não oferecer aos japoneses exemplar da *Riqueza das nações* de Adam Smith. Se o fizesse, o Japão acreditaria que, para obter resultados iguais aos do Ocidente, deveria aceitar total abertura ao comércio internacional, o livre funcionamento do mecanismo de preços e a abstenção do Estado na economia. Com isso o Japão teria permanecido até hoje subdesenvolvido, o mesmo acontecendo com seus imitadores asiáticos. (Magalhães, 2009: 192)

O Japão, ao buscar nas grandes potências ocidentais da época os fatores determinantes para sua prosperidade e riqueza, se apropria de maneira autônoma do conhecimento produzido por esses países para, enfim, implementá-los. Dessa forma, criou empresas, transferindo-as posteriormente a particulares, investiu na formação de mão-de-obra qualificada, patrocinou a pesquisa tecnológica, criou infraestrutura econômica moderna etc., associando Estado e produção de uma maneira particular.

Diante disso, os demais países asiáticos, que tinham no Japão o seu padrão mimético, não poderiam aceitar o Consenso de Washington, cujo receituário tem como base a regulação da produção pela via do mercado. Lançavam-se, assim, na direção de políticas de desenvolvimento que se estruturavam fundamentalmente na ação do poder público.

Nas organizações internacionais, berço do neoliberalismo e do Consenso de Washington, começaram a aparecer focos de resistência. O governo japonês patrocinou, em 1993, o estudo denominado *O milagre do leste asiático*, no qual os tecnocratas do Banco Mundial foram obrigados a reconhecer o papel fundamental da intervenção estatal, mediante políticas industriais, no sucesso dos países do leste asiático. (Dos Santos, 2004: 60).

Paralelamente, o caso latino-americano teve como padrão mimético os Estados Unidos, país que, «diferentemente do Japão do século XIX, nunca foi subdesenvolvido, apenas não participou da primeira onda de industrialização» (Magalhães, 2009: 193), estruturando seu crescimento com base na empresa privada e no livre funcionamento do mecanismo de preços, tal como aconteceu na Europa, somado às políticas protecionistas, que acabaram sendo a única exceção às recomendações da escola econômica neoclássica, e que hoje, o pensamento neoclássico procura, por todos os meios, desvalorizar.

Contrariamente aos países asiáticos, não só o padrão mimético da América Latina é inapropriado (considerando-se a teoria elaborada por Chang, na qual agora os países desenvolvidos procuram «chutar a escada» de acesso ao desenvolvimento por meio da imposição do Consenso de Washington) como a *Riqueza das Nações*, de Adam Smith, se

constituiu como a pedra fundamental que orientou as políticas econômicas latino-americanas, atuando também ideologicamente nos círculos universitários do continente.

Os maus resultados na esfera econômica

O Consenso de Washington se estendeu no continente latino-americano como em nenhuma outra região do mundo, tornando-se um modelo hegemônico que favoreceu a ascensão de governos que personificavam as normas e valores estabelecidos pelo neoliberalismo. É o caso de Alberto Fujimori, no Peru; Fernando Henrique Cardoso, no Brasil; Carlos Menem, na Argentina; Carlos Andrés Pérez, na Venezuela; Sánchez de Lozada, na Bolívia; os últimos governos do Partido Revolucionário Institucional no México; os governos dos dois partidos tradicionais no Uruguai; e, por último, o Partido Colorado no Paraguai.

Objetivando atingir o equilíbrio das contas públicas, o Consenso de Washington se baseou sob normas de valorização exarcebada das políticas antiinflacionárias sustentadas por sistemáticos cortes de gastos públicos, altas taxas de juros e uma política de valorização cambial baseada em âncoras lastreadas pelo dólar e um processo de privatizações como forma de arrecadar fundos para o setor público, promovendo, assim, a substituição de empresas estatais, tidas como mal-sucedidas e deficitárias, pela «eficiência econômica» das empresas privadas.

Embora tenha colaborado para o controle dos problemas inflacionários que assolavam a região, tal modelo acabou por esgotar seu potencial hegemônico ao descumprir com algumas de suas mais básicas e principais promessas. Vejamos: no lugar de um desenvolvimento pleno, o modelo acabou por gerar a semi-estagnação econômica dos países que o adotaram, um dos mais intensos processos de concentração de renda que o continente já conheceu, enormes déficits públicos, crescimento exponencial do endividamento público e, finalmente, a fragilização das economias da região somada à potencialização de uma gama de problemas sociais, agravados pelo desmantelamento dos aparelhos estatais de bem-estar social.

As crises financeiras que assombraram a região contribuíram para a perda de legitimidade e conseqüentemente queda de mais de dez governos que ascenderam através da retórica neoliberal. Dois exemplos ilustram este cenário: Brasil e Argentina, nos quais os respectivos governos de Fernando Henrique Cardoso (1994-2002) e Carlos Menem (1989-1999) desempenharam importante controle inflacionário, mas que ao final de seus governos expressavam números que atestavam a situação financeira extremamente delicada que se configuravam em suas economias.

Menem, embora tenha promovido certo crescimento econômico ao início de seu governo, graças ao câmbio atrelado ao dólar e ao ingresso de recursos externos, possibilitado tanto pela privatização das empresas estatais quanto pelo brutal processo de desnacionalização da economia, terminou seu governo com uma dívida externa na ordem de US\$ 144.6 bilhões, valor que equivalia a aproximadamente 50% do seu PIB, estimado em US\$ 271.9 bilhões⁶ (ano 1998), e um déficit na conta corrente do balanço de pagamentos na ordem de US\$ 12.5 bilhões, além de um déficit na balança comercial da ordem de 2.17 bilhões, enquanto o superávit no comércio intra-regio-

⁶ Calculado a preços de mercado. <http://www.indec.mecon.ar/default.htm>.

nal foi da ordem de US\$ 2.45 bilhões⁷. Segundo Bandeira (2002), tais fatores, somados a desconfiança de investidores, tanto argentinos quanto estrangeiros, diante do rápido agravamento dos déficits nas contas externas (balança comercial e de serviços) e o déficit nas contas internas do governo, levou-os a suspender os investimentos diretos, o que contribuiu para que a Argentina declarasse a suspensão do pagamento da dívida externa, que saltou de US\$ 132 milhões para US\$ 141 bilhões, no início de 2002.

No caso brasileiro, cujo superávit comercial fora tido como o terceiro maior do mundo nos anos 80 (embora muito abaixo do Japão e da Alemanha), passara a acumular na balança comercial saldos negativos que alcançaram volume de US\$ 38.1 bilhões, entre 1996 e 2000, com um crescimento da dívida externa em cerca de 100%, saltando de US\$ 123.4 bilhões, em 1990, para US\$ 235 bilhões, em 2000.

E esse endividamento conjugado com a perda de competitividade e o desequilíbrio da balança comercial produziram um déficit na conta corrente do balanço de pagamentos que, em 1999, representou cerca 60% das exportações, abalando a confiança dos investidores, depois da crise na Ásia, em 1997, e da moratória da Rússia, em 1998. O ataque especulativo que, em janeiro de 1999, desvalorizou o real e acarretou a perda de dois terços das reservas internacionais, no transcurso de poucos meses, desgastou profundamente o governo de Fernando Henrique Cardoso, logo no início do seu segundo mandato (1999-2003), conquanto ele houvesse promovido um ajuste econômico, que reduzira o déficit fiscal de mais de 10% do PIB, em 1999, para 4% em 2000. Com um PIB, da ordem de US\$ 1 trilhão (calculado pela paridade do poder de compra) [...] o Brasil continuava, não obstante, como um dos países com maior desigualdade na distribuição de renda, em que a indigência e a pobreza de amplas camadas sociais coexistiam com a ostentação da riqueza e o consumo supérfluo de alguns poucos. (Bandeira, 2002: 138)

Com relação à dívida interna, o governo de Fernando Henrique Cardoso apresentou um crescimento de R\$ 63 bilhões, em 1994, para R\$ 330 bilhões em 1998, valores alarmantes ainda mais se levado em consideração a entrada de capital derivado da venda de empresas estatais, como a Vale do Rio Doce (por US\$ 6 bilhões de dólares) e a Telebrás (US\$ 22 bilhões).

Os maus resultados apresentados nas propostas de política econômica, evidenciados nos dados apontados acima, justamente em conjunto com o fracasso de suas promessas, no que tange ao desenvolvimento dos países que adotaram as normas neoliberais, somado às inúmeras crises que alastraram a região, tornaram o Consenso de Washington, que teve sua justificação científica alicerçada na teoria econômica neoclássica (da qual o neoliberalismo é a vertente doutrinária), alvo das mais duras críticas.

Resultados sociais das políticas neoliberais

Contrapondo-se às ideias keynesianas que defendiam um papel ativo do Estado na

⁷ <http://www.aladi.org/inicio.htm>. Vide também <http://www.indec.mecon.ar/default.htm>.

economia como forma de impulsionar o desenvolvimento, ideias que dominaram o período do pós-guerra, o neoliberalismo prega que o funcionamento da economia deve ser entregue às leis de mercado, sendo a presença estatal na economia um fator de inibição ao setor privado e ao desenvolvimento. Para o ideário neoliberal, a concepção de Estado de Bem Estar Social é reduzida ao paternalismo, que tem como consequências o estímulo ao desemprego e alimenta a indolência, impedindo, assim, uma saudável competitividade entre as pessoas.

Todavia, os fracassos referentes ao neoliberalismo na América Latina conduziram o continente não apenas a uma política econômica com resultados desfavoráveis, mas também à graves consequências de cunho social, reconhecidas pelo ideário neoliberal como fruto dos próprios ajustes por ele propostos e de sua persistência mesmo em períodos de crescimento e desenvolvimento econômico em países que seguiram o receituário do Consenso de Washington.

Reformas orientadas pelo mercado foram implementadas com o objetivo de promover o ajuste estrutural na economia. Estas reformas buscaram liberalizar as relações comerciais, desregulamentar as economias e promover políticas de privatização. [...] As reformas orientadas pelo mercado colocam, no curto prazo, altos custos para as populações urbanas e tendem a acentuar problemas sociais, dado que estas quase sempre implicam reduzir cortes significativos nos gastos públicos e perda de empregos em diversos setores [...]. (Banco Mundial, 2000: 16)

A estabilização dos preços atingida de 1994 a 1998 contribuiu para uma redução imediata da pobreza. Porém, o próprio Banco Mundial reconhece que esta redução da pobreza ocorreu sem uma redução dos índices de desigualdade. Assim, a partir de 1997, «os ganhos resultantes da estabilização foram reduzidos e a taxa de desemprego quase dobrou em relação aos níveis de 1990» (Banco Mundial, 2000: 17). E continua:

Em termos absolutos, os dados revelam que o número de indivíduos abaixo da linha da pobreza nas regiões metropolitanas cresceu de 10,4 milhões, em 1981 para patamar de 12,8 milhões em 1989. Em 1994, o número de pessoas abaixo da linha da pobreza atingiu 52 milhões, enquanto os 50% mais pobres detinham 11% da renda nacional, atingindo seu ponto mínimo em termos históricos. (Banco Mundial, 2000: 17)

Quando o fenômeno caracterizado como *desajuste social* (Soares, 2003) assume proporções preocupantes, torna-se responsabilidade do Estado atuar através de programas sociais focalizados nos mais pobres com o objetivo de reinseri-los no «mercado», promovendo uma forma de subsídio à demanda para que a população das classes C⁸ e D⁹ possam ser capazes de adquirir bens e serviços. A matriz neoliberal mostra que as políticas públicas inspiradas em suas diretrizes *focalizaram* sua atenção na área social para a *redução da pobreza absoluta*, concentrando-se no atendimento da pobreza extrema.

⁸ Faixa de renda entre R\$1,734 a R\$7,475,00.

⁹ Faixa de renda entre de R\$1,085 a R\$1,734

Fica clara, nesse sentido, a focalização das políticas nos extremamente pobres como única forma de intervenção por parte do Estado, com o objetivo de mitigar a pobreza ao invés de visar sua erradicação. Dessa forma, diante do paulatino enfraquecimento do Estado promovido pela ideologia neoliberal, as políticas sociais passam a ser substituídas por «programas de combate à pobreza», objetivando minimizar os efeitos do ajuste sobre aqueles que se encontram em situações desfavoráveis.

Há, assim, a substituição da universalidade pela focalização, ocasionando no direcionamento do gasto público e dos serviços sociais aos que estejam em condições comprovadas de pobreza, de modo que aqueles que não podem pagar devem comprovar sua condição mesmo no acesso a serviços essenciais como os de saúde pública, indo mais longe do que as próprias recomendações do Banco Mundial, que propunha um «pacote básico» na esfera da saúde para os mais pobres que deveria ser assumido pelo Estado. Segundo Soares (2003), esses programas assumiriam uma gama de características que acabam por prejudicá-los em sua eficácia.

Primeiro, a dependência de recursos externos, cujo grau varia dependendo do país, circunscrevendo suas ações a projetos ‘amarrados’ que vem sob a forma de ‘pacotes’ que os governos devem aceitar. Depois, o caráter transitório dos programas, que tem como resultado a falta de continuidade no tempo e espaço em que se realizam, fator esse determinante para o seu baixo impacto e reduzida efetividade, gerando uma instabilidade que afeta os supostos grupos beneficiários. Somando este fator à baixa cobertura desses programas, cujo caráter focalizado supõe grupos mais «vulneráveis», origina-se resultados insatisfatórios inclusive do ponto de vista da suposta «mitigação» da pobreza, sem falar na efetiva resolução a partir da gênese do problema, isto é, a má distribuição. Por fim, a substituição dos agentes públicos estatais por organizações comunitárias ou não-governamentais, que acabam por comprometer ações públicas estatais em nome da substituição delas por órgãos de governo que por vezes não possuem nenhuma capacidade profissional e técnica para a atuação no âmbito social.

Através do argumento de que o Estado é ineficiente, corrupto e custa caro, promovem-se ‘reformas’ que acabam por desmontar o aparato público sem que seus problemas reais tenham sido sanados, substituindo o aparato estatal de proteção social pela privatização dos serviços sociais, que corresponde à paulatina e silenciosa substituição dos sistemas públicos por seguros privados, ligados ao capital financeiro, que contam, curiosamente, com subsídio do Estado.

Os dados mostram o quão dispendioso é manter um sistema privado de seguros na área da saúde: os Estados Unidos, por exemplo, gastam 40% do seu PIB com esse setor, deixando de fora pelo menos 40% da sua população; o Chile, em sua transição do sistema público de seguro social para o sistema privado de capitalização, pagou algo em torno de 25% do seu PIB, bancados à época pelo Fundo do Cobre; a Inglaterra, por sua vez, para manter um sistema público universal de saúde, gasta cerca de 6% do seu PIB. (Soares, 2003). O Brasil exemplifica a questão da isenção fiscal na sustentação do sistema privado de seguro-saúde, descontando integralmente do imposto de renda de pessoas físicas o pagamento por esses seguros. Contudo, é importante denotar que quem paga imposto de renda no Brasil e os que têm acesso a esse tipo de seguros são os assalariados com renda média e média-alta, estando, portanto, excluídos os pobres. (Soares, 2003).

Evidencia-se, assim, que um dos principais alvos das reformas neoliberais foram os

sistemas de seguridade social, apontadas pelas críticas como reformas estruturais necessárias para a obtenção de crédito fornecido por instituições internacionais multilaterais. Dessa forma, há a substituição de antigos sistemas públicos de repartição, de natureza coletiva e universal, por «sistemas privados de capitalização fundados na capacidade individual de contribuição, forçando uma poupança que alimenta os interesses do capital financeiro» (Soares, 2003: 38).

A necessidade de um Estado que se mantenha apto a cumprir o papel de redistribuição da renda e que ao mesmo tempo garanta uma rede pública estatal, capaz de manter o acesso à educação, saúde, habitação, saneamento básico, cultura e lazer é latente. Tal inclusão não se daria apenas através de transferências de renda, que corre o risco de reproduzir apenas as políticas de subsídio à demanda, garantindo um mínimo em termos monetários que, na maioria das vezes, é totalmente insuficiente para adquirir bens e serviços essenciais, além do fato de ser um programa que, de modo geral, é «focalizado» naqueles que conseguem «comprovar» sua pobreza em termos de insuficiência de renda, deixando «de fora» famílias que porventura estejam um pouco acima da «linha da pobreza» e que, no entanto, diante da situação de desamparo, desemprego e doença, podem «cair» abaixo dessa linha a qualquer momento, mas pela existência de redes públicas universais que possibilitem o acesso pela ampliação e redistribuição dos bens e serviços públicos.

Segundo Magalhães (2009), a obtenção de uma sociedade de consumo massificada constitui não somente um objetivo socialmente desejável, mas também uma condição fundamental para o sucesso de um modelo de desenvolvimento. Assim, embora as políticas sociais sejam de extrema importância em países latino-americanos, principalmente os caracterizados por níveis elevadíssimos de concentração de renda e desigualdade social, estas devem sempre ser complementares às políticas de desenvolvimento, uma vez que estas ampliam as potencialidades das medidas redistributivas.

É o que mostram os dados referentes aos ganhos provenientes de programas tais como o Bolsa Família brasileiro, mensurados com base no Índice de Desenvolvimento Social (IDS)¹⁰. Numa perspectiva de longo prazo, a única forma de obter melhorias significativas nos padrões de vida da população é, fundamentalmente, através do incremento do PIB, de modo que os bons resultados obtidos recentemente pelo Brasil em seu IDS poderiam ser potencializados se o país estivesse crescendo no ritmo dos países do leste e do sul da Ásia. Tal como apresentado por Rocha e Albuquerque (2006), o período entre 1970 e 1980, quando medidas redistributivas como as atuais não recebiam grande ênfase, mas o PIB brasileiro crescia em média de 8,6% ao ano, o IDS registrava crescimento anual médio de 3,33%. Já no intervalo 2000-2005, marcado por importantes medidas sociais do governo Fernando Henrique Cardoso e que seriam ampliadas e fortalecidas no governo Lula, com o PIB crescendo em média 2,74% ao ano, a taxa de incremento do IDS foi de somente 1,08%. Altas taxas de crescimento do PIB constituem, assim, condicionante fundamental para a elevação do IDS.

Conclusão

As políticas neoliberais certamente colheram êxitos na luta antiinflacionária, impondo uma feroz disciplina fiscal com bons resultados no que concerne ao controle da inflação,

como fica evidente nos anos 1990, quando um grande número de países que passaram pelas reformas de mercado ditadas pelo Consenso de Washington apresentaram, em muitos casos, rápidos e satisfatórios resultados em termos de estabilidade de preços e crescimento econômico. Contudo, a estabilidade monetária alcançada foi insuficiente para a promoção de um crescimento econômico prolongado, de modo que os anos 90 também são lembrados pelas periódicas crises financeiras que abalaram aos países que adotaram as normas do Consenso de Washington e que atravessaram fronteiras rápida e inesperadamente, o que somado aos resultados obtidos no campo econômico e social, contribuíram para a queda de mais de dez governos da América Latina.

As críticas se aguçaram em 1996 e 1997. Em 1998, veio o teste mais sério. O FMI foi chamado a intervir nas várias crises financeiras da década. Em todos os casos foi tomado de surpresa, pois os países em crise eram seus protegidos e seus melhores alunos. Quanto mais comportados, mais grave sua crise financeira. O caso do México, em 1994, foi exemplar. Mas as coisas se tornaram mais graves com a chamada «crise asiática», em 1997, a posterior «crise da Rússia», a crise brasileira em 1999 e, finalmente a crise argentina em 2002-2003. Não sobrou nenhum aluno aplicado. (Dos Santos, 2004: 60).

Além disso, houve também o reconhecimento por parte do Banco Mundial da *existência, persistência e crescimento* da pobreza em países que adotaram as medidas neoliberais promovidas com a ajuda da própria instituição, o que somado ao enfraquecimento e até mesmo desmantelamento de aparelhos estatais de seguridade social e ao enfraquecimento do Estado, desencadeou severas desordens sociais, tais como um intenso processo de concentração de renda, aumento da pobreza absoluta e crescimento dos índices de desemprego. Diante de tais fatores, o modelo neoliberal, por suas próprias características não conseguiu criar as bases sociais de sua reprodução e legitimação.

Embora o Banco Mundial, assim como o FMI, continuem a afirmar que a precarização das condições sociais nos países em desenvolvimento são, na verdade, um preço «necessário» para que possam alcançar a estabilidade e o crescimento, tornou-se evidente que a «magia da macroeconomia ortodoxa» (Naím, 2000) é insuficiente quando avaliada em sua capacidade de levar os países que passavam por reformas a crescimentos sustentáveis e equitativos.

Diante destes maus resultados, origina-se a necessidade de se pensar na montagem de um novo paradigma que leve em conta as características específicas do crescimento latino-americano de modo a suplantar de vez o modelo neoliberal. De acordo com Blaug (1975), uma teoria econômica somente pode ser derrubada pelo surgimento de uma outra, não bastando apontar o erro de suas previsões, eventuais inconsistências lógicas ou incompatibilidade com a realidade observada. Dessa forma, a ascensão de um novo paradigma de desenvolvimento para a América Latina deve complementar as propostas de uma nova política econômica com «justificação científica de qualidade não inferior à da teoria neoclássica» (Magalhães, 2009: 190).

Embora o Consenso de Washington tenha perdido legitimidade e aceitabilidade na sua formulação original, não existiu a ascensão deste novo modelo de desenvolvimento

que se estabelecesse no plano hegemônico no lugar do Consenso de Washington, de modo que passou a condicionar seu sucesso e eficiência não apenas à liberalização da economia (como sustentado inicialmente), mas também aos ajustamentos e mudanças institucionais, fator tido como indispensável para o pleno sucesso e efetividade como modelo hegemônico. As consequências desta conjuntura acabaram por reafirmar as recomendações expressas na formulação inicial do Consenso de Washington, embora condicionasse seu sucesso a fatores antes não claramente especificados (no caso, os ajustamentos institucionais), dando origem, assim, ao Consenso de Washington Ampliado.

Argumenta-se que a crise financeira que se iniciou em 2008 representaria finalmente a última estocada às ideais do neoliberalismo, e conseqüentemente a morte do Consenso de Washington, sem que se tornasse necessária a apresentação de refutações às suas teses. Na realidade, porém, o que ela fez foi apenas «desmontar uma das propostas (embora importante) de política econômica da teoria neoclássica, que permanece como o cerne de toda a Ciência Econômica moderna, dado que agora não lhe foi apresentada qualquer alternativa» (Magalhães, 2009: 191). Algumas de suas imposições, a exemplo da valorização do capital estrangeiro, a condenação da subvalorização cambial, a abertura comercial, o controle da inflação através da taxa de juros etc. —normas contrárias aos interesses dos países subdesenvolvidos— permaneceriam, contudo, plenamente válidas.

É válido lembrar que algumas dessas ideias, como a fixação das taxas de câmbio, a redução das taxas de juros e o aumento dos gastos públicos, por exemplo, constituem medidas contrárias às recomendadas pelo Fundo Monetário Internacional, Banco Mundial, e até mesmo governos de países centrais, principalmente através das condicionalidades vinculadas à ajuda financeira. Cessar as imposições de normas neoliberais em direção aos países em desenvolvimento, promovendo, assim, políticas e instituições formuladas que levem em consideração as nuances próprias dos países em desenvolvimento possibilitará o crescimento no qual o Consenso de Washington se mostrou um caminho impossível de ser seguido.

Dessa forma, conclui-se que o ideário neoliberal, expresso via Consenso de Washington, permitiu as condições que comprometeram o crescimento nos países em desenvolvimento, crescimento este enfaticamente prometido pelo «*establishment* internacional da política de desenvolvimento» (Chang, 2004) como uma consequência da adoção das normas neoliberais. O resultado, contudo, tal como apresentado neste artigo, se expressou na semiestagnação econômica e no aumento da desigualdade social, atestando a necessidade de se pensar em ideias alternativas.

REFERÊNCIAS

- Bacharach, M. (1989) The role of 'Versten' in Economic Theory. In: *Recherche Economich.* Jan/jun.
- Banco Mundial, (2011) *Vozes dos pobres: Brasil*. Relatório Nacional, 2000. Disponível em: <http://web.worldbank.org>. Acesso em 23 nov. 2011.
- Bandeira, Luiz Alberto Moniz (2002) As políticas neoliberais e a crise na América do

- Sul. In: *Revista Brasileira de Política Internacional* [online], vol.45, n.2, pág. 135-146.
- (1999) *Brasil - Estados Unidos: A Rivalidade Emergente - 1955-1980 - Rio de Janeiro*, Editora Civilização Brasileira, 328 pp; 2ª. ed., São Paulo, Editora SENAC, 224 pp.
- Blaug, M. (1975) *Economic Theory in Retrospect*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bull, Heddley (2002) *A Sociedade Anárquica*. Brasília: Editora Universidade de Brasília. Instituto de Pesquisa de Relações Internacionais: São Paulo.
- Chang, H. J. (2002) *Kicking Away the Ladder*. Londres: Anthem Press.
- Dos Santos, Theotonio (2004) *Do Terror à Esperança: Auge e declínio do neoliberalismo*. São Paulo. Ed. Idéias & Letras.
- Galeano, Eduardo (1994) *As Veias Abertas da América Latina*. Rio de Janeiro: Paz e Terra.
- Gore, Charles (2000) The Rise and Fall of the Washington Consensus as a Paradigm for Developing Countries. In: *World Development*, Vol. 28, No. 5, pp. 789-804, Grã-Bretanha.
- Magalhães, João Paulo de Almeida (2009) *O que fazer depois da crise: a contribuição do desenvolvimentismo keynesiano?*. São Paulo, Contexto.
- Marini, Ruy Mauro (1973) *Dialética da Dependência*. Petrópolis, RJ: Vozes; Buenos Aires, CLACSO.
- Naím, Moisés (1999) Fads and Fashion in Economic Reforms: Washington Consensus or Washington Confusion? In: *Foreign Policy*, nº 26, Spring.
- Nye Jr., Joseph S. Soft Power (2004) *The means to success in world politics*, New York, PublicAffairs.
- Rocha, S.; Albuquerque, R. C. (2006) A questão do emprego: mais ocupação e renda com justiça social. In: Velloso, J. P. R. (org). *Projeto de Brasil, opções de país, opções de desenvolvimento*. Rio de Janeiro, José Olympio.
- Soares, Laura Tavares (2003) *O Desastre Social*. Ed. Record. Rio de Janeiro.
- Williamson, John (2004) A Short History of the Washington Consensus. In: *From the Washington Consensus towards a new Global Governance*. Barcelona.
- (1990) What Washington Means by Policy Reform. In: *Latin American Adjustment: How much Has Happened?*. Institute for International Economics: Washington.

Los nuevos niveles de apropiación capitalista de la naturaleza: el modelo agro-exportador en Latinoamérica

*Judith Alazraque Cherni*¹

Introducción

Los impactos medio ambientales que ha causado la intensificación de la actividad económica desde principios del siglo pasados, especialmente durante las últimas décadas de globalización neoliberal, han sido de tal magnitud que no hay región en el mundo que se haya salvado de ellos. Sin embargo, América Latina parece haber sido particularmente golpeada. El principio y la aplicación de las «ventajas comparativas» en los países pobres ha sido una de las bases fundamentales de las políticas del Consenso de Washington para promover el crecimiento económico regional a través de la explotación de sus recursos naturales y humanos y la inserción de éstos en el mercado internacional. La participación de países en vías de desarrollo en la economía global se ha incrementado en el sector agrícola, lo que ha propagado los ingresos por nación y multiplicado las ganancias de firmas nacionales e internacionales, grandes y medianos propietarios de tierras, e individuos que han participado en los procesos de producción y venta de granos. Este capítulo argumenta que, no obstante, el problema yace en que el empleo de las ventajas comparativas como parte de la liberalización de mercado en los países latinoamericanos está, además, relacionado con numerosos impactos ambientales con consecuencias a largo plazo y el consiguiente deterioro de la salud de sus habitantes.

El capítulo hace referencia a los mecanismos políticos que han conducido a los gobiernos a la desregulación, privatizaciones y la liberalización del comercio. Como parte del manejo de las ventajas comparativas, varios gobiernos han apoyado nuevas formas de agricultura. En Latinoamérica, las políticas de liberalización han llevado a la apertura de su frontera agrícola al mercado internacional, junto a la modificación de las prácticas tradicionales que los campesinos utilizaban para preservar la fertilidad del suelo. Con el propósito de aumentar y mejorar la producción, se utilizan semillas transgénicas y técnicas menos tradicionales de cosecha (incluyendo maquinarias de avanzada), dos aspectos de la agricultura moderna que han sido centrales para la implementación de las reformas de mercado y el éxito del modelo agro-exportador en Latinoamérica. Para países como Brasil y Argentina, por ejemplo, la explotación de sus ventajas comparativas en la agricultura y la expansión de la exportación de granos como la soja y el maíz han resultado en un aumento de la prosperidad económica.

El presente estudio se propone analizar uno de los mecanismos políticos prevalentes

¹ Imperial College London.

e influyentes que han sido empleados en Latinoamérica para promover su crecimiento económico, especialmente desde los años 1990, la participación de sus economías en el mercado internacional. Se examina la gigantesca expansión territorial que ha alcanzado el monocultivo, en el caso de Argentina en particular, como manera de integración en la economía mundial y se explica cómo este tipo de agricultura requiere no sólo de semillas transgénicas sino también del empleo de fertilizantes y pesticidas específicos para producir cosechas competitivas para su comercialización externa.

La relación entre las políticas neoliberales, el uso de prácticas agrícolas modificadas, las transformaciones acaecidas en el medio natural y la incidencia de enfermedades que se han registrado en poblaciones que habitan cerca de los campos sembrados, es el tema de discusión en este estudio. El tipo de huella que el modelo agro-exportador deja en el medio ambiente y en la vida de los habitantes, es un tema que ha sido relativamente ignorado en comparación a otras consecuencias ambientales posiblemente más directas del crecimiento económico. En realidad, poco se conoce sobre los cambios que se suceden en los entornos rurales y urbanos como consecuencia de que países como Argentina se hayan convertido en protagonistas centrales del mercado internacional de las *commodities*.

A continuación, se analizan las principales características del modelo neoliberal que ha prevalecido en los países subdesarrollados y también se presenta el éxito de la industria agrícola exportadora, especialmente de la soja, en Latinoamérica y en Argentina en particular. Pero con anterioridad a la discusión sobre el alcance de la globalización y liberalización en relación al Consenso de Washington en Latinoamérica, la próxima sección alude a un hito en la historia del medioambientalismo y destaca la estrecha conexión entre las huellas ecológica sin precedente que han dejado el crecimiento económico industrial y la agricultura comercial. Se resaltan los logros obtenidos por el sector agrícola argentino, también se exponen las consecuencias en la naturaleza y en la población de esta actividad económica y se analiza un caso en particular en la ciudad de Córdoba. El caso se registra en el barrio de Ituzaingó, anexo a la ciudad capital de Córdoba, donde se descubrió un alto nivel de insalubridad. Por más de una década los vecinos han mantenido una lucha feroz contra la fumigación y las autoridades que lo permiten, una lucha que intrínsecamente ha cuestionado al modelo económico que lo engendró.

Una perspectiva histórica: ¿medio siglo de Primaveras Silenciosas?

La Primavera Silenciosa, uno de los primeros y más influyentes libros que denunciaran el impacto ambiental del desarrollo industrial y del uso de pesticidas en la sociedad occidental fue publicado por primera vez, precisamente medio siglo atrás. Ya en el año 1962, Rachel Carson nos alertaba de los peligros y la irreversibilidad de la creciente contaminación industrial en la flora y la fauna y señalaba al crecimiento económico, especialmente de Estados Unidos, como el principal responsable. Además, durante más de medio siglo, las consecuencias ecológicas de la agricultura intensiva en Latinoamérica bajo la llamada Revolución Verde de los años 1960s habían sido ya considerables —entre ellas, la desertificación de tierras arables, contaminación del agua subterránea con nitratos debido al exceso en la aplicación de fertilizantes y la deforestación (véase, por ejemplo, Redclift, 1987; Conway, 1985; Blaikie, 1985). ¿Qué

ha cambiado desde entonces con respecto al impacto que ejerce el sistema político económico capitalista sobre el medio ambiente y su apropiación de la naturaleza?

Considerable incertidumbre prevalece con respecto a la relación entre la gran escala de la actividad económica y el uso de los recursos disponibles bajo las políticas de mercado, por un lado, y la capacidad a largo plazo del medio ambiente, por el otro lado, para soportar las presiones actuales y futuras sobre sus riquezas naturales —pero sin siquiera contar con que el crecimiento económico, sin control alguno, pudiese continuar intensificándose—. Ya en 1998, la misma Organización «de los Estados ricos» para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD) advertía sobre las serias consecuencias que podría acarrear la economía de mercado y que la globalización podía imponer notables nuevas presiones sobre los recursos naturales y aconsejaba que nuevas regulaciones debieran instituirse para evitar tal resultado (OECD, 1998: 24).

Típicamente, las apropiaciones capitalistas que se han aprovechado de la naturaleza durante los últimos 50 años han afectado directamente en las funciones básicas de reproducción y sostenibilidad de la sociedad, es decir, se habla de las apropiaciones a) que han reducido los recursos naturales: la extinción de minerales y de biodiversidad, y la disminución de la capacidad atmosférica de absorber gases tóxicos; y b) que han sumado materiales tóxicos a la naturaleza: aumento de gases de efecto invernadero en la atmósfera, contaminación del aire, residuos tóxicos, contaminantes en el agua; el agujero en la capa de ozono; los efectos del cambio climático.

Estas dos direcciones opuestas en que el medio ambiente ha permanecido acorralado, han sido decisivas para definir el estado de unas de las catástrofes mayores de nuestros tiempos, el cambio climático, en el que las emisiones tóxicas han incesablemente aumentado, mientras que la capacidad de la naturaleza para absorber tanta contaminación del aire se ha visto disminuida. Además, es de notar que la naturaleza cumple funciones indispensables y fundamentales y éstas son como: Fuente, en su capacidad de suplir recursos; Vertedero, su capacidad de neutralizar los residuos sin incurrir en cambios o daños ecosistémicos; Soporte de Vida, la capacidad de mantener la salud del ecosistema; y Otras funciones relacionadas a la salud y el bienestar humanos (Ekins *et al.*, 2003). En este último medio siglo de crecimiento económico, y especialmente durante las tres décadas de la economía liberal, estas funciones básicas de la naturaleza se han visto comprometidas.

Desde 1962, cuando por primera vez se delatar a la primavera silenciosa, la condición básica de reproducción del capital para mantener al neoliberalismo funcionando ha resultado en otros impactos y anormalidades ambientales, entre ellos el cambio climático. Al examinar el proceso de globalización en Latinoamérica, se pueden descubrir formas adicionales de degradación ambiental a nivel local que, aunque sean menos dramáticas que el mismo cambio climático global, han sido también generadas por los mecanismos de la economía de mercado internacional.

En este capítulo se argumenta que, además del avance de las apropiaciones económicas de los recursos naturales en los países en desarrollo por el capital nacional e internacional, también se distinguen nuevos grados de apropiación de la naturaleza que están relacionados con las reglas del neoliberalismo, que han sido aplicadas en los países subdesarrollados. A diferencia del cambio climático global, esta apropiación se manifiesta en esferas geográficas más confinadas —tal como barrios, zonas rurales y

urbanas—, son menos evidentes, podrían calificarse de apropiaciones relegadas y no han sido generalmente vinculadas al sistema de mercado global. Mientras que el cambio climático emerge como el ejemplo más evidente sobre el fracaso de la economía de mercado que la humanidad haya conocido (Stern, 2007: 1), esta nueva clase de apropiaciones de la naturaleza no ha sido generalmente vinculada al sistema global. En síntesis, las apropiaciones relegadas de la naturaleza son el resultado de una cadena de eventos que comienza con la adopción de políticas de mercado y la práctica del principio de las ventajas comparativas regionales por gobiernos de países en vías de desarrollo. En nombre de este principio es que se han manejado, aprovechado y hasta explotado los beneficios que ofrecen los abundantes recursos naturales, la fuerza de trabajo barata y las leyes ambientales más permisivas que existen en las economías más pobres.

La liberalización económica en Latinoamérica

El Consenso de Washington es el término que John Williamson diera en 1989 a un paquete de reformas políticas uniformes para países en crisis (Williamson, 1990). El Consenso de Washington ha sido promulgado por instituciones como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y el Departamento de Finanzas de Estados Unidos que se caracterizan por tener su sede central en Washington (IIE, 2007). El paquete de reformas del Consenso de Washington contiene un grupo de diez estrategias político económicas que están relativamente bien definidas en su orientación hacia el libre mercado y que presuntamente han sido diseñadas para que la economía de las naciones en cuestión funcionen más a semejanza de los países del Primer Mundo (como los Estados Unidos de América). El Consenso contiene prescripciones políticas en áreas tales como la estabilización macroeconómica, la apertura de la economía, a las inversiones extranjeras, la expansión de las fuerzas del mercado dentro de las economías nacionales y la desregularización de medidas nacionales de protección, y la liberalización del comercio internacional (Williamson, 2005).

Especialmente durante los años noventa, que fue una época en que el Consenso de Washington parecía tener mayor influencia, las organizaciones financieras internacionales se permitieron ejercer considerable presión para que los países en vías de desarrollo adopten cambios institucionales de acuerdo a lo predicado por las reformas (Jerome y Ariyo, 2004). Bajo los regímenes liberales de los años noventa, el rol del estado se redefinió y pasó a ser regulador del funcionamiento del mercado; mientras que el sector privado era estimulado para que suministre las funciones administrativas y para que proporcione inversiones sustanciales (Martinussen, 1997). Los países en desarrollo pasaron a estar bajo intensa presión de privatizar sus servicios públicos a través de las políticas económicas dictadas principalmente por el FMI y el BM (Hilary, 2004).

La privatización en Latinoamérica ha sido adoptada junto con la liberalización. En el sector público —como en el servicio eléctrico por ejemplo— la privatización fue la opción favorita de las agencias internacionales; es más, en muchos casos, la privatización constituyó la llave condicional para recibir ayuda para el desarrollo, préstamos y condonación de la deuda (Bouille y Wamukonya, 2003; Kozulj y Di Sbroiavacca, 2004). Latinoamérica ha estado al frente de las regiones en vías de desarrollo, prácticamente en todos los aspectos relacionados a la privatización del sector eléctrico, notablemente en la corporatización (61%) en comparación con el este asiático y el Pacífico (44%), y la

separación de los procesos (73% comparado a 40% en el sur de Asia y 13% en el Medio Oriente y el Norte de África) (Nexant, 2004). Como resultado, las tarifas eléctricas aumentaron después de la privatización y en muchos casos fue ello lo que empujó a los pobres hacia más pobreza (Hilary, 2004). Los precios de la electricidad con posterioridad a la privatización se duplicaron en Latinoamérica: ello sucedió en Brasil entre 1991 y 1996; en Perú entre 1992 y 1996 (Goldemberg *et al.*, 2004; Torero y Pasco-Font, 2001); en Colombia, los precios incrementaron en más del 50% entre el 1995 y 2000 (Clarke y Wallsten, 2002). En la República Dominicana, después del 1999 los precios de las tarifas eléctricas aumentaron en un 50% pero, en este caso, el gobierno decidió proteger a los consumidores mediante el pago de 5 millones de dólares por mes a las compañías eléctricas para así disminuir en la mitad el costo (Action Aid UK, 2004).

En cuanto a la liberalización del comercio internacional, la teoría detrás de la liberalización económica es que ésta mejoraría el ingreso de naciones en vías de desarrollo pues obliga a que los recursos se transfieran de usos menos a más productivos; en otras palabras, requiere del aprovechamiento de sus ventajas comparativas. Las ventajas comparativas son vistas como que hay regiones que poseen recursos naturales o humanos en abundancia y a bajo costos y que ellos deben ser aprovechados. Los controles medioambientales bastante tolerantes podrían agregarse a la lista de las ventajas comparativas que han atraído a inversionistas y productores cuyas industrias causan impactos en la naturaleza. En la Argentina, las ventajas comparativas son numerosas; algunas de las más valiosas son la disponibilidad de grandes extensiones de campo apto para la agricultura, su experiencia en tal sector, acceso a maquinaria agraria de avanzada, y una desarrollada infraestructura de transporte. La liberalización del comercio ha causado un crecimiento significativo en el volumen de las ventas a países extranjeros. Sin embargo, mientras que la teoría de la liberalización establece que la apertura mundial promulgará de por sí las riquezas de las naciones, la realidad ha sido que tales políticas crean numerosos problemas relacionados al desarrollo equitativo, despojan a países de sus recursos naturales y disminuyen la calidad ambiental.

Un ejemplo de la aplicación de las reglas de mercado en Latinoamérica es la agricultura boliviana —un caso que innegablemente señala las inequidades geopolíticas entre las economías desarrolladas y las subdesarrolladas. El gobierno de Bolivia canceló las barreras del intercambio comercial y también cooperó con los Estados Unidos de América en la casi total erradicación de la siembra de la coca, la base de la cocaína, aun cuando este cultivo proporcionaba un ingreso relativamente más alto que otras actividades para los campesinos empobrecidos. La respuesta estadounidense fue, sin embargo, mantener sus mercados cerrados a productos agrario alternativos desde Bolivia, tal como el azúcar, que los agricultores bolivianos podrían haber producido como sustituto de exportación si los mercados de los EE UU se hubieran abierto a ellos (Stiglitz, 2002: 61). La distancia que ha existido por siglos entre los más y los menos poderosos parece haberse ampliado durante esta etapa de comercio internacional neoliberal con el resultado de que un número creciente de personas han sido arrojadas a la pobreza absoluta en el Tercer Mundo con ingresos menores de un dólar al día.

Un aspecto importante de la liberalización del comercio en Latinoamérica ha sido la creciente oportunidad de sembrar y exportar granos no tradicionales, posibilitado en gran parte gracias a avances en la ciencias y la tecnología, específicamente en el

campo de la genética de semilla (Nissanke y Thorbecke, 2010). Países latinoamericanos han buscado adherirse al comercio internacional con la esperanza de ser partícipe de las promesas de un aumento en las ganancias económicas. La introducción y vasta propagación del modelo político exportador en gran parte de Latinoamérica es indiscutible; no obstante, los resultados de su aplicación varían significativamente.

El caso de Guatemala es particularmente significativo ya que indica un extremo en el desenlace de esta política. En los años 1990, Guatemala poseía mano de obra barata y un potencial de crecimiento en la agricultura. Con la intención de aprovechar estas ventajas comparativas, el gobierno decretó la diversificación de cultivos no tradicionales. Se calculaba, y pretendía, que las medidas orientadas hacia el mercado internacional podrían ser el mecanismo ideal para extender los beneficios de la globalización directamente a los pobres. Un problema con esta expectativa fue precisamente que la pequeña escala y la pobreza no procuraban las condiciones requeridas para competir en los mercados globales. En realidad, los pequeños emprendedores rurales carecían de la capacidad para diversificarse, y para superar obstáculos que inevitablemente surgen al utilizar cultivos más complejos y afrontar las oscilaciones de los mercados agrarios globales (Carletto *et al.*, 2010).

Sin embargo, la práctica de la expansión del monocultivo, y por ende la aplicación del principio de las ventajas comparativas, ha sido más ventajosa en otros países de la región. En contraste con Guatemala, tres países, Argentina, Brasil y Paraguay han pasado a ser, desde el principio de la década del 2000, los mayores productores mundiales de soja y se han beneficiado de la prosperidad financiera de la industria agro-exportadora. Un caso para resaltar es precisamente el sector agrario argentino —un tema que este capítulo analiza con más detalles a continuación— en el que, a partir del fin de la década de los noventa, las políticas de liberalización de la economía y su modelo de producción agrícola exportador han afectado considerablemente al medio ambiente y a la población que habita en las proximidades de los campos sembrados. La disminución de las barreras a la protección de la industria nacional y a las reglas medioambientales se encuentra entre las medidas más importantes adoptadas por el gobierno para difundir el monocultivo en la Argentina. Dos factores cruciales adicionales en el desarrollo del sector han sido la existencia de agricultores terratenientes hacendados y la inserción de las semillas transgénicas de alto rendimiento. En resumen, el modelo agro-exportador en la Argentina se ha desarrollado a partir del aprovechamiento —inclusive su explotación descontrolada— de las ventajas comparativas del país, tal como se prescribe en el Consenso de Washington, y específicamente, de su disponibilidad de tierras fértiles, acceso al agua, condiciones climáticas propicias y una clase social de «campesinos» que, a diferencia de Guatemala, posee capacidad adquisitiva alta, pueden diversificarse, invertir en el campo y también sobrellevar posibles obstáculos y fluctuaciones en el mercado internacional y en las políticas. Esta combinación de factores ha sido lo suficientemente potente como para que el sector agro-exportador en la Argentina se desarrollara al punto de haber pasado a ser el principal país en cubrir gran parte de la demanda mundial de algunos granos alimenticios. Como consecuencia, grandes extensiones de campos cultivados con transgénicos, y específicamente con soja, se han potenciado en el territorio nacional.

El éxito del modelo agro-exportador

Desde la mitad de la década de 1980, la participación de los países subdesarrollados en el comercio mundial ha ido en aumento continuo debido en gran parte a la exportación de sus productos primarios. Su aportación ha sido de 30% al principio del 2000, un incremento sustancial en comparación al 17% en 1990 y 10% en 1980 (WTO, 2011, en Perraton, 2003: 44).

Argentina, Brasil y Paraguay aparecen entre los seis mayores productores de soja transgénica; el Uruguay tiene la proporción mayor de la totalidad de sus tierras dedicadas al cultivo de transgénicos. A nivel global, el principal productor de soja es los Estados Unidos de América (con el 35%), seguido por Argentina (27%), Brasil (19%), China (6%) y finalmente la India (MercoPress, 2012). Paraguay ocupa el sexto lugar entre los productores más grandes de soja. Los EE UU es también el consumidor principal de soja, con un promedio anual de 45,313 TMT (Mil Toneladas Métricas) (USDA, 2012). Los granos de soja son importantes porque tienen numerosos usos y contienen cantidades significativas de ácido péctico, ácido alfa-linólico e isoflavones, que son componentes considerados importantes para una dieta saludable. Los granos de soja representan una fuente significativa y económica de proteínas en la alimentación de animales, en muchos alimentos cocinados y pre-empacados, aceites vegetales y otros productos procesados (Wikipedia, 2012).

La fortaleza del modelo de mercado agro-exportador se refleja en que en el 2010-11, Argentina pasó a ser el tercer productor mundial de soja (30,175 TMT) después de los EE UU (35,919 TMT) y China (45,778 TMT). Es de notarse que en el mismo período, Argentina llegó a ocupar el primer lugar como el exportador mayor de harinas de soja (29,285 TMT), al que le siguen, distantemente, Brasil (con 13,850 TMT) y EE UU (8,393 TMT) (USDA, 2011). De acuerdo al Departamento de Agricultura de las Naciones Unidas (USDA, 2012), se esperaba que los productores incrementarían la producción durante 2011/12. Además, durante el mismo período, Argentina figura como el segundo exportador de maíz. Asimismo, la gran producción de soja en el país ha convertido a Argentina en un mercado importante para la producción de combustibles y en el 2006 ocupó el primer lugar mundial como productor de biodiesel de soja transgénica (Semino, 2008).

Además, las ventas en el extranjero de la soja y sus sub-productos representan al mayor valor de las exportaciones de la Argentina, figurando con más de un cuarto del valor total de las exportaciones. Las transacciones extranjeras de la soja llegaron a un valor de 17.3 billones de dólares en 2010, equivalente al 25.4% del total de las exportaciones del país (INDEC, 2012). Ello representa además un incremento del 2.1% en relación al 2009 cuando el complejo de exportación de la soja representaba el 23.3% (MercoPress, 2011: Tabla 1). A título comparativo entre los primeros nueve productos con mayor valor de intercambio, aparece que el producto más vendido —aunque muy distante del valor de las exportaciones de soja— está ocupado por los automóviles, cuyas exportaciones llegaron a un total de 8.6 billones de dólares, o 12.6% del total de las ventas al extranjero. Las ventas de petróleo y gas ocupan el tercer lugar (5.4 billones de dólares) con el 7.9% de las ventas y el maíz ocupa el cuarto lugar (3.3 billones de dólares) con un 4.7% de las ventas en el exterior. Las exportaciones de oro se han triplicado en los años recientes y en el 2010, éstas constituían el 3% (2.01 billones de dólares) del

total. Las petroquímicas representan el 2.7% (1.8 billón de dólares), acero 2.3% (1.6 billones de dólares) y el cobre el 2.2% (1.5 billones de dólares) del total del valor de las exportaciones. La distribución de los primeros diez productos en la tabla de valores finaliza con el trigo (1.35 billones de dólares) y la carne (1.35 billones de dólares) con 2% del valor total, cada uno (INDEC, 2012). (véase cuadro1).

Los compradores más prominentes de la soja producida en Latinoamérica son China y la Unión Europea (cuadro 2). En la última década, la importación de soja en China ha superado a la de Europa. La importación en Europa declinó en un 30% mientras que la de China aumentó en un 280%. El avance de la clase media, y consumista, en China parece estar adquiriendo hábitos alimentarios diferentes, inclusive su alejamiento de la dieta basada fuertemente en el arroz, a dietas que incorporan mayores cantidades de carne, aún cuando el crecimiento económico anual de la nación haya comenzado a bajar después de su desarrollo vertiginoso (Bronstein, 2012). La Unión Europea era, sin embargo, el mayor importador mundial de productos de soja, a pesar de que la importación total habría decrecido (Nassar *et al.*, 2011). (véase Cuadro 2).

El modelo sojero en la Argentina pudo consolidarse debido a la combinación de tres fuerzas diferentes: 1) la regulación que el gobierno sin dificultad aprobó en 1996 para el cultivo de Organismos Genéticamente Modificados (OGM) bajo las políticas de

CUADRO 1
VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE LOS DIEZ PRODUCTOS
MÁS VENDIDOS EN EL EXTERIOR, ARGENTINA, 2010

Producto	Valores en dólares	% del valor total
Soja	17.3	25.4
Automóviles	8.6	12.6
Petróleo y gas	5.4	7.9
Maíz	3.3	4.7
Oro	2.01	3
Petroquímicos	1.8	2.7
Acero	1.6	2.3
Cobre	1.5	2.2
Trigo	1.35	2
Carnes	1.35	2

Fuentes: INDEC (2012) y Merco Press (2011).

CUADRO 2
IMPORTADORES MAYORES DE GRANOS Y HARINA DE SOJA
PROVENIENTES DE LATINOAMÉRICA, 2009/2010

País	Millones de toneladas	% importaciones
China		
Granos	55	59%
Harina	0.3	1%
Unión Europea		
Granos	14	15%
Harina	23	40%

Fuente: Nassar *et al.* (2011: 6) (data de USDA 2011- PSD Online).

mercado; 2) las corporaciones multinacionales de *agrobusiness* (por ejemplo, Cargill, Dow, Bunge, Dupont, Monsanto y ADM) han suplido las semillas, fertilizantes y pesticidas, estando también a cargo del envío a los EE UU y China; y 3) la presencia de los grandes terratenientes quienes han aprovechado la oportunidad de obtener ganancias a corto plazo en este negocio de la soja transgénica, adquiriendo la maquinaria necesaria e invirtiendo en este tipo de agricultura. El *boom* de la soja en Argentina ha generado utilidades sin precedencia para algunos, incluyendo decisores políticos que estuvieron involucrados en la aprobación de la regulación de los OGM en 1996 y que desde entonces se han convertido en inversores en el sector sojero (Trigona, 2009). El *boom* de la soja en Argentina además ha originado ganancias extraordinarias para los productores sojeros y las multinacionales que comercian las semillas transgénicas. La apertura de la economía nacional al mercado internacional en Argentina significó también que corporaciones como Monsanto, impusieran desde 1996 el cultivo de semillas de soja genéticamente modificadas.

En Argentina, la soja se cultiva en las regiones centrales y norte del país, particularmente en las provincias de Córdoba, Santa Fe, Entre Ríos, Buenos Aires y El Chaco; aparentemente, el 40% de la producción total de soja se obtiene de la provincia de Santa Fe (Spectrum Commodities, 2012).

Las «desventajas comparativas» medioambientales y sociales del éxito económico

El éxito económico del sector agro-exportador, pudiera entenderse como un indicador de la consolidación del modelo económico neoliberal en la Argentina. Y a pesar que el modelo exportador neoliberal no ha causado la reducción de la pobreza ni ha logrado asegurar la estabilidad económica, tal como se promete en el Consenso de Washington (Stiglitz, 2002), el *boom* de las *commodities* argentinas ha sido innegablemente el resultado de la aplicación del principio de las ventajas comparativas instituido en el Consenso. Sin embargo, debe clarificarse que las reformas políticas que promovieron al neoliberalismo en Argentina no fueron las responsables de la recuperación de su economía en el año 2000. En realidad, sólo el 12% del PNB entre el 2002 y 2010 es debido a las exportaciones (Weisbrot, 2012). De acuerdo a Weisbrot *et al.* (2011) la expansión de la economía argentina se explica a través de los cambios en la política económica doméstica que promulgó el consumo y la inversión internos (Weisbrot *et al.*, 2011). Lo alarmante es que, no obstante el pequeño porcentaje que ocupan las exportaciones agrícolas en el total del ingreso nacional, la expansión de los monocultivos transgénicos en Argentina desde fines de los años noventa, ha significado un cambio sustancial en el empleo del recurso natural suelo. Como resultado, la agricultura globalizada para exportación ha causado daño a las prácticas de conservación del suelo, a la disponibilidad de los recursos y a las funciones de vida que el medio ambiente supuestamente debe suplir.

Como se mencionó previamente, la soja genéticamente modificada fue introducida en Argentina en el año 1996, después de escaso debate en el Congreso o con el público, durante la presidencia de Carlos Menem (1989-1999) quien también impulsó las privatizaciones (Varela, 1994). Unos años más tarde en el 2003, la Secretaría Nacional de Agricultura expresaba orgullosamente que la cosecha de soja había llegado a los 36 millones de toneladas y 98% sería exportado para ser procesado en harinas para consu-

mo humano en los países asiáticos y para alimentación de animales. En el 2009, el récord de 18 millones de hectáreas —aproximadamente la mitad del área cultivable de Argentina— estaba cubierta por plantaciones de soja. A tal punto ha sido el crecimiento de los cultivos que el campo argentino se ha tornado en un «desierto verde», en las palabras de un campesino (Valente, 2003).

El tipo de semilla transgénica que se utiliza en Latinoamérica, y en Argentina en particular, es conocido por el nombre *Roundup Ready Soybeans*; para que produzca grandes cosechas y su calidad sea superior requiere el empleo de herbicidas y fertilizantes exclusivos. La variedad de la semilla de soja OGM Roundup Ready la desarrolló la transnacional industrial y biotecnológica, Monsanto para que sea resistente al herbicida Roundup Ready, de la misma compañía; el pesticida está basado en el componente glifosato. Este herbicida mata malezas que crecen junto a la planta de la soja y aunque los campesinos no tienen que combatir cada maleza por separado; pasan a ser dependientes de Monsanto, tanto para las semillas transgénicas como para el herbicida (Valente, 2003).

Uno de los impactos mayores del uso de estas semillas transgénicas, y de las grandes extensiones de los cultivos, ha sido que la agricultura ha utilizado doble o triple cantidad de pesticidas para combatir las malezas. Uno de los problemas reconocidos del modelo sojero OGM es que los herbicidas matan toda forma de vida y el terreno se convierte en una especie de arena incapaz de retener la humedad. Los cultivos modificados genéticamente no capturan el nitrógeno del aire y por lo tanto la soja no retiene la fertilidad del suelo; es así que el campo tiende a inundarse con más facilidad (Branford, 2002). Conjuntamente, para extender la frontera agrícola, se ha deforestado a bosques autóctonos. La deforestación que da lugar a las plantaciones de soja y a otros cultivos para exportación, ha ocasionado también la contaminación de aguas subterráneas y la aplicación indiscriminada de químicos en grandes extensiones de territorio ha dado lugar a que crezcan malezas que son resistentes a los herbicidas (CDCA, 2011).²

La expansión de los cultivos transgénicos en Argentina se realiza a partir de la técnica conocida como «Plantación Directa» que es notoria por su gran rendimiento en las cosechas (Valente, 2003). Tradicionalmente, los campesinos rotaban los cultivos en sus campos para permitir que el suelo recupere los nutrientes, pero la Plantación Directa no prepara la tierra y así desprotege al terreno de la erosión y de los cambios térmi-

² Para la compilación y resumen de los impactos ecológicos y sociales, el CDCA se ha basado en las siguientes fuentes bibliográficas:

TV Documentary *Hambre de Soja* di Marcelo Vinas

Interview with Dr. Rodolfo Paramo-><http://www.grr.org.ar/campanapdf/vi>.

Greenpeace Argentina – Bosques

Campaign and Group *Parente Fumigar* (Stiop Fumigating)

Pueblos Fumigados – A report on the problem of the use of pesticides in the main soy provinces in Argentina (*Informe sobre la problemática del uso de plaguicidas en las principales provincias sojeras de la Argentina*);

Manifiesto on the future of seeds-><http://www.asud.net/images/doc/mani...>;

International Commission on the Future of Food and Agriculture

Article «*Banderilleros*»-><http://www.medioymedio.com.ar/infor...>

Text of Santa Fe Court of Appeal Sentence

Glifosate condemned in the air (*Glifosato condenados en el aire*)><http://www.medioymedio.com.ar/nacio...>

cos extremos. Plantación Directa se usa en el cultivo convencional y en el orgánico. Pero en Argentina, la implementación masiva de esta técnica está asociada con la producción intensiva de la soja transgénica que es notoria por sus grandes rendimientos.

Dos de los fenómenos socio-ecológicos más importantes que surgen del *boom* de la soja han sido la reducción de la tierra para el pastoreo de animales (y menos tierra para la producción del maíz, trigo, algodón, papa y legumbres) y la aparición de plantaciones de soja en áreas contiguas a vecindarios en zonas urbanas. Es muy probable que el paisaje de campo argentino esté ya cambiando como consecuencia de la disminución de tierras de pastoreo. En un país que fue agro-productor de carnes por excelencia, se ve menos ganado que antes. Ello coincide con el aumento de la actividad agropecuaria en las economías emergentes, gracias al alimento para animales que crece en el suelo latinoamericano y se exporta a estos países. El segundo fenómeno es que este *boom* de la soja ha empujado a productores a cultivar también en las afueras de las grandes ciudades. Una de las consecuencias principales ha sido que vecinos se han visto involuntariamente expuestos a los mismos agro-químicos que son cruciales para asegurar el éxito del modelo exportador; sólo que en humanos, tal contacto es aparentemente la causa de numerosas enfermedades, deterioro de la salud y muerte.

Los severos impactos medioambientales y sociales que ha impuesto el modelo liberal en la agricultura en Argentina —y es de pensar que también en otros países latinoamericanos— procuran de por sí rotundos justificativos para criticar al Consenso de Washington. Es un modelo que se ha construido a partir del aprovechamiento de sus ventajas comparativas, pero que en última instancia, son las multinacionales —por ejemplo, hay una fuerte presencia de Monsanto y Dupont en Argentina— y algunas empresas e intereses individuales nacionales, quienes más se benefician del uso de los recursos naturales, especialmente la tierra y el agua, y de las reglas del modelo de mercado. El modelo agro-exportador conduce a la dependencia económica y tecnológica en las transnacionales y crea un modelo agrícola que es altamente dominado por agro-químicos, semillas transgénicas y maquinaria de alto valor.

Fuera de las huellas ecológicas y sociales típicas del modelo económico capitalista que se han discutido en esta sección, el modelo de producción agrícola de la soja y su éxito internacional, han encubierto riesgos adicionales. Esto trasciende a los impactos medioambientales característicos del modelo económico capitalista pues repercuten en la salud de la población adyacente, en su mayoría pobre, debido al uso indiscriminado de los pesticidas necesarios para cosechas competentes en el mercado internacional. Los impactos menos visibles de este modelo agro-exportador, se advierten en la calidad del medio ambiente inmediato en que las poblaciones se desempeñan.

Desventajas comparativas en Ituzaingó Anexo, Córdoba

Los problemas de salud causados por la fumigación agraria no son nuevos para Argentina, diversos incidentes han sido reportados a menudo por víctimas rurales. Sin embargo, el fenómeno se ha difundido también a zonas suburbanas. A pesar de ello, el gobierno no parece producir la información empírica necesaria sobre el impacto de los pesticidas en el ambiente, en los humanos y en los animales, y esta falta de datos oficiales ha dificultado el reconocimiento y el diagnóstico de cuándo y dónde se encuentran los casos de intoxicación, y por ende, la fuente principal de las consecuencias de la

exposición a los agroquímicos se encuentra en los reportes provenientes de los médicos, las víctimas y anécdotas que atestiguan sobre el problema (Semino, 2008).

Por ejemplo, entre los años 1995 y 2002 en el Hospital Materno Infantil de la ciudad de San Roque, en la provincia de Entre Ríos, se registró un aumento notorio de incidencia y tratamiento de problemas dermatológicos, balance hormonal, enfermedades respiratorias y trastornos digestivos (Barr, 2011). Es de señalarse que la ciudad de San Roque está rodeada de plantaciones de soja transgénica y, no obstante la falta de datos científicos, se sospecha que el origen de las enfermedades se debe a la presencia de agro-químicos debido a las fumigaciones continuas. En el 2001, de acuerdo a un doctor del Departamento de Endocrinología Infantil (Daniel Verzeñassi, en Barr, 2001) el hospital estaba pasando serias dificultades en afrontar estas enfermedades y reportaba que no se había recibido apoyo alguno para realizar investigaciones sistemáticas que pudieran determinar las causas de tanta morbilidad en la región.

Otro caso que ilustra el mismo problema se descubrió en la ciudad de Monte Cristo, una ciudad rural con una población aproximada de 5,300 habitantes en el año 2006, en la provincia de Córdoba. La ciudad yace en los bordes de vastos campos de soya los cuales parecen haber sido fumigados indiscriminadamente con pesticidas y cuenta además con secadores de granos y silos. Entre el 2003 y 2004 se registraron 37 casos de cáncer — cuatro de ellos eran leucemia—, 29 malformaciones congénitas, 6 casos de asma y 5 de Lupus; también se presentó un alto número de alergias (Grupo Reflexión Rural, 2006).

Más recientemente, la Fiscalía de Instrucción de Deán Funes, también en la provincia de Córdoba, imputó al piloto de una avioneta fumigadora y al encargado del campo tras una denuncia de un vecino por la supuesta aplicación de agroquímicos. La norma impide aplicar ciertos productos a menos de 500 metros de zonas urbanas. También prohíbe todo tipo de fumigación aérea en distancias menores a 1,500 metros de áreas pobladas (Corresponsalía, 2012). El hecho ocurrió en un campo pegado a la zona urbana de Villa María del Río Seco. En el 2010, un residente, Hernández, radicó una denuncia. Planteó un caso de intoxicación de su familia tras una fumigación realizada en el campo ubicado frente de su vivienda, a sólo 800 metros del casco céntrico de la pequeña localidad de Villa de María. En el 2003, Hernández compró el terreno en la periferia de este pueblo para construir su casa y el campo vecino era entonces utilizado para otras actividades rurales, pero luego fue desmontado y usado para cultiva soja. Tras una fumigación en marzo del 2010, toda su familia sintió síntomas de intoxicación, ardor en los ojos, dolor de estómago, erupciones en la piel. El médico local explicó que tenían síntomas de una posible intoxicación por la exposición a agroquímicos (Corresponsalía, 2011). Las normas que no se respetaron en este caso se refieren a las leyes 105090 y 10764, que prohíben la fumigación a menos de 2,500 metros de zonas urbanas.

Los casos expuestos son indudablemente muy serios. Sin embargo, el caso de intoxicación presentado en el barrio Ituzaingó, anexo en la ciudad capital de Córdoba, es particularmente importante debido a dos factores. Primero, se registró aquí una altísima incidencia de padecimientos y defunciones. Segundo, mientras que se conoce de la contaminación y afecciones similares en otras partes del país —como se vio anteriormente— ningún otro caso pareciera contar con la historia de Ituzaingó junto con documentación esencial que ha sido obtenida por sus vecinos a través de más de diez años, desde el 2001 cuando por primera vez comenzaron a evidenciar la situación.

Los relatos que se presentan aquí están contruidos a partir de fuentes primarias y secundarias. Específicamente, como fuente secundaria se utilizó una revisión de la bibliografía que cubre desde los principios del caso hasta publicaciones recientes en diarios y otras fuentes, y seguimiento del caso. La información original fue obtenida a partir de entrevistas semi-estructuradas con una de las representantes del grupo, que inició y llevó adelante el proceso de identificación de las enfermedades e inspiró a la lucha por el reconocimiento del problema, y algunas visitas al barrio, durante los años 2005, 2006 y 2012.

El barrio Ituzaingó se encuentra ubicado en la periferia de la ciudad y cuenta con aproximadamente 5,000 habitantes de extracción pobre. Ubicados al norte, sur y este del barrio, los campos de cultivos transgénicos son de propiedad privada y año tras año se ha venido sembrando cultivos, principalmente soja transgénica, en ellos. Los vastos cultivos se pueden observar desde el vecindario porque las plantaciones se encuentran solamente a unos cuantos cientos de metros de las viviendas. A pesar de las regulaciones 10590 y 10764 que prohíben la fumigación a menos de 2,500 metros de distancia de zonas urbanas, los cultivos y sus fumigaciones se han continuado (Aylon *et al.*, 2006).

Entre los años 2000 y 2009, 272 habitantes del barrio habían fallecido en Ituzaingó y 36% de estas muertes (82) fueron causadas por enfermedades de cancer. En el 2012, se registraban 143 enfermos que padecían cáncer, 23 niños habían nacido con malformaciones genéticas y se registró un total de 274 abortos espontáneos (Matheu, 2012; Oliva, 2012). Estas cifras son significativamente altas para una población de tan sólo 5,000 habitantes.

La historia del despertar político del barrio comenzó en diciembre de 2001 cuando un grupo pequeño de vecinos, en su mayoría mujeres, comienza a realizar una encuesta. En febrero del 2002, se reconoce que hay 40 casos de cáncer y otras enfermedades serias; y en julio del mismo año, se encuentran otros 200 casos, después de haber aplicado la encuesta a otras zonas del barrio. Para noviembre del 2005, 300 casos habían sido identificado en total (Oliva, 2012). Las enfermedades que se presentaban más frecuentemente eran lupus, púrpuras, anemias hemolíticas, Hodgking linfáticos, tumores y leucemias. Numerosos niños también sufrían de asma y parálisis recurrente. Lo más terrible son los casos de leucemia (13 casos en total, tres de ellos se registraron a una casa de por medio y otros tres a un par de cuadras, entre dos transformadores y la plantación de soja que cubre el barrio). La incidencia prevista de leucemia es entre 2 a 3 casos en una población de 100,000 habitantes, en Ituzaingó se encontraron 13 casos en 5,000 habitantes (Redacción, 2012). Es decir, había 13 casos por cada 5,000 habitantes, una incidencia que era mayor a la prevista en un 600 por ciento.

Además, el resultado del estudio médico en el 2010 realizado por la Provincia de Córdoba a una población de 142 niños del barrio Ituzaingó Anexo detectó niveles de agroquímicos organoclorados por encima de lo tolerable en la sangre en 114 de ellos (*La Voz del Interior*, 14 junio 2012).

Las *Madres de Ituzaingó* se constituyeron como un grupo activista de presión y también de ayuda a los enfermos a partir de que ellos mismos son las víctimas de las fumigaciones. Como resultado de los pedidos persistentes del grupo y enfrentando a la poca voluntad de las autoridades, se logró la realización de pruebas de calidad de agua, suelo y sangre. Diversas pruebas químicas encontraron la presencia de glifosato y su

derivativo químico el AMPA, junto con endosulfán, que es un potente componente del insecticida usado para controlar plagas en cultivos de algodón, tabaco, trigo y soja. El uso de endosulfán está prohibido en muchos países por los efectos destructores en la salud pues es un disruptor endocrinológico y puede alterar los mecanismos hormonales, afectar a la actividad estrogénica, y las disrupciones pueden llegar a causar tumores cancerosos, defectos de nacimiento y otros trastornos en el desarrollo (Robinson, 2011). Los glifosatos son ampliamente reconocidos en la Argentina y se comercia bajo el nombre de Round Up por la transnacional Monsanto, compañía líder en la fabricación y comercialización de pesticidas (Aranda, 2009; Robinson, 2011).

Otros componentes tóxicos que también se relacionan a las fumigaciones fueron encontrados en los tanques de agua colocados en los techos de las casas. Con anterioridad, debido a la falta de agua potable corriente de distribución por red, problema resuelto recién en 2002, el suministro de agua se realizaba a través de una empresa (SABIA S.R.L.) que la distribuía en el barrio (subterránea) y también se almacenaba en tanques por encima de los techos de las viviendas. El gobierno en este caso parece haber entregado los tanques de agua sin tapa y por lo tanto las fumigaciones aéreas contaminaron al agua en los tanques. En los tanques domiciliarios se encontró endosulfán, heptacloro y metales pesados como el plomo, cromo y arsénico (Gatica, 2005, comunicación personal).

La lucha en las cortes judiciales

Se han utilizado distintas estrategias para proteger al medio ambiente en el barrio Ituzaingó, cuidar de los enfermos y obtener justicia. Por ejemplo, los vecinos afectados presentaron denuncias individuales, se presentaron comunicaciones públicas, se firmaron peticiones, se iniciaron procesos legales y los vecinos realizaron manifestaciones en las calles. Organizaciones sociales y medioambientales en Argentina se han adherido a esta lucha. Las Madres de Ituzaingó radicaron una denuncia en la Municipalidad de Córdoba una cuantas veces. Aunque las autoridades mostraron preocupación, las fumigaciones continuaron. Las Madres presentaron el problema al Ministerio de Salud de Córdoba y pidieron que se realizaran pruebas del agua que se usaba en el vecindario pues se sospechaba que estaba contaminada con los agroquímicos que se rociaban desde el aire en las avionetas. Sus pedidos fueron en gran parte no respondidos; y a los ministerios parecía importarles sólo cuando las víctimas proponían que expresarían sus preocupaciones a través de los medios de comunicación (Gatica, comunicación personal, 2005).

A lo largo de los años, se llevó el caso a las instancias institucionales: a nivel nacional, en el 2004, se abrieron expedientes en la Secretaría de los Derechos Humanos; con el poder provincial, se abrieron expedientes en la Legislatura, la Agencia de Medio Ambiente, el Ministerio de Salud, y la Unidad de Agricultura; también en el 2004, se denunció con las autoridades municipales, en el Departamento de Deliberaciones, Salud y Medio Ambiente (Carrizo y Berger, 2008). En el 2005, el grupo de presión Madres de Ituzaingó presentaron la problemática en el foro internacional de La Asamblea Mundial de la Salud de los Pueblos realizada en Ecuador.

A pesar de las denuncias realizadas por los vecinos, las fumigaciones continuaron. La primera denuncia fue en el año 2004 contra un productor agropecuario, pues se

descubrió que se seguía fumigando a pesar de la prohibición establecida en la ordenanza (10,590), que impedía realizar esa práctica a menos de 2,500 metros de las viviendas del barrio. La otra causa ante la justicia se inició en 2008 cuando el entonces secretario de Salud de la Municipalidad de Córdoba, Ávila Vazquez, denunció que dos productores de la zona seguían fumigando al lado del barrio, a pesar de la prohibición (Maganani, 2012). Los denunciados poseían pruebas epidemiológicas y geográficas adicionales, entre otras, que las casas de la gente enferma mostraban más densidad de casos en la medida que se acercaban a la zona fumigada (*La Voz del Interior*, 26 febrero 2012).

El problema que se presentaba era que utilizar agroquímicos, de acuerdo con las normas vigentes, no constituye en sí delito. Si se exceden los límites para realizar estas fumigaciones se comete sólo una falta administrativa (Redacción, 2012). Sin embargo, a partir del fallo en relación a las fumigaciones sobre los campos de soja en Ituzaingó, esta afirmación ha sido cuestionada.

En el 2012, la justicia juzgó dos hechos, uno presentado en el 2004 por fumigación «con avioneta mosquito» y otro en el 2008 también por fumigación con avión. Se trata del primer caso en Córdoba —y uno de los primeros a nivel nacional e internacional— que se llevó a la justicia y que está relacionado directamente con el fenómeno del «boom» de la soja en todo el país. La norma prohíbe la aplicación aérea de determinados productos en un radio menor de 1,500 y 500 metros de la población para el endosulfán y el glisofato respectivamente por ser peligrosos a la salud. Ambos elementos se detectaron en la investigación que motivó la elevación del juicio (*La Voz del Interior*, 26 febrero 2012). El Tribunal resolvió rechazar el planteo defensivo contra la legitimidad de la querrela. Organismos sociales y ambientalistas se manifestaron ante la sede judicial de los Tribunales mientras se realizaba el juicio (*La Mañana*, 11 junio 2012).

En una resolución sin paralelo, el juicio inculpó a dos productores y al dueño de la avioneta fumigadora. Éste fue «un tema que por primera vez llegó a la Justicia» (presidente del Tribunal de la Cámara, Lorenzo Rodríguez) y el Tribunal se tomó más de nueve horas en el día del fallo para discutirlo y analizarlo con más profundidad (Panero, 2012). Se estableció que fueron violadas tanto las ordenanzas 10,505, lo que hizo declarar al barrio Ituzaingó Anexo en emergencia en el año 2003, y la ley provincial de agroquímicos, que establece distancias, reglamentos y permisos (Panero, 2012). El fallo es único en su género pues los jueces aplicaron la ley nacional de residuos tóxicos que se refiere a la contaminación ambiental y también al artículo 55 que se remite a las penas en el artículo 200 del Código Penal. El fallo condenó a tres años de prisión condicional y cuatro de tareas sociales (y 10 años en que no le es permitido ejercer la profesión) a uno de los productores y a tres años de prisión no efectiva al aviador. Un productor fue absuelto.

La importancia social del fallo legal de Ituzaingó es que a partir de este caso, ahora se plantea una situación distinta, con una tipificación penal para más causas que puedan ocurrir con este motivo y quienes cometan este delito ya saben que está tipificado y encuadrado en el Código Penal. De ahora en adelante, se cuenta con una herramienta legal que es la sentencia del juicio —especialmente útil para médicos en poblaciones rurales y vecinos en barrios pobres.

Litvinoff (2012) tiene razón en su argumento de que «nada fue lo mismo» desde que ellas (las madres de Ituzaingó) denunciaron los problemas del barrio hace diez

años atrás, y nada será lo mismo tras el precedente sentado en los tribunales de Córdoba (p. 2A). Antes del fallo, su lucha ya había logrado resultados. A partir de las denuncias, hubo que llevar agua potable al barrio, alejar los sembradíos de la zona urbana (a 1,500 metros de las viviendas —aunque nunca se cumplió) y atender a los enfermos. A partir de este caso, se hicieron ordenanzas que favorecieron a todos los barrios y hasta una ley provincial de agroquímicos para restringir fumigaciones cerca de áreas urbanas. Afloró el debate por los probables efectos de las fumigaciones en la salud y otras ciudades del país imitaron las restricciones.

La lucha del grupo contra las fumigaciones tóxicas atrajo no sólo la atención de la municipalidad y las autoridades provinciales sino también la de los rangos más altos en el gobierno nacional. En el 2009, la presidente Cristina Fernández reconoció la seriedad del caso de Ituzaingó y —aun habiendo admitido que era un asunto de competencia municipal y provincial— solicitó que el Ministerio de Salud lo investigase (Piqué y Aranda, 2009).

El proceso judicial y de lucha es considerado «líder» en el país y en América Latina (La Mañana, 11 junio 2012; Pedoni, 2012; Matheu, 2012; Real World Radio, 2012). Lo crucial es también que después del fallo, nadie más podrá fumigar con displicencia sin saber que puede cometer un delito penal tipificado (Litvinoff, 2012). El veredicto y el precedente son ambos de importancia no sólo para otras localidades en provincias argentinas (Córdoba, Santa Fe, El Chaco, Buenos Aires y Entre Ríos), sino también para las poblaciones locales que viven y están expuestas a los grandes productores mundiales de soja en Brasil, Paraguay, Uruguay y Ecuador.

Conclusión

El problema del barrio de Ituzaingó (Anexo), en la ciudad capital de Córdoba, Argentina, es un ejemplo de las nuevas apropiaciones capitalistas de la naturaleza. La alta incidencia de enfermedades y muertes ha sido relacionada a la presencia de agroquímicos en el área donde se originan las fumigaciones necesarias para mantener el modelo de mercado agro-exportador. Tal realidad señala una conexión entre las políticas que promueven la liberalización del sector agrícola y las amenazas que ella engendra para las funciones esenciales de la naturaleza, específicamente, la de mantener y sustentar a los humanos y los animales.

Las apropiaciones capitalistas de la naturaleza son las secuelas que se han ido creando a partir del impacto del uso descontrolado y destructivo de los recursos naturales. Ello parece indicar —aunque hay aún necesidad de indagar más— que los niveles nuevos de apropiaciones capitalistas, que en gran medida han sido relegados y a veces encubiertos, se materializan en etapas más avanzadas del capitalismo neoliberal. Se manifiestan como consecuencia de procesos de producción afianzados y continuados en el tiempo, tal como lo es el cultivo de la soja transgénica en Argentina, basados en tecnologías modernas y a partir de prácticas comerciales y de consumo que se han ido instituyendo paulatinamente en las últimas dos a tres décadas. Las normas bajo las cuales estas prácticas económicas se desarrollan, son aceptadas como necesarias y no se cuestionan. El caso de Ituzaingó indirectamente cuestiona al modelo neoliberal de producción pues ha puesto en evidencia las limitaciones del modelo agrícola: las apropiaciones de la naturaleza revelan limitaciones del sistema pues de esta manera se destruye a

sí misma al reducir los recursos naturales disponibles, esenciales para la reproducción del sistema capitalista mismo y destruye a los recursos humanos.

Por otra parte, este caso indica la persistencia y fortaleza del modelo neoliberal que ha subsistido a través del tiempo y parece haberse fortalecido durante décadas de funcionamiento —la evidencia está en que es necesario bastante tiempo y muchas fumigaciones, junto a una regulación política permisiva, para causar y seguir engendrando el alto grado de insalubridad encontrado en Ituzaingó. Pudiera concluirse que estos nuevos niveles de apropiaciones de la naturaleza manifiestan la fortaleza y larga duración del capitalismo mismo.

Debido a la lucha que se ha desarrollado en ese lugar, el caso de Ituzaingó tiene un significado histórico y político excepcional. Esta problemática se ha manifestado en las calles, en declaraciones públicas, en confrontaciones con las autoridades y en denuncias constantes. Además, la lucha en las cortes de tribunales y el fallo del primer juicio por contaminación dolosa tienen como implicancia secundaria —pero poderosa— el cuestionamiento de las políticas del Consenso de Washington sobre los perjuicios reales de las ventajas comparativas en toda Latinoamérica.

Es quizás algo temprano aún para saber cómo el gobierno nacional reaccionará al resultado del fallo del juicio. La agro-exportación es importante pues ingresa considerables recursos que son necesarios para permitir a los gobiernos, desde la segunda parte de los años 1990, financiar parte de sus gastos y políticas. Lo que es cierto es que el caso de Ituzaingó es una evidencia patética del desarrollo de las apropiaciones de la naturaleza por el sistema capitalista en los últimos 50 años y en especial, de las últimas décadas de explotación de los recursos naturales. El fallo histórico en las cortes de la ciudad de Córdoba representa un grito político muy sonoro que parece despertar a la Primavera Silenciosa de Rachel Carson (1962) en la lucha por una sociedad justa y limpia.

BIBLIOGRAFÍA

- Action Aid UK (2004) *Money Talks: How Aid Conditions Continue to Drive Utility Privatisation in Poor Countries*. Action Aid UK, Londres http://www.actionaid.org.uk/wps/content/documents/money_talks.pdf. Acceso 30 de septiembre de 2012.
- Aranda, Darío (2008) «Soja para hoy, enfermedad para mañana», *Página 12*, 12 abril.
- Aylon, Eulalia; Sofía Gatica; Marcela Ferreyra; Isabel Lindon y Cristina Fuentes (2006), «Genocidio encubierto en Barrio Ituzaingó, Grupo de Madres de Barrio Ituzaingó Anexo», *El Sur, Prensared*, diciembre 2006, <http://www.sosperiodista.com.ar/Cordoba/Las-contradicciones-del-poder-en-un-informe-sobre-Barrio-Ituzaingo>. Acceso 13 de diciembre de 2011.
- Barr, Caelainn (2011) «Argentina, the Soya Republic», *Southern Cross Review* <http://southerncrossreview.org/65/barr-soy.htm> Acceso 22 de Octubre de 2012.
- Blaikie, P. (1985) *The Political Economy of Soil Erosion in Developing Countries*, Londres, Longman.
- Bouille, D. y Wamukonya N. (2003) Power sector reform in Latin America: A retrospective analysis. En: Wamukonya N. Editor. *Electricity reform: social and environmental challenges*

- Roskilde (Denmark): UNEP Riso Centre, <http://uneprisoc.org/SectorReform/ElectricReformChallenges.pdf>.
- Bronstein, Hugh (2012) «Argentine soy exports seen fuelled by China steak love» *Reuters US Edition*, 30 de marzo de 2012, <http://www.reuters.com/article/2012/03/30/argentina-soy-china-idUSL2E8EU7S020120330>. Acceso 2 de septiembre de 2012.
- Carletto, Gero, Angeli Kirk, Paul Winters y Benjamin Davis (2010) «Globalization and Smallholders: The adoption, diffusion, and welfare impact of non-traditional export crops in Guatemala», *World Development* 38(6), pp. 814-827.
- Carrizo, Cecilia y Berger, y Mauricio (2008) «El fantasma de Ituzaingó Anexo recorre la ciudad de Córdoba», *Cordoba Contaminada*, <http://cordobacontaminada.blogspot.com/2008/02/el-fantasma-de-ituzaing-anexo-recorre.html>. Acceso 14 de febrero de 2008.
- Carson, R. (1962) *Silent Spring*, London, Penguin.
- CDCA (2011) *Monsanto and Soy monocultures – Argentina*, Centro di Documentazione sui Conflitti Ambientali, Rome, <http://www.cdca.it/spip.php?article1611&lang=en>. Acceso 22 de octubre de 2012.
- Clarke, G. y Wallsten, S. (2002) *Universally Bad Service: Providing Infrastructure Services to Rural and Poor Urban Consumers*. Documento de trabajo No. 2868, Banco Mundial, http://econ.worldbank.org/files/16649_wps2868.pdf.
- Conway, G. (1985) «Agro-ecosystem analysis», *Agricultural Administration*, 20, 31-55.
- Corresponsalía (2012) «Avanza otra causa en el interior», *La Voz del Interior*, domingo 26 febrero, p. 8A.
- Department of Health and Human Services (2005) *Toxicological Profile for Alpha-, Beta-, Gamma-, and Delta-Hexachlorocyclohexane*, Agency for Toxic Substances and Disease Registry, U.S. Agosto 2005 <http://www.atsdr.cdc.gov/toxprofiles/tp43.pdf>. Acceso 17 de noviembre 2012.
- Ekins, P., Simon S., Deutsch L., Folke C. y De Groot R. (2003) «A framework for the practical application of the concepts of critical natural capital and strong sustainability», *Ecological Economics*, 44, 2-3, 165-185.
- Gatica, Sofía (2005) *Comunicación Personal con la líder del grupo Madres de Ituzaingó Anexo, Córdoba*.
- Goldemberg, J., La Rover E. L., y Coelho S. T. (2004) Expanding access to electricity in Brazil. *Energy for Sustainable Development*, Vol. 8, No. 4, pp.86-94.
- Grupo de Reflexión Rural, (2006) *Pueblos fumigados Informe sobre la problemática del uso de plaguicidas en las principales provincias sojeras*, abril 2006 <http://www.grr.org.ar/trabajos/Plaguicidas%20en%20la%20Argentina.pdf>. Acceso 28 de octubre de 2012.
- Hilary, J. (2004) *Profiting from Poverty: Privatization Consultants, DFID and Public Services. War on Want*, septiembre, www.waronwant.org/download.php?id=254. Acceso 10 de enero de 2008.
- IIE, (2007) *A short history of the Washington consensus*. Paper for the Institute for International Economics, <http://www.petersoninstitute.org/publications/papers/williamson0904-2.pdf>. Acceso 17 de abril de 2007.
- Jerome, A. y Ariyo A. (2004) *Infrastructure Reform and Poverty Reduction in Africa*. Documento presentado en el Forum on African Development and Poverty Reduction: The Macro-Micro Linkage, Lord Charles Hotel, Somerset West, South Africa, 13-15 octubre, <http://www.commerce.uct.ac.za/dpru/dpruconference2004/Papers/>

- Infrastructure_Reform_Jerome.pdf. Acceso 12 de enero de 2008.
- Kozulj, R. y Di Sbroiavacca N. (2004) *Assessment of energy sector reforms: case-studies from Latin America*. Energy for Sustainable Development, pp. 74-85, <http://www.iciglobal.org/ESDVol8No4/argenteperusalvad.pdf>.
- Litvinoff, Edgardo (2012) «Nada será lo mismo», *La Voz del Interior*, 22 de agosto, p. 2 A.
- Magnani, Rocío (2012) «Los agrotóxicos llegaron a juicio oral», *Página12*, 11 Junio <http://www.pagina12.com.ar/diario/sociedad/3-196113-2012-06-11.html>. Acceso 11 de junio de 2012.
- Matheu, Carlos (2012) «Ya no hay duda de que es contaminación», *La Voz del Interior*, 22 Agosto, p. 3A.
- Mercopress, (2011) «Soybean and by products represent 25% of Argentine exports», South Atlantic News Agency, 7 de mayo <http://en.mercopress.com/2011/05/07/soybean-and-by-products-represent-25-of-argentine-exports>. Acceso 2 september 2012.
- Nassar, André, Laura Barcellos Antoniazzi, Joyce Brandão, Paula Moura, Jan Gilhuis y Bruce Wise (2011) *Soy Strategic Gap Analysis: Brazil and Argentina*, Institute for International Trade Negotiations, <http://www.lifc.org/wps/wcm/connect/20a0cf004a95fc41ad32edec99f439e/Soy+Gap+Analysis.English.pdf?MOD=AJPERES>. Acceso 23 de octubre de 2012.
- Nexant (2004) *Challenges and opportunities for improving rural energy services in Karnataka*, Energy for South Asia / USAID, http://www.gvep.org/files/9400_Presk_Final_Policy_paper.pdf.
- Nissanke, Machiko y Erik Thorbecke (2010) «Globalization, poverty, and inequality in Latin America: Findings from case studies», *World Development*, 38, 6, pp 797-802, <http://dx.doi:10.1016/j.worlddev.2010.02.003>. Acceso 3 de octubre de 2012.
- Oliva, Enzo (2012) «La trágica historia del barrio Ituzaingó», *La Voz del Interior*, 22 de agosto, p. 3ª.
- Panero, Francisco (2012) «Nos parecía muy exagerada la pena de prisión efectiva», *La Voz del Interior*, jueves 23 agosto, p. 5A.
- Pedoni, Martín (2012) «Tribunal confirmó a Medarlo Ávila Vázquez como querellante», *La Mañana de Córdoba*, 11 de junio, <http://www.lmcordoba.com.ar/nota.php?ni=94947>. Acceso 11 de junio de 2012.
- Piqué, Martín y Darío Aranda (2009) «Para que no se extienda la mancha venenosa», *Página 12*, 15 de enero, www.pagina12.com.ar. Acceso 15 de enero de 2009.
- Real World Radio (2012) «A bit of justice: Historical ruling in what has been considered the first case over agrotoxic poisoning in Latin America», 23 de agosto, *Real World Radio.fm*, <http://www.radiomundoreal.fm/A-Bit-of-Justice?lang=en>. Acceso 22 de octubre de 2012.
- Redacción, (2012) «La postura de la defensa en el juicio por las fumigaciones en Ituzaingó Anexo», *La Voz del Interior*, 13 junio <http://www.lavoz.com.ar/ciudadanos/ordenan-inspeccion-ocular-terrenos-fumigados-ituzaingo-anexo>. Acceso 14 de junio de 2012.
- Redclift, M. (1987) *Sustainable Development - Exploring the Contradictions*, Londres, Routledge.
- Semino, Stella (2006) «Can certification stop high soy pesticide use?» *Pesticides News* 82, diciembre 2008, Europe representative, Grupo de Reflexion Rural Argentina, http://www.pan-uk.org/pestnews/Issue/pn82/PN82_9-11.pdf. Acceso 28 de octubre de 2012.
- Spectrum Commodities (2012) «Soybeans - World Supply and Demand Summary», Information provided courtesy of the USDA Economic and Statistics System and

- the USDA/NOAA Joint Agricultural Weather Facility, <http://www.spectrumcommodities.com/education/commodity/statistics/soybeans.html>. Acceso 21 de octubre de 2012.
- Stern, Nicholas (2007) *The Economics of Climate Change. The Stern Review*, Cambridge University Press.
- Stiglitz, J. E. (2002), *Globalization and its Discontents*, Penguin, Londres.
- Torero, M. y Pasco-Font, A. (2001) *The Social Impact of Privatization and the Regulation of Utilities in Peru*, Discussion Paper 2001/17, World Institute for Development Economics Research, United Nations University.
- Trigona, M. (2009) «The Soy republic of Argentina» Toward Freedom, jueves, 3 de septiembre de 2009, <http://towardfreedom.com/home/content/view/1664/1/>. Acceso 2 de enero de 2012.
- USDA (2011) «Oilseed: World markets and trade», Circular Series FOP 03 – 11, *United States Department of Agriculture, Foreign Agricultural Service*, Marzo 2011.
- USDA (2011a) *Growing Crush Limits India's Soy Oil Imports India Soybean Oil Use by Source*, United States Department of Agriculture, Circular Series FOP 03 – 11 marzo 2011, <http://www.fas.usda.gov/oilseeds/circular/2011/March/oilseeds.pdf>. Acceso 21 de octubre de 2012.
- USDA (2012) «Argentine soybeans reviving with late January, early February moisture», Commodity Intelligence Report, *United States Department of Agriculture, Foreign Agricultural Service*, 15 de febrero http://www.pecad.fas.usda.gov/highlights/2012/02/Argentina_Soybeans/images/Image1.png. Acceso 8 de octubre de 2012.
- Valente, Marcela (2003) «The «Green Desert» of Soya», Inter Press Service News Agency, 30 agosto 2003 <http://ipsnews.net/interna.asp?idnews=19906>. Acceso 18 de agosto de 2012.
- Varela, Luis (1994) «Durante todo el gobierno de Menem – Pese a lo cobrado la deuda aumentó», *BuenosAiresLinks*, <http://buenosaires-links.com.ar/memo/entrelneas/deuda1994.htm>.
- Weisbrot, M. (2012) «Argentina and the magic soybean: the commodity export boom that wasn't», *The Guardian*, 4 de mayo, <http://www.guardian.co.uk/commentisfree/cifamerica/2012/may/04/argentina-magic-soybean-export-boom>. Acceso 2 de septiembre de 2012.
- Weisbrot, M., R. Ray, J.A. Montecino, y S. Kozameh (2011) *The Argentine success story and its implications*, CEPR, Centre for Economic and Policy Research, <http://www.cepr.net/index.php/publications/reports/the-argentine-success-story-and-its-implications>. Acceso 7 de octubre de 2012.
- Williamson J. (1990) «What Washington means by policy reform» en Williamson J, editor. *Latin American Adjustment - How Much Has Happened?*, Washington: Institute for International Economics.
- Williamson, J. (2005) «The Washington Consensus as policy» en Timothy Besley y Robert Zagher (Eds.) *Development Challenges in the 1990s. Leading Policymakers Speak from Experience*, World Bank and Oxford Publication Press, pp. 31-53.
- Wikipedia (2012) «Soybean», *Wikipedia, the Free Encyclopedia*, <http://en.wikipedia.org/wiki/Soybean>. Acceso 20 de noviembre de 2012.

Cambios en las relaciones laborales y el empleo de los jóvenes en América Latina

*Juan Arancibia Córdoba*¹

Introducción

El objetivo de este trabajo es hacer un análisis de la situación laboral de los jóvenes en América Latina, teniendo en cuenta que en la región y en el mundo se han venido presentando altas tasas de desempleo y subempleo juvenil, fuerte precarización de sus relaciones laborales, encontrándose la mayoría de los trabajadores jóvenes en el espacio y la condición de informales, adicionalmente son los que han pagado los más altos costos de la crisis desatada en 2008 y que todavía no concluye. En resumen no están accediendo a lo que la OIT ha denominado «trabajo decente» y en realidad una gran proporción de ellos no están accediendo al trabajo, incluidos los profesionales universitarios. Esto último parece dar un mentís a la idea neoliberal de que la educación puede resolver los problemas del empleo y de la economía en general y que basta para los trabajadores con mejorar su «capital humano» para que todo esté resuelto. El análisis enunciado se hace a la luz de las transformaciones que vienen sufriendo las formas de existencia de la fuerza de trabajo, especialmente en su tendencia a la precarización, la informalización de las mismas y la inestabilidad y rotación en el empleo.

El capítulo está dividido en tres partes; en la Introducción y en el apartado uno se plantean los cambios en las formas de existencia de la fuerza de trabajo y sus tendencias, así como la justificación y sustentación de los mismos en la revolución científico-técnica y la globalización; cambios que tuvieron como punto de partida la radical crisis sufrida por el «capitalismo democrático del Estado del Bienestar» y la necesidad y exigencia de su superación; en el apartado dos, se expone la situación laboral de los jóvenes y las escasas perspectivas de que el problema tenga solución en el seno del modelo capitalista neoliberal globalizador, dadas las tendencias de este hacia la tercerización, la informalización y precarización, y la tendencia decreciente de la relación entre inversión y creación de empleo y aún cuando el empleo se crea, la tendencia al deterioro de la calidad de los puestos de trabajo, a lo cual se agrega la caída en las tasas de sindicalización y la pérdida de poder de negociación de dichas organizaciones. Finalmente se hacen algunas reflexiones a modo de conclusiones.

En correspondencia con lo anterior, en este trabajo se hace una presentación somera de las formas y contenidos que han venido tomando las relaciones capital-trabajo, en

¹ Investigador del Instituto de Investigaciones Económicas (IIEc), miembro de su Unidad de Investigación de Economía Política del Desarrollo. Profesor y Tutor del Posgrado de Estudios Latinoamericanos de la UNAM.

función de la revolución científico-técnica, de la globalización capitalista-neoliberal y de las relaciones de poder que se han construido a partir de la crisis económica de los años setenta del siglo pasado, y especialmente desde el inicio de los ochenta, particularmente con la instalación de los gobiernos de Margaret Thatcher en Inglaterra y de Ronald Reagan en los Estados Unidos.

En el caso de América Latina las nuevas relaciones capital-trabajo son construidas de modo diverso en tiempo y en intensidad en los diferentes países, especialmente a partir de la crisis de la deuda de 1982, la construcción ha ocurrido a partir de reformas en la legislación laboral, cambios en los contratos colectivos o simplemente de facto por imposición de reglas no escritas por parte de los patrones, aprovechando el desempleo y el subempleo. En ese proceso han jugado un papel muy importante las dictaduras militares y los gobiernos autoritarios de diversa índole, tales como los de: Fujimori en Perú (1990-2000), Menem en Argentina (1989-1999) y los del PRI en México a partir del presidente Miguel de la Madrid (1982-1988) y especialmente el de Carlos Salinas (1988-1994). No debemos olvidar que en la región el punto de partida es la dictadura de Pinochet en Chile, que inicia en 1973 con el derrocamiento del presidente Salvador Allende y concluye en 1990. Las políticas económicas y las reformas estructurales chilenas se transformarían en paradigmáticas para el resto del continente, debido a su éxito relativo en términos de crecimiento y estabilidad macroeconómica.

Como ya es conocido en los círculos académicos, el capitalismo enfrentó una severa crisis en los años setenta del siglo XX. Las fuerzas productivas existentes, la forma de producción (fordismo) y organización de las empresas y del capital en general, la lucha de clases que había generado una clase obrera ampliamente organizada y con capacidad de negociación sobre la distribución del ingreso, el tamaño y los roles del Estado del Bienestar, habían deteriorado a lo largo del proceso las tasas de ganancia y generado límites a la acumulación del capital.

En los años setenta llegaron a su fin los llamados *30 años gloriosos* que se habían iniciado hacia fines de la Segunda Guerra Mundial, en esa fase el capitalismo había podido presumir de menores niveles de desigualdad y una menor tasa de explotación, no era su obra, no era el resultado de un capitalismo más racional y/o benévolo, era el resultado de las necesidades de realización de las mercancías por parte del capital y de un intenso proceso de lucha de clases en el interior de los países y entre el socialismo real y el capitalismo imperialista a nivel internacional, era el resultado de relaciones de poder menos desequilibradas que las que hoy vivimos. De ese poder más equilibrado había obtenido el capitalismo su *racionalidad* medianamente incluyente, pero en esa inclusión estaba su límite económico, límite para la acumulación y visible a través de la caída de las tasas de ganancia.

Salir de la crisis de los setenta implicó (entre otros) tres procesos en la relación capital-trabajo: restaurar a favor del capital una distribución del ingreso más desigual, aprobar legislaciones laborales que disminuyeran derechos a los trabajadores y generar condiciones tecnológicas y organizacionales que permitieran aumentar la intensidad y la productividad del trabajo (bajar su costo) y con ello la generación de plusvalía relativa; pero para esos procesos era necesario primero y/o simultáneamente derrotar a la clase trabajadora políticamente. Se trataba de una confrontación sistémica que tenía expresiones diversas, de una parte el enfrentamiento internacional entre el capitalismo

y el socialismo comandados por los EE UU y la URSS, y de otra, la confrontación de clases en el seno de ambos sistemas. En esa batalla sistémica salió triunfante el capitalismo, la URSS se desintegró y el socialismo real se derrumbó destruido (salvo en Cuba y Corea del Norte). Al mismo tiempo, el movimiento socialdemócrata fue derrotado progresivamente y los partidos que expresaban esa corriente se fueron haciendo paulatinamente neoliberales. Por su lado, las fuerzas socialistas (partidos, movimientos, organizaciones, liderazgos) presentes en el seno del capitalismo fueron barridas por una diversificada represión, que en América Latina tuvo su más alta expresión en las dictaduras militares y los gobiernos autoritarios de distinto ropaje. La clase trabajadora se debilitó,² disminuyó tanto el número de sindicalizados como el de sindicatos y en algunos países una generación de dirigentes fue encarcelada, exiliada y asesinada. Adicionalmente, la clase trabajadora se quedó sin propuesta alternativa, fue ahogada por la onda represiva y hegemónica neoliberal y por la caída del socialismo real.

Desde otro ángulo de análisis y vía el expediente ideológico, el neoliberalismo impuso una drástica reducción del presente y con ello del futuro. Redujo el presente por dos vías, de un lado a través de lograr imponer como válido sólo su pensamiento (el pensamiento único, el totalitarismo neoliberal), y de otro, a través de invisibilizar e invalidar lo diferente, lo alternativo calificándolo de atraso y/o error. Con ello logró transformar el futuro en más de lo mismo, más de lo ya existente, en el mejor de los casos el futuro tendría la tarea de perfeccionar las verdades conocidas. Para rematar su obra declaró al pasado como un proceso histórico equívoco o siendo más condescendiente planteó a la historia como una búsqueda transformada en un camino de acierto y error, a través del cual la humanidad había logrado descubrir trabajosas y dolorosamente las dos formas fundamentales de organizar la sociedad, *la democracia representativa y la economía de mercado*. La sociedad humana no tenía más por descubrir y o crear y por lo tanto, *la historia había llegado a su fin*.³

El mundo y América Latina, con diferencias significativas de ritmo e intensidad en los procesos de implementación, están hoy día enfrente de más de 30 años de reformas capitalistas neoliberales. Diversos actores han señalado a lo largo del proceso y recientemente por parte de miembros del sistema dominante, que el capitalismo neoliberal ha fracasado y ha terminado, ambas afirmaciones deben ser muy matizadas y no vistas desde una perspectiva genérica. Si el análisis se hace desde el punto de vista de las mayorías, desde el interés general, el neoliberalismo ha fracasado, no ha logrado resolver los problemas del empleo, del ingreso de los trabajadores, de su protección y estabilidad, no construyó un mundo más equitativo, con mayor certidumbre, ni menos desigual, por el contrario, la desigualdad ha crecido en el mundo entero, tampoco eliminó la pobreza, ni el hambre; sin duda, en relación a las mayorías el sistema neoliberal es un rotundo fracaso. Si el problema se aborda desde el capital, desde los empresarios,

² La privatización de las empresas públicas y la represión, debilitaron a los sindicatos de ese sector. La represión y el desbalance de poder disminuyeron el número y la eficacia del sector privado, de modo que fueron cada vez más incapaces de lograr sus reivindicaciones, empobreciéndose y/o no cumpliéndose los contratos colectivos.

³ Naturalmente las verdades encontradas estaban expresadas en y representadas por los llamados países desarrollados, mientras que los demás estaban todavía atrapados en las redes de la historia, pero podían encontrar su camino mediante la construcción del neoliberalismo. Véase el texto de Francis Fukuyama (1990).

especialmente desde el capital transnacionalizado, el neoliberalismo ha sido muy exitoso, así: la riqueza está más concentrada, hay más desigualdad, la participación de los asalariados en el PIB ha caído, las tasas de ganancia se recuperaron, la productividad ha subido y la mayor parte de ella fue a dar a las cuentas empresariales; y gracias a la represión, a la desestructuración organizativa, al desbalance de poder, a la ausencia de circulación de alternativas sistémicas, lo que se ha dado en llamar *gobernanza*⁴ (que no la democracia) parece estar garantizada o no enfrentar serios riesgos en el presente. A esta altura podemos señalar, que no obstante las luchas sociales desarrolladas y la emergencia en América Latina de gobiernos alternativos, el neoliberalismo sigue vigente y a pesar de los límites críticos que comienza a mostrar, ejemplificados por la crisis iniciada en 2008 en Estados Unidos y la cual todavía no se supera, no hay significativas tendencias de cambio en su seno, ni tampoco se ve con claridad la emergencia de alternativas sistémicas sólidas fuera de él.

Nuevas formas de Existencia de la Fuerza de Trabajo y Relaciones Laborales

Enfrentado a la crisis de ganancias y por ende de acumulación de los años setenta, el capitalismo requería generar procesos que permitieran incrementar la explotación de la fuerza de trabajo, para hacer crecer el trabajo excedente, la plusvalía y apropiarla como ganancia. El proceso requería atravesar por el aumento de la productividad de la fuerza de trabajo y el abaratamiento de su costo y además, cambiar la distribución del ingreso en detrimento de los trabajadores y del Estado, en lo relativo a este último se buscaba eliminar y/o restringir sus roles sociales vinculados en buena medida al llamado salario social.

Por supuesto que en este proceso de mayor explotación la revolución científico-técnica reciente ha tenido y tiene un papel básico. Nuevas tecnologías y equipos que potencian la productividad del trabajo, nueva tecnología que ha permitido redefinir la división internacional del trabajo hacia la globalización, proceso que no ha permitido cerrar brechas entre el mundo desarrollado y subdesarrollado, que no ha homogeneizado a las sociedades entre sí, ni ha disminuido las desigualdades dentro de ellas, por el contrario ha hecho más evidentes y sólidos los diferenciales de desarrollo entre naciones, entre clases y dentro de las clases. En realidad, salvo en el mensaje del discurso dominante, la globalización nunca fue para igualar, su esencia, su razón de ser, es la profundización de la desigualdad para permitir la concentración de la riqueza que el capital necesita, por eso no disminuye las brechas entre naciones y por eso crece la desigualdad social en general y la desigualdad de riqueza e ingresos en particular entre las clases. Las cifras pueden llegar a mostrar en algunos casos disminuciones de la pobreza (con todas las dudas acerca de la validez de esos indicadores y sobre la

⁴ En la práctica, gobernanza no es sinónimo de democracia y menos de democracia participativa, en realidad se acerca más a la idea de gobernabilidad, la cual puede darse en diferentes definiciones de ejercicio del poder. El BM define gobernanza como el conjunto de procesos e instituciones a través de las cuales se determina la forma en que se ejerce el poder en un país, para desarrollar sus recursos económicos y sociales. En este contexto, el buen gobierno se refiere a la transparencia y la eficacia en tres áreas fundamentales: 1) métodos de elección, control y reemplazo de los gobernantes (estabilidad institucional); 2) capacidad del gobierno para administrar recursos y aplicar políticas (marco regulatorio y eficacia del gobierno), y 3) respeto a los ciudadanos (transparencia, participación y garantía del Estado de derecho) (Word Bank, 2005: 3-7).

sostenibilidad de esos avances) y al mismo tiempo ampliaciones de la desigualdad.

Las denominadas reformas estructurales han sido el camino para avanzar en la privatización, el cambio en los roles del Estado y su conversión en instrumento directo⁵ y exclusivo de los intereses del capital, la apertura irrestricta de las economías y la desregulación, con particular énfasis en la financiera y la de precios, la autonomía de los bancos centrales, las reformas educativas para formar el «capital humano», las reformas de la seguridad social para bajar los costos de la fuerza de trabajo y poner los ahorros en manos del capital privado, las reformas laborales para flexibilizar y precarizar, etcétera.

El propósito en este apartado es destacar los principales caminos seguidos para incrementar la explotación y con ello las ganancias y la manera como todo esto ha impactado sobre las relaciones laborales y la fuerza de trabajo. La flexibilización ha estado dirigida a hacer favorable al capital las relaciones tocando ciertos aspectos claves, así: facilitar la contratación y especialmente el despido,⁶ de modo que este no tenga costos para la empresa o ellos sean mínimos; permitir la contratación por horas, días, semanas o meses, permitir el trabajo más allá de las 8 horas e incluso no pagando compensaciones por las horas extras o por el trabajo nocturno o por feriados o domingos (mecanismos útiles también para cumplir con el *just in time* o justo a tiempo). Pagar bonos por productividad para intensificar el trabajo, pagar por obra terminada, por piezas, etc. Aprobar los contratos temporales (incluso por horas), los contratos de primer empleo, los contratos de aprendizaje.

El empleo en su estructura viene sufriendo varios procesos: un primer proceso se ha dirigido hacia la privatización, es decir en correspondencia con la privatización de las empresas, el empleo público ha disminuido y ha aumentado el privado, lo cual ha significado menor estabilidad y menos protección laboral y social. Un segundo proceso se ha dado en la dirección de la informalización del trabajo y eso ocurre no sólo en el contexto del trabajo por cuenta propia, sino también en el espacio del trabajo formal de las empresas. Un tercer proceso ha ido en la dirección de la tercerización, es decir ha disminuido el trabajo en la agricultura, en la industria, en los servicios productivos y ha crecido en el comercio y demás servicios no-productivos, especialmente en los personales y sociales y en los financieros. Un cuarto proceso va en la dirección de la subcontratación, el llamado «*outsourcing*». Finalmente, el resultado del conjunto de los procesos es la inestabilidad y la precariedad en el empleo (crecimiento en la rotación del mismo y una disminución en la permanencia en los puestos de trabajo), un aumento de la explotación de la fuerza de trabajo y con ello un crecimiento de la desigualdad, lo cual también restringe y/o disminuye al mercado interno como componente de la demanda. La alta rotación del empleo está debilitando y/o restringiendo los procesos de capacitación o calificación que realizaban las empresas, pues no conviene capacitar trabajadores que van a/o pueden ser despedidos pronto.

Los cambios en la estructura del empleo y la flexibilización laboral, aunados a la

⁵ En esta fase neoliberal el Estado pierde su autonomía relativa y su capacidad de mediar entre las clases y pasa a ser el instrumento exclusivo de los intereses del capital en general aunque una fracción de él comande el proceso.

⁶ Eliminar o disminuir los días o meses a pagar por años de servicio del trabajador despedido; no requerir causales de despido más allá de las necesidades de la empresa.

pérdida de poder de los sindicatos y al compromiso de los Estados con los empresarios han conducido a una creciente *precarización laboral*. La precarización construida consistentemente por el capital a través de las reformas estructurales y de las políticas económicas, se autorrefuerza en su reproducción cotidiana y es fortalecida por el crecimiento del desempleo y del subempleo estructural, que la propia precarización va construyendo. Entre otras manifestaciones, esa precariedad se expresa en la creciente presencia de trabajadores asalariados sin contrato y/o con contrato temporal, hacia el año 2000 la cifra llegaba a 74% en Perú, 45% en Colombia, 40% en Argentina y 36% en Chile.

Una manifestación muy nítida de la precarización de las relaciones laborales se encuentra en la notable presencia del sector informal, mismo que es definido por la 17ª Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, de la siguiente manera «...la noción de *empleo informal* se basa en las características del *empleo, trabajo o puesto* de la persona y considera que las personas con un empleo informal son aquellas que en su relación laboral no están cubiertas por las normas de protección establecidas en la legislación laboral o social, sea por razones de hecho o de derecho... Con este criterio se abre la posibilidad de encontrar un segmento importante de empleo informal en el sector de empresas formales o registradas porque la informalidad en el trabajo de estas personas deviene de una situación de incumplimiento de la legislación laboral o social». (OIT, 2011: 66).

Alrededor de la mitad de la población trabajadora urbana de América Latina⁷ se encuentra en la situación de empleo informal, por supuesto las cifras son más altas en los países con menor nivel de desarrollo en el concepto capitalista del mismo (Centroamérica, Perú), pero ello también ocurre aún en países como México (61%) y Colombia (59%) y también son muy altos en Argentina y Brasil.

También es posible apreciar que el empleo informal no sólo se sitúa en el sector de la economía calificado (denominado) como tal, sino que también hay trabajo informal en el seno de la economía formal (como muestra la gráfica 1), en efecto para el caso de México un 20% de la informalidad total corresponde a personas que trabajan en empresas formales,⁸ para el caso del Perú el porcentaje es de 21%, en Argentina llega al 17% y para Brasil es del 18 por ciento.

No menos grave desde el punto de vista de los trabajadores y de sus familias, pero también desde la perspectiva de la economía en general,⁹ es que de cada 10

⁷ «...hacia fines de la década alrededor del 50% de la población ocupada no agrícola tiene un empleo informal (en un grupo de 16 países de la región), según las definiciones de la 15ª y 17ª Conferencias Internacionales de Estadísticos del Trabajo, que identifican este fenómeno tanto en el sector informal como en el segmento de empresas formales y en el servicio doméstico. De esta cifra, 30 puntos porcentuales corresponden a empleo en el sector informal de empresas. Pero además, hay 14 puntos que involucra a personas con empleo informal que aunque están empleadas en el sector formal de empresas no tienen protección social y 6 puntos porcentuales en el servicio doméstico. En cifras absolutas, un total de 93 millones de personas está en el empleo informal en 16 países de la región. De éstos, 60 millones están en el sector informal de empresas, 23 millones tienen un empleo informal aunque trabajan en empresas formales y 10 millones se desempeñan en el servicio doméstico. Las cifras reflejan la envergadura del desafío de la informalidad en la región...». (OIT, Panorama Laboral 2011: 15).

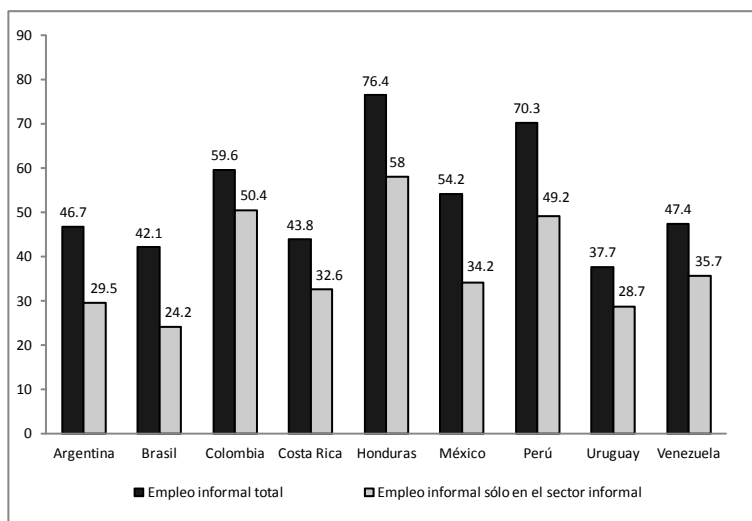
⁸ Las cifras del empleo informal en el sector formal resultan de restar al empleo informal total el que corresponde únicamente al sector informal.

⁹ Más allá de la dimensión ética del tema, esto pone en peligro la sostenibilidad social y

nuevos empleos que se están creando entre 6 y 7 corresponden a empleos informales. Esta circunstancia está aumentando la precariedad laboral, pero también va en detrimento del tamaño del mercado interno y de la productividad general de cada una de las economías de la región.

La precariedad también está creciendo por medio del *outsourcing* o subcontratación, que es un mecanismo que se está usando para abaratar los costos de las empresas, por el lado de eludir el salario social,¹⁰ esquivar los problemas vinculados a la contratación y el despido y alejar los conflictos sociales de las empresas para las cuales realmente prestan sus servicios los trabajadores y trasladarlos a este nuevo tipo de empresas, las cuales no tienen plantas o espacios laborales propios de ningún tipo y que van rotando a los trabajadores que contratan a través de distintos lugares de

GRÁFICA 1
AMÉRICA LATINA: EMPLEO INFORMAL TOTAL Y SÓLO EN EL SECTOR
INFORMAL, ALREDEDOR DE 2010*
(COMO PORCENTAJE DEL EMPLEO NO AGRÍCOLA)



Fuente: OIT (2012).

*Empleo informal total—empleo informal en el sector informal= empleo informal en el sector formal.

económica del crecimiento. Por ejemplo, una de las raíces de la reciente crisis financiera fue que, ante la pérdida de ingresos de los asalariados estadounidenses, muchos hogares financiaron su consumo y todo lo que esto puede incluir). Se pueden considerar también como parte del salario social los servicios gratuitos prestados por organismos del Estado de manera colectiva como la salud, educación, entretenimiento, seguridad pública, etc., y difiere del salario directo, que es el pagado exclusivamente como contraprestación del servicio en el puesto o cargo ocupado.

¹⁰ El salario social es aquel que los trabajadores obtienen a través de prestaciones sociales de diversa índole contenidas en el contrato colectivo y en la legislación laboral (seguridad social y salud y todo lo que esto puede incluir). Se pueden considerar también como parte del salario social los servicios gratuitos prestados por organismos del Estado de manera colectiva como la salud, educación, entretenimiento, seguridad pública, etc., y difiere del salario directo, que es el pagado exclusivamente como contraprestación del servicio en el puesto o cargo ocupado.

trabajo, especialmente cuando las tareas requieren escasa calificación.

Por otro lado, la enorme mayoría de los empleos que se están creando actualmente (8 de 10) se generan en el sector terciario, esto aparece como un resultado histórico del desarrollo del capitalismo en las economías centrales o dominantes, pero en el caso de América Latina, aunque también hay en ello elementos propios del desarrollo capitalista, mucho tiene que ver la tercerización acelerada que se viene dando mediante el empleo informal, pues aquellos que no pueden ser absorbidos por la economía formal buscan formas de autoempleo que en su mayoría se dan en el sector terciario, especialmente en el comercio y los servicios personales.

Los jóvenes y el empleo en el capitalismo salvaje

La crisis que se hizo presente en 2008 agudizó intensamente los problemas para la creación de empleo y elevó gravemente los índices de desempleo y subempleo, pero no se trata solamente del efecto de la crisis de dicho año, que todavía no se ha superado, como es visible en Europa y en el propio EE UU. La OIT en su informe del 2012 (OIT, 2011b: 1), señala que «Después de cuatro años de crisis mundial, los desequilibrios en el mercado de trabajo son más estructurales, y por lo tanto, más difíciles de erradicar. Ciertos grupos de personas, como los desempleados de larga duración, corren el riesgo de quedar excluidos del mercado laboral. Esto significa que no podrían obtener un nuevo empleo incluso aunque se produzca una fuerte recuperación». La OIT se cuida de señalar explícitamente que además de las razones estructurales del capitalismo, esto está ocurriendo y se seguirá dando por las políticas económicas relativas al crecimiento, al empleo, los salarios y las relaciones laborales, políticas que han dado lugar a la construcción de estructuras duras del sistema a través de las llamadas reformas estructurales. A lo anterior la propia OIT señala que hay que añadir la inestabilidad laboral (transformada en «tragedia humana» para los trabajadores) y el aumento del descontento social en la mayoría de los países estudiados y en otros, la pérdida de la esperanza de una vida mejor, expresada en los millones de jóvenes y adultos que han dejado de buscar trabajo.

Las reformas laborales recorren buena parte del mundo ofreciendo mejorar la confianza empresarial, aumentar el ahorro, la inversión, el crecimiento, la creación de empleo y mejorar los salarios reales. En realidad nada de lo anterior parece estar ocurriendo de manera sistemática y no se constata hasta ahora una relación positiva entre las reformas laborales y la creación de empleo a nivel mundial. Por su parte, en países como la mayoría de los de América Latina, parece haber una clara relación entre reformas laborales y precarización laboral, disminución de los salarios reales, pérdidas de derechos sociales y deterioro de la calidad del empleo y desarrollo de un «empleo indecente».¹¹

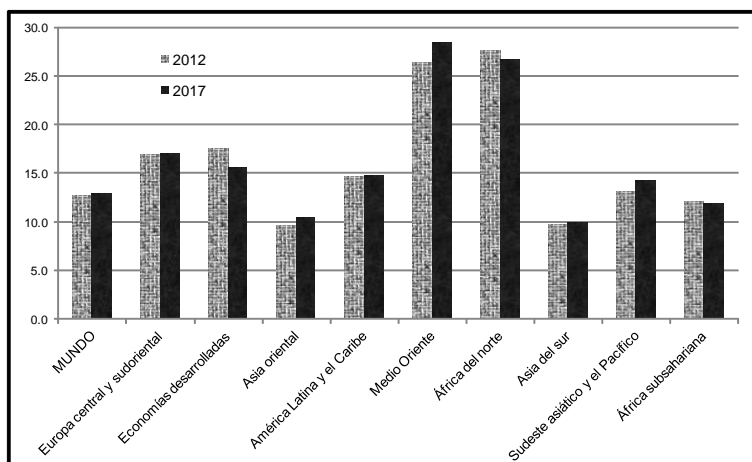
Además, la amplia presencia del capital especulativo y su hegemonía sobre la estructuración y funcionamiento de las economías y sobre las políticas económicas, han deteriorado y generado inestabilidad a la economía real productiva y con ello a la creación de empleos. También ha cobrado importancia en el proceso de deterioro eco-

¹¹ Visto como lo contrario de lo que la OIT define como empleo decente; por supuesto todo trabajo es decente, la indecencia no se refiere a la dignidad y valor social del trabajo, sino a las relaciones laborales construidas por el capitalismo neoliberal globalizador.

nómico real, la autonomía de los bancos centrales, que se ha traducido en un sometimiento en sus políticas a las directrices del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional, que buscan la estabilidad macroeconómica combatiendo la inflación y el déficit fiscal y favoreciendo con ello un tipo de cambio libre y flotante que se traduce en estabilidad cambiaria y solvencia, ambas necesarias para atraer la inversión de cartera, o sea el capital especulativo, lo cual fortalece las reservas internacionales en interés de él mismo. En estas políticas los trabajadores y las personas en general no aparecen por ningún lado, salvo en los demagógicos discursos oficiales que ofrecen un futuro luminoso, como contrapartida a un presente oscuro.

Avanzando sobre el objeto específico de análisis en este trabajo, es necesario señalar que en el capitalismo neoliberal globalizado los jóvenes son los más golpeados por las tendencias estructurales y los problemas de la coyuntura tal como lo muestran los datos de la realidad. Al respecto la OIT ha señalado que: *«la mala suerte de esta generación que ingresa al mercado laboral en los años de la Gran Recesión no sólo produce la actual sensación de malestar provocada por el desempleo, el subempleo y la tensión de riesgos sociales asociados con la falta de trabajo y la inactividad prolongada, sino que además podría tener otras consecuencias a largo plazo en términos de salarios más bajos en el futuro y desconfianza en el sistema político y económico»* (OIT, 2012). Concomitante con lo anterior, está ocurriendo que los jóvenes crecientemente se incorporan a movimientos de protesta, como los «indignados» españoles o participan centralmente en movilizaciones como las de la llamada «primavera árabe». A nivel mundial los datos más recientes nos dicen que los desempleados jóvenes disminuyeron de 75.8 millones en 2009 a 74.1 millones en 2010 (alrededor de 12.6%). Pero según la OIT lo que explica este descenso leve no tiene que ver con que encuentren un empleo, sino a que cada vez más jóvenes se retiran del mercado, en realidad han perdido la esperanza de emplearse; esto sería especialmente

GRÁFICA 2
TASA DE DESEMPEÑO JUVENIL POR REGIONES 2012
Y PROYECCIÓN 2017 (PORCENTAJES)



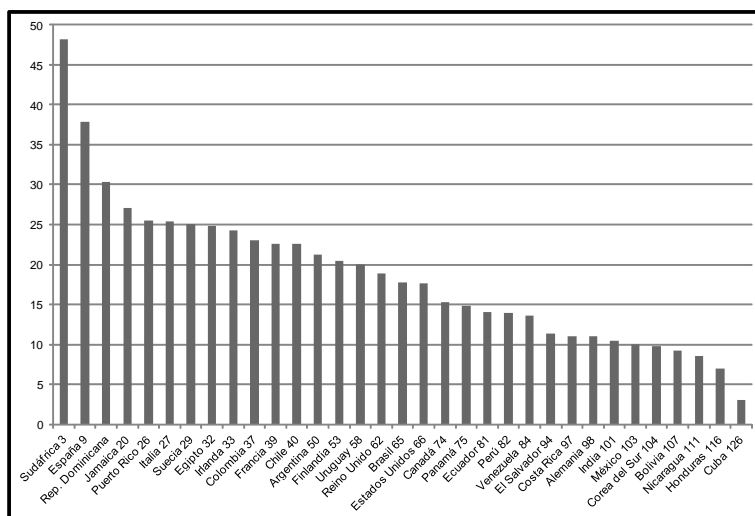
Fuente: OIT (2012).

cierto en las economías desarrolladas y en la región de la Unión Europea. Las tasas de trabajo a tiempo parcial para los jóvenes aumentaron en todas las economías desarrolladas entre 2007 y 2009, salvo en Alemania. La magnitud del incremento en algunos países —17 puntos porcentuales en Irlanda y 8.8 puntos porcentuales en España, por ejemplo— sugiere que el trabajo a tiempo parcial es aceptado como la única opción posible para los jóvenes que buscan empleo. Para finales de 2010, uno de cada dos jóvenes empleados trabajaba a tiempo parcial en Canadá, Dinamarca, Noruega y los Países Bajos.

El mismo informe dice que, si el desempleo juvenil fuese analizado por separado, se podría suponer erróneamente que en términos de empleo a los jóvenes de Asia Meridional y África Subsahariana les va bien comparado con los de las economías desarrolladas, pero de hecho, el alto nivel de la relación empleo-población de los jóvenes en las regiones más pobres significa que los pobres no tienen otra opción que trabajar no importa en qué, ni cuánto ganen. Finalmente se puede concluir que en el mundo hay muchos más jóvenes que son trabajadores pobres, que jóvenes sin trabajo o que buscan empleo. Parece claro que las economías subdesarrolladas están atrapadas en un círculo vicioso de pobreza laboral, pues en general las cifras muestran menos desempleo, pero sus empleos mayoritariamente tienden a empobrecer material y espiritualmente a las personas.

La gráfica 3 nos permite apreciar la situación a nivel mundial, dado que los países

GRÁFICA 3
TASA DE DESEMPLEO EN JÓVENES DE 15 A 24 AÑOS EN PAÍSES SELECCIONADOS
Y SU POSICIÓN A ESCALA MUNDIAL, 2012 (PORCENTAJES)



Fuente: CIA World Factbook - A menos que sea indicado, toda la información es correcta hasta enero 1, 2012.

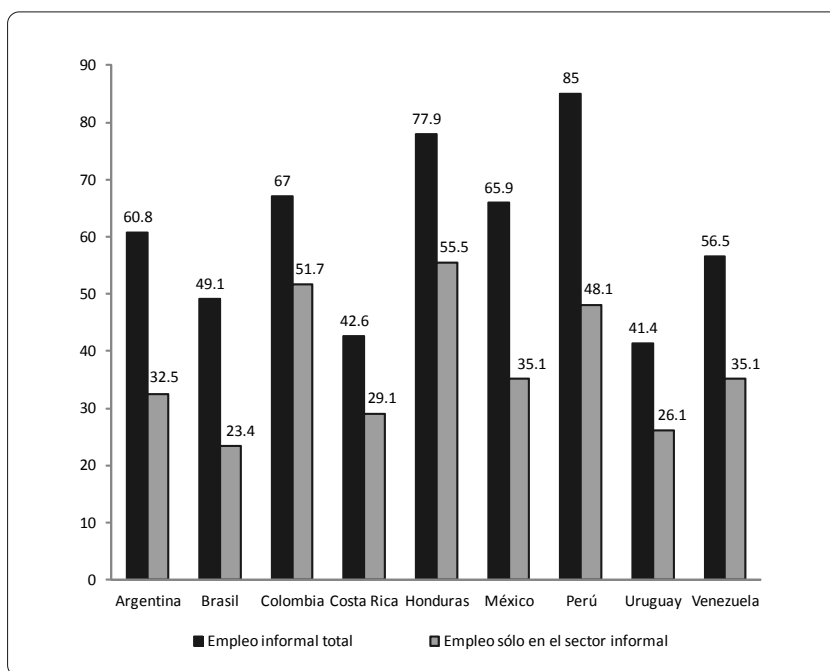
Notas: El número que acompaña al nombre del país corresponde a su posición a nivel mundial.

Definición: Este indicador da el porcentaje de la fuerza de trabajo que tiene entre 15 a 24 años de edad que está desempleada durante un año específico.

son muchos, se seleccionó una muestra con los países de América Latina y otros representativos para el objetivo del trabajo. Como era de esperar los países desarrollados y de la OCDE presentan altas tasas de desempleo juvenil, destacando la crítica situación de España (38%) y con la excepción de Alemania (11%). Salvo el caso de República Dominicana (30%) los países latinoamericanos se sitúan por debajo del 25% y la mayoría por abajo del 20%. Destaca en la región la situación de los países con más empleo informal que también presentan un bajo desempleo juvenil, por ejemplo México, Perú, Honduras y Venezuela entre otros.

En la gráfica 4 relativa a América Latina y con información construida alrededor del 2010, se muestra que los más afectados por las características y las tendencias de los mercados laborales actuales también son los trabajadores jóvenes.¹² Entre ellos el des-

GRÁFICA 4
AMÉRICA LATINA: EMPLEO INFORMAL TOTAL Y SÓLO EN EL SECTOR INFORMAL ENTRE JÓVENES DE 15 A 24 AÑOS, 2008-2010
 (COMO PORCENTAJE DEL EMPLEO JUVENIL NO AGRÍCOLA)



Fuente: OIT (2012).

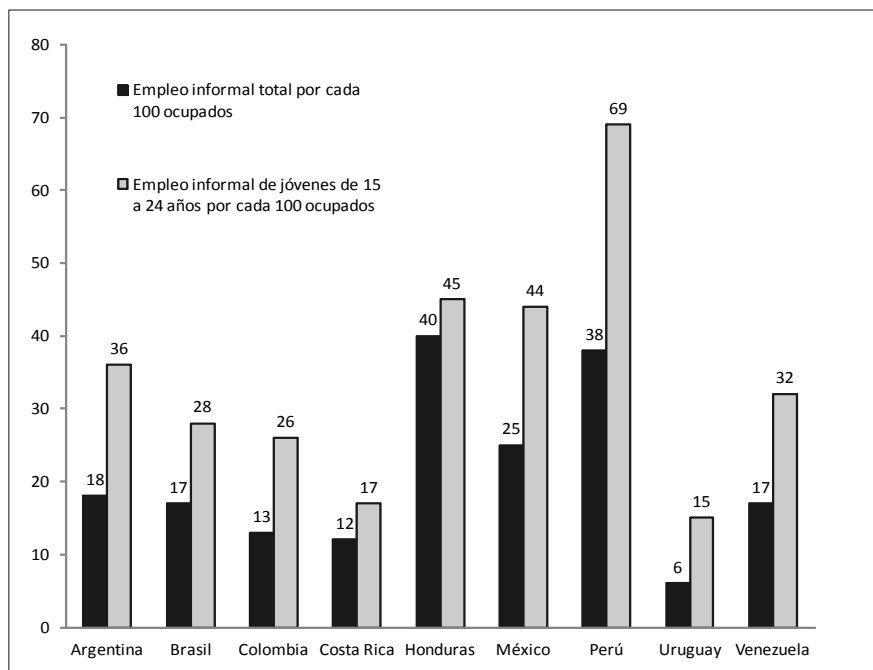
¹² «...Hacia fines de los años dos mil, la tasa de desempleo urbano de los jóvenes triplica la de los adultos. Además, seis de cada diez jóvenes tienen un empleo informal (del total de ocupados no agrícolas) y uno de cada tres sólo encuentran empleo en el sector informal. De aquellos que logran empleo en el sector formal de empresas, 37 de cada 100 no están protegidos por la seguridad social, porque en la práctica acceden a empleos precarios y son más vulnerables a los ciclos económicos. De persistir estas brechas de trabajo decente se compromete el futuro de estos jóvenes...». (CEPAL/OIT, 2012: 15).

empleo y la informalidad es mucho mayor que en el caso de los trabajadores mayores de 24 años. Para el caso de los trabajadores que tienen entre 15 y 24 años la informalidad alcanza 60.8% en Argentina, 50% en Brasil y 65.9% en México, de modo que como promedio de la región la informalidad laboral de los jóvenes supera al 60%. Casos como el de Perú con 85% y de Honduras con 78% son extremos, pero similares a los que se pueden encontrar en Nicaragua o Paraguay. De los casos que visibilizamos en la gráfica 5, solamente Costa Rica y Uruguay están por debajo del 50% y eso parece corresponder a que históricamente han tenido un mayor desarrollo social y político. Según el INEGI el empleo informal entre los jóvenes mexicanos de 15 a 24 años concluyó el 2012 con una tasa del 71.6% muy superior al 65.9% del 2010 que aparece en la gráfica 4 y muy superior al 55% que afecta a los trabajadores entre 25 y 64 años.

Adicionalmente a lo anterior y como se aprecia en la gráfica 5, los jóvenes son los más golpeados por el empleo informal dentro de empresas formales. En Argentina, Colombia y Uruguay la informalidad en los jóvenes más que duplica a la de los adultos en las empresas formales y la diferencia es muy alta en Brasil, México y Venezuela. La tendencia es a que esta circunstancia crezca con los programas de primer empleo que se proponen y/o existen en diversos países y con el *outsourcing*. Para este análisis vale la

GRÁFICA 5

AMÉRICA LATINA: EMPLEO INFORMAL POR CADA 100 OCUPADOS DENTRO DE EMPRESAS FORMALES
TOTAL Y JÓVENES DE 15 A 24 AÑOS, 2008-2010
(COMO PORCENTAJE DEL EMPLEO NO AGRÍCOLA)



Fuente: OTI (2012).

pena resaltar el caso de México, donde se ha aprobado una reforma laboral precarizante, la cual había sido demandada con tenaz insistencia por parte de los empresarios como una supuesta condición para el crecimiento y la generación de empleo; en este país 44 de cada 100 jóvenes que trabajan en una empresa formal sufren la condición de informalidad (el total de empleo informal en empresas formales alcanza a 25 por cada 100).

La situación de los llamados NINIS

Como forma de explicación de lo que les pasa y como interés del propio capital, se les machaca cotidianamente a los jóvenes la idea de que para poder tener éxito (éxito concentrado y medido en su capacidad de consumo) deben desarrollar su «capital humano» y que para lograr esto deben estudiar más y mejor, y esto se repite al mismo tiempo que a través de las reformas educativas y las políticas educativas, se privatiza la educación, en especial la universitaria y se aumentan considerablemente los pagos que se deben realizar para acceder a ella. Por otra parte una vez que los/as jóvenes concluyen sus estudios no encuentran trabajo en las áreas para las cuales se prepararon y/o reciben salarios ridículos, la consecuencia de esto es que cada vez es más difícil convencer a los jóvenes sobre la necesidad de estudiar y crecen lo que en México se han denominado los NINIS (ni estudian ni trabajan), en este país ellos conformarían un contingente de más de siete millones de personas excluidas, que por cierto no aparecen en las mentirosas cifras de desempleo. De acuerdo al informe de la OIT sobre «Tendencias mundiales del empleo juvenil» (www.ilo.org/getyouth), las siguientes serían algunas de las cifras relevantes y que pueden servir de claros ejemplos sobre el tema de los NINIS:

— En 2010, 15.6% de los jóvenes en Estados Unidos no trabajaban ni estudiaban ni recibían formación.

— En Nueva Zelanda, la tasa de los «ni-ni» era de 13.1% y en Japón de 9.7%, mientras que el promedio en la OCDE era de 12.8 por ciento.

— En la Unión Europea, la tasa aumentó en 1.9 punto porcentual desde su nivel anterior a la crisis, que era de 10.9%, y superó el 15% en Bulgaria, Italia, Irlanda, Letonia, Rumania y España.

— Los datos de 24 economías en desarrollo muestran una tasa promedio para los «ni-ni» de 12.4% para los hombres jóvenes y de 28.1 para las mujeres jóvenes.

— En el mundo desarrollado, los que se encuentran es la condición «ni-ni» suelen tener un bajo nivel de educación, bajo ingreso familiar o ser de origen inmigrante. Al contrario, los jóvenes que postergan la búsqueda de empleo permaneciendo en el sistema educativo suelen tener un nivel de instrucción inicial más alto.

— En las economías en desarrollo, por otra parte, los «ni-ni» por lo general son menos pobres que los jóvenes que trabajan ya que, con frecuencia, el empleo es motivado por la pobreza, y muchos hombres jóvenes no tienen otra opción que trabajar.

Por otra parte y en contraposición con lo anterior, cuando se opta por el estudio, éste se ha convertido para muchos jóvenes en una forma de acceder más tardíamente al mercado laboral y retrasar con ello la posibilidad real del desempleo, esto ocurre especialmente en los estudios de posgrado que suelen proporcionar becas, las cuales normalmente son superiores a los ingresos que se puede obtener con los primeros salarios de un egresado de licenciatura o con un grado inicial y sin experiencia laboral.

Adicionalmente los jóvenes se enfrentan a problemas como el alargamiento de las edades de jubilación que hace más lento el recambio laboral y con las horas extras que deben cumplir los que tienen empleo. Parece paradójal, pero no lo es, que cuando más faltan las oportunidades de empleo, más horas extras están teniendo que trabajar los que están empleados, pero ello se explica porque es más barato y más fácil hacer trabajar más a alguien que ya está empleado que contratar trabajadores adicionales.

Reflexiones finales

Aunque ya hicimos alusión en páginas anteriores al tema vale la pena recapitular, se trata de la presencia creciente del empleo informal, presente no sólo en lo que se denomina el sector informal de la economía, sino también y ampliándose en el seno de la llamada economía formal. Este crecimiento del empleo informal es el resultado de las reformas laborales que han generado la flexibilización y la precarización de las relaciones laborales, pero también de las políticas económicas y del comportamiento fraudulento del sector empresarial que procura evitar contribuir a los sistemas de seguridad social a través de diversos mecanismos de evasión.

Las intensas transformaciones tecnológicas no son las causantes de la flexibilización y precarización, pero sin duda le sirven de soporte y excusa. A nivel más general la responsabilidad recae en la globalización capitalista neoliberal, ella ha generado una nueva división internacional del trabajo destinada a recuperar las tasas de ganancia e incrementar la acumulación, recuperación que tiene como soporte central la intensificación de la explotación de los trabajadores, tanto por el lado del incremento de las productividades y del excedente, como por la baja y/o contención de los salarios reales; por dicho mecanismo el incremento en las productividades va a dar en su mayoría al capital y genera la tendencia al descenso de la participación de los trabajadores en el PIB.

Pero la flexibilización y precarización no sólo han aumentado la explotación, sino que también y esto es lo más relevante para este apartado, han creado mercados de trabajo inestables, con una alta rotación en los puestos de trabajo, con tasas de desempleo¹³ y subempleo más altas que en la etapa anterior, con amplia y creciente informalidad, con *outsourcing* o subcontratación y como una de sus consecuencias más importantes, con una densidad laboral que crecientemente se distancia del tiempo de vida laboral potencial de las personas.¹⁴

En esta circunstancia de crisis actual y en el contexto de la globalización capitalista neoliberal, los jóvenes son los más afectados, ellos sufren las mayores tasas de desempleo y subempleo, ellos enfrentan la mayor condición de trabajadores informales, la mayor inestabilidad en el empleo, sufren más el *outsourcing*, reciben los menores salarios, les cuesta más conseguir trabajo, son finalmente los más precarizados en sus relaciones laborales. Ellos son la muestra palpable de la falacia neoliberal de proponer a la educación como la solución «milagro» dentro del capitalismo actual. Por supuesto la existencia de dicha falacia no significa que la educación no sea útil y

¹³ Se permanece más tiempo desempleado que en el pasado, cuesta más encontrar un nuevo trabajo y para las personas que pasan de los 45 años, se va haciendo muy difícil.

¹⁴ Estoy entendiendo aquí por densidad laboral el tiempo que efectivamente permanece ocupada una persona entre los 15 y los 65 años.

necesaria, pero queda pendiente una profunda reflexión sobre que significa *calidad educativa* en relación a qué modelo de sociedad y de persona.

Dado lo anterior, está creciendo el número de jóvenes que ya no buscan trabajo y pasan a engrosar un ejército de desesperanzados y excluidos. Ellos son parte del creciente contingente de los llamados NINI, producto de una sociedad capitalista neoliberal que intenta incluirlos mediante la universalización de los primeros 12 años de estudio y aún ampliando la educación preprimaria y la superior (universitaria y otras), pero que luego los excluye del *trabajo decente*.

BIBLIOGRAFÍA

- Antunes, Ricardo (2006) «El caracol y su concha: Ensayo sobre la nueva morfología del trabajo». Publicado en *Revista Herramienta* N° 31, marzo. Buenos Aires, Argentina. <http://www.herramienta.com.ar/revista-herramienta-n-31>.
- (2010) «La dialéctica entre el trabajo concreto y el trabajo abstracto». *Revista Herramienta*, No. 44, junio. Buenos Aires Argentina. <http://www.herramienta.com.ar/revista-impresa/revista-herramienta-n-44>.
- Arancibia, Juan (2011) «Crisis y Desigualdad en América Latina». Incluido en el libro, *Capital, crisis y desigualdad en América Latina*. Publicado por la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales y el Posgrado de Estudios Latinoamericanos de la UNAM. México, enero.
- Fukuyama, Francis (1990) «¿El fin de la historia?» *Revista Estudios Públicos* No. 37, Sgto. Chile. <http://www.cepchile.cl>.
- Holloway, John (2010) «Hacer en-contra y más allá del trabajo» *Revista Herramienta* No. 44, junio de 2010. Buenos Aires, Argentina, <http://www.herramienta.com.ar/revista-impresa/revista-herramienta-n-44>.
- Ghiotto, Luciana - Pascual, Rodrigo F. «Trabajo decente versus trabajo digno: acerca de una nueva concepción del trabajo». Publicado en *Revista Herramienta* No. 44, junio de 2010. Buenos Aires, Argentina. <http://www.herramienta.com.ar/revista-impresa/revista-herramienta-n-44>
- CEPAL/OIT (2012) *Coyuntura laboral en América Latina y el Caribe*, No. 6, mayo de 2012. www.cepal.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/.../xml/4/
- CEPAL – CEPALSTAT (bases de datos) Estadísticas e Indicadores Sociales. Tasa de desempleo abierto urbano por sexo y grupos de edad. <http://websie.eclac.cl/sisgen/ConsultaIntegrada.asp>.
- INEGI (2012) *Empleo Informal en México*, Boletín de Prensa No. 449/12; 11 de diciembre. Instituto Nacional de Estadística y Geografía, México.
- (2012) *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 3er. trimestre de 2012*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía.
- (2013) *Resultados de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo Cifras Durante el 4º Trimestre de 2012*. Boletín de Prensa No. 057/13, 12 de febrero. Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

- OIT (2011) *Global Employment Trends for Youth: 2011 update*. Organización Internacional del Trabajo, Genova.
- (2011) *La OIT alerta sobre una generación «marcada» por una crisis mundial del empleo juvenil cada vez más grave*. 19 octubre, noticias OIT Ginebra, Suiza.
 - (2012) *Global Employment Outlook September 2012: Bleak Labour Market Prospects for Youth*. 4 septiembre. http://www.ilo.org/global/research/global-reports/global-employment-trends/2012/WCMS_188810/lang—es/index.htm
 - (2012) *Panorama Laboral 2011 y 2012*. www.oit.org.pe/ Organización Internacional del Trabajo.
 - (2011) *Tendencias Mundiales del Empleo 2012: Prevenir una crisis mayor del empleo*. Organización Internacional del Trabajo.
 - (2011a) *Trabajo Decente y Juventud en América Latina 2010*. Organización Internacional del Trabajo.
 - (2011b) *Tendencias Mundiales del Empleo Juvenil 2012*. (www.ilo.org/getyouth). OIT, Instituto Internacional de Estudios laborales.
 - (2011c) *Informe sobre el trabajo en el Mundo, 2012*, Resumen Ejecutivo. www.oit.org.pe/.

Crisis e inversión extranjera directa en México 1994-2011

Josefina Morales¹

La crisis histórica de largo plazo del capitalismo mundial, iniciada desde finales de los años sesenta, y las políticas neoliberales impuestas para enfrentarla, han perfilado una nueva etapa del imperialismo profundamente contradictoria e inestable con fuertes tendencias al estancamiento de una estructura económica desigual en donde la financiarización cambió cualitativamente la composición del capital, el proceso de acumulación y con la revolución de las tecnologías de la información transformaron el proceso de producción y de trabajo.

El capitalismo mexicano en medio del agotamiento del viejo patrón de acumulación de la industrialización por sustitución de importaciones, donde el capital estatal fue pivote del desarrollo y de la formación de poderosos grupos monopolistas nacionales, inicia su transformación neoliberal con la crisis de la deuda a principios de los años ochenta.²

El nuevo patrón de acumulación, financista-manufacturero-exportador, definido por la dependencia que se reproduce en la fase imperialista de la mundialización, ha impuesto una tendencia de bajo y desigual crecimiento económico en el país, una mayor penetración del capital extranjero que ha llevado a un acelerado proceso de desnacionalización; una redefinición de las funciones del Estado; una explotación y precarización sin precedentes de las condiciones de vida y trabajo de la mayoría de la población; una violenta recomposición del capital a partir de las privatizaciones y la apertura al capital extranjero y una reinserción dependiente en las cadenas globales de producción y en la nueva división internacional del trabajo, por lo que se produce una reorientación de la producción hacia el mercado exterior y una creciente dependencia del mercado interno.

Este proceso que lleva tres décadas, podría dividirse en dos periodos: uno de 1981 a 1993 y el otro, en curso, se inicia en 1994, cuando entra en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). En el primero, con los planes de ajuste

¹ Investigadora titular de la Unidad de Economía Política del Desarrollo del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México. Este trabajo contó con el apoyo de Alejandro López, técnico académico de la misma unidad de investigación, en la búsqueda de la información estadística, y en la elaboración de las gráficas.

² El primer síntoma del agotamiento de ese patrón de acumulación se registra en 1976 con una devaluación que impulsa la inflación; se contiene por el auge petrolero 1978-1981 y el endeudamiento público externo que se eleva de 6,000 millones de dólares en 1971 a 20,000 en 1976 y 72,000 en 1981.

impuestos por el FMI en la renegociación de la deuda externa, empiezan las transformaciones neoliberales en las finanzas públicas y la privatización de la empresa estatal. Hacia principios de los noventa, la negociación del TLCAN se acompaña de numerosos cambios legales para la desregulación, entre los que destacan los realizados a la ley de la minería para facilitar la privatización de los fondos nacionales, a la Ley de Inversión Extranjera de 1972 para abrir al capital extranjero sectores productivos anteriormente reservados al capital nacional (público y privado), e incluso cambios a la Constitución para privatizar el ejido y minimizar la responsabilidad del Estado en la educación superior.

El segundo periodo abre con un año de crisis política (levantamiento zapatista, asesinato del candidato presidencial oficial y del presidente del mismo partido) y al siguiente con la crisis más profunda del periodo cuando se registra en 1995 una caída de 6.7% del PIB. A continuación se registra un quinquenio de relativo crecimiento por el dinamismo del sector manufacturero-exportador. A partir del año 2001 ese patrón de acumulación muestra sus limitaciones con bajas tasas de un crecimiento inestable y desigual en medio de una nueva etapa de la crisis de largo plazo del capitalismo mundial, particularmente del imperialismo estadounidense.

La economía mexicana a lo largo de estas tres décadas muestra asimismo una estrecha correlación con el ciclo estadounidense, particularmente el industrial, al que está encadenada la producción manufacturera mexicana reorientada hacia la exportación al mercado de Estados Unidos. El producto interno bruto entre 1981 y 2011 creció, a precios de 2003, a una mediocre tasa de crecimiento, 2.2% anual, con cinco caídas recurrentes, y el PIB per cápita lo hizo precariamente: 0.4% a lo largo del periodo.³

Destaca la caída del sector agropecuario (-0.3% por año), que bajó su participación en la economía nacional de 5.8% en 1993 a 3.5%, en 2011, al mismo tiempo que se elevaron sus importaciones, de 2,633 millones de dólares a 12,632 millones, lo que muestra una creciente dependencia alimentaria.

A partir del año 2000, se registra en México un cambio político —la pérdida del gobierno del partido oficial (Partido Revolucionario Institucional, PRI) y la llegada a la presidencia del partido de la derecha (Partido Acción Nacional, PAN)— que no logra consolidar un cambio de régimen y mantiene la misma política económica neoliberal reducida al mantenimiento de cuatro variables macroeconómicas monetaristas (control de la inflación y del déficit público, estabilidad monetaria y crecimiento de las reservas internacionales), que no impulsan el crecimiento de la economía mexicana. En este periodo es mayor la vulnerabilidad externa de nuestra economía, cuya sujeción a la dinámica cíclica de la economía estadounidense es notoria.

En el periodo del TLCAN se registran dos subperiodos bien definidos. Los primeros siete años en los que el patrón manufacturero exportador adquiere un mayor dinamismo con la crisis de 1995 y la grave devaluación que abarató la fuerza de trabajo; y a partir del nuevo siglo cuando este modelo muestra rápidamente su agotamiento, tanto por el curso de la crisis global, particularmente la de Estados Unidos, como por los

³ Hay que tener presente que durante el patrón de industrialización por sustitución de importaciones, después de las grandes transformaciones de la Revolución Mexicana que terminaron en el cardenismo, la economía creció durante cuatro décadas a una tasa promedio anual del 6.4% y el PIB per cápita a 3.1 por ciento.

cambios del mercado internacional con la incorporación de China a la OMC.

Entre 1993 y 2000 el PIB creció 3.6% anual; la construcción 11.2%; la industria de bebidas y tabaco 29.3% bajo el impulso de la globalización de los principales grupos mexicanos del sector (Modelo y FEMSA, el distribuidor latinoamericano de Coca-Cola); la de equipo, aparatos y accesorios eléctricos y electrónicos 8.5% y la automotriz 7%. Las actividades hoy registradas bajo el rubro de información en medios masivos, que incluyen las telecomunicaciones, crecieron 12.3%; la administración pública 9.9% y el comercio y el sector inmobiliario 5%. En sentido contrario, las actividades agropecuarias registraron una caída de 20% en ese período.

El crecimiento de los primeros diez años de este siglo es el más raquítico de las últimas seis décadas, similar al registrado en la década perdida de los años ochenta (1.9% anual *vs.* 1.8%), con un PIB per cápita que apenas creció 0.4% cada año, acentuándose el dinamismo desigual de las actividades económicas, la polarización entre las condiciones de la pequeña y mediana empresa y las empresas monopolistas, nacionales y extranjeras; entre las grandes empresas exportadoras y el resto de la economía.

Entre 2000 y 2011 sobresale el crecimiento del producto interno de la minería con 14.9%, tanto de los metales preciosos en manos del capital extranjero, mayoritariamente canadiense, como del petróleo por el desmesurado incremento del precio internacional de las materias primas: la onza *troy* de oro alcanzó entre 1,800 y 1,550 dólares en 2011 y el petróleo mexicano ha rondado los 90 dólares por barril los primeros dos años de la segunda década de este siglo y representó 3.8% del PIB nacional en 2011.

En esta década se mantuvo alto el crecimiento bebidas y la información en medios masivos, si bien a una tasa menor que la del periodo anterior. Otras ocho actividades crecieron entre 2.9 y 4.1% (electricidad, alimentos, derivados del petróleo, metálica básica, equipos, accesorios y componentes eléctricos y electrónicos, la industria automotriz y los servicios financieros y la administración pública). Crecimientos menores al 2% anual presentaron los servicios profesionales, educativos y de la salud; los servicios de alojamiento y restaurantes registraron un crecimiento negativo.

En 2011, en la estructura económica sobresalen la participación del sector comercio (14.4%), los servicios inmobiliarios (10.2%), financieros (4.9%) y educativos (4%); el transporte y la construcción alrededor de 6.5%; en la manufactura que en total contribuye con 17.5% de la economía nacional destaca el subsector de alimentos (3.8%) y la industria automotriz (3%). El petróleo y la administración pública representan, cada uno, 3.8% de la economía nacional.

Tres son los ejes centrales del nuevo patrón de acumulación de la economía mexicana en la mundialización: el cambio de funciones del Estado con la privatización de la empresa pública y la consecuente caída de la inversión pública y la desregulación para abrir la participación al capital privado (nacional y extranjero); el crecimiento de la inversión extranjera y la reorientación de la producción hacia el mercado exterior a partir de la incorporación dependiente a las cadenas globales de producción y los cambios en el proceso de trabajo.

Este proceso ha implicado cambios cualitativos en la propiedad de los activos nacionales, ha profundizado la concentración y centralización del capital nacional y ha promovido la mayor participación del capital extranjero, tanto la inversión directa como la

financiera, abriendo paso a las nuevas expresiones del capital financiero transnacional. El Estado en 1981, auge del *boom* petrolero, cuando la economía mexicana creció 8.5% antes de la crisis de la deuda pública, contribuyó con 44% de la inversión nacional; para el año 2000 la inversión pública se había desplomado más de un 50% y representó 15.8% del total; en la crisis del 2009 aumentó para compensar la caída y en 2011 representó poco más de la quinta parte de la inversión nacional.

La privatización de la empresa pública abrió paso a dos diferentes procesos. El primero fue la mayor concentración y centralización del capital monopolista con la formación de nuevos grupos económicos y la expansión de otros, entre los que destacan el Grupo América Móvil de Carlos Slim, a partir de la privatización de Teléfonos de México, el Grupo México que participó en la adquisición de las empresas minera de cobre y una de las líneas de ferrocarriles; el Grupo Salinas Pliego que adquirió dos de los canales de televisión públicos; y los grupos de Monterrey como Cemex, Alfa, Vitro, FEMSA y GRUMA.

El segundo, fue la transformación de un proceso que inicialmente fue de traspaso de las empresas públicas al capital nacional y culmina con uno acelerado de desnacionalización ante la incapacidad de gran parte de los capitales mexicanos que entraron al festín de la venta de garaje de la empresa pública. Y no sólo incapacidad, ahí encontramos expresiones de fraude de largo alcance en el funcionamiento de los nuevos y efímeros banqueros que llevaron a la quiebra al sistema bancario nacional en 1995, que fueron rescatados con cuantiosos recursos públicos y terminaron vendiendo la banca al capital extranjero, sin pagar un solo dólar de impuesto. Escandalosa fue la venta en 2001 del banco más grande del país, Banamex a Citibank, por 12,000 millones de dólares vía el mercado de valores para evadir el pago de impuestos.

En 1981, al inicio de la crisis de la deuda y la década perdida, el Estado mexicano tenía alrededor de las dos terceras partes de los activos nacionales con 1,200 empresas y entidades públicas (fideicomisos, servicios y 452 empresas industriales): energéticos (petróleo y electricidad), ferrocarriles, aviación, la tercera parte de la minería y los fondos nacionales, la mitad de la industria siderúrgica, la petroquímica básica, las carreteras nacionales, puertos y aeropuertos, una parte sustantiva de las instituciones de financiamiento para el desarrollo, y los servicios públicos de salud y educación. Hoy, sus activos se reducen a los de los servicios públicos de educación y salud y a los energéticos en donde es creciente la participación extranjera. Estos últimos contribuyen con cerca del 7% del producto interno bruto y, según los censos económicos de 2008, los activos fijos del petróleo son 7% del total nacional, los de la electricidad 20.3%, los de educación 1.5% y salud 1%, por lo que podrían estimarse los activos públicos actualmente en alrededor de la quinta parte del total (INEGI, 2009).⁴

La inversión extranjera en la globalización: entre el capital ficticio y la desnacionalización

Cualitativa y teóricamente la inversión extranjera directa en la globalización, en la etapa de la financiarización (Chesnais, 1994; Guillén 2007 y 2011), nos plantea un serio problema. ¿Cómo parcializar la inversión extranjera examinando sólo su

⁴ La electricidad hoy se genera alrededor del 50% por empresas privadas; la educación privada proporciona alrededor del 20% de la matrícula y una proporción similar en el sector salud la proporciona también el sector privado.

componente en la compra y venta de empresas, ignorando su comportamiento financiero en la inversión en la bolsa y en el endeudamiento público? Rosa María Márques y Pablo Nakatani, en este mismo libro, nos invitan a caracterizarla como capital ficticio, tomando en cuenta tanto su papel en el endeudamiento público que en los últimos años se multiplica vía la emisión de bonos públicos, como en la inversión en el mercado de valores. En el caso de México, el valor del mercado de valores, se elevó de 21.1% en el 2000 al 38% en octubre de 2012 (Banco de México, 2012a).⁵

La inversión extranjera de cartera inició a principios de los años noventa y presenta flujos muy inestables, lo que denota en gran medida su carácter especulativo. Aquí se registra tanto la inversión en el mercado accionario como en el mercado de dinero en donde es definitiva la emisión de bonos públicos. En 1995, por ejemplo, salieron del mercado de dinero 13,860 millones de dólares por los famosos *tesobonos*⁶ y en 1998, 612 millones. En la década siguiente, sus flujos entran y salen y se disparan después de la crisis de 2009 cuando salieron 5,294 millones de dólares. El Banco de México (2012b), registra en la balanza de pagos entradas por inversión de cartera por 29,620 millones de dólares en 2010 y 41,076 millones al año siguiente, más del 90% de deuda pública.⁷

En octubre de 2012, la inversión extranjera concentra alrededor del 70% de la inversión del mercado de valores con un monto de 148 mil millones de dólares. La deuda interna contratada vía bonos en el mercado nacional y extranjero, se multiplicó por cuatro entre el año 2000 y agosto de 2012: en el primer año se registraban 709 millones de dólares en bonos públicos, de los cuáles el capital extranjero tenía apenas 1.3% del total; ahora el monto total es de 2.9 billones de dólares, 46% de ellos en manos de extranjeros.

La deuda pública externa, de acuerdo al Banco de México, registró a finales del 2011, el monto más alto de su historia, 116,421 millones de dólares, cerca del 40% en mecanismos de financiamiento en el sector energético, y la deuda pública interna duplicaba el monto anterior. La deuda privada externa ronda los 72,000 millones de dólares, la mayoría contratada en los últimos años de la última década del siglo pasado, en medio del efímero festín del TLCAN. En total, la deuda pública representa 32.5% del PIB y con la privada externa se alcanza 41.5 por ciento.

Como se sabe, el dinamismo de los flujos de IED es un fenómeno global: uno de los mecanismos para compensar la caída de la tasa de ganancia del gran capital transnacional en la crisis estructural de largo plazo del capitalismo. Esta inversión es decisiva en la configuración de las redes globales de producción impulsadas por el capital transnacional,

⁵ Una proporción ligeramente menor, 36%, se registró en 1986, en pleno auge de una primera etapa de la financiarización mexicana impulsada por la inflación y las altas tasas de interés que llevaron a la inversión especulativa en la bolsa.

⁶ Salinas de Gortari, el presidente del TLCAN, emitió en 1992-1993 bonos de deuda pública en dólares, por 30,000 millones de dólares, que debían ser pagados en dólares en 1995 y ante la salida de capitales y la consecuente caída de las reservas nacionales tuvieron que ser pagadas vía el grave endeudamiento público con el FMI y el gobierno de Estados Unidos, ya que en gran medida eran inversiones de los fondos de pensiones estadounidenses.

⁷ El mismo Banco, sin embargo, en la estadística de la inversión extranjera sólo registra 25,408 millones de dólares, probablemente al registrar sólo la inversión en el mercado de valores.

en la recomposición del capital vía fusiones y adquisiciones y en los procesos de privatización donde se remata la riqueza pública y se abre paso a la acumulación por desposesión.

En 1990, se registraron 211,425 millones de dólares de IED en el mundo y diez años después 1.4 billones de dólares, concentrando Estados Unidos más de la quinta parte; después de la contracción de los primeros años de este siglo alcanzó el máximo en 2007 con 2 billones de dólares y con la crisis iniciada en 2008 cayó a 1.2 billones en 2009-2010. En este último año se distribuyó casi por igual entre los países desarrollados y en desarrollo, con 48.4% y 46.1% del total mundial, respectivamente. Alrededor del 70% de esta inversión se ha destinado a las fusiones y adquisiciones, lo que indica el proceso de recomposición del capital en la crisis (UNCTAD, 2010 y 2012).

Durante los años ochenta, la inversión extranjera directa en México registra, a dólares corrientes, flujos anuales entre 1,600 y 2,500 millones de dólares; en 1993 llegó a 4,389 y alcanzó 18,000 millones en 2000, por lo que en esos siete años creció, a dólares de 2005, 16.5% en promedio anual. En la primera década de este siglo XXI registra un promedio anual cercano a los 24,000 millones de dólares. La inversión acumulada para 2011 fue de 336 259 millones de dólares, 71% realizada en este siglo.

Entre 2000 y 2011 llegaron al país 238,788 millones de dólares de IED. La industria manufacturera concentró 43.8%, los servicios financieros más de la quinta parte, el comercio 8.4%, la información en medios 5.1% y la minería 3.8%. Del total en la manufactura más de la mitad se concentra en la industria automotriz, alimentos y bebidas, química y de computación y materiales electrónicos.

Los flujos son irregulares, muy sensibles a los ciclos económicos y a los procesos de privatización, fusiones y adquisiciones: por ejemplo, en 1994 aumentó 150% por la entrada en vigor del TLCAN y al año siguiente se contrajo 13.2%; en 2001 aumentó 65% por la adquisición del banco más importante del país; y al siguiente cayó 20%; en la crisis 2008-2009 cayó 13.8% y 40.6%, respectivamente (véase gráfica 1).

Los flujos de inversión extranjera directa se dividen en nueva inversión, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías. Entre 2000 y 2011, la primera concentró poco más de la mitad del total (54.4%) y la segunda la quinta parte.

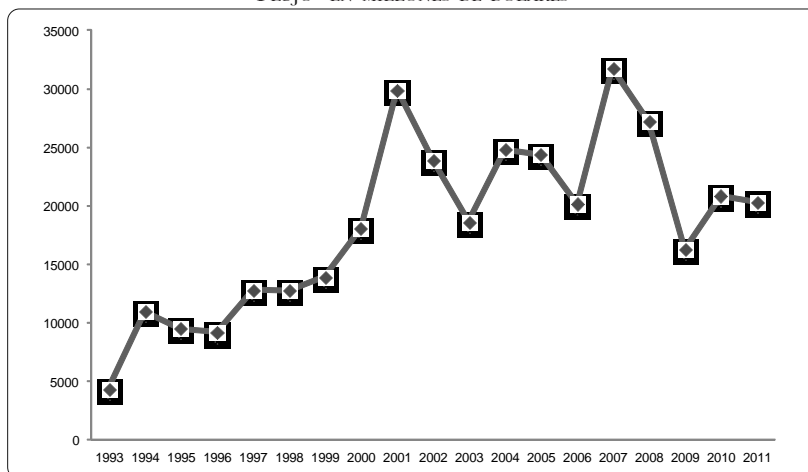
Según la última presentación del Banco de México de la balanza de pagos, el saldo de renta negativo pasó de -11,822 millones de dólares en 2002 a -15,774 millones de dólares en 2011. En ese lapso entraron por ingresos 65,743 millones de dólares y salieron 206,492 millones, una pérdida acumulada para el país de 140,749 millones. Por utilidades remitidas salieron en esos diez años 26,606 millones y por utilidades reinvertidas 52,444 millones (véase cuadro 1).

En 1993, con la drástica caída de la inversión pública que apenas si representó 3.7% del PIB, la IED representó poco menos de la tercera parte de aquella; en 2011, los 19, 554 millones de dólares de capital extranjero fueron equivalentes al 6.6% de la inversión nacional, 8.7% de la privada y 26% de la pública. Por otra parte, su monto acumulado que en el primer semestre de 2012, ya rebasa los 300,000 millones de dólares, y los sectores donde se ubica le dan un significado cualitativamente diferente.

En la primera década de este siglo más de la quinta parte de la inversión extranjera acumulada se destinó a adquisiciones del sector financiero (banca y seguros), que en poco más una década pasó del sector público al privado para terminar en un proceso

desnacionalizador. El mercado nacional está concentrado por tres grandes grupos, el de BBV-Bancomer de capital español, el Citibank-Banamex de capital estadounidense y el Santander de matriz española, que en conjunto poseen 52% de los activos bancarios totales y 54% de la cartera de crédito total; existen otros bancos extranjeros de menor importancia como Scotia Bank y el de Wal-Mart de reciente formación. Actualmente sólo existe un banco de capital mexicano (Banorte-Ixe) con 11.7% de los activos bancarios totales (Comisión Nacional Bancaria y de Valores, 2012).

GRÁFICA 1
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO 1993-2011
FLUJO EN MILLONES DE DÓLARES



Fuente: Banco de México con información de la Balanza de Pagos.

CUADRO 1
BALANZA DE RENTA E IED (MILLONES DE DÓLARES)

	2002	2008	2009	2010	2011	2002-2011
Ingresos renta	4,099	8,427	6,511	7,925	9,970	65,743
Egresos renta	15,921	24,617	19,654	19,243	25,744	206,492
Utilidades remitidas	1,471	2,300	3,516	3,903	2,282	26,606
Utilidades reinvertidas	2,484	7,796	7,383	2,652	7,637	52,444
Intereses	11,966	14,521	11,755	12,688	15,825	130,407
Saldo renta	-11,822	-16,190	-13,143	-11,318	-15,744	-140,749
Inversión extranjera directa	23,932	26,889	15,959	20,208	19,440	225,495
IED neta =						
IED - ut rem - ut re inv	19,977	16,793	5,060	13,653	9,521	146,445
Saldo renta + IED	12,110	10,699	2,816	8,890	3,666	84,746
Saldo renta / IED	-49.4	-60.2	-82.4	-56.0	-81.1	-62.4
IED neta/IED total	83.5	62.5	31.7	67.6	49.0	64.9

Fuente: Banco de México (2012).

Otro cambio notable en los flujos de la IED se registra en su origen al incrementarse la inversión europea, en particular la española en banca y telecomunicaciones y la de los países bajos en alimentos y bebidas. Estados Unidos concentró 52.6% de la IED acumulada entre 1994 y 2011 por 318,905 millones de dólares; la proveniente de los dos países europeos mencionados alcanzó 13.1% y 12.5% del total, respectivamente; la inversión de Canadá representa 4.6% de la total, concentrada en la minería de cielo abierto; y la de Suiza 2.7 por ciento.

Es de señalar que las características estructurales de la burguesía en el subdesarrollo se reproducen en la globalización. En el caso de México que contaba con una vieja burguesía industrial, centenaria, en la que destacaba el grupo Monterrey, en la última década ha vendido importantes empresas al capital extranjero: HYLSA, Hojalata y Lámina⁸ fue vendida a capital hindú; FEMSA, el mayor grupo en bebidas, vendió al capital extranjero la parte de la cervecería en 2009, y en 2012, el Grupo Modelo se vendió a Heineken, la trasnacional holandesa con la que había establecido una alianza estratégica desde mediados de los noventa. La venta de este último, a través del mercado de valores, representó más de 22,000 millones de dólares, por la cual no se pagó un solo dólar de impuestos. Otras empresas de estos antiguos poderosos grupos tienen serios problemas de endeudamiento, por lo que no se descartan nuevas desnacionalizaciones en un futuro próximo.

La importancia cualitativa de la IED está en que domina la actividad financiera (banca y seguros) y fue el capital determinante en la configuración del nuevo patrón de acumulación manufacturero-exportador. El capital extranjero ha penetrado, inconstitucionalmente, en la industria eléctrica, donde ya genera cerca de la mitad de la electricidad en el país, y en la explotación petrolera vía los llamados contratos de servicios múltiples; en la minería de metales preciosos, particularmente el oro que tiene un papel fundamental en la crisis financiera. Asimismo su participación en la industria alimentaria y en la agricultura de transgénicos adquiere un significado cualitativo en la crisis mundial.

Las empresas extranjeras y el patrón manufacturero-exportador

México se ha convertido, con el TLCAN, en el más importante exportador de manufacturas en América Latina, por un monto de 278,626 millones de dólares en 2011; en ellas, la industria maquiladora, en manos del capital extranjero mayoritariamente, contribuía hasta 2006 con más de la mitad del total, con un saldo positivo en su balanza comercial.⁹

Las exportaciones manufactureras representaron 21.4% del total en 1981, cuando las petroleras representaban 68.5% del total nacional; en 1993 antes del TLCAN, pero avanzado ya el modelo manufacturero exportador representaron 80% con un monto de 42,500 millones de dólares; en 2000 con un valor de 148,497 millones de dólares, representaron 88% del total y en 2010, debido al incremento del precio del petróleo, representaron 82% del total, mientras las del petróleo alcanzaron 14 por ciento.

⁸ Esta empresa fue considerada la joya de la familia, ya que había creado un nuevo proceso siderúrgico en los años cincuenta; en los sesenta quedó en manos del Grupo Alfa, el grupo privado más importante de su tiempo.

⁹ Hasta 2006 se reportaron las exportaciones manufactureras diferenciando las realizadas por los sectores maquilador y no maquilador.

Hay cuatro características cualitativas que expresan las nuevas formas de dependencia en este nuevo patrón de acumulación. En primer lugar, la reorientación de la producción hacia el mercado exterior se ha hecho en detrimento del mercado interno con importaciones crecientes ya que la privatización provocó la desarticulación de importantes cadenas productivas; en segundo, el poco valor agregado que implica la industria maquiladora-exportadora; tercero, el peso del capital extranjero en las exportaciones manufactureras y en cuarto lugar el agotamiento del modelo que se presenta desde principios de este siglo, dada la estrecha dependencia del ciclo industrial de Estados Unidos.

Con respecto a la primera, hay que advertir que si bien el coeficiente nacional de exportación pasó de 12.9% en 1993 a 30.3% en 2011, el peso sectorialmente en la producción nacional es mayor. En 1993, las exportaciones manufactureras representaron 16.1% del valor de la producción total del sector, 43.9% en 2000 y un poco menos, 41%, en 2011. Las exportaciones petroleras en el último año representaron 14% del total, mientras el sector automotriz en manos del capital extranjero, realizó 18.1% de las exportaciones totales.

Si bien el déficit de la balanza comercial total fue de 1,167 millones de dólares en 2011, el del sector no petrolero fue de 14,889 millones, habiéndose registrado un máximo en 2008 con 32,339 millones. Los servicios elevaron su déficit de 5,000 millones en el año 2000 a 15,000 millones en 2011, siendo el mayor el registrado en el rubro de fletes y seguros.

Es escandaloso el crecimiento de las importaciones petroleras, que se elevaron de cerca de 8,000 millones de dólares en 2000 a 42,704 millones en 2011. México es el único país petrolero del mundo que importa gasolina para su consumo interno, ya que la política neoliberal seguida es la exportación de crudo, el abandono de la industrialización del mismo y la privatización de la petroquímica, de la infraestructura energética y la apertura inconstitucional al capital extranjero; al mismo tiempo se ha impuesto una política de precios que en aras de eliminar el subsidio incrementa los precios internos para igualarlos a los internacionales y sostener el pozo sin fin de las finanzas públicas, donde representan alrededor de la tercera parte de los ingresos.

En el caso de la agricultura, la situación es más dramática, ya que al mismo tiempo que se ha registrado una contracción en la producción, la reorientación hacia el exterior ha multiplicado el monto de las exportaciones y de las importaciones, registrándose déficit en la balanza agropecuaria, lo que cualitativamente quiere decir, una brutal dependencia alimentaria de los granos básicos: maíz, frijol, arroz y trigo. La exportación agropecuaria pasó de representar 6.4% de la producción del sector en 1993 al 13.8% en 2011; en términos absolutos pasó de 2,504 millones de dólares a 10,000 millones con un déficit en el último año de 2,000 millones.

El modelo manufacturero-exportador se inicia en México con la maquila desde mediados de los años sesenta. La maquila es una nueva experiencia de industrialización en los países atrasados, determinada por el capital transnacional, que en la crisis de largo plazo del capitalismo reemplaza al modelo industrial de sustitución de importaciones por un patrón manufacturero-exportador que reproduce la dependencia histórica con nuevas modalidades en la globalización.

La maquila es una actividad industrial, realizada mayoritariamente por el capital extranjero, que importa partes que ensambla en el país para su posterior exportación; se caracteriza por el uso intensivo de la fuerza de trabajo, mayoritariamente femenina en los primeros años, y por el poco valor agregado en el proceso de ensamblaje. Es una actividad que se realiza bajo un régimen de excepcionalidad fiscal¹⁰ y laboral. Inicialmente se establecía en las fronteras en donde tradicionalmente no se pagan impuestos al valor agregado por la libre circulación interfronteriza del comercio, regiones conocidas internacionalmente como zonas procesadoras de exportación (EPZ, por sus siglas en inglés, Export Processing Zones).

Estas *zonas francas*, parques industriales maquiladores en gran parte, son *territorios libres* para las transnacionales y se convierten, de hecho, en nuevos enclaves territoriales que guardan poca relación productiva, estructural, con las economías nacionales. En el caso de México, por ejemplo, los insumos nacionales a lo sumo han llegado a sólo 3% del total.

La crisis del viejo patrón fordista de acumulación en Estados Unidos y la revolución industrial impulsada por las tecnologías de la información, aceleraron y realizaron cambios cualitativos en la llamada inicialmente deslocalización industrial desde finales de los años sesenta, al transformarse en la reorganización de las cadenas globales de producción y valor, donde destaca la industria automotriz.¹¹ La maquila se convierte en parte estructural del proceso industrial transnacional, el eslabón más débil de la cadena global de valor (Morales, 2000).

En los años setenta, en medio de la crisis, se difunde por países asiáticos y en los ochenta se profundiza en los países de la cuenca del caribe bajo el impulso de la política estadounidense. En la última década del siglo XX se dispersa por otros países de Asia con la presencia masiva de China. En 2006, se registraban 3,500 EPZ en 130 países que empleaban a 66 millones de trabajadores, 44 de ellos en China (ONUDI, 2008). México y Filipinas tenían más de un millón de trabajadores en el sector y Vietnam 950,000 (INEGI, 2007; Milberg y Amergunal, 2008).

Cuatro son los ejes sobre los que descansa la actividad maquiladora: la sobreexplotación de la fuerza de trabajo, las facilidades de acceso al mercado estadounidense adonde se destina la mayor parte de su producción; las políticas públicas que definen las condiciones de excepcionalidad fiscal y numerosos apoyos y subsidios; y las políticas monetarias que a través de las devaluaciones abaratan el precio de la fuerza de trabajo local.

El modelo manufacturero-exportador-maquilador implica una alta importación de maquinaria y equipo, partes y componentes, por lo que el valor agregado en la industria manufacturera es equivalente a la mitad del valor de la producción: en otras palabras, el valor agregado en toda la industria manufacturera del país es menor que el precio de las exportaciones manufactureras.

La otra componente del patrón manufacturero exportador descansa en gran parte

¹⁰ Arturo Ortiz ha señalado desde hace tiempo el carácter subsidiado de la industria maquiladora. Estima el subsidio a importaciones y exportaciones por la exención del impuesto al valor agregado entre 1994 y 2007 en 174,987 millones de dólares (Ortiz, 2010).

¹¹ La maquila se inicia en el ensamble de prendas de vestir, aparatos, equipos, accesorios y partes de electrodomésticos (eléctricos y electrónicos), juguetes y muebles.

en la industria automotriz transnacional que relocalizó en gran parte su proceso integral, de armadoras a proveedoras, para su exportación a Estados Unidos; y en algunos monopolios mexicanos que reorientaron parte importante de su producción al mercado exterior.

La industria maquiladora en México registró 600 establecimientos en 1980 que empleaban a 119,000 trabajadores, mayoritariamente mujeres, que se concentraban en la maquila de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos (33%), la de equipo y aparatos eléctricos y electrónicos (24.9%) y la confección (14.7%). La devaluación del peso mexicano en 1976 y la provocada por la crisis de la deuda impulsaron el proceso, a lo que se sumó el inicio de la apertura con la incorporación de México al GATT en 1985.

Antes del TLCAN había 2,114 establecimientos donde trabajaban 542,074 personas; la maquila de autopartes había desplazado en el empleo de mano de obra a la de la confección ocupando cerca de la cuarta parte del total de trabajadores, al tiempo que había caído el empleo en la maquila de aparatos y equipos eléctricos y electrónicos al 10.6%. Para el año 2,000, año récord de la actividad, había 3,590 establecimientos maquiladores, los que en octubre de ese año empleaban a 1,347,803 personas: 26.7% en materiales y accesorios eléctricos y electrónicos, 21.8% en prendas de vestir y 18.6% en autopartes.

La localización de la industria maquiladora cambia en el país: de estar ubicada en doce municipios de la frontera norte hasta 1980, se desplaza hacia el interior de las entidades fronterizas y con el TLCAN hacia el interior del país y la Península de Yucatán y se ubica en 187 municipios para el año 2000 (Morales y García de Fuentes, 2005).

Esta actividad entra en crisis a partir del 2001 y pierde su dinamismo. Para 2003 se habían perdido cerca de 300,000 puestos de trabajo con severos impactos locales en la frontera norte de México y en otras regiones del país como La Laguna, Tehuacán y Yucatán. Entre 2000 y 2006, sus exportaciones crecieron, a dólares constantes de 2005, apenas 3.1% por año, cuando lo habían hecho anualmente 18.2% entre 1993 y 2000.

El TLCAN aceleró la transnacionalización del capital monopolista mexicano que en la mayoría de los casos realizó asociaciones estratégicas con el capital extranjero para penetrar el mercado estadounidense, sin transformar estructuralmente a la economía mexicana, dado que el peso de las importaciones sigue siendo determinante para el proceso de producción. Asimismo se registró un proceso de maquilización de algunas ramas industriales, caso de la confección, donde participa el capital nacional y regional; la mayor actividad maquiladora es realizada por el capital extranjero.

En 2006, el sector maquilador obtuvo un superávit comercial por 25,297 millones de dólares y el no maquilador un déficit de 49,696 millones. Lo que ilustra que el nuevo patrón de acumulación no resolvió los viejos problemas estructurales de la industria mexicana. Al contrario, acentuó la dependencia del proceso industrial al fracturar las cadenas industriales alcanzadas en el proceso de industrialización por sustitución de importaciones.

La mayor parte de las exportaciones manufactureras las realiza el capital extranjero, ya que son, en su mayor proporción, partes de procesos industriales, eslabones de las cadenas de producción transnacional (componentes electrónicas, autopartes y productos químicos, entre otros), insumos industriales, o bien productos terminados (equipos y aparatos eléctricos, electrónicos, automóviles, prendas de vestir). En otras palabras, este co-

mercio es en gran medida un comercio intrafirma que no ayuda a articular eslabones productivos en la economía nacional.

Según datos de ProMéxico, la organización gubernamental que promociona al país en el exterior; «Los grandes exportadores son básicamente empresas transnacionales, ya que sólo 17% de las compañías que venden fuera del país son mexicanas» (Rodríguez, 2012).

En 1994, según la revista empresarial *Expansión*, entre las primeras 100 empresas exportadoras había 19 extranjeras y dos estatales (PEMEX y Exportadora de Sal); las extranjeras realizaron 27.8% de las exportaciones de las cien más grandes exportadoras del país y PEMEX 25.9% del total. En 2007, último año en que se proporciona esta información, había 32 empresas extranjeras que realizaron 31.6% del total mientras las ventas en el exterior de PEMEX representaron 46.9% de lo realizado por las cien empresas exportadoras más grandes. Entre estas empresas se encontraban ocho automotrices, nueve químico-farmacéuticas y cinco de aparatos, equipos y componentes electrónicas.

Entre las 500 empresas más grandes de 2011, de acuerdo con la revista *Expansión*, hay 215 de capital extranjero, que concentran la tercera parte de las ventas y 29% del empleo total (3,986,049 trabajadores de 435 empresas reportaron el dato).¹² Poco menos de la mitad de estas empresas (100), son de capital estadounidense que concentran 17.7% de las ventas y 17% del empleo. La empresa extranjera más grande es Walmart, que concentra 3.6% de las ventas y 6% del empleo con 238,128 trabajadores. En 1994, se registraban 110 empresas con diverso grado de participación de capital extranjero: 38 el 100%; nueve entre 50 y 99% y 63 entre 40 y 59% de capital extranjero (*Expansión*, 2012 y 1994; Ordóñez, 2002).

En el último año, entre las 18 empresas más grandes del país, que concentran más del 1% de las ventas, hay ocho de capital extranjero, la mitad de ellas estadounidenses: tres automotrices (General Motors, Ford Motor y Chrysler) y una bancaria (Citibank). El capital canadiense sólo registra ocho empresas dentro de las 500 más grandes, dos de ellas en el sector minero (Goldcorp y Minefinders) en el cual es el mayor capital extranjero con más de 200 concesiones. Del capital europeo destacan 21 empresas españolas que concentran 10% de las ventas y del empleo de las empresas extranjeras.

El peso del capital extranjero ha sido determinante en la dinámica regional del país, particularmente en el caso de la urbanización de las ciudades con un nuevo patrón de crecimiento manufacturero-exportador, con especialización de la cadena automotriz, y el consiguiente trazo urbano de vías rápidas y nuevos patrones de centros comerciales con problemas por tenencia de la tierra en algunos casos; así como la inversión minera de cielo abierto que se ha multiplicado a lo largo del territorio nacional creando numerosos conflictos ambientales y del agua.

La ciudad de México concentró la inversión extranjera directa con 58.3% del total acumulado entre 1994 y 2011, en gran parte registrada por encontrarse aquí los centros corporativos de las empresas. Nuevo León recibió 10.9%, el Estado de México 5% y Jalisco 3%; Baja California y Chihuahua recibieron entre 14,000 y 18,000 millones de

¹² De las 65 empresas que no reportan el número de trabajadores, 32 son de capital extranjero.

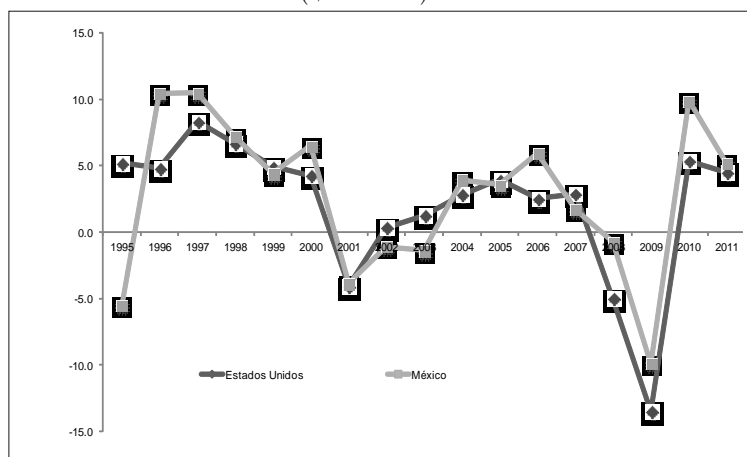
dólares, 4 y 5% del total; Tamaulipas 1.9%, Sonora 1.5% y Querétaro, 1.3%; las entidades de la frontera norte en conjunto concentraron la cuarta parte de la inversión acumulada. En otras entidades como Aguascalientes, Guanajuato y San Luis Potosí que han desarrollado un fuerte proceso industrial maquilador también recibieron IED, que si bien no es significativa en el total nacional, sí lo es en la dimensión de las economías estatales (Secretaría de Economía, 2012).

Las entidades en las que más aumentó el flujo anual para la industria manufacturera fueron Puebla y San Luis Potosí donde se multiplicó más de diez veces; alrededor de nueve veces se multiplicó en Jalisco, Guanajuato y Veracruz; y en Chihuahua y Baja California se triplicó. Asimismo destaca la inversión extranjera en entidades turísticas como Baja California Sur y Quintana Roo.

El patrón manufacturero-exportador es una nueva reproducción de la dependencia, como se manifiesta en la correlación estrecha entre el ciclo industrial estadounidense y el ciclo industrial mexicano (véase gráfica 2) y en el agotamiento del modelo manufacturero-exportador en los primeros años de este siglo.

Las exportaciones manufactureras entre 1981 y 2000 crecieron, a dólares de 2005, 13.2% por año, cinco veces la tasa de crecimiento del PIB. Proceso que pierde dinamismo a partir del año 2001, tanto por la crisis de la economía estadounidense como por la entrada de China al mercado mundial, particularmente al de Estados Unidos, desplazando a México como uno de los principales exportadores a ese país. Las exportaciones manufactureras mexicanas en los primeros once años de este siglo crecieron 5.8% cada año; a precios corrientes, cayeron 2,2% en 2001 y en 2009 se desplomaron 17.9 por ciento.

GRÁFICA 2
MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS
TASA DE VARIACIÓN PORCENTUAL DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL MANUFACTURERA
(2007=100)



Fuente: INEGI y Economic Report of the President, 2011.

La transnacionalización del capital monopolista mexicano

Los nuevos grupos monopolistas, a partir de sus altas ganancias en nuestro país, iniciaron desde los años noventa un proceso de transnacionalización. Ya no les bastaba tener la mayor parte del mercado nacional, necesitaban expandirse para aumentar sus ganancias.

Para apoyar este proceso recurrieron, sobre todo después de la firma del TLCAN, al endeudamiento en el mercado financiero internacional, bien con créditos en la banca o bien con la emisión de bonos para el mercado de capitales; y en la primera década de este siglo invirtieron mayoritariamente en Estados Unidos o en América Latina.

Según la balanza de pagos del Banco de México, en los últimos años, la inversión mexicana en el exterior se ha triplicado: 4,404 millones de dólares en 2001 y 14,435 millones de dólares en 2010; en el periodo acumuló más de 52,000 millones de dólares, equivalentes a cerca de la cuarta parte de la IED recibida. Durante 2009 y 2010 la salida de capital mexicano superó los montos de la nueva inversión extranjera directa.

Por otra parte, su proceso de financiamiento, vía el endeudamiento en el mercado internacional de capitales, llevó a la deuda privada externa a niveles estratosféricos, más de 60,000 millones de dólares; y en los años de la crisis de 2008-2009 varios de ellos enfrentaron severos problemas, como lo ilustró la renegociación de la deuda en el caso de Comercial Mexicana y Cemex, o más grave, la quiebra de Mexicana de Aviación.¹³

Su internacionalización ha llevado, como señalaba Francisco Vidal (2005), a que desde 2003 varias de ellas, como Cemex, IMSA y Gruma, realicen la mayor parte de sus ventas en el extranjero. Sus inversiones y sus plantas se concentran en Estados Unidos y en América Latina.

La IED también ha participado en los procesos de transnacionalización de las empresas mexicanas a través de las alianzas estratégicas o coinversiones para abrirse paso en el mercado internacional. Tal es el caso de las realizadas por los grupos mexicanos Femsa con Coca-Cola; Vitro con Pilkington (Reino Unido), Visteon, Solutia y Libbey, de Estados Unidos; Modelo con Aunheuser-Busch; y DESC con Dana Corporation y GKN Industries Limited. Gruma, tiene una alianza con la estadounidense Archer Daniels Midland para su expansión en el mercado de Estados Unidos. Procesos que, como hemos señalado, han terminado en destacados casos en el traspaso total al capital extranjero.

El capital extranjero y el trabajo en la maquila

En el patrón industrial maquilador transnacional, encontramos una nueva experiencia en la formación de la clase obrera en la mundialización que adquiere dimensiones planetarias en el proceso de proletarianización masiva del joven ejército industrial de reserva de los países periféricos, en el que destaca la incorporación de la mujer al

¹³ Otra demostración del carácter especulativo y fraudulento de algunos capitales mexicanos, que dejaron a Mexicana de Aviación desarticulada, desmantelada y completamente endeudada. De un día para otro más de 8,000 trabajadores quedaron sin empleo. El gobierno federal no sólo ha obstaculizado el proceso de venta y compra de la empresa por nuevos capitales mexicanos, tampoco defendió a los trabajadores y facilitó el reparto de las líneas de navegación de esta empresa. Otro caso que probablemente terminó con mayor participación de capital extranjero.

trabajo en condiciones extremas de explotación, de sobreexplotación, que incluyen al trabajo infantil y al trabajo a domicilio.

En México, la industria maquiladora se impulsa, desde mediados de los años sesenta, como política pública para retener en las ciudades de la frontera norte la mano de obra que aspiraba a entrar al mercado de trabajo de Estados Unidos, por la cancelación del convenio de braceros, firmado entre el gobierno de México y el estadounidense para abastecer de fuerza de trabajo agrícola a los Estados Unidos durante la Segunda Guerra Mundial.

A lo largo de más de dos décadas, las condiciones de trabajo podrían ser consideradas de excepcionalidad laboral: salarios más bajos que en los sectores industriales tradicionales, salario mínimo sin prestaciones, inestabilidad en el trabajo y nula organización sindical. En la nueva fuerza obrera que se incorporaba a la industria, predominaban mujeres jóvenes, que en su gran mayoría provenía del sector rural (*Sangre joven* la llamó Sandra Arenal, 1978).

En la organización sindical predominan los «sindicatos fantasmas con contratos de protección», la contratación colectiva realizada entre la dirigencia de las organizaciones oficiales y los patrones, en el absoluto desconocimiento de los trabajadores supuestamente representados. Situación en gran medida determinada por la historia social regional, ya que en gran parte era fuerza de trabajo migrante (Quintero, 2000).

Con la incorporación del sector de autopartes y la renovación de equipo y organización industrial en la maquila electrónica, empieza a incorporarse el toyotismo en el proceso de trabajo maquilador, siempre en una grave situación de indefensión de los trabajadores. Hacia finales del siglo XX, en el auge del sector maquilador en el país, el proceso de trabajo en el sector era profundamente heterogéneo: de grandes plantas de ensamble de televisoras, de maquila de autopartes con líneas de montaje computarizadas a la maquila de la confección en la que también coexistían grandes firmas transnacionales con maquiladoras cooperativistas en la Laguna (Carrillo, Hualde y Quintero 2005; Morales y García de Fuentes, 2005; Parker, Morales y Saavedra, 2009 y Morales, 2000).

El sector maquilador ha sido receptor de la nueva fuerza de trabajo obrera. Entre 1981 y 1993, según el Sistema de Cuentas Nacionales de México, se crearon en la industria manufacturera 766,218 puestos de trabajo, más de la mitad en la maquila; los 542,074 trabajadores del sector representaban 16.4% de la fuerza de trabajo en la manufactura. Entre 1993 y 2000, se crearon 743,158 puestos de trabajo industriales en este sector, que representaron 95% del total manufacturero: para ese último año, los 1.2 millones de trabajadores en la maquila representan 31.5% del total en la industria de la transformación. En este siglo, los trabajadores de la manufactura, en medio de altibajos y condiciones cada vez más precarias, apenas si aumentaron 5.7% y sumaron 4.7 millones de personas.

Las condiciones de trabajo incorporan las modalidades salariales del toyotismo determinadas por la productividad aleatoria. El ingreso está determinado por el salario mínimo más los bonos semanales de productividad determinados por la empresa, a partir de mínimos crecientes de la producción por jornada. La flexibilidad de la jornada es característica, sin pago de horas extras y con suspensión de jornadas y, por consiguiente sin salario, en épocas de crisis. La disparidad salarial entre obreros, técnicos y

empleados es enorme: los obreros reciben apenas la quinta parte de lo que perciben los empleados. Y éstos son promedios! (INEGI, 2007).

Entre las políticas públicas para la promoción de esta actividad, está el pago de salarios-beca por los gobiernos estatales para la incorporación de los trabajadores, para su capacitación. La precariedad de estas relaciones laborales, era llamada por el secretario de Trabajo de Vicente Fox, «la nueva cultura laboral». En la promoción de todas las políticas públicas locales, las autoridades presumen del «clima laboral», al no registrarse ninguna huelga en el sector.

En síntesis, la sobreexplotación caracteriza al trabajo en la maquila: bajos salarios, libre despidos, muy poca sindicalización en la mayoría de los países, alargamiento de la jornada de ocho horas sin prestaciones, intensificación de la producción, entre otros.

En las condiciones de trabajo en el país se ha profundizado la precariedad, multiplicado el *outsourcing* y la economía informal. La ofensiva contra el trabajo desde el poder fue brutal en el último sexenio del PAN, como lo demostró el cierre fulminante, ilegal, en octubre de 2009, de la Compañía de Luz y Fuerza del Centro, que abastecía a la zona centro del país, y dejó sin trabajo a 44,000 trabajadores electricistas pretendiendo liquidar al sindicato de mayor tradición democrática, el Sindicato Mexicano de Electricistas; la quiebra de Mexicana de Aviación en 2010 y la ofensiva sexenal contra el Sindicato Minero Metalúrgico de la República Mexicana.

La nueva contrarreforma laboral sometida al Congreso y por aprobarse en los últimos meses de 2012, formalizará un nuevo ataque neoliberal contra el trabajo: reconocimiento al trabajo por horas, al primer trabajo y al trabajo de aprendiz; ataque al derecho de huelga y mantenimiento del sindicalismo corrupto oficial antidemocrático.

El Tratado de Libre Comercio y los acuerdos bilaterales de inversión

La liberalización y apertura de nuestras economías adquirió un cambio cualitativo con el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos (TLCAN) puesto en marcha a partir de 1994 que abrió paso a la proliferación inmediata de tratados bilaterales de inversión que restringen aún más la soberanía nacional, la capacidad del Estado para enfrentar al capital extranjero e impulsar el desarrollo nacional.

Desde su aprobación, el TLCAN se volvió un modelo para las relaciones comerciales internacionales de nuestros países, para la reproducción de la dependencia y como se advirtió, por diversos analistas del IIEc desde 1992 (Ortiz, 1992), durante la negociación del tratado, se destacaban dos aspectos centrales, el peso de ser un tratado de inversión y el objetivo estratégico del sector energético para Estados Unidos.

El TLCAN no consideró ningún aspecto de cooperación y desarrollo, se planteó como tratado entre economías iguales, siendo profundamente desiguales, y sólo se tomó en consideración el tiempo para cumplir la desgravación total de actividades centrales, como el sector financiero y la producción de granos básicos como el maíz. La crisis de 1995, eliminó ese criterio para el sector financiero y culminó en pocos años la desnacionalización de la banca; la no protección del sector agropecuario nos ha llevado a una dependencia estratégica insostenible de granos básicos. Hoy importamos alrededor del 60% de los granos básicos alimenticios: maíz, trigo, arroz y huevo en el segundo semestre de 2011.

También hay que recordar que la puesta en marcha del TLCAN se da en el contexto

de la negociación internacional del Acuerdo Multilateral de Inversiones que se negociaba a mediados de los años noventa en el seno de la OMC que no procedió y en pocos años, se multiplicaron los acuerdos internacionales bilaterales de promoción y protección de la inversión extranjera (CEPAL, 2010).

El TLCAN en su capítulo XI, referente a la inversión, otorga trato nacional a la inversión extranjera y no se condiciona su presencia de ninguna manera, lo que impacta negativamente a las políticas de desarrollo nacional. No se exige contenido nacional mínimo a las exportaciones, tampoco en la producción dirigida al mercado interno, no requiere la participación del capital nacional en las empresas extranjeras, y tampoco se permite «adquirir o utilizar u otorgar preferencia a bienes producidos o a servicios prestados en su territorio, o adquirir bienes de productores o servicios de prestadores de servicios en su territorio» (TLCAN, cap. XI, art. 1106-c). Tampoco condiciona importaciones a exportaciones ni a la entrada de divisas; ni exige transferencia de tecnología; se abre el paso a la participación de extranjeros en la dirección de las empresas; se garantiza la transferencia libre de recursos financieros del capital (ganancias, regalías, dividendos, intereses, capital, pagos de préstamos, recursos de liquidación de la inversión, etc.) (TLCAN, cap. XI, art. 1109).

Las relaciones económicas así establecidas se regirán por el derecho internacional, lo cual es decisivo en la problemática de controversias que al resolverse en tribunales internacionales subordina la soberanía nacional a otros convenios internacionales.¹⁴ La importancia del tema de la solución de controversias lo indica que en el capítulo mencionado del TLCAN ocupa cerca de la mitad de las páginas del mismo, 10 de 22, y tiene además un capítulo particular en el mismo tratado (cap. XX).

Los inversionistas pueden reclamar individualmente acciones de empresas y monopolios del Estado. Desde luego garantiza la no expropiación o nacionalización salvo que sea de «utilidad pública». La indemnización se hará a precios de mercado con fecha de la medida.

Después del TLCAN se han aprobado 11 tratados de libre comercio y 28 Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI), equivalentes a los acuerdos bilaterales de inversión, en el plano internacional. Cinco de los primeros se aprobaron hasta el año 2000 (Costa Rica, G3 —Venezuela, Colombia y México—, Bolivia, Nicaragua y Chile; en marzo de 2001, uno con tres países de Centroamérica y en 2004 uno con Uruguay; también se tiene un tratado con Israel y dos con la Unión Europea —uno de mercancías y otro de servicios e inversión—; el último se firmó en 2005 con Japón. De los APPRI, once se aprobaron antes del año 2000 y 17 después; tres de ellos con América Latina (Uruguay, 1999; Cuba, 2001 y Panamá, 2005). Y se han firmado siete acuerdos de libre comercio, entre ellos el que se firmó con la Unión Europea.

Los APPRI parten del capítulo XI del TLCAN referente a la inversión, con lo que se

¹⁴ Los tratados internacionales son: La Convención de Nueva York de Naciones Unidas sobre arbitraje de 1958; Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de Otros Estados, celebrado en Washington el 18 de marzo de 1965; la Convención Interamericana sobre Arbitraje Comercial Internacional, celebrada en Panamá el 30 de enero de 1975, y las reglas de Arbitraje de la Comisión de Naciones Unidas sobre Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), aprobadas por la Asamblea General de las Naciones Unidas, el 15 de diciembre de 1976.

confirma la apreciación de que dicho tratado es en gran medida un tratado de libre circulación de capitales. Por ahora, sólo señalaremos la definición de inversión en algunos de estos acuerdos que se va ampliando, la garantía de salidas de capital y una reserva del firmado con Argentina sobre otros tratados.

En el tratado con Alemania firmado en 1998 y ratificado en 2001, en la definición de inversiones se precisa «a) la propiedad de bienes muebles e inmuebles y demás derechos reales, como hipotecas y derechos de prenda. d) derechos de propiedad intelectual, en especial, derechos de autor, patentes, modelos de utilidad, diseños y modelos industriales, marcas, nombres comerciales, secretos industriales y comerciales, procedimientos tecnológicos, conocimientos técnicos (know-how), prestigio y clientela (goodwill); y e) derechos derivados de concesiones otorgadas por entidades de derecho público.» El territorio comprende también el marítimo.

Sobre transferencias se especifica que «1. Cada Estado Contratante garantizará que todos los pagos relacionados con una inversión de nacionales o sociedades del otro Estado Contratante puedan ser libremente transferidos, especialmente: a) del capital y de las sumas adicionales para el mantenimiento o ampliación de la inversión; b) de las rentas; c) de la amortización de préstamos; d) del producto de la inversión en caso de liquidación o enajenación total o parcial; e) de las indemnizaciones previstas en los Artículos 4 y 5».

El establecido con Cuba especifica que «empresa significa cualquier entidad constituida u organizada conforme a la legislación nacional, tenga o no fines de lucro y sea de propiedad privada o pública, incluidas las fundaciones, compañías, sucursales, fideicomisos, participaciones, empresas de propietario único, coinversiones u otras asociaciones» (art. I, definiciones).

En el acuerdo con España, firmado en 2006, se especifica en la promoción de las inversiones que se «intercambiarán la información que facilite el conocimiento de las condiciones y oportunidades para la inversión en sus territorios».

En el tratado con Argentina, firmado en 1998, se señala «Si una Parte Contratante otorgare un tratamiento especial a los inversores o a las inversiones de éstos provenientes de un tercer Estado, en virtud de convenios que establezcan disposiciones para evitar la doble tributación; crear zonas de libre comercio, uniones aduaneras, mercados comunes, acuerdos regionales, uniones económicas o monetarias e instituciones similares, dicha Parte Contratante no será obligada a otorgar dicho tratamiento a los inversores o a las inversiones de inversores de la otra Parte Contratante.» Reserva que no está presente en la mayoría de los acuerdos bilaterales, probablemente por el MERCOSUR.

En 2011 se aprobó una ley de asociaciones público-privadas que abre al capital privado y al extranjero todo tipo de participación para las actividades públicas,¹⁵ que han sido tan conflictivas en otros países, sobre todo los relacionados con los servicios públicos de infraestructura urbana, especialmente el agua.¹⁶ En México los conflictos

¹⁵ «Con el objeto de que participe el mayor número de interesados, no se establece la necesidad de distinguir entre concursos nacionales e internacionales» (p. 7).

¹⁶ Con esta iniciativa «se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley de Obras Públicas y Servicios Relacionados con las Mismas, Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público, Ley de Expropiación, Ley Agraria, Ley General de Bienes Nacionales y Código Federal de Procedimientos Civiles.

por la tierra, en el contexto de la apertura a la minería se han multiplicado, ya que la ley minera otorga trato preferencial a esta actividad sobre cualquier otra.

Perspectivas

El nuevo gobierno con el que retorna el viejo partido de Estado en México (PRI), plantea que seguirá la misma política de apertura al capital extranjero, la misma política entreguista que mutila la soberanía nacional. El nuevo botín es la fruta madura que caerá en sus manos. Uno de los ejes de la política económica de Peña Nieto es otra reforma energética para consolidar la presencia del capital extranjero en Pemex; ya reiteró su aprobación a los contratos multimillonarios al capital español para la construcción de plataformas hoteleras para la explotación petrolera en aguas profundas, cuando México durante el auge petrolero de finales de los setenta tenía una planta industrial capaz de construir las plataformas petroleras; el nuevo gasoducto que vendrá desde Estados Unidos y cruzará el país ha sido concesionado, sin licitación, a una compañía extranjera. Las concesiones mineras se multiplican, lo mismo que la generación eléctrica privada.

La contrarreforma laboral amenazante está anunciada: legalización del *outsourcing*, la subcontratación, el despido barato, el salario por hora y los contratos de aprendiz para los jóvenes sin futuro.

La política de lucha contra el narcotráfico y el crimen organizado seguirá bajo la dirección del gobierno estadounidense, avanzando en una política de seguridad interna de un gobierno autoritario y represivo.

La resistencia popular se multiplica sin alcanzar todavía la unificación ni las fuerzas necesarias para enfrentar y revertir las políticas neoliberales.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco de México, (2012 a) Información en línea.
(2012 b), *Informe anual 2011*, México.
- Carrillo, Jorge, Alfredo Hualde y Cirila Quintero (2005) «Recorrido por la historia de las maquiladoras en México» en *Comercio Exterior*, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 55, núm. 1, enero, pp. 30-42.
- CEPAL, (2010) *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2009*, Santiago de Chile.
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores, (2012) México, información en línea.
- Chesnais, Francois (2001) *La mundialización financiera. Génesis, costo y desafíos*, Buenos Aires, Losada.
- Expansión, (2012) «500. Las empresas más importantes de México», en *Expansión*, México, agosto, en línea, www.cnn.expansion.
- (2007). «Informe especial. Importadoras y exportadoras» en *Expansión*, México, 20 de agosto.
- (1995 b) «Exportadoras e importadoras en México», en *Expansión*, México, año XXVII, No. 674, septiembre.

- Guillén, Arturo (2012) *La crisis global: causas y desarrollo*, en prensa.
- (2007) *Mito y realidad de la globalización neoliberal*, México, UAM-I, Miguel Ángel Porrúa.
- INEGI, (2007) *Industria maquiladora de exportación. Estadística mensual*, Aguascalientes, México, abril.
- Milberg, William y Mathew Amergual (2008) *Desarrollo económico y condiciones laborales en las zonas francas industriales: un examen de tendencias*, Ginebra, OIT.
- Morales, Josefina (2000) «Maquila 2000» en Josefina Morales (coord.), *El eslabón industrial. Cuatro imágenes de la maquila en México*, México, Nuestro Tiempo.
- Morales, Josefina y Ana García de Fuentes (2005) «Procesos territoriales y especialización productiva de la maquila en México», en Josefina Morales (coord.), *México. Tendencias recientes en la geografía industrial*, Instituto de Geografía de la UNAM, México.
- Ornelas, Raúl (2011) «*El capital extranjero en México*», México.
- Ortiz Wadgymar, Arturo (2010) *México en ruinas. El impacto del libre comercio*, México, IIEc-UNAM.
- Parker, Monique, Josefina Morales y Eva Saavedra (2010) «La experiencia maquiladora en La Laguna», en Álvaro López y Álvaro Sánchez (coords.), *Comarca Lagunera: procesos territoriales regionales en el contexto global*, México, Instituto de Geografía, UNAM, pp. 351-375
- Quintero, Cirila (2000) «Las relaciones laborales en la industria maquiladora» en Josefina Morales (coord.), *El eslabón industrial. Cuatro imágenes de la maquila en México*, México, Nuestro Tiempo, pp. 103-152.
- Rodríguez, Ivet Rodríguez (2012) *CNN Expansión*, 11 de octubre, www.cnn.
- UNCTAD, (2010) *World Investment Report 2010*, Ginebra.
- (2012), *World Investment Report 2012*, Ginebra.
- ONUDI, (2009) *Industrial Development Report 2009*, Viena, www.unido.org.
- Secretaría de Economía, (2012) *Estadística sobre Inversión Extranjera*, varios años, información en línea.
- Vidal, Francisco (2005) «¿En dónde están los grandes grupos industriales mexicanos?», en Josefina Morales (coord.), *México, tendencias recientes en la geografía industria*, México, Instituto de Geografía, UNAM, pp. 73-84.

Los Presidenciables y el movimiento #YoSoy132

*René Arenas Rosales*¹

*Nada está a salvo del destino.
Nunca admires al poder, ni odies
Al enemigo, ni desprecies al que sufre.*

Carlos Fuentes

Introducción

Coincido con varios autores (Dos Santos, 2012; Katz, 2012; Estay, 2012) que estamos enfrentando una profunda crisis que inició en el año de 2008. La crisis rápidamente se transformó de una crisis inmobiliaria a una crisis en general del funcionamiento del sistema económico. Se despliega muy rápidamente desde Estados Unidos al resto del mundo. Y ha tenido altibajos. Ha tenido períodos de una profunda caída de la actividad económica y otras fases de un relativo repunte. Sin embargo, hay que tener muy claro que no se trata de una crisis que tenga sus raíces en el período inmediato al año 2008, sino que tiene sus umbrales mucho más atrás. Igualmente, debemos tener presente que lo que expresa la crisis, en última instancia, es el mal patrón de funcionamiento del sistema. Es decir, que las estrategias que se venían implementando durante varias décadas son las que la propia crisis pone en duda, pone en cuestionamiento y muestra sus propios límites. En suma, esta crisis no obedece sólo a la falta de regulación financiera o a los excesos de la especulación, es una consecuencia del sistema. De un sistema capitalista que multiplica la miseria, la exclusión, para poder reproducirse y sobrevivir.

Las consecuencias de esta enorme crisis de la globalización se expresan en un brutal aumento de la pobreza y de la precarización laboral. En Estados Unidos aumenta el desempleo y en Europa acontece una enorme y terrible destrucción de las conquistas populares evidenciando que la crisis europea, la crisis del euro, es el fracaso de Alemania para manejar la unidad europea. Y en México aparecen algunas secuelas de esta profunda y ya prolongada crisis, de la cual ningún país está exento. Hasta ahora, no hay quiebra de bancos, ni explosión de la deuda externa pero los tres pilares centrales del crecimiento económico: petróleo, remesas y turismo, se están agotando y, con ello,

¹ Doctor en Economía por la UNAM. Profesor Investigador en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, de la Universidad Autónoma del Estado de México. Miembro del GT de CLACSO 9. Economía Mundial, Economías Nacionales y Crisis Capitalista y de la Red de Estudios de la Economía Mundial (REDEM) correo electrónico: smi1945@hotmail.com.

provocando un alivio muy incierto y frágil. En fin, en el 2012 reaparecen los nubarrones, los problemas, se verifica un freno al crecimiento y el respiro que teníamos se ve severamente cuestionado.

Bajo este escenario, el artículo tiene como propósito central, investigar la oferta que en materia de empleo, petróleo y educación que presentaron los aspirantes a la presidencia de la República para el periodo 2012-2018 de los tres partidos más importantes de México, el PRI, PRD y PAN, y el efecto que el movimiento *#YoSoy132* tiene sobre el escenario nacional.

Al inicio de las diferentes campañas políticas existían más dudas por parte de la sociedad que respuestas por el lado de los candidatos, de cómo resolverían los añejos y actuales problemas que presenta la sociedad mexicana. En ese momento se hablaba de todo y de todos. Tan importante era el tema de la violencia como el asunto del narcotráfico; igualmente era improrrogable la cuestión de la generación de empleos como la refuncionalización de PEMEX. Es más, el tema de la educación se había convertido en argumento obligado y se exigía, por muchas voces, la cesación de la maestra Elba Esther Gordillo del SNTE. El terreno político se había complicado y diluido y el terreno económico continuaba, como ya subrayamos, con una profunda y terrible crisis. Para colmo de males, en algunos casos, se evadía la respuesta o de plano no se entendía claramente la forma de cómo se resolverían los graves asuntos de Estado. Había tanta confusión y duda, que se decía que se iban a aplicar soluciones viejas para los nuevos problemas y soluciones nuevas para los viejos problemas.

Para complicar más el escenario surgió el viernes 11 de mayo, en la Universidad Iberoamericana, el movimiento *#YoSoy132*, grupo que inicialmente se presentó como un repudio estudiantil contra uno de los candidatos más serios a la silla presidencial de México, hoy presidente, Enrique Peña Nieto.

La raíz inicial del movimiento según sus fundadores, señala Igarúa (2012), está en Atenco, Estado de México, en los feminicidios, en los desplazados, en la corrupción, en el hartazgo del «sistema», en la democratización de los medios de comunicación y en la transmisión por cadena nacional de los debates presidenciales. Mientras que para Corcoran (2012) el surgimiento del movimiento *#YoSoy132* fue producto de una combinación de circunstancias fortuitas: el ciclo electoral y la cobertura sesgada de la campaña, la gran ventaja de Enrique Peña Nieto arrojada en las encuestas, la sensación de que México estaba a punto de elegir a alguien que nunca se había sometido al cuestionamiento que todo candidato serio debe enfrentar, y, claro, la torpeza y el menosprecio con el cual la campaña peñista descartó su existencia.

Dada la constante presión del movimiento *#YoSoy132*, lograron, el 30 de mayo, uno de los principales objetivos iniciales del grupo: la transmisión por cadena nacional del segundo debate presidencial, que se dio el 10 de junio. Sin embargo, de las pretensiones iniciales de denuncia por el hartazgo televisivo duopólico, el movimiento transita hacia la posibilidad de convertirse en un actor político importante, con nuevos quehaceres, pero también con nuevas responsabilidades para con la sociedad.

En resumen, el escrito presenta una visión panorámica de la oferta de los presidenciables e inspecciona el impacto del movimiento *#YoSoy132* sobre la realidad nacional. El primer apartado analiza las propuestas, que en materia de empleo, petróleo y educación, ofertan los tres principales aspirantes a la presidencia de la República

Mexicana. La segunda sección revisa los principales planteamientos del movimiento #YoSoy132 y sus implicaciones para con la sociedad. La última parte resume las conclusiones que la investigación arrojó.

Las propuestas de los presidenciables

Enrique Peña Nieto

Empleo

La premisa central de la que parte Peña Nieto (2011: 57) es la construcción de un *estado eficaz*, que impulse un crecimiento económico observando tres premisas fundamentales: que sea sostenible, sustentable y que propicie mayor equidad.

Peña Nieto reconoce que se alcanzó una estabilidad macroeconómica desde hace más de diez años, pero ha sido insuficiente para crear empleos de calidad, elevar los ingresos de los hogares y generar mayor bienestar para toda la población.

A pesar de este reconocimiento inicial, Peña (2011: 58) señala que en materia de empleo esta no puede ser considerada la década del éxito; puesto que entre 2001 y 2010 se duplicaron tanto la tasa de desempleo general como la de desempleo juvenil. La primera aumentó de 2.5% a 5.3% y la segunda creció de 4.8% a 10%. He insiste que para muchos jóvenes, la transición hacia el mercado laboral se convirtió más en una experiencia de frustración e incertidumbre que en una oportunidad de desarrollo personal y profesional.

Petróleo

Para Peña Nieto el petróleo es parte de la estrategia de crecimiento económico marcado en su punto número 3 que versa así: impulsar una nueva reforma energética para dinamizar y aumentar la productividad y transparencia de Petróleos Mexicanos (Pemex). Según Peña, México tiene que desarrollar su sector energético con mayor dinamismo, debido a que el volumen de producción de petróleo y las reservas de crudo registran una tendencia de franco declive, mientras que las importaciones de gasolina se han incrementado sustancialmente generando una significativa presión sobre las finanzas públicas.

Los ejemplos sobran: mientras en 2004, el volumen promedio de producción de crudo alcanzó un máximo histórico de 3,391 barriles diarios, en diciembre de 2010 sólo se producían 2,576 barriles diarios. Asimismo, las reservas de crudo equivalente disminuyeron de 58.2 miles de millones de barriles en 2000, a 43.1 mil millones en 2010. En cambio las importaciones de gasolina incrementaron su valor de 772 millones de dólares en el año 2000 a más de 10 mil millones de dólares a partir de 2008.

Actualmente, Pemex se desenvuelve en todas las actividades del sector, lo que implica invertir en actividades de menor rentabilidad como refinación y petroquímica, cuando nuestra ventaja competitiva se encuentra en extracción de crudo y gas natural.

Para rescatar a Pemex, Peña señala que hay que despojarnos de las ataduras ideológicas que impiden detonar el potencial de Pemex como gran palanca del desarrollo nacional. Según él, México deberá examinar los mecanismos utilizados exitosamente en otros países para que, sin renunciar a la propiedad pública de los hidrocarburos ni a la rectoría y conducción del Estado en materia energética, esta empresa se pueda beneficiar de asociaciones con el sector privado para dinamizar su producción, así como aumentar su rentabilidad y transparencia.

Finalmente, señala que debe realizarse una reforma fiscal integral para reducir los recursos que Pemex transfiere al gobierno (33% de los ingresos federales). De esta manera, la empresa podría invertir parte de la renta petrolera en el desarrollo de energías limpias. En pocas palabras, que el propio petróleo financie un nuevo modelo energético sustentable.

Educación

Enrique Peña propone una educación de calidad como derecho universal para todos los niños, sin importar su origen o lugar de residencia. Donde se les permita aprender matemáticas, español e historia pero que también puedan acceder a una computadora, aprender inglés y hacer ejercicio.

Este derecho universal a la educación de calidad también significa que ningún joven abandone la preparatoria por falta de recursos, o que se queden sin ir a la universidad porque no haya lugares suficientes para todos.

Para asegurar el acceso real de todos los niños y jóvenes a una educación de calidad requiere, por un lado, fortalecer la capacitación de los maestros para que enseñen a aprender, en lugar de memorizar, y sepan utilizar las nuevas tecnologías de la era digital. De igual forma, se necesita trabajar junto con los maestros para hacer de los sistemas de evaluación un mecanismo transparente y efectivo de rendición de cuentas a los padres de familia, garantizar que los estímulos económicos de los profesores estén ligados a la calidad de la enseñanza y no a los puestos burocráticos, así como separar los temas relacionados con la enseñanza de los temas acerca de las condiciones laborales de los profesores.

Por otro lado, se requiere una cruzada para que las escuelas de todo el país ofrezcan jornadas escolares completas, es decir, de ocho horas de duración, en la que los niños cuenten con desayunos y almuerzos suficientes y nutritivos, puedan aprender inglés y cada alumno tenga acceso a una computadora. En el caso de los jóvenes, continúa Peña, tenemos que alcanzar la cobertura universal en preparatoria y otorgar becas para evitar la deserción, así como ampliar la oferta de educación universitaria de calidad, incorporando nuevas modalidades como la educación a distancia.

Es evidente que ninguna de estas reformas y políticas públicas se podrán concretar si no tenemos los recursos públicos suficientes. Y sentencia: todos los derechos, tanto individuales como sociales, cuestan dinero. Por ello, al final del día, el ejercicio cotidiano de la libertad y los derechos, depende de los impuestos y la capacidad fiscal del Estado.

Por esta razón, es fundamental realizar una reforma hacendaria integral guiada por cinco principios: 1) ampliar la base tributaria; 2) reducir al máximo las exenciones y privilegios fiscales; 3) simplificar el sistema fiscal; 4) ejercer un gasto público eficaz y transparente, y 5) redefinir las facultades tributarias entre los tres órdenes de gobierno.

Andrés Manuel López Obrador

Para el candidato de las izquierdas, México necesita, de manera urgente, un cambio de rumbo. La apuesta del movimiento es llevar a cabo una transformación profunda de la vida nacional.

En esencia, se propone un camino del todo nuevo, alejado de la política de pillaje,

de la explotación irracional de los recursos naturales y de la concentración desmedida de la riqueza a costa del sufrimiento de la inmensa mayoría de los mexicanos.

Este nuevo proyecto de nación se presenta, al mismo tiempo que se construye, desde abajo y con la gente, un movimiento para la regeneración nacional.

El propósito mayor de nuestro proyecto, señala AMLO (2011: 12) es *garantizar el buen vivir de los mexicanos*: la satisfacción plena de las necesidades materiales, sociales y culturales de las personas y de los pueblos, y el establecimiento de relaciones armónicas entre los individuos y comunidades, y entre la sociedad y la naturaleza.

Nuestro movimiento (2011: 151) propone *un nuevo modelo económico* que impulse la producción y el empleo en lugar de privilegiar los negocios financieros y especulativos. Se plantean mecanismos para impulsar un crecimiento incluyente; es decir que los frutos de la economía se distribuyan de forma equitativa entre la población. El propósito central es mejorar los niveles de vida reales de la gente, a través del crecimiento, el empleo y mejores salarios. Sólo así se logrará una mejoría permanente en el bienestar de los mexicanos.

El Estado debe asumir su responsabilidad de conducir el desarrollo y velar por la prosperidad de la población.

Empleo

En relación con el empleo, de 1993 a 2005 la población económicamente activa creció en 10.2 millones de personas, pero sólo se crearon 3.4 millones de empleos formales. Esto provocó no sólo el crecimiento del empleo informal (21 millones de trabajadores en 2008), sino también un proceso creciente de migración de trabajadores hacia los Estados Unidos, en donde laboran como «indocumentados» o «ilegales», sin derechos laborales y percibiendo salarios menores que los residentes legales. Los trabajadores informales carecen de derechos laborales, de seguridad social y no gozan de ninguna protección, como sería un seguro de desempleo. México destina al gasto social un porcentaje mucho menor del producto interno bruto que otros países de América Latina, por ejemplo, la mitad del gasto social de Brasil y Argentina.

La falta de oportunidad de empleo, aunado a los bajos salarios, ha convertido a México en campeón de la migración mundial, con 11 millones de connacionales en los EU y 28 millones de personas de origen mexicano en ese país en 2009. Actualmente, la segunda fuente de divisas del país son las remesas que envían los trabajadores mexicanos radicados en los EU, los cuales ascendían en 2006 a 25 mil millones de dólares, esto es, 68 millones de dólares diarios.

El diagnóstico del candidato de las izquierdas es que existe un proceso creciente de precarización del empleo formal, caracterizado por el crecimiento del empleo fundamentalmente en los llamados micro negocios o pequeñas empresas, que por su situación tienen más posibilidad de evadir normas laborales y fiscales; así como la proliferación de formas de subcontratación y triangulación de las relaciones laborales que abonan a la inestabilidad laboral y al incumplimiento de normas laborales, incidiendo en la desprotección del trabajo.

Es decir, creció la subcontratación, terciarización —fenómeno denominado *outsourcing*— y con ello, la inestabilidad laboral. Igualmente, hoy tenemos una tasa de sindicalización por debajo de 10% de la población económicamente activa (PEA), y los

sindicatos en su inmensa mayoría, son corruptos y están subordinados a los patrones. Ello provoca la inexistencia de contratos colectivos legítimos, producto de una negociación transparente y horizontal. Consecuentemente se ha provocado, una caída salarial histórica en el país, que nos coloca en los últimos lugares de la escala continental y mundial, y sobre todo, ha significado la pérdida drástica de la capacidad adquisitiva del salario.

Según Andrés Manuel (2011: 176) México se integró al proceso globalizador a partir de un modelo que sacrifica el trabajo en función de la competitividad y la inversión. Y concluye categóricamente: No son las normas laborales las que obstaculizan la generación de empleos; la flexibilidad o la competitividad del país. Son los bajos salarios y el estrangulamiento del mercado interno, la precarización del trabajo y la caída del proceso de capacitación de los asalariados, los que entre otros factores provocan los problemas que se dice querer resolver.

De esta forma, el tema del trabajo ha sido relegado de la agenda nacional por dos razones fundamentales: la precaria democracia que vivimos y el modelo económico impuesto, que subordina todo lo social a la lógica del mercado. La vieja cultura corporativa que permea nuestro sistema político cedió al Estado la protección y control de los trabajadores, fomentando instituciones y formas organizativas y liderazgos contrarios a los intereses de éstos. En nuestros días, estos controles han sido cedidos a la clase empresarial, quien hoy comparte con el Estado estos mecanismos de subordinación.

La nueva política económica se enfocará en la economía real, en el trabajo y en la producción de bienes necesarios. Sin producción no hay empleos, industrias, consumo, mercado, bienestar colectivo, ni economía poderosa, ni nación soberana. La nueva economía debe generar mayor equidad, competencia y competitividad.

La propuesta entonces del candidato de las izquierdas, es por una reforma laboral estructural que modifique sustancialmente la relación de control, subordinación y simulación existente entre los gobiernos, empresarios, trabajadores y sindicatos. Impulsará los cambios necesarios que apuntalen la productividad para atraer más inversión y la modernización o adopción de nuevas tecnologías, y que incluya el reparto de beneficios a los trabajadores.

Esto es, la propuesta laboral se inscribe en la adopción de un nuevo modelo de desarrollo y de reformas a favor del fortalecimiento del empleo formal, la ampliación del mercado interno, la construcción de un Estado de bienestar universal que incluya salud, pensiones y seguro de desempleo; y la reforma fiscal y del Estado, asignaturas pendientes, fuertemente relacionadas entre sí.

Todo lo anterior lleva a AMLO a concluir que es urgente un cambio profundo en materia laboral y salarial en nuestro país, que ponga por delante los derechos y el trabajo de la gente. Las propuestas y compromisos que presenta son las siguientes:

- 1) Modificar el régimen salarial para permitir la recuperación inmediata del ingreso de los trabajadores,
- 2) Protección del trabajo y promoción del empleo formal,
- 3) Fortalecimiento de la legalidad y desmantelamiento del corporativismo,
- 4) Democracia sindical, transparencia, rendición de cuentas y voto secreto,
- 5) Justicia laboral imparcial y oportuna,
- 6) Un proyecto con perspectiva de género y,
- 7) Apoyo al sector de cooperativas.

Petróleo

Para AMLO (2011: 235) el desarrollo del sector energético, debe servir como instrumento para impulsar el crecimiento de la economía nacional. Para ello se requiere de un nuevo modelo para el sector, que defina una nueva cultura energética, una nueva relación entre la energía y la sociedad, basada en fuentes de suministro y prácticas de consumo de la energía, con procedimientos más seguros, más económicos, más limpios y más eficientes.

Este modelo energético debe ser base de la verdadera independencia, la cabal soberanía, así como del desarrollo económico y social que merece el pueblo de México.

Convertir a Pemex en motor de la economía nacional, significa aprovechar las oportunidades de producción de cada uno de los procesos, desde la exploración, hasta la comercialización de sus productos procesados.

El objetivo a mediano plazo es dejar de exportar petróleo crudo y, en la medida de lo posible, mediante un proceso gradual pero continuo, canalizar todo el petróleo que extraigamos de nuestro subsuelo, hacia su transformación dentro de nuestro territorio, de acuerdo con nuestras leyes. Con ello, alcanzaremos el doble propósito de generar riqueza y fuentes de trabajo para los mexicanos, y de ofrecer productos derivados a la industria mexicana.

Al mismo tiempo, se deben restituir gradual y consistentemente 100% de las reservas de petróleo y gas que se extraigan cada año. Para lograrlo, se debe reforzar la exploración para encontrar nuevas reservas de hidrocarburos, así como invertir lo necesario donde se tiene evidencias científicas de que existen mayores probabilidades de éxito. Asimismo se debe detener la perforación inútil donde solamente obtienen ganancias los contratistas.

Hay que disminuir y finalmente, eliminar la desproporcionada importación de gasolinas. Para ello nuestra propuesta es construir tres grandes refinerías en los sitios más convenientes para el interés de la nación.

Hay que reintegrar a Pemex como una sola empresa y acabar con su división artificial de cinco subsidiarias. Ello permitirá establecer una política de planeación integral, revertir el sistema de precios entre organismos que ha dañado tanto la inversión y competitividad, y evitar la duplicidad de gastos administrativos y burocráticos.

Hay que erradicar el contratismo y fortalecer las actividades sustantivas de Petróleos Mexicanos y el Instituto Mexicano del Petróleo.

Educación

Para AMLO es fundamental que sea el derecho a la educación el eje del desarrollo y la base para la reconstrucción del espacio público.

La reforma educativa neoliberal ordenada por el Banco Mundial, atacó primero a las universidades públicas, que son los lugares de formación de los profesionales del país y formadores culturales por excelencia, espacio de discusión de los problemas del desarrollo nacional y del pensamiento crítico. Nuestras universidades sufrieron el empuje de gobiernos entregados al neoliberalismo, que no sólo se empeñaron en desarticular la capacidad de interlocución social que la educación social había logrado, sino que impusieron un régimen salarial condicionado a la evaluación y certificación con base en los nuevos parámetros internacionales de competencias empresariales. La re-

sistencia de trabajadores y docentes universitarios, fue insuficiente para contener el avance de las nuevas medidas y criterios de reordenamiento de las actividades académicas. Sólo en la principal universidad del país, la Universidad Nacional Autónoma de México, movimientos estudiantiles lograron frenar parcialmente el establecimiento de cuotas a los servicios por el acceso, permanencia y egreso de los estudiantes, que era otra de las exigencias de la reforma. Durante años, el presupuesto universitario se mantuvo, como reacción a esta resistencia, prácticamente congelado y con la pérdida del poder adquisitivo real de los docentes y la continua presión económica por alcanzar los estímulos que compensaran esta pérdida, fue adquiriendo carta de naturalización en nuestros centros de educación superior entre las autoridades y el personal académico el lenguaje y los conceptos de competencia, eficiencia y calidad con que el Banco Mundial y las empresas fincaron el liderazgo que las universidades tendrían en socializar el modelo neoliberal en el resto de la educación.

Una mirada al estado de la educación de acuerdo con información oficial, nos permite identificar con claridad el inmenso rezago educativo que ha producido este modelo. Aunque la cobertura en primaria y secundaria se ha incrementado, sólo 81% logra terminar sus estudios en este nivel, y un reducido 62% alcanza a ingresar en la educación media superior. De éstos, sólo 28% llega a la educación superior.

La educación se ha convertido en una pirámide de privilegio, a cuyos niveles más altos muy pocos tienen acceso, mientras la mayoría se debate, en las peores condiciones, entre atender las necesidades económicas de su familia o continuar asistiendo a centros escolares en franco deterioro. Carcomido nuestro sistema educativo por los negocios privados de quienes se ostentan como autoridades —quienes, en los últimos años, han hecho de las evaluaciones y la adquisición de computadoras una jugosísima fuente de ingresos—, está sometido a los caprichos de la cacica sindical que más daño ha causado al país. De acuerdo a cifras oficiales, 7 millones de jóvenes se ven obligados a buscar una promesa de futuro, que les ha negado el Estado, en las calles, en empleos informales, en la migración o en la delincuencia.

Reconstruir la educación significa, para nosotros, hacer posible que nuestro país vuelva a sentar las bases para un verdadero desarrollo nacional, recupere su soberanía y devuelva a sus habitantes los derechos que le han conculcado los rapaces regímenes que han pervertido el significado de la representación nacional.

Según AMLO, el ejercicio del derecho a la educación significa:

Que cada persona en edad, condiciones y voluntad para aprender, tenga un espacio libre, digno y seguro para estudiar. Asumimos como una responsabilidad del Estado la universalización del derecho a la educación en todos los niveles, desde el preescolar hasta la universidad. Ello significa asumir el compromiso de asegurar la gratuidad, disponer de infraestructura y materiales educativos suficientes, pero también, dotar a los estudiantes de los apoyos en transporte, uniformes, alimentos, becas y, en caso necesario, albergues para que ninguna condición económica, de distancia geográfica o de mal funcionamiento del sistema educativo, impida o dificulte el acceso, permanencia y egreso satisfactorio en cada nivel educativo.

Que se erradique para siempre el analfabetismo, y que puedan culminar sus estudios básicos todos los que así lo deseen. Dotar de bibliotecas públicas, comunitarias y familiares a todos los habitantes del país. Al Estado corresponde garantizar el ejercicio de este

derecho, así como asegurar que los millones de jóvenes que hoy están excluidos de las oportunidades de estudio y trabajo, tengan en la educación una esperanza real para resolver de manera digna sus necesidades y aspiraciones.

Que termine la segregación y exclusión que actualmente padece la educación indígena y rural. La educación indígena y rural deberá ser ejemplo en el país de cómo los conocimientos y saberes ancestrales pueden ser la base para la recuperación de nuestros valores, de nuestra memoria y de nuestra sabiduría como pueblo y como nación.

Que se erradique todo privilegio y el uso privado y faccioso de los recursos públicos. Los maestros del país deben tener garantía de que se respete su derecho al trabajo en condiciones dignas, con un salario suficiente y prestaciones de ley.

Que se asegure el acceso y la permanencia en el sistema educativo a las personas con alguna discapacidad y dejar atrás el régimen de segregación a que las condenan hoy los sistemas de atención múltiple, que no garantizan su integración ni el desarrollo de su potencial.

Que la educación física, deportiva y artística se despliegue en todos los centros educativos del país y constituyan los elementos que permitan formar, enlazar y multiplicar la capacidad corporal, intelectual, emocional y creativa de los estudiantes.

Que se incremente sustancialmente el presupuesto para la investigación científica en el país, en particular, el que se destina a los centros públicos de educación superior y se promueva la producción y el intercambio de conocimientos que nos permitan la preservación y enriquecimiento de nuestro patrimonio histórico y cultural, tangible e intangible; el desarrollo de la ciencia básica y aplicada; la protección y uso sustentable de nuestros recursos naturales estratégicos, incluyendo la tierra, el agua y el medio ambiente; y en general, todo lo que nos conduzca a la humanización del saber, la defensa de nuestra identidad y soberanía, y la convivencia pacífica.

Es necesario construir una política de educación superior, ciencia y tecnología con visión de Estado para remontar los rezagos que nos colocan en situación desfavorable en el contexto internacional.

Según AMLO (2011: 306) el gasto social disminuyó de 20% en 1980 a 12% en 2008. Esta caída abrió definitivamente las puertas a la privatización y subrogación de los servicios públicos. En adelante, tener acceso gratuito a servicios de educación y salud se volvió imposible para la mayoría de la población, y para el resto, un sinónimo de enfrentarse a instituciones ineficientes, burocratizadas, en las que campea la corrupción y un servicio de pésima calidad.

La secuencia que va de Solidaridad a Progres a luego a Oportunidades (es decir, del sexenio de Carlos Salinas al de Calderón) muestra claramente cómo la imposición de la nueva orientación de los programas sociales significó no sólo la consumación de un despojo, sino la socialización de la ideología del logro individual, la competencia, la lucha por ocupar un espacio propio, la descalificación de los excluidos.

Josefina Vázquez Mota

En su libro, Vázquez Mota (2011: 10) señala que es posible construir un México para todos a partir del diálogo, frase retomada de Octavio Paz, quien sostenía que todas las grandes cosas de los hombres han sido hijas del diálogo.

Diálogo y libertad son las dos grandes premisas de las que parte Vázquez Mota para señalar que un nuevo amanecer mexicano es posible. Este nuevo escenario para México es compartido por: Felipe González, Ricardo Lagos, Enrique Iglesias, Carlos Mesa, etcétera.

En su propuesta (2011: 15) se contempla un mayor crecimiento económico, mayor bienestar para las familias y más oportunidades de cumplir los anhelos de cada mexicano. Porque una mayor presencia en el mundo significa a la vez una mayor fortaleza interna en muy diversos y fundamentales ámbitos.

Entre las causales del por qué México se encuentra rezagado y atrasado, Vázquez Mota señala que es porque está atado a su pasado y a su historia, porque no deja de mirar atrás, porque tiene demasiados candados, porque no está viendo hacia dónde va el mundo, porque, como dice Felipe González, México no puede obsesionarse con mirar sólo su ombligo.

El libro de Vázquez Mota es un resumen de todas las entrevistas que sostuvo con diversos personajes del mundo de la política, del deporte, de la economía, etc., a lo largo de varios años, y a partir de él, realiza una serie de reflexiones sobre empleo, petróleo y educación.

Empleo

A partir de la premisa de tener una economía orientada a la productividad y la construcción de un mercado interno fuerte, Vázquez Mota plantea la posibilidad de dar a los mexicanos acceso a una preparación y capacitación que les permita ser productivos. De la misma forma, sostiene que hay que modernizar el marco regulatorio del trabajo, garantizar la movilidad laboral, asegurar condiciones dignas de trabajo con seguridad, favorecer a mujeres y jóvenes, garantizar ingresos razonables y democratizar las organizaciones.

Petróleo

Con relación a este tema, Vázquez Mota (2011: 21) señala que los efectos de la dependencia por ingresos petroleros se agravan, pues la riqueza petrolera en nuestro país ha venido decayendo en los últimos años. A futuro, el reto consistirá en que el petróleo tendrá que extraerse de yacimientos cuya complejidad de explotación y operación supera, por mucho, lo que se ha presentado hasta ahora. Se requerirán inversiones muy elevadas. Esto implica superar ese falso debate sobre la naturaleza de los recursos y proceder efectivamente a transformarlos en una riqueza real y tangible para todos los mexicanos.

Hasta ahora, en nuestro país no se han logrado los acuerdos para impulsar los cambios que permitan asociaciones estratégicas y nuevos esquemas de inversión para explotar yacimientos de alta complejidad y alto riesgo. Y finalmente sentencia Vázquez Mota: si no hacemos cambios importantes seguiremos comprometiendo esa riqueza actual y potencial.

Educación

Un tema en el que hay total coincidencia entre los líderes internacionales, señala Vázquez Mota (2011: 28) es el de la importancia de la educación para insertar a nuestra nación en el mundo moderno. Nuestras sociedades deben exigir y exigirse mayor calidad de la educación y han de apostar por la innovación.

A los viejos retos de cobertura educativa, ahora debemos sumar las exigencias de

calidad y pertinencia en todos los niveles educativos. Hoy sabemos con certeza que falta aún mucho por tener una educación de calidad, porque finalmente hemos participado en exámenes internacionales que permiten comparar nuestro sistema educativo con el de otros países. Los resultados no son buenos.

Una forma de dar solución a la gran factura pendiente llamada educación, es generar gente mejor formada. Los países exitosos no han tenido milagros sino gente mejor formada. Consecuentemente, el tema educativo tiene que ser puesto prioritariamente en la agenda política.

Con este apretado recuento termino las propuestas de los tres aspirantes a la Presidencia de la República. En este balance observamos que el planteamiento de dos de los candidatos, Peña Nieto y Vázquez Mota, no rompe con las políticas ortodoxas que hasta el momento se han venido aplicando en nuestro país y que actualmente han puesto en cuestionamiento las estrategias aplicadas por el propio modelo de desarrollo económico. El actual modelo, ha generado empleos de baja calidad, mal remunerados y en general, a través del *outsourcing*, una precarización de la mano de obra mexicana. Frente a este escenario, se han generalizado las políticas asistenciales, pero el asistencialismo protege transitoriamente a los desamparados, sin generar una redistribución real del ingreso.

Por lo tanto, hay un estancamiento de los procesos de industrialización en México, especialmente si lo comparamos con lo que está ocurriendo en la región asiática y este estancamiento de la industrialización es un resultado evidente de la continuidad de políticas neoliberales, de la continuidad de tratados de libre comercio y en general, del abandono del mercado interno y la casi ausencia de inversión privada.

En fin, los actuales planes de desarrollo son planteos de conciliación y no de ruptura con el proyecto neoliberal, son proyectos que aceptan la prioridad del agronegocio en desmedro de la reforma agraria. Consecuentemente, en el plano económico hay un escenario contradictorio en México con matices, tendencias y variables, muy complejas pero con procesos estructurales que no modifican los viejos problemas de nuestra nación. Y para colmo de males, la actual administración ha fallado en su lucha contra el narcotráfico que ya le costó a México 50,000 muertos. En breve, los planteamientos presidenciables de dos de los candidatos se convirtieron en muchas proclamas, muchos discursos y pocas iniciativas concretas de desarrollo social nacional.

Por su parte existe una propuesta alternativa que pone el énfasis en la creación de un nuevo modelo de desarrollo incluyente y comprometido con las necesidades, demandas y aspiraciones de buena parte de la sociedad. El candidato de las izquierdas pretende modificar de raíz todos los aspectos económicos, políticos e ideológicos en que transita nuestro México. Esta idea es noble, pero ardua y compleja debido a que está a contramano de los intereses no sólo de la oligarquía nacional sino particularmente de los grupos de poder internacionales y de las empresas multinacionales y multilatinas. La tarea por venir sigue siendo vital para alcanzar una nueva sociedad más comprometida con la democracia, con una sociedad más justa, incluyente e igualitaria y con una sociedad donde se hagan valer todavía más los derechos de la gran mayoría de mexicanos. Claudicar en esa búsqueda significaría una pérdida nacional de consecuencias muy lamentables y un retroceso gigantesco para nuestro país y nuestros conciudadanos.

Los planteamientos del movimiento #YoSoy132

El neoliberalismo reinaba a sus anchas, consagrando un modelo de flujos de capital y de mercados financieros funcionando sin restricciones, de mercados de trabajo desregulados y de cadenas de producción integradas a escala internacional. En la cúspide de la globalización mexicana, de la supremacía de empresas multinacionales y del dominio absoluto del duopolio informativo, surge el movimiento #YoSoy132. Pero no es un movimiento que nace súbita y aleatoriamente. Es un movimiento reflexivo, crítico, que representa un golpe serio al sistema nacional político y económico. Es una sacudida dura al régimen que prometió competencia en sus mercados de información, laboral y económico. Es una conmoción al sistema político mexicano por sus características asimétricas y desiguales de competencia electoral.

Quedó muy claro en la campaña electoral reciente y en el balance del resultado, las opiniones favorables hacia el movimiento #YoSoy132 y sus críticas al sistema político y social mexicano, incluso más allá de México. Podemos mencionar el episodio como algo heroico que se sumó a los movimientos sociales del resto del mundo. Pero también es evidente que su resultado no da lo mismo para unos que para otros.

La derrota del movimiento #YoSoy132 hubiese representado una victoria gozosa para las clases dominantes locales, para que México continuara en la lógica de acumulación y de dominación de los monopolios de la información. La victoria del movimiento #YoSoy132 significó un enorme despertar de conciencias y una sacudida inmejorable para señalar que las reformas estructurales no habían corregido los grandes problemas nacionales, que algo había fallado en el control de los medios de comunicación y que no todo estaba bien dentro de la débil democracia mexicana. Más bien todo debía reconsiderarse, repensarse y reiniciarse.

En el nuevo amanecer, los «otros» tenían que ser considerados en términos de sus ideas y propuestas, que eran diametralmente diferentes a las iniciativas de los candidatos de centro y derecha. El nuevo escenario tendría que ser cuidado y vigilado para no sólo incorporar algunas de las demandas del movimiento #YoSoy132 sino para disminuir la brecha de inconformidad y molestia que las reformas estructurales, particularmente la reforma laboral, ocasionaban. El movimiento fue un acicate a la resistencia y movilización popular y un aguijón para el gobierno de Calderón.

La raíz inicial del movimiento según sus fundadores está en Atenco, en los feminicidios, en los desplazados, en la corrupción, en el hartazgo del «sistema», en la democratización de los medios de comunicación (i.e. en su preocupación por la complicidad entre medios de comunicación y los políticos, donde la televisión «puede más» que la democracia y «donde el presidente no sea un estadista sino un personaje de espectáculos») y finalmente, en el hartazgo e indignación de lo que representa Enrique Peña Nieto. Es decir, para el movimiento estudiantil, existe suficiente evidencia para demostrar que la actual cara del viejo régimen es el candidato y la estructura que éste representa. No es odio ni intolerancia contra su nombre, (*Proceso*; 2012: 12 junio) sino por ser la cara visible de un régimen represor, corrupto y autoritario, #YoSoy132 reafirmó su postura anti Peña.

Para Teyve de Lara, representante de medios del movimiento en el ITAM, se viene dando un proceso electoral cínico, abusivo. Se suma un duopolio televisivo apoyando a un candidato que es suyo. Hoy los estudiantes se dan cuenta de los engaños de las

televisoras a tal grado que les resulta insoportable. Hay mucho enojo por tanto engaño, agregaría David Straulino, vocero de Ciencias Políticas de la UNAM.

Pero el movimiento es impactante para la autoridad, debido a que no logran comprender este tipo de estructuras nuevas que han emergido en los últimos dos años, sostiene Antonio Jiménez, portavoz de La Salle.

En fin, según su declaración de principios el movimiento *#YoSoy132* quiere que la gente vote informada. Evite una contienda electoral sin contenido, bombardeada de spots sin propuestas, de mensajes vacíos, de promesas sin voz.

Para el activista y político Tom Hayden, una de las figuras clave del movimiento estudiantil de Estados Unidos en los sesenta, el movimiento estudiantil *#YoSoy132* ha reconfigurado el debate político con nuevas reglas de organización y manifestación masiva. Se ha opuesto al control mediático y exige una transparencia que ha estado ausente en los monopolios de la información. Sus mayores retos: mantenerse dentro del debate político, resistir la manipulación oficial y de los medios y renunciar a prácticas e ideologías del pasado. Si lo logra, podría estar llamado a producir «los líderes del futuro» (*Proceso*, 2012: 13 de julio).

La respuesta del duopolio televisivo ha sido la simulación de una campaña de democratización de sus medios de comunicación y sus instrumentos de control mediático, como la radio. Se requiere más allá de esas simples estrategias y argumentos. El contener el embate del movimiento *#YoSoy132* a través de la apropiación de un discurso «crítico, tolerante y democrático» por parte de las cadenas televisivas constituye la nueva quimera del capital noticioso para mantener el régimen de engaño y desinformación que existe al interior de sus corporativos.

Por fortuna, el triunfo inicial del movimiento *#YoSoy132* otorga nuevos aires al rumbo por los cambios en México. Me parece que el futuro de México depende mucho de la evolución de estos procesos sociales radicales que enfrentan una encrucijada: pueden profundizarse si saben renovarse, si aprenden de sus errores, si se radicalizan en lugar de congelarse, si se mantienen con los oídos muy abiertos a los sentimientos populares y a los planteos legítimos de los movimientos sociales, y de la maduración de esos procesos va a depender mucho la lucha de nuestro pueblo.

Cabe comentar que durante la década pasada hubo enormes rebeliones en Argentina, en Bolivia, en Ecuador, en Venezuela, en Chile, que forzaron concesiones y actitudes más cautelosas de las clases dominantes. Actualmente, estas luchas se están renovando, están cambiando de eje, por ejemplo, la nueva centralidad que tienen las movilizaciones y las organizaciones en defensa de los recursos naturales y con la juventud ocupando nuevamente la primera fila de la batalla, en Chile, en México y con movimientos sociales de Latinoamérica que son elogiados y vistos con admiración por muchos países del mundo.

Pero quizás la transformación más profunda, es el cambio en la conciencia mexicana y latinoamericana. Pienso que se está recreando el imaginario continental y reaparece el viejo anhelo de una unidad México-latinoamericana que en el siglo XXI será igualitaria. Y en este clima, que nos convoca a desbordar las fronteras, a retomar sin timidez la batalla contra la desinformación y el control mediático de los medios de comunicación y sus nuevas formas de manipulación, para construir una ética del hombre nuevo en un mundo de información creíble, justicia, igualdad social y democracia real.

El movimiento *#YoSoy132* sobrevive en medio de un panorama nacional que hace unos pocos años hubiera parecido una utopía pervertida de ciencia ficción. Y se mantiene porque alguna parte de la sociedad está cansada de ver las cosas como se las quieren vender, exhibir y perpetuar. Pensando que lo que se vende, se muestra y se eterniza, es la verdad absoluta. El movimiento *#YoSoy132* permanece porque una parte de la sociedad no comulga con las ideas, sueños y proyectos del mundo globalizador excluyente y depredador. El movimiento *#YoSoy132* continúa porque es el despertar de una conciencia crítica, no vendible ni sobornable.

En conclusión, es importante aplaudir el hecho de que la juventud ocupe nuevamente la primera trinchera política, en Chile, en México y con movimientos sociales en todo el mundo, desde Egipto hasta América Latina, que son elogiados y vistos con admiración pero también es central que estos movimientos no se contaminen, no pierdan su rumbo y el objetivo central que les dio vida. Es de reconocerse que el movimiento *#YoSoy132*, a pesar de sus altibajos, ha sobrevivido en medio de un panorama nacional complicado y calumniador; es de aplaudirse que el movimiento *#YoSoy132* no ha sido diezmado y sometido pese a las intensas campañas en contra de sus fundamentos y propósitos, es de celebrarse que a pesar de la difamación y calumnia, continúen sostenidamente, sin dar un paso atrás, la lucha de jóvenes que son portadores de una nueva forma de pensar e impulsores en la búsqueda de un nuevo amanecer.

Conclusiones

1. La oferta política de dos de los aspirantes presidenciables. Habló más de sus aspiraciones políticas, que de la forma en cómo resolverían los problemas y con qué recursos financieros, materiales y humanos, lograrían un México más justo y democrático.

2. La realidad mexicana poselectoral evidencia penosamente que en materia política y electoral se retrocede escandalosamente. Dejando a las instituciones electorales mal paradas y con un sabor para la sociedad mexicana de insatisfacción, corrupción, prebendas, incertidumbre, molestia y caos.

3. El movimiento *#YoSoy132* libra una guerra simbólica por la información. Igualmente es un enorme acicate para la vida democrática nacional. Sin embargo, no está exento de calumnias, difamación, provocación, desprestigio y represión por grupos de choque intolerantes y antidemocráticos.

4. Hay una enorme oportunidad de propiciar un nuevo amanecer con el fortalecimiento y expansión del movimiento *#YoSoy132*. Es una gran ocasión para impulsar vientos de cambio y mayor respeto y tolerancia para los que no opinan como ellos. Es momento de abrir el diálogo responsable, crítico y maduro que tanto bien le haría a la sociedad mexicana. No es deseable volver a prácticas represivas, calumniadoras y descalificadoras. Debe de haber un nuevo reencuentro entre la sociedad mexicana, sus instituciones y autoridades. No conseguirlo implicará un mayor abismo político-social de enormes costos y atraso democrático. Mayor apertura, libertad, tolerancia, pero también acuerdos políticos, son necesarios para la vida democrática institucional de un país que hoy se debate más entre sombras que entre luces.

BIBLIOGRAFÍA

- Corcoran, Patrick (2012) *#Yosoy132: de árbitro a jugador*. Este País. <http://estepais.com/site/?p=40132>.
- Dos Santos, Theotônio (2012) *A América Latina frente a crise*. Conferencia 12 de septiembre de 2012. Pontifícia Universidade Católica São Paulo, São Paulo, Brasil.
- Estay, Jaime (2012). *A América Latina frente a crise*. Mesa redonda 12 de septiembre de 2012. Pontifícia Universidade Católica São Paulo, São Paulo, Brasil.
- Igartúa, Santiago (2012) *Los pusimos a temblar*. 12 de junio. *Proceso*. Reportaje especial.
- Katz, Claudio (2012) *A América Latina frente a crise*. Mesa redonda 12 de septiembre de 2012. Pontifícia Universidade Católica São Paulo, São Paulo, Brasil.
- Peña Nieto, Enrique (2011) *México la gran esperanza. Un Estado eficaz para una democracia de resultados*. Grijalbo.
- Ramírez Cuevas, Jesús (2011) *El nuevo Proyecto de Nación*. Grijalbo.
- Vázquez Mota, Josefina (2011) *Nuestra Oportunidad. Un México para Todos*. Ed. Aguilar.
- Zavala, Oswaldo (2012) *Del 68 al 132*. 13 de julio de 2012. *Proceso*. Reportaje especial.

Uruguay: la ofensiva del capital y sus impactos

Antonio Elías*

Introducción

En este trabajo se describen, en primer lugar, las tres etapas de la ofensiva del capital; en segundo término se presentan las fuentes teóricas del equipo económico del progresismo; en el tercer punto se muestra el peso creciente de la IED en la economía uruguaya; en la cuarta parte se describen los instrumentos institucionales que favorecen la extranjerización; por último se analizan algunas consecuencias de mediano y largo plazo.

TRES ETAPAS Y UN MISMO OBJETIVO

Lo ocurrido en Uruguay en las últimas cuatro décadas, debe analizarse en el marco de un largo proceso, que comienza a fines de los sesenta y comienzos de los setenta, cuando se produce una fuerte caída de la tasa de ganancia en los Estados Unidos y se genera una ofensiva del capital contra el trabajo a nivel mundial para poder recuperarla. Como consecuencia de lo anterior se agudiza la lucha de clases.

Se abandona el paradigma capitalista de posguerra que se basó en tres principios básicos que se mantuvieron intactos hasta principios de los setenta (según el BM hasta la primera gran crisis del petróleo en 1973). Estos principios son identificados de la siguiente manera: «Primero era la obligación de ayudar a quienes sufrieran una privación transitoria de ingresos u otras desgracias; el segundo, la superioridad de la economía mixta que significaba la nacionalización de una serie de industrias estratégicas; el tercero, la necesidad de una política macroeconómica coordinada, ya que el mercado no podía conseguir por sí mismo resultados macroeconómicos estables y coherentes con los objetivos individuales. Con el tiempo, se reconocieron explícitamente los objetivos de la política macroeconómica: el pleno empleo, la estabilidad de precios y el equilibrio de la balanza de pagos» (Banco Mundial, 1997: 24).

La ofensiva del capital se procesa en Uruguay —y en general en el Cono Sur— en tres etapas consecutivas y complementarias.

En la primera etapa, mediante la dictadura militar, se busca destruir la capacidad de resistencia de los trabajadores, ilegalizando sus organizaciones sindicales y las fuerzas políticas que los representaban. La mayor parte de los dirigentes y los cuadros

* Master en Economía en España y Master en Administración Pública en México. Integrante de la Red de Economistas de Izquierda (REDIU) y presidente de la Sociedad Latinoamericana de Economía Política. Es docente universitario.

intermedios son torturados, encarcelados y muchos son asesinados y/o desaparecidos. Sobre la «tierra arrasada» se imponen medidas económicas que hubieran sido inviables si se hubiera mantenido la democracia. En este período dictatorial se reduce el salario real a la mitad, se bajan los impuestos al capital y se abre la economía al exterior.

La segunda etapa, se produce luego de la caída de la dictadura militar cuando los gobiernos de la derecha —Partido Colorado y Partido Nacional— intentan aplicar el decálogo del Consenso de Washington. Las medidas de privatización y desregulación son resistidas y en buena medida frenadas y/o retardadas, aunque el resultado final es un avance importante del neoliberalismo.

La tercera etapa, comienza básicamente con los gobiernos progresistas que asumen las llamadas reformas de segunda generación del Banco Mundial, como si fueran un programa anti-neoliberal, aunque en la formulación teórica y en los hechos signifiquen un mecanismo para avanzar en los objetivos neoliberales. En ese camino ya habían avanzado gobiernos de la derecha con la creación de unidades reguladoras que buscaban reducir el poder político en el ámbito de la economía, a la vez que se habían aprobado leyes en defensa de la competencia que limitan el papel de las empresas públicas acusadas de abusar de «posición dominante» en diversos mercados.

Destruir la resistencia popular y abrir la economía

El cambio en el modelo de acumulación se produce con la implantación de un gobierno dictatorial que cercena los derechos civiles, sociales y políticos, y descarga el peso de la crisis sobre los sectores de menores ingresos de la población.

El nuevo modelo surge como respuesta de las clases dominantes al estancamiento productivo y la crisis estructural que se venía produciendo desde fines de los años cincuenta. Las políticas para impulsar la industrialización sustitutiva de importaciones orientada al mercado interno son desactivadas y se implanta un modelo crecientemente extrovertido volcado hacia Argentina y Brasil.

Ya en 1963, la Comisión de Inversiones y Desarrollo Económico (CIDE) había sostenido que el estancamiento del sector agropecuario y el agotamiento de la etapa «fácil» de la sustitución de importaciones, sumados a la estrechez del mercado interno para el desarrollo de otras industrias, no generaban recursos para satisfacer las aspiraciones sociales y políticas crecientes de la población. En el país se produce una fuerte lucha redistributiva entre el capital y el trabajo que explicaría la espiral inflacionaria y devaluatoria de fines de los sesenta y principio de los setenta.

Entre 1968 y 1972, se produce una fuerte agudización de la lucha de clases y el movimiento popular es duramente reprimido en el marco de «medidas prontas de seguridad» casi permanentes. En ese marco crece la izquierda en lo político electoral, en los sindicatos y en el movimiento estudiantil, a la vez que se desarrollan importantes acciones de los movimientos guerrilleros.

El Plan Nacional de Desarrollo para el período 1973-1977 —impulsado por el presidente Bordaberry que asume la presidencia en 1972 y da el golpe de Estado junto con las fuerzas armadas en 1973— declara que las causas profundas del estancamiento productivo de la economía uruguaya son las transferencias de recursos del sector exportador hacia los sectores protegidos, básicamente la industria. Una de las premisas

del Plan es considerar que la superación del estancamiento requiere de un cambio sustancial en el modelo aplicado, principalmente en cuanto a que la producción debe dirigirse hacia el mercado externo.

En ese marco, se procesan importantes transformaciones institucionales, que se concretan en 1974 en una ley de inversiones extranjeras y de promoción industrial, y en una disminución generalizada y progresiva de las restricciones a las importaciones (arancelarias y no arancelarias). Paralelamente, se promueve una reconversión industrial cuya finalidad es la de reemplazar la industria sustitutiva de importaciones por actividades de exportación, y el establecimiento de diversos tipos de subsidios. Varias actividades manufactureras de exportaciones no tradicionales se desarrollan al amparo de dicha ley, en particular, arroz, productos textiles, calzado y prendas de vestir de cuero.

Mientras que la liberalización comercial se va procesando con marchas y contramarchas entre un esquema de apertura unilateral y otro de integración regional, concretándose finalmente en los acuerdos comerciales con Brasil y Argentina, la apertura y desregulación financiera emprendidas son francas y decididas desde sus inicios.

Las mismas se establecen en función de un proyecto que concibe al Uruguay como «plaza financiera regional», basado fundamentalmente en:

- la admisión del dólar como unidad de cuenta para los contratos internos,
- la libre movilidad de capitales y de divisas, y
- la permisividad para la instalación de la banca *off-shore*

A fines de los setenta, se adopta un régimen de estabilización de precios basado en la subvaluación sistemática del tipo de cambio y en altas tasas reales de interés, combinación ésta que torna atractiva la colocación en el país del capital extranjero. La persistente entrada de capitales compensa el importante desequilibrio que se genera en la balanza comercial con la nueva política de apertura.

Los principales destinos de los recursos provenientes del exterior se relacionan con un «boom» en el consumo privado, fundamentalmente de bienes importados y cierta dinamización de la inversión privada en maquinaria y equipo, así como con algunas grandes obras emprendidas por el régimen militar (como represas, rutas y puentes), la construcción suntuaria y la inversión financiera especulativa.

El modelo de política económica genera un fuerte endeudamiento, que eclosiona en 1982 con la llamada «crisis de la tablita» expresada en primera instancia en gran devaluación. La crisis provoca una muy fuerte caída del nivel de actividad, los salarios reales y el nivel de empleo con su contrapartida en déficit fiscal, cierre de empresas, corte de la cadena de pagos, aumento de la pobreza y la indigencia.

Los cambios políticos son acelerados por la crisis económica y la dictadura cívico-militar abandona el poder en el marco de una negociación con los partidos de derecha e izquierda, que implica, en los hechos, que no serán sancionados legalmente ni por la violación de la Constitución, ni por las gravísimas violaciones de los derechos humanos. El aparato represivo queda intacto.

Democracia restringida, Consenso de Washington y crisis

El primero de marzo de 1985, asume el primer gobierno post-dictatorial y durante el primer año declara que intenta aplicar los acuerdos alcanzados en el marco de la

Concertación Nacional Programática entre las principales fuerzas políticas y sociales opuestas a la dictadura. Comienza la recuperación del salario y de los derechos laborales. En términos más generales, el período 1985-90 se caracteriza por ser un período de transición, sin un patrón claro de política económica.

La década de los años ochenta es, para el Uruguay, en buena parte, una «década perdida» en términos de crecimiento económico y de distribución del ingreso, más allá de la recuperación iniciada a partir de 1986. El saldo en materia de inserción internacional es el de una fuerte dependencia regional en cuanto a los mercados de destino, y un escaso desarrollo del valor agregado de las exportaciones. En efecto, el incremento de las exportaciones no tradicionales estuvo basado en materias primas agropecuarias con escaso procesamiento industrial, enfrentándose al creciente proteccionismo que caracteriza a los mercados de los países desarrollados. En el ámbito regional, no obstante, se desarrollaron líneas de exportación no tradicionales y con mayor valor agregado, basadas muchas veces en insumos importados.

Será recién a partir de los noventa, con el advenimiento de una nueva ola de ingreso de capitales y de crecimiento económico en la región, que se instrumenta un modelo de política económica funcional, y que perdura hasta el desencadenamiento de la crisis de 1999-2002.

Las políticas económicas implementadas en ese período toman como punto de referencia al llamado «Consenso de Washington» (Williamson, 1991).¹ Modelo económico que tiene fundamentos neoclásicos, lo que se expresa en una clara orientación de mercado y en la apertura externa (asumiendo la teoría de las ventajas comparativas por la cual el libre mercado llevaría a la convergencia de las economías). El decálogo del Consenso está compuesto por los siguientes lineamientos.

En lo que respecta a las finanzas públicas, propone *disciplina fiscal* para evitar que el déficit impulse una «excesiva presión de la demanda», lo que repercutiría en los niveles de inflación o en un déficit de pagos insostenible. Define normativamente que el déficit no debe ser mayor a 2% del PBI y, para reducirlo, recomienda recortar el gasto público y no aumentar los impuestos. La política de gastos se basa, por un lado, en el recorte de los «subsidios, especialmente los indiscriminados [...] los gastos militares y de administración pública»; por otro lado, en que no deberían afectarse las «inversiones en infraestructura, los gastos en salud y educación, y los subsidios cuidadosamente dirigidos a la protección de grupos vulnerables [...] rienda corta sobre el gasto público y modificar su composición en beneficio del futuro y de los que están en desventaja» (Williamson, 1991: 33). En lo que se refiere a la política tributaria, recomienda un sistema de amplia base, reglas simples y con bajas tasas de impuestos marginales.

Recomienda la *privatización de empresas públicas*, en base a razones de eficiencia y para reducir el déficit fiscal: «Desde que se lanzara el Plan Baker en 1985, tanto el gobierno de los EUA como el Banco Mundial han desempeñado un papel activo en hacer presión sobre los gobiernos de países en desarrollo para que se deshagan de sus empresas estatales. La motivación principal es la creencia de que la propiedad privada

¹ El autor analiza los puntos de acuerdo entre el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y los responsables económicos del gobierno de Estados Unidos de América.

agudiza los incentivos para un manejo eficiente y, por lo tanto, mejora el desempeño [...] Un objetivo complementario sería el de aliviar la carga de las finanzas públicas» (Williamson, 1991: 52).

En lo relativo a la apertura de la economía, plantea la *liberalización financiera* con «tasas de interés determinadas por el mercado», rechazando que se trate a las tasas de interés reales como una variable de política. Dado que entiende que el único crecimiento viable es el crecimiento hacia afuera, propone «un tipo de cambio competitivo [...] que promueva una tasa de crecimiento en las exportaciones capaz de permitir que la economía crezca [...] y da por sentado que un tipo de cambio unificado es preferible a un sistema de tasas múltiples» (Williamson, 1991: 42). Lo anterior debe encuadrarse en la *liberalización del comercio*, en una política orientada hacia el exterior. Entendido esto como una liberalización de importaciones y el reemplazo de la complicada estructura arancelaria por una tarifa uniforme. En esa misma dirección, plantea la importancia de *captar inversión extranjera directa* como aporte de capitales, conocimiento y tecnología.

Propone mejorar el funcionamiento del mercado a través de la *desregulación y del respeto a los derechos de propiedad* que «constituyen un pre-requisito básico para la operación eficiente de un sistema capitalista, y (son) algo que generalmente falta en la región» (Williamson, 1991: 55).

El primer grupo de medidas se refiere directamente a la política fiscal y a la necesidad de su racionalización, en tanto que las privatizaciones tendrían fuerte incidencia en los resultados fiscales. En el caso uruguayo, la no concreción de aquéllas permitió mejores resultados fiscales y el aumento del margen de manobra del Ejecutivo, dado que el manejo de los ingresos y los egresos de las empresas estatales no requiere autorización parlamentaria.

Con el segundo grupo de medidas, en síntesis, se apunta a destrabar el funcionamiento de los mercados, buscándose mayor eficiencia en la asignación de recursos a través de las aperturas comercial y financiera, y de la inversión extranjera directa, para lo cual se plantea que el mercado determine el tipo de cambio.

Por último, se proponen medidas de tipo institucional, como la desregulación y el respeto a los derechos de propiedad.

Todo lo cual buscaba una mutación significativa en las estructuras productivas; en particular, deben destacarse, por su carácter estratégico, las privatizaciones, las desregulaciones, las liberalizaciones con ampliación de regulaciones, las aperturas financiera y comercial, y la inversión extranjera directa. La adopción de precios internacionales implicaría cambiar la relación entre la producción para el mercado interno y la producción para exportaciones. El crecimiento hacia fuera buscaba terminar con las formas de acción del Estado que inducían la apropiación de rentas públicas por agentes privados generadas en los modelos de crecimiento basados en la sustitución de importaciones.

La privatización y la desregulación implicaban un cambio sustancial en las relaciones entre el Estado y el mercado, que en buena medida fue frenado a través de los mecanismos de democracia directa, donde destaca el referéndum de 1992 contra la privatización de empresas públicas. De todas formas el proyecto del capital avanza con tercerizaciones, desmonopolización, creación de empresas privadas propiedad de empresas públicas y la creación de múltiples personas públicas no estatales.

Este modelo permitió altas tasas de crecimiento desde 1990 hasta 1998. A partir de 1999 comienza una crisis que se procesa durante cuatro años. La crisis económica tuvo como causas detonantes las devaluaciones de sus principales socios comerciales —Brasil 1999 y Argentina 2002— y la incapacidad de la conducción económica, atada a un modelo ortodoxo, para adaptarse a la nueva situación regional. Se deterioraron las finanzas públicas, aumentó del riesgo-país, se debilitó el sistema bancario y se perdió la confianza en la banca oficial.

Se produjo una enorme fuga de capitales a mediados de 2000 —se retiraron el 46% de los depósitos en dólares del sistema bancario— y el costo fiscal de la crisis, por concepto de asistencia a instituciones afectadas por la «corrida», fue superior al 10% del producto.

La deuda bruta del sector público se triplicó: pasó de 34% en 1998 a 93% en 2002, como consecuencia de los persistentes déficits fiscales y de su financiamiento con endeudamiento.

Los cuatro años de crisis determinaron un gran deterioro de las principales variables macroeconómicas: Ingreso Bruto Nacional (-19.7%), PBI (-17.5), consumo (-20.2), inversión (-50.9), exportaciones (-19.8), importaciones (-37.3), inflación (-31.7), déficit fiscal promedio (4.3). Como en crisis anteriores, la expulsión de ciudadanos fue una «válvula de escape» para los problemas de la sociedad uruguaya.

El salario real, se redujo 23%, el desempleo creció de 10.1% en 1998 a 16.9% en el 2003, los ocupados con problemas de empleo pasaron de 20.3% a 44.6 por ciento.

«Durante la recesión 1999-2003 se deteriora la calidad del empleo por el aumento del subempleo y del empleo no registrado, que acompañan el aumento del desempleo, de la emigración, de la pobreza y de la exclusión» (Notaro, 2005), según demuestra un estudio del Instituto de Economía.

El 40% de la población económicamente activa no tiene cobertura de seguridad social, considerando los trabajadores que deberían ser cotizantes del BPS y no lo son y los desempleados que no cobran la prestación del seguro de desempleo.²

Los graves efectos de esta crisis provocan la deslegitimación de los partidos de derecha que implementaron las medidas del «Consenso» y son derrotados electoralmente en noviembre de 2004 por el Frente Amplio.

Progresismo, reformas de segunda generación y neocolonización

La derrota electoral de los partidos políticos tradicionales no implicó una capitulación ideológica de la ortodoxia económica y el pensamiento único, a pesar de que sus políticas implicaron un aumento sustancial de la pobreza y la indigencia. Por lo contrario, el FA desdibujó su programa histórico de cambios en el marco de una estrategia «realista» que incluyó una amplia política de alianzas para captar el voto del centro político y la designación de un ministro de economía que daba garantías al poder económico nacional y transnacional.

El «país productivo» que impulsaba el Frente Amplio como alternativa al llamado neoliberalismo, se transformó radicalmente cuando dicha fuerza política alcanzó el gobierno en 2005. La potencial alternativa de izquierda se transformó en continuidad

² «Noticias Buenas y de las otras», No. 36, septiembre de 2004.

y profundización del mismo modelo que se aplicaba desde hace varias décadas con un énfasis mucho mayor en la inversión extranjera directa (IED). Se observa en Uruguay, así como en la región y en resto del Tercer Mundo, una suerte de «neocolonización» que atenta contra la soberanía y modifica radicalmente nuestro entorno.

En nuestro país, el proceso de concentración y extranjerización de los recursos naturales, así como el traspaso de las industrias —que subsisten— a capitales extranjeros no es cosa nueva. Lo que preocupa sobremanera es el volumen de los traspasos y la aceleración de los procesos, con cifras sin precedentes.

Contra lo que eran los discursos de otrora en la izquierda, hoy las ventajas otorgadas por el gobierno al capital foráneo han permitido un fuerte proceso de extranjerización de los principales recursos del país, en los hechos predomina el proyecto del capital transnacionalizado con un nuevo formato político. Como contrapartida se pierde el control nacional del proceso productivo y se cuestionan aquellas decisiones estratégicas que podrían repensar el desarrollo nacional sobre bases más autónomas.

La piedra angular de la propuesta era y es atraer inversión extranjera. El modelo que impulsa desde hace siete años la conducción económica asume como premisas que: a) el crecimiento de un país depende de las inversiones (argumento indiscutible, aunque debería precisarse el tipo, calidad y objetivo de las mismas); b) en el país no hay ahorro disponible para realizar esas inversiones; c) se requiere inversión extranjera, la cual vendrá al país si se cumplen ciertas condiciones imprescindibles: estabilidad macroeconómica, cumplimiento estricto de las reglas de juego y aval del FMI.

El modelo dominante continúa impulsando cambios institucionales que apunten al debilitamiento de la capacidad de intervención del Estado, en particular en los aspectos referidos a las fronteras económicas nacionales y las regulaciones del mercado, a la vez que aprueba políticas de incentivos económicos a la inversión extranjera, tales como las generalizadas zonas francas y la declaración de proyecto de interés nacional, en ambos casos los impuestos se reducen a un mínimo absoluto.

La reforma tributaria «dual» del gobierno de Tabaré Vázquez, tuvo como objetivo fundamental favorecer al capital: redujo el impuesto a la renta de los empresarios de 30% a 25%; eliminó en forma gradual el impuesto al patrimonio y desgravó a las grandes inversiones, básicamente extranjeras, en forma prácticamente indiscriminada transformando al país en una gran zona franca. La recaudación del Impuesto a las Rentas de las Personas Físicas no fue pagada por el capital, sino que provocó una transferencia de ingresos de los trabajadores con salarios altos y medianos hacia el Estado.

Dentro de la lógica del pensamiento dominante figura un argumento «decisivo»: en el país no hay capital para llevar adelante una política de desarrollo. Sin embargo, podría analizarse lo que hace el Banco de la República (BROU) con sus tenencias de activos líquidos, depositados en Nueva York o los varios miles de millones de dólares de «activos sin contrapartida» que el Banco Central del Uruguay tiene en forma de títulos de deuda pública extranjera, en su mayoría norteamericana. Las Administradoras de Fondos de Ahorro Previsional, actualmente pueden depositar el ahorro uruguayo en el exterior, lo que anteriormente estaba prohibido. Con esos recursos se está financiando el desarrollo de otros países y la economía-casino internacional, aunque podría perfecta-

mente destinarse a financiar inversiones industriales, investigación y desarrollo, y otros aspectos claves para la economía del país. Lamentablemente, en el marco de una opción política por el capital, se presenta dicho modelo económico como inevitable.

Al capital extranjero se le atribuyó el papel de motor del desarrollo y se impulsaron los cambios institucionales que lo facilitaron. El gobierno consolidó una apertura indiscriminada hacia estos capitales. Al inicio mantuvo el sistema de Zonas Francas (que tantos problemas nos traen con países vecinos), que luego amplió; pero con la nueva Ley de Inversiones, todo el Uruguay se transforma (casi) en una ZF.

En palabras del actual Vicepresidente de la República, Cr. Danilo Astori: «el actual régimen de promoción de inversiones incluye estímulos que se acercan muchísimo a los que se obtienen en materia de ZF» (*El espectador*, 2009).³

El «éxito» en atraer estas inversiones es muy alto. De 1999 a 2004 el promedio anual de Inversión Extranjera Directa (IED) ingresada al país fue de 292 millones de dólares. A partir de allí (inicio del gobierno frenteamplista) tuvo un salto enorme, como se puede observar en el cuadro 1.

La IED se concentra en los sectores productivos intensivos en el uso de recursos naturales (pasta de celulosa; industrias alimenticias —en especial cárnicas y farináceas— y arrocera). Este proceso, incorporando energéticos y minerales, es común a toda América Latina.

LA FUENTE TEÓRICA DEL EQUIPO ECONÓMICO DEL PROGRESISMO ES EL BANCO MUNDIAL

En los últimos años de la década de los noventa el Banco Mundial (BM) asume oficialmente que el Consenso de Washington no estaba dando los resultados que se preveían. La idea central explicativa de los magros resultados es que el marco institucional había sido creado para implementar el modelo de desarrollo anterior, por lo cual no era adecuado para llevar adelante las políticas del nuevo modelo. Las reformas de segunda

CUADRO 1
FLUJOS DE ENTRADA DE IED EN URUGUAY

Años	Millones de dólares	IED/PBI (%)	IED/FBKF corrientes (%)
1999	235	1.0	6.4
2000	273	1.2	8.4
2001	297	1.4	10.4
2002	194	1.4	11.5
2003	416	3.5	27.6
2004	332	2.4	16.9
2005	847	4.9	29.5
2006	1,493	7.5	41.8
2007	1,329	5.5	30.6
2008	2,106	6.8	33.7
2009	1,620	5.1	27.6
2010	2,493	6.1	33.6
2011	2,528	5.4	28.5

Fuente: CEPAL (2012).

³ En compañía de José Mujica.

generación se encuadran en esa concepción.

El BM reconocía en 1997 que en los últimos quince años se habían impuesto trascendentales reformas en América Latina con el objetivo declarado de mejorar la eficacia. Las modificaciones de la política macroeconómica (política cambiaria, fiscal y comercial) fueron las que se aplicaron con mayor rapidez. A criterio del BM dichas reformas, aunque tienen repercusiones políticas, no exigen una transformación radical de las instituciones. En tanto otras propuestas de cambio (normas de los servicios sociales, las finanzas, la infraestructura y las obras públicas) «suponen la modificación de estructuras institucionales establecidas para finalidades diferentes y que responden a reglas de juego distintas».

Cuestiona, a su vez, las propuestas de desarrollo latinoamericanas que hacían hincapié en las fallas del mercado y asignaban al Estado un papel fundamental para corregirlas porque, según ellos, los supuestos institucionales implícitos eran demasiado simplistas (asesores y técnicos competentes formularían políticas acertadas, que luego serían puestas en práctica por buenos gobiernos). Entendían, además, que esa lógica institucional implicaba un papel protagónico del Estado en la economía que tendía a ser autoritario y antidemocrático, sin sistemas de contrapeso y salvaguardias, con sus procesos de rendición de cuentas.

Para el BM el proceso de desarrollo perdió impulso por el bajo nivel de inversión y que esto se explicaba porque los inversionistas privados se abstuvieron de invertir porque no tenían confianza en las políticas públicas o en la firmeza de los dirigentes. Pero esto, el factor riesgo, siendo importante es sólo un factor explicativo, otro factor tanto o más relevante es el nivel de rentabilidad de la inversión.

En nuestro país, desde la dictadura cívico-militar en adelante, se ha aplicado política económica tendiente a la concentración del ingreso en los sectores de mayor poder económico, basados supuestamente, en que esa concentración del ingreso en los sectores sociales con capacidad de ahorro se reflejaría en un incremento de la inversión.

Tanto en el último caso señalado (sobreevaluación de la concentración del ahorro), como en la postura del Banco Mundial (sobreevaluación de la reducción del factor riesgo de las políticas públicas) se subestima el factor rentabilidad.

Una de las principales hipótesis del Banco Mundial es que la eficacia o ineficacia del sector público determinó: el desplome de las economías dirigidas, la crisis fiscal del estado de bienestar, el desmoronamiento del Estado en varias partes del mundo y la multiplicación de las emergencias humanitarias, así como el milagro económico de algunos países de Asia.

En el diagnóstico de la situación de los países subdesarrollados el Banco Mundial cuestiona: tanto lo que llama «estado del bienestar hipertrofiado», el cual habría contraído deudas con sus ciudadanos que difícilmente pueden solventar (sistemas de seguridad social y desempleo); como la existencia de países donde no se brinda ni siquiera los bienes públicos, que considera fundamentales, la protección de los derechos de propiedad, red vial y servicios básicos de salud y educación. A su entender las carencias señaladas generan un círculo vicioso: los individuos y empresas evaden el pago de impuestos y crece la informalidad, lo que a su vez reduce los recursos del Estado y su capacidad de actuar.

Para superar el círculo vicioso planteado propone que el Estado sea un instrumento que facilite el funcionamiento del mercado: «Un Estado eficaz es imprescindible para

poder contar con los bienes y servicios —y las normas e instituciones— que hacen posible que los mercados prosperen. En su ausencia, no puede alcanzarse un desarrollo sostenible ni en el plano económico ni en el social.» (Banco Mundial, 1997).

La propuesta es, en esencia, aumentar la capacidad del Estado mediante la revitalización de las instituciones públicas. Pero no es cualquier revitalización, *es un conjunto de reformas alineadas con las orientaciones de los organismos multilaterales en las últimas tres décadas: es una propuesta de cambios institucionales y de reforma del Estado que facilite el libre funcionamiento del mercado.*

Si bien se recorren todos los tópicos comunes a cualquier visión del desarrollo capitalista relativamente moderna, en esencia son dos las tareas que se destacan ampliamente: orden jurídico, que garantice la propiedad privada, y estabilidad macroeconómica, que facilite la inversión. No en vano, en el prefacio del informe que estamos analizando el presidente del BM, James D. Wolfensohn afirma «... para que el Estado pueda hacer una aportación más eficaz al proceso de desarrollo es esencial comprender la función que cumple en ese entorno institucional, por ejemplo, *su capacidad de imponer el cumplimiento de la ley y, de esa manera facilitar las transacciones.*» (Banco Mundial, 1997: iii).

El enfoque que se utiliza en el informe para evaluar la importancia de las tareas del Estado se fundamenta en la opinión de los empresarios —encuesta realizada en 69 países— en la que estos afirman «que muchas naciones no cuentan con las bases institucionales imprescindibles para el desarrollo del mercado», se habla, entre otros aspectos, del «síndrome de ilegalidad» y de que los elevados niveles de delincuencia y violencia personal a menudo tiene su origen en la marginación: «los excluidos de la economía y la sociedad, constituyen tierra fértil para la violencia y la inestabilidad» (Banco Mundial, 1997: 7).

Si bien el Estado es considerado esencial, su función se re-direcciona dado que se excluye el papel de éste como productor —abriendo espacios de inversión al capital— y se lo acota al papel de: socio, elemento catalizador e impulsor de un proceso de desarrollo en el que los mercados son los protagonistas principales. Sostiene el BM que el cambio tecnológico ha abierto nuevas oportunidades para la desagregación de los servicios y la ampliación de las funciones de los mercados, el Estado debe pasar de productor de bienes en mercados monopólicos a promotor y regulador.

Se impone un patrón de cambios institucionales que reducen significativamente las autonomías económicas nacionales. Las políticas económicas, la estructura impositiva y las normativas para la inversión deben responder a los requerimientos del actual sistema globalizado, existiendo muy poco margen para actuar fuera de los parámetros internacionales impuestos por las empresas transnacionales y el sistema financiero.

El modelo de desarrollo que se impulsa en esta tercera etapa de la ofensiva capitalista profundiza el desplazamiento del Estado por el mercado y la apertura de la economía bajo el supuesto de que la competencia con el exterior permitiría eliminar las ineficiencias a través del sistema de precios, a la vez que facilitaría el ingreso de capitales y de tecnología.

La apertura indiscriminada y asimétrica entre los países centrales (alta productividad, el progreso técnico se difunde con gran rapidez en forma homogénea y es endógeno al proceso de desarrollo) con los países periféricos (baja productividad e incorporación del progreso técnico de manera exógena y sin irradiación al conjunto de la economía),

amplió las brechas entre ambos polos económicos, al menos hasta la actual crisis en los países centrales.

Las reformas de segunda generación impulsadas por el FMI, el BM y el BID, han pretendido expulsar el poder político de la economía para dejarla en manos del poder de las ET y sus aliados locales. Tanto el derrotado ALCA como sus sustitutos principales, los tratados de Protección de Inversiones y de Libre Comercio intentan una profundización del proceso de globalización que adjudica a nuestro continente el papel de proveedor de materias primas en bruto o con poco valor agregado.

En este proceso «las iniciativas de integración regional representan un tercer nivel de reforma, la política comercial, que apunta a complementar la liberalización unilateral y multilateral impulsada desde mediados de los años ochenta» (Comunidad Andina, 2004).

La ofensiva del capital impulsa un proceso de «neocolonización». Debe entenderse por «neocolonización» la ocupación física de los territorios para sostener una división internacional del trabajo que eterniza el histórico papel del continente como proveedor de materias primas o con poco valor agregado; pero ahora, regresando al saqueo directo que posibilita la ocupación económica.

En este marco se inscriben los megaproyectos de la «Iniciativa de Integración de la Infraestructura de Sur América» (IIRSA), impulsados como complemento del fracasado ALCA, pero que se mantiene como meta en el marco de los tratados binacionales de protección de inversiones que firman los gobiernos progresistas.

La IIRSA busca unir varios países y sectores productivos para canalizar, en forma rápida y económica, los flujos de comercio a través de un mejoramiento de la infraestructura de transportes, energía y telecomunicaciones. Está dirigida, fundamentalmente, a los complejos y cadenas productivas con grandes economías de escala y capacidad exportadora, mayoritariamente en manos extranjeras. Su objetivo esencial es la extracción, rápida y económica, de nuestros recursos naturales, a la vez, que facilita la instalación de la llamada «industria sucia».

Implica además, «el repliegue del Estado de la gestión directa de la infraestructura, la implantación de nuevos marcos regulatorios y la introducción de la competencia en ciertos servicios, la creación de nuevas instituciones para la regulación y el control de los servicios públicos, las privatizaciones y el ingreso de otros operadores nacionales e internacionales, son los rasgos comunes de esta transformación histórica» (BID, 2002).

Lo paradójico es que estos proyectos y la determinación de diseñar y avanzar en las obras reúnen a gobernantes que supuestamente tenían diferencias ideológicas muy importantes.

En este proceso de cuatro décadas aumentó sustancialmente la brecha tecnológica y productiva entre los países centrales y los periféricos, lo que se refleja en la primarización de la economía latinoamericana.

Estos cambios estructurales implican un incremento en la capacidad del capital a escala internacional para eludir regulaciones provenientes de los Estados, lo que implica un aumento del poder de las ET, cuya magnitud e implicancias deben ser analizadas en profundidad.

El proceso de regionalización y globalización en el que se acentúa la influencia de las grandes unidades económicas transnacionales, pone en jaque los espacios de auto-

mía de los Estados nacionales. Este fenómeno opera con mayor fuerza en los pequeños países de la periferia capitalista, debido, entre otros aspectos, a su retraso relativo en rubros decisivos para una inserción dinámica y competitiva en el mercado mundial, tales como la incorporación del conocimiento científico tecnológico y el desarrollo industrial.

LA IED ES EL MOTOR DEL CRECIMIENTO

En esta parte se destaca el peso creciente de la IED en Uruguay, que había participado marginalmente del *boom* de inversión extranjera de la segunda mitad de los noventa debido, entre otras razones, a que no había realizado privatizaciones, está viviendo un proceso de ingreso de IED de magnitudes nunca antes alcanzadas. La IED en el Uruguay alcanzó los 1,627 millones de dólares en 2010, lo que representa un 29% de incremento en comparación con 2009. En la segunda mitad de la presente década la IED ha crecido marcadamente: mientras en 2000-2005 alcanzó un promedio cercano a los 390 millones de dólares, entre 2006-2010 el promedio superó los 1,500 millones de dólares. Este notorio incremento de la IED se da paradójicamente en el marco de las políticas de los gobiernos progresistas.

La profundización del modelo con la apertura indiscriminada a la inversión extranjera logró los resultados buscados. El crecimiento de la IED en Uruguay en el período 2005-2011 es extraordinario y muestra la sintonía absoluta del gobierno del FA con los lineamientos y políticas del capital. Las siguientes cifras de CEPAL son elocuentes.

La magnitud de ingresos de IED en los últimos años, a pesar de la crisis económica global, continúa mostrando un significativo dinamismo. Los montos acumulados de inversión extranjera implican un cambio estructural en las relaciones económicas de Uruguay con el exterior, que se ven reflejados en una incrementada presencia de ET en la actividad productiva que, por lo tanto, tendrán efectos de más largo plazo sobre el crecimiento y el desarrollo económicos.

Implica, además, que controlan una parte significativa del ahorro generado localmente, por lo que cobra particular relevancia lo que hagan estas empresas con sus utilidades. Cualquiera sea la política que apliquen estas empresas con sus utilidades los resultados tendrán un impacto significativo en las futuras tasas de crecimiento de la economía nacional. Hasta ahora el gobierno no ha definido ninguna norma para regular el uso de los beneficios obtenidos por las ET.

En el cuadro 2 se observa que la inversión efectiva y recibida del exterior es solamente la mitad de la IED total, siendo un 28% utilidades reinvertidas y el 22% préstamos netos.

Desde el punto de vista institucional una buena parte de la IED está destinada a Inversión Inmobiliaria y tierras (36.8 por ciento).

Desde el punto de vista sectorial se observa que la inversión estuvo directamente orientada a la construcción y al sector primario (46.4%); luego al sector servicios (27.2%); en tanto a la Industria Manufacturera se destinó solamente (10.6%). Otros sectores de actividad que no están especificados suman un 18.9 por ciento.

La IED es muy significativa en la producción de madera y papel (proceso que ya había sido identificado en la década del noventa con importantes inversiones en cultivos, desarrollándose ahora las primeras etapas productivas de dichas cadenas, en par-

ticular la elaboración de pasta de celulosa) y la industria alimenticia, particularmente en el sector cárnico y arrocerero con un importante ingreso por compra de plantas ya instaladas.

Este proceso de extranjerización genera cambios estructurales de enorme significación y aumentan la dependencia y vulnerabilidad de nuestra economía.

Una consultoría realizada para FAO que analiza las «Dinámicas en el Mercado de la Tierra en América Latina —el caso de Uruguay», demuestra que en nuestro país siete compañías forestales, seis grupos agrícolas, un fondo lechero y un empresario brasileño explotan 1.4 millones de hectáreas de campos productivos —como dueños o arrendatarios—. Téngase en cuenta que las tierras aptas para la actividad agropecuaria en el país son unos 16 millones de hectáreas.

La empresa con más tierras en Uruguay es Montes del Plata, un consorcio extranjero integrado por la sueco-finlandesa Estora Enso y la chilena Arauco: posee 250,000 hectáreas. Se trata básicamente de bosques que nutrirán con madera a la fábrica de pasta de celulosa que se está construyendo con una inversión total superior a los 2,000 millones de dólares. Un escalón más abajo, con 200,000 hectáreas, está Forestal Oriental, que pertenece a la finlandesa UPM (ex Botnia). El grupo agrícola de origen argentino El Tejar cuenta con 160,000 hectáreas en el litoral uruguayo destinadas al cultivo de soja, trigo, sorgo, cebada, maíz y otros granos, además de la ganadería. Weyerhaeuser, una forestal de capitales estadounidenses que también fabrica paneles y tableros de madera y que posee unas 140,000 hectáreas.

La tenencia de tierras se adquiere —también— por arrendamiento, como ocurre

CUADRO 2
IED POR MODALIDADES DE INVERSIÓN
(MILLONES DE DÓLARES DE 2010 Y PORCENTAJES)

Aportes del Capital	5,468.30	(%) 50
Utilidades Reinvertidas	3,068.10	28
Préstamos Netos ⁽¹⁾	2,504.30	22
TOTAL	11,040.80	100

Fuente: Banco Central del Uruguay.

Notas: (1) Comprende Créditos Comerciales y/o Préstamos Financieros, tanto otorgados como recibidos de la Casa Matriz o empresas afiliadas.

CUADRO 3
IED POR SECTORES INSTITUCIONALES
(MILLONES DE DÓLARES DE 2010 Y PORCENTAJES)

Sociedades Financieras	879	(%) 8.0
Sociedades No Financieras	6,091	55.2
Inversión Inmobiliaria	2,575	23.3
Tierra	1,495	13.5
Total	11,041	100.0

Fuente: Banco Central del Uruguay.

con cultivos como la soja y el arroz. En el caso de la soja, observamos que la superficie sembrada pasa en seis años agrícolas 2000/01 al 2007/08, de alrededor de 12,000 hectáreas a 450,000 y que el arrendamiento predomina sobre todas las otras formas de tenencia.

La fase industrial también se extranjeriza. La mayoría de los frigoríficos que faenan más de 100,000 cabezas anuales están controlados por capitales brasileños: grupo Marfrig (Itaquembó, La Caballada, Elbio Pérez Rodríguez y Colonia), Cater Group (Carrasco, Las Moras), Carnes Ana Paula de Ernesto Correa (PUL) y Bertin (Canelones). Estos frigoríficos concentran más de la mitad de la faena anual y similar porcentaje de las exportaciones.

Un rasgo de esta política es el silenciamiento de los procedimientos utilizados: «Hay una fuerte presencia de frigoríficos de capitales brasileños que tienen antecedentes de colusión en Brasil, lo que le facilitaría la colusión⁴ en Uruguay (incluso se puede negociar en Brasil). En particular en el caso del Norte del país si Marfrig se pone de acuerdo en Brasil con Ernesto Correa, toda la zona Norte estaría bajo un único cartel (Murguía, 2007). En Brasil, la asociación de productores: presentó dos denuncias contra los representados (frigoríficos). Una denuncia se debió a que los frigoríficos estarían ejerciendo abusivamente posición dominante en el mercado. La segunda denuncia se debió a que estarían adoptando posición comercial uniforme para la fijación de precios.

Por otro lado, al no existir mayores impedimentos para la exportación de cueros sin procesar, se calcula que se exportaron mensualmente 20,000 cueros secos o salados y unos 60,000 con procesos mínimos. Según estimaciones del sindicato de curtidores: esa cantidad de cueros industrializándose en el país significaría trabajo para varios miles de obreros. El problema fundamental, vinculado a lo anterior, es la falta de materia prima. El uso de cueros nacionales sólo abastece al 70% de la producción, importándose cueros de EE UU, Rusia, Brasil y hasta de Chile.

CUADRO 4
IED POR SECTORES ECONÓMICOS
(MILLONES DE DÓLARES DE 2010 Y PORCENTAJES)

Construcción	2,600	23.5
Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura	2,478	22.4
Industrias Manufactureras	1,167	10.6
Intermediación Financiera	920	8.3
Hoteles y Restaurantes	631	5.7
Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	483	4.4
Comercio al por mayor y al por menor	450	4.1
Actividades Inmobiliarias Empresariales y de Alquiler	101	0.9
Suministro de Electricidad, Gas, Vapor y Agua Caliente	65	0.6
Explotación de Minas y Canteras	41	0.4
Otras Actividades de Servicios	21	0.2
Otros Sectores de Actividad	2,084	18.9
TOTAL	11,041	100.0

Fuente: Banco Central del Uruguay.

⁴ La palabra colusión se entiende como acuerdos de precios explícitos o tácitos.

El Grupo Marfrig, además, está construyendo una curtiembre en Río Grande del Sur para procesar los cueros que mande desde sus frigoríficos.

A su vez, también capitales brasileros (CAMIL ALIMENTOS) compran la arrocería SAMAN, con lo cual controlan alrededor de la mitad del complejo arrocerío. De las cinco plantas industriales de arroz que operan en el país, una ya era brasileña mientras que otras dos están en manos árabes e inglesas, quedando sólo con capitales nacionales la cooperativa COOPAR. SAMAN es la principal empresa, ya que canaliza más de la mitad de la producción de un sector que ubica al país entre los primeros diez exportadores mundiales de arroz, gracias a la integración de la cadena a través del molino exportador y el productor, con adelantos de aquél al segundo, para desarrollar su labor y ajustes posteriores según la exportación. Esto ha permitido que no se plante arroz transgénico como forma de acceder a mercados diferenciados.

LOS INSTRUMENTOS INSTITUCIONALES DE LA EXTRANJERIZACIÓN

Uno de los instrumentos fundamentales por su capacidad de «blindar» las inversiones extranjeras son los convenios de promoción y protección recíproca de inversiones. Los acuerdos firmados por Uruguay son los siguientes:

Las zonas francas base del proceso de transnacionalización

Existían en el país zonas francas creadas en base a una Ley de 1923, las que solamente tenían beneficios para tributos aduaneros. La nueva ley de zonas francas⁵ se aprueba en el primer gobierno post dictadura, encabezado por el Dr. Julio María Sanguinetti, quien impulsa esta ley dentro de una estrategia de consolidación de la apertura de la economía.

Las nuevas zonas francas en Uruguay «son áreas del territorio nacional de propiedad pública o privada cercadas y aisladas eficientemente» y en las que pueden realizarse «toda clase de actividades industriales, comerciales o de servicios». ⁶ Las empresas instaladas en ZF gozan de excepciones aduaneras y fiscales y en esos ámbitos no rigen los monopolios estatales y hay libre circulación de capitales. La introducción de mercaderías desde la zona franca al resto del territorio nacional se registra como importación y el proceso inverso exportación.

La amplitud de las exenciones tributarias está definida en los siguientes términos: «Los usuarios de las Zonas Francas están exentos de todo tributo nacional, creado o a crearse, incluso de aquellos en que por ley se requiera exoneración específica, respecto de las actividades que desarrollen en la misma». ⁷ Las empresas sólo están obligadas a cumplir con las contribuciones de seguridad social, aunque esto no rige para el personal extranjero que trabaje en la Zona Franca si expresan su deseo de no beneficiarse del sistema de seguridad social uruguayo.

El proceso de inserción internacional subordinada se profundiza con la ley de ZF con los siguientes argumentos: a) generará empleo directo e indirecto; b) atraerá inversiones productivas; c) incorporará tecnologías avanzadas; d) tendrá efectos positivos de

⁵ Ley N° 19.921 del 17.11.1987.

⁶ Los elementos que se mencionan corresponden al artículo 2 de la ley 19.921, según redacción dada por el art. 65 de la ley 17.292 del 15.01.2001.

⁷ Art. 19 de la Ley 19.921.

«derrame» entre las ZF y la economía nacional.

La idea de las ZF como grandes parques industriales no se concretó, en tanto en esas zonas se instalaron básicamente empresas logísticas. Con la llegada de los megaproyectos papeleros se crearon ZF que pertenecen a una sola gran empresa productiva (Botnia Fray Bentos S. A.; Punta Pereira S. A.). A la vez se están desarrollando otro tipo de ZF, edificios en la ciudad de Montevideo, como Aguada Park (Itsen S.A.A) y World Trade Center para actividades de *outsourcing*.

Las zonas francas pueden considerarse un indicador de la consolidación de la política de apertura externa. En la práctica las ZF han sido un instrumento de penetración del capital transnacional que tiende a ser sustituido por nuevos mecanismos institucionales ante la resistencia de los demás países del Mercosur. Una nueva forma de enclave que abarca mucho más sectores productivos que los de épocas pasadas (Falero, 2010).

CUADRO 5
LOS ACUERDOS FIRMADOS POR URUGUAY

País	Firma	En vigor	Leyes
Alemania	05/05/1987	29/06/1990	16110
Arabia Saudita	22/04/2002	31/10/2006	18002
Australia	03/09/2001	12/12/2002	17573
Australia	20/04/2010	20/04/2010	
Bélgica	04/11/1991	24/05/1999	16856
Canadá	29/10/1997	02/06/1999	17102
Chile	26/10/1995	10/02/1999	17059
Chile	25/03/2010	24/03/2012	18855
China	02/12/1993	01/12/1997	16881
Corea	01/10/2009	08/12/2011	18825
El Salvador	24/08/2000	23/05/2003	17627
España	07/04/1992	06/05/1994	
Estados Unidos	21/03/2002	18/06/2004	17759
Estados Unidos	04/11/2005	31/10/2006	17943
Francia	14/10/1993	09/07/1997	16818
Gran Bretaña	21/10/1991	01/08/1997	16819
Hungría	25/08/1989	01/07/1992	16184
Israel	30/03/1998	07/10/2004	17839
Italia	21/02/1990	02/03/1998	16857
Malasia	09/08/1995	13/04/2002	17440
México	30/06/1999	07/07/2002	17501
Países Bajos	22/09/1988	01/08/1991	16183
Panamá	18/02/1998	14/04/2002	17446
Perú	01/12/2008	01/12/2008	
Polonia	02/08/1991	21/10/1994	16598
Portugal	25/07/1997	03/11/1999	17210
Republica Checa	26/09/1996	29/12/2000	17270
República Checa	15/05/2009	11/11/2012	18821
Rumania	23/11/1990	30/08/1993	16396
Suecia	17/06/1997	01/12/1999	17211
Suiza	07/10/1988	22/04/1991	16176
Unión Económica Belgo-Luxemburga	04/11/1991	24/04/1999	16856
Venezuela	20/05/1997	18/01/2002	17441

Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores.

La promoción y protección de inversiones genera nuevos espacios a las ET

La Ley N° 16.906 del 7 de enero de 1998 tiene un conjunto de principios y garantías acordes a los intereses de capital transnacional. Se declara de interés nacional la promoción y protección de las inversiones realizadas por inversores nacionales y extranjeros en el territorio nacional (Art. 1). El régimen de admisión y tratamiento de las inversiones realizadas por inversores extranjeros será el mismo que el que se concede a los inversores nacionales (Art. 2). Las inversiones serán admitidas sin necesidad de autorización previa o registro (Art. 3). El Estado se compromete a no perjudicar la instalación, gestión, mantenimiento, uso, goce o disposición de las inversiones a través de medidas injustificadas o discriminatorias (Art. 4). Garantiza también, la libre transferencia al exterior de capitales y de utilidades, así como de otras sumas vinculadas con la inversión, la que se efectuará en moneda de libre convertibilidad.

Los beneficiarios de los subsidios establecidos en la ley son los contribuyentes que realicen actividades industriales o agropecuarias. Los beneficios fiscales incluyen: a) la exoneración del Impuesto al Patrimonio de los bienes de activo fijo; b) La exoneración de los Impuestos al Valor Agregado y Específico Interno, correspondientes a la importación de los bienes a que refiere el literal anterior; y devolución del Impuesto al Valor Agregado incluido en las adquisiciones en plaza de los mismos; c) A los efectos de los Impuestos a las Rentas de la Industria y Comercio, a las Rentas Agropecuarias y al Patrimonio se establece un régimen de depreciación acelerada; d) Se faculta al Poder Ejecutivo disminuir hasta tres puntos de la alícuota de aportes patronales a la seguridad social a la industria manufacturera.

Se faculta además, al Poder Ejecutivo a exonerar del Impuesto a las Rentas de la Industria y Comercio, del Impuesto al Valor Agregado y del Impuesto a las Trasmisiones Patrimoniales que graven las fusiones, escisiones y transformaciones de sociedades, siempre que las mismas permitan expandir o fortalecer a la empresa solicitante.

No podía faltar, por supuesto, la garantía de estabilidad Jurídica, en el artículo 19, el Estado, bajo responsabilidad de daños y perjuicios, asegura a los inversores amparados a los regímenes establecidos en la presente ley y por los plazos establecidos en cada caso, las exoneraciones tributarias, beneficios y derechos que la ley les acuerda.

La Ley citada fue reglamentada por el decreto N° 455/007 el 26 de noviembre de 2007, siendo el Dr. Tabaré Vázquez Presidente de la República. Los considerandos del decreto no dejan duda de los objetivos del gobierno progresista: «i) que el crecimiento de la inversión constituye la piedra angular para consolidar el proceso de desarrollo del sistema productivo...; ii) que a tal fin es necesario adoptar todas aquellas medidas que permitan estimular dicho proceso, tanto por la vía del mejoramiento de los aspectos institucionales de atención al inversor, como por el establecimiento de un sistema de exoneraciones [...]; iv) la ampliación del ámbito objetivo de las exoneraciones beneficiadas, ya que se incorpora a las destinadas a las actividades comerciales y de servicios.»

Las exoneraciones son mayores cuanto mayores son las inversiones. En el caso del Impuesto a la Renta se exonera del 60%, al 100% del monto invertido, el último porcentaje se aplica a inversiones superiores a 500 millones de unidades indexadas (59 millones de dólares). El Impuesto al Patrimonio, se exonera por toda la vida útil los bienes muebles para activo fijo y por ocho años sobre Obras Civiles. También son exonerados

las tasas o tributos a las importaciones y se devuelve el IVA en régimen de exportadores para las compras en plaza de materiales y servicios destinados a Obras Civiles.

Los costos fiscales son escandalosos

Se utilizan diversos mecanismos para apoyar a distintos sectores sociales o productivos: por un lado, están los subsidios y transferencias de ingresos que requieren la asignación presupuestal y que tienen un control de los recursos involucrados; por otro lado, están los tratamientos fiscales especiales que procuran favorecer a un sector o grupo a través de la disminución de los impuestos que cargan esa actividad. En este último caso no hay una asignación presupuestal explícita pero sí, la renuncia al cobro de los impuestos, cuando estas medidas se toman a favor del capital, como en el caso uruguayo, profundiza la redistribución regresiva del ingreso contra los trabajadores.

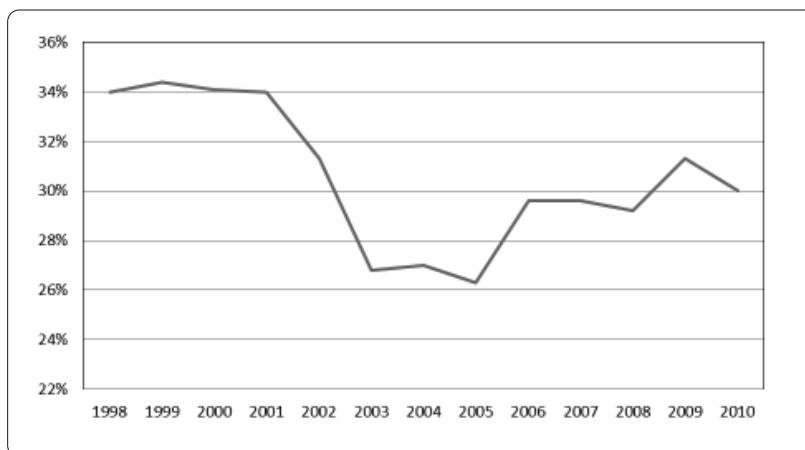
Varios análisis —en especial de la REDIU (2010)— muestran que en los siete años de gobierno del FA la desigualdad aumenta: los ricos son más ricos, y los pobres más pobres. Frente al 6.5 de aumento del PIB en 2011, los salarios reales aumentaron sólo 4.0. En el mejor de los casos, la masa salarial no aumentó en relación a los ingresos del capital. Nuevamente, la brecha se amplía; la plusvalía apropiada por el capital sigue creciendo.

Al respecto, en diciembre del 2011, el Instituto Cuesta Duarte del PIT CNT nos proporciona una información fundamental.

Entre 1998 y 2010 estudia qué parte de la producción nacional (el PIB) queda para los asalariados. Los primeros años la masa salarial se queda con el 34%, pero desciende al 30% en 2010. Por el contrario, en los doce años las ganancias del capital e impuestos pasan del 50 al 59% del PIB.

Las cifras impactan. Los trabajadores son los creadores de la riqueza, pero luego de siete años de gobierno frenteamplista, ni siquiera recuperaron la porción del producto

GRÁFICA 1
MASA SALARIAL/PIB



Fuente: Instituto Cuesta Duarte, 2011

nacional que tenían doce años antes. Pese a todas las promesas y discursos, la desigualdad continúa.

En el cuadro 6, se constata que en 2008 y 2009 se deja de recaudar por lo que ellos denominan «gasto tributario» o «sacrificio fiscal» 35,217 y 38,134 millones de pesos, respectivamente, que equivalen a 5.39 y 5.36% del Producto Bruto Interno. Esas cifras son mayores que el presupuesto sumado de la Administración Nacional de Educación Pública y la Universidad de la República y es equivalente a la masa salarial que paga el Gobierno Central. Debe señalarse que los subsidios fiscales a las zonas francas y la promoción de inversiones sólo se computan a partir de 2008, hasta esa fecha estos datos no estaban disponibles.

¿Quiénes son los beneficiarios de ese gasto tributario? En esencia los dueños de las riquezas del país —una buena parte de ellos extranjeros—, que se ven beneficiados con exoneraciones y subsidios por el 98% del Impuesto al Patrimonio, el 55% del Impuesto a la Renta de las Actividades Económicas y el 44.1% del IRPF que pagan las rentas derivadas del capital.

Se dejan de cobrar 10,420 millones por el IRAE, cuyos principales beneficiarios son las empresas instaladas en Zonas Francas por 3,730 millones y las que reciben los beneficios de la promoción de inversiones con 3,007 millones. Por su parte, por el impuesto al patrimonio se dejan de cobrar 7,972 millones.

CUADRO 6
GASTO TRIBUTARIO: PRINCIPALES IMPUESTOS 2005-2010
(EN MILLONES DE PESOS CORRIENTES)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
IVA	13,785	15,214	15,920	18,400	18,905	21,928
IRAE	2,233	1,624	3,744	10,429	11,567	13,726
IRPF			537	1,238	1,361	1,776
Patrimonio	2,494	3,149	3,789	6,292	7,568	7,825
IMESI	163	181	211	312	424	423
TOTAL	18,675	20,168	24,201	36,672	39,824	45,678
Gasto tributario como porcentaje de la recaudación de cada impuesto						
IVA	34.82	32.63	27.86	27.22	26.27	27.09
IRAE	21.24	12.60	31.83	88.95	70.05	64.00
IRPF			11.09	8.81	9.69	10.76
Patrimonio	56.91	70.35	78.85	98.63	93.94	93.66
IMESI	1.58	1.62	1.76	2.80	3.28	2.65
TOTAL	28.24	26.83	26.72	33.07	32.25	31.94
Gasto tributario como porcentaje del PBI						
IVA	3.24	3.19	2.83	2.82	2.67	2.71
IRAE	0.53	0.34	0.67	1.60	1.64	1.70
IRPF			0.10	0.19	0.19	0.22
Patrimonio	0.59	0.66	0.67	0.96	1.07	0.97
IMESI	0.04	0.04	0.04	0.05	0.06	0.05
TOTAL	4.39	4.23	4.30	5.61	5.63	5.66

Fuentes: (DGI, 2010 y 2011).

Nota: 2008-2010 con la información del último informe publicado.

La asociación público privada: un nuevo instrumento para la extranjerización

La Ley de asociación público privada fue aprobada en diputados el 11 de mayo de 2010. Con esta ley se autoriza la firma de contratos de Participación Pública Privada entre una Administración Pública y una persona de derecho privado, por un período determinado, para una actuación global e integrada que, además de la financiación, comprenda alguna de las siguientes prestaciones: diseño, construcción, mantenimiento, operación de infraestructuras.

Con esta nueva herramienta legal, el gobierno pretende asociarse con privados para el desarrollo de obras de infraestructura en los siguientes sectores de actividad: «a) Obras viales, ferroviarias, portuarias y aeroportuarias; b) Obras de infraestructura energética, sin perjuicio de lo establecido en la Ley Nacional de Electricidad N° 14.694 y Ley de Creación de Ancap N° 8.764; c) Obras de disposición y tratamiento de residuos; d) Obras de Infraestructura social, incluyendo cárceles, centros de salud, centros de educación, viviendas de interés social, complejos deportivos y obras de mejoramiento, equipamiento y desarrollo urbano».

La ley reserva para el Estado los servicios esenciales «cuya prestación le corresponde en forma exclusiva». Se refiere a las políticas de educación, salud y seguridad, y a los monopolios estatales y vigentes.

El proyecto establece además un tope a los recursos que cada gobierno podrá comprometer durante el período de repago de las obras que realice con privados. El tope por lustro será del 7% del PBI.

En línea con lo que se venía planteando en los puntos anteriores el artículo 6° prevé nuevos subsidios al capital: «Conforme a las características concretas de cada proyecto y a efectos de viabilizar los mismos, el contrato podrá prever la realización de contribuciones por parte de la Administración Pública, tales como aportes pecuniarios, otorgamiento de subvenciones, créditos, garantías para la financiación del proyecto, garantías de obtención de ingresos mínimos y exoneraciones fiscales, entre otras».

Consecuencias de mediano y largo plazo

Los montos acumulados de inversión extranjera implican un cambio estructural en las relaciones económicas de Uruguay con el exterior, que se ven reflejados en una incrementada presencia de ET en la actividad productiva y por lo tanto tendrán efectos de más largo plazo sobre el crecimiento y el desarrollo económicos.

En primer lugar, la magnitud de la presencia de ET implica que controlarán una

CUADRO 7
GASTO TRIBUTARIO COMO PORCENTAJE DEL GASTO PÚBLICO DIRECTO

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Gasto Trib.	18,675	20,168	24,201	36,672	39,824	45,678
Gasto Func.	84,803	109,565	123,483	140,232	162,923	179,445
Inversión	5,716	7,660	10,246	15,456	15,621	17,152
TOTAL	90,519	117,225	133,729	155,687	178,544	196,597
GT / GPD	20.6%	17.2%	18.1%	23.6%	22.3%	23.2%

Fuente: (DGI, 2011a).

Nota: 2008-2010 con la información del último informe publicado.

parte significativa del ahorro generado localmente, por lo que cobra particular relevancia la política de reinversión de utilidades que apliquen estas empresas en los próximos años, lo que tendrá un impacto significativo en las futuras tasas de crecimiento de la economía nacional.

Cabe entonces reflexionar sobre el papel que le corresponde al Estado en control y regulación del uso de los beneficios obtenidos por las ET, para incidir en los niveles de reinversión y el objeto de las mismas.

En segundo lugar, la creciente importancia de la actividad económica llevada adelante por empresas de origen extranjero tiene impactos considerables en la estructura productiva del país y en su inserción exportadora.

Diversos desarrollos teóricos resaltan la importancia de la diversificación de las exportaciones como base para lograr tasas de crecimiento más altas y estables, particularmente en una economía pequeña y abierta al mundo como la uruguaya.

Pero la IED se concentra en los sectores industriales intensivos en el uso de recursos naturales. Las ET continúan liderando la expansión del sector de la madera y del papel en el país, proceso que ya había sido identificado en la década del noventa con importantes inversiones en cultivos, desarrollándose ahora las primeras etapas productivas de dichas cadenas, en particular la elaboración de pasta de celulosa. Este proceso ha sido liderado por empresas provenientes de países con una especialización madura en dichos sectores como los del norte de Europa (Finlandia y Suecia) y Chile. Más reciente es el intenso proceso de transnacionalización operado en el sector de alimentos, particularmente en el sector cárnico, con un importante ingreso por compra de frigoríficos, fundamentalmente por capitales de origen brasileño. Este proceso se encuentra inserto en las estrategias de expansión mundial de los principales grupos cárnicos de Brasil. También destaca el ingreso de capitales de origen argentino en la compra de tierras y cultivos de cereales en el litoral. De esta forma, en pocos años dos sectores exportadores claves del país pasaron a estar controlados por el capital extranjero.

Este proceso de transnacionalización se constituye con una red de empresas que tienden a generar enclaves en los lugares donde se instalan, administran el comercio internacional entre las filiales y, en los hechos, controlan los procesos económicos nacionales.

Los efectos de la IED tanto a nivel microeconómico (derrames de productividad, de comercio exterior, etc.) como macroeconómico (inversión, crecimiento) no cumplen los requisitos que serían necesarios para un desarrollo productivo con justicia social. Este hecho incontrastable hace imprescindible el control estatal del ingreso de IED a partir de un proyecto nacional que determine el tipo o «calidad» de la inversión que se quiere promover. El proceso de extranjerización de la economía uruguaya consolida el capitalismo dependiente de Uruguay.

El desafío sigue siendo para los próximos años cambiar la modalidad de desarrollo. Para ello, sin duda, se debe interpelar tres aspectos centrales de la realidad: a) el papel del Estado en la economía; b) la inserción internacional; y b) el financiamiento del desarrollo. Pensar una alternativa debe partir necesariamente de una negociación crítica de lo existente para construir algo nuevo.

Del pasado debimos aprender que las recetas universales no funcionan y que el

mercado no es neutro y su profundización sólo lleva a que los que están mejor posicionados en la geopolítica del capital sean los ganadores. Las IED deben ser cuestionadas porque aumentan sustancialmente la vulnerabilidad de nuestras economías y debilitan sustancialmente la capacidad y soberanía de los Estados nacionales para desarrollar proyectos nacionales, populares y democráticos.

Por lo anteriormente señalado la lucha contra la neocolonización es un tema fundamental que podría y debería unir a los trabajadores siempre y cuando existan proyectos de desarrollo nacionales capaces de generar fuentes de empleo e ingreso que atiendan las necesidades fundamentales de nuestros pueblos. Al respecto compartimos plenamente las resoluciones del «II Encuentro de dirigentes sociales e intelectuales críticos de América Latina», en particular la necesidad de: «*Impulsar la creación de una Unidad continental contra la Neocolonización, que actúe para evitar la penetración transnacional en nuestros territorios y el sometimiento político de nuestros países*».

BIBLIOGRAFÍA

- Arbeletche, Pedro (2006) *Globalización, Medio Ambiente y Agricultura: El caso del cultivo de soja y la forestación en el MERCOSUR*, Facultad de Agronomía, UDELAR.
- Banco Mundial, (1997) *El Estado en un mundo en transformación*, Estados Unidos.
- BID, (2002) *Progreso Económico y Social, 2002: Más allá de las fronteras: El nuevo regionalismo en América Latina*, Washington.
- CEPAL, (2011) *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2010*, Santiago de Chile, mayo.
- CEPAL, (2012) *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2011*, Santiago de Chile, mayo.
- Comunidad Andina de Naciones, (2004) *Comunicado de la Comunidad Andina de Naciones*, Lima, 23 de noviembre.
- DGI, (2010) *Estimación del Gasto Tributario 2005-2009*, DGI, noviembre.
- DGI, (2011) *Estimación del Gasto Tributario 2008-2010*, DGI, noviembre.
- DGI, (2011a) *Gasto tributario en Uruguay: Hacia su inclusión en el presupuesto y rendición de cuentas*, DGI, septiembre.
- Elías, Antonio (2006) *Los gobiernos progresistas en debate. Argentina, Brasil, Chile, Venezuela y Uruguay* (Compilador), CLACSO libros – ICD, Buenos Aires.
- (2007) «Ante la expansión capitalista y la retórica progresista: una agenda de cambio institucional», en *Hacia dónde va el sistema mundial? Impactos y alternativas para América Latina y el Caribe*, editado por CLACSO, Redem, Fisyp. Buenos Aires.
- (2008) «Uruguay: Un gobierno en disputa» en *Gobiernos de Izquierda en América Latina. Un balance político*, Ediciones Aurora, Bogota.
- (2009) «El proyecto del capital, efectos y alternativas» en *La crisis mundial y sus impactos en América Latina*, editado por Redem y la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México.

- (2009) «Uruguay: la inserción internacional en disputa», en *Economía Mundial, corporaciones transnacionales y economías nacionales*, CLACSO Libros, Buenos Aires.
- (2010) «Crisis mundial: origen, impactos y alternativa» en *La crisis capitalista y sus alternativas*, CLACSO, Buenos Aires.
- Falero, Alfredo (2010) «Las nuevas actividades de las zonas francas en Uruguay: inserción global y poder simbólico», ponencia al Coloquio de la SEPLA, Montevideo.
- Instituto Cuesta Duarte, PIT-CNT (2011) *La masa salarial entre 1998 y 2010*. Diciembre.
- Murguía, Juan Manuel (2007) *Programa de apoyo de la Competencia y del Consumidor-Tercer informe de consultoría Características de la competencia en el mercado de carne bovina*, Ministerio de Economía y Finanzas - Dirección General de Comercio, julio.
- Notaro, Jorge (2005) *La calidad del empleo en Uruguay 1984-2003*, Instituto de Economía, versión preliminar.
- Noticias Buenas y de las otras, (2004) *No. 36*, septiembre.
- Piñeiro, Diego (2010) *Dinámicas en el Mercado de la Tierra en América Latina - el caso de Uruguay*, FAO.
- PIT-CNT, UDELAR, INC (2006) *Construcción de Políticas de Tierra, Colonización y Desarrollo en Uruguay*, Departamento de Publicaciones de la UDELAR, Montevideo.
- Radio El Espectador (2009) 7 de agosto (en compañía de José Mujica).
- Red de Economistas de Izquierda de Uruguay (2010) *La torta y las migajas. El gobierno progresista 2005-2010*, Ed. Trilce, Montevideo.
- (2006) *Otro camino económico. Cambios necesarios para el Uruguay Productivo*, Editado Fundación Rosa Luxemburgo, Montevideo.
- (2008) *El necesario golpe de timón*, Editado REDIU, Montevideo.
- UNCTAD (2010) *World Investment Report*, United Nations, Nueva York.
- Williamson, John (1991) *El cambio en las políticas económicas de América Latina*, Ediciones Gernika, México.

El capital ficticio y los capitales extranjeros en Brasil¹

Rosa Maria Marques²
y Paulo Nakatani³

Brasil ingresó tardíamente al proceso de liberalización de los flujos de capitales y mercancías en el período neoliberal si se compara con otros países del mundo. Con todo, la relación entre los capitales brasileños y los del centro del sistema mundial no ha experimentado ningún cambio sustancial en sus fundamentos: más allá del incremento de la desnacionalización de la economía, los capitales extranjeros siguen constituyendo la fuente de los significativos giros de excedentes al exterior que han dejado a la economía brasileña más expuesta aún ante el movimiento del capital internacional.

El objetivo de este estudio es analizar el impacto de la inserción de la economía brasileña en el movimiento del capital internacional del período reciente. Para tal fin, en una primera parte, se analiza la evolución del capital portador de intereses en el mundo —especialmente del capital ficticio en el período posterior a 2008—, a los efectos de explicitar el marco en que se profundizó la «internacionalización» de la economía brasileña mediante el aumento de la afluencia de capitales extranjeros en la cuenta capital y financiera de la balanza de pagos. En la segunda parte del artículo se aborda el proceso de intensificación de la presencia de capital extranjero en el país, con base en el seguimiento del significativo crecimiento de la afluencia de capitales extranjeros directos en cartera y derivados. En esta parte se destaca también el origen y el destino de las inversiones directas efectuadas en el país con capital extranjero, como así también su importancia en los procesos de privatizaciones y fusiones y adquisiciones.

La crisis y el capital ficticio internacional

Cuatro años después de la crisis del capitalismo que se manifestó en la esfera financiera en EE UU en 2008, ésta sigue profundizándose en parte de los países de la zona del euro, con reflejos por todo el mundo. La tasa mundial de crecimiento del PIB, que era de por sí baja, tiende a disminuir más aún en el futuro cercano, de acuerdo con los pronósticos del Fondo Monetario Internacional (FMI), y a juzgar por las expectativas pesimistas de los capitalistas, según muchos economistas. La economía mundial creció

¹ Artículo preparado para el seminario de la Red de Estudios de la Economía Mundial (Redem) 2012: «Desarrollo y crisis en el capitalismo», realizado en São Paulo, Brasil.

² Docente titular del Departamento de Economía y del Programa de Posgrado en Economía Política de la Pontificia Universidad Católica de São Paulo, Brasil.

³ Docente del Departamento de Economía y del Programa de Posgrado en Política Social de la Universidad Federal de Espírito Santo, Brasil.

el 1.33% en 2008, un -2.25% en 2009, el 4.34% en 2010 y un 2.71% en 2011. En Estados Unidos (EEUU), luego de la retracción de 2008 y 2009, con tasas de crecimiento del PIB del -0.36% y el -3.53% respectivamente, la ligera recuperación de 2010 (de un 3.02%) se vio seguida de una nueva retracción en 2011, con una tasa de crecimiento de tan sólo el 1.70% (Banco Mundial, 2012). El desempeño de la zona del euro fue peor durante estos mismos años, particularmente en países como Grecia, Portugal, España, Italia e Irlanda. No todos los países exhibieron idéntico comportamiento durante dichos años, tales los casos de China o los BRICS. Sin embargo, la esperanza de que China y los restantes países de los BRICS puedan garantizar una tasa de crecimiento más elevada del PIB e impulsar el crecimiento de la acumulación mundial ha venido siendo progresivamente abandonada.

Desde finales de 2008, en el intento por estimular la inversión y el consumo, la política monetaria de los principales bancos centrales del mundo, tales como el Sistema de Reserva Federal de Estados Unidos (FED), el Banco Central Europeo, el Banco de Inglaterra y el Banco Central de Japón, ha consistido en disminuir continuamente la tasa básica de interés. Estos bancos centrales no solamente han rebajado las tasas de interés sino que también, y al mismo tiempo, han hecho efectiva la creación primaria de dinero y han monetizado deudas,⁴ expandiendo así la base monetaria, sin ninguna preocupación cuantitativa con respecto a los precios. Estos países han llegado a los límites en que las tasas reales de interés empiezan volverse negativas, sin que por ello las inversiones ni tampoco la demanda hayan vuelto a crecer significativamente. Siguiendo esta tendencia, Brasil y China también siguen reduciendo sus tasas básicas de interés. Esta política monetaria, de corte nítidamente keynesiano,^{5*} no sólo no ha producido los efectos deseados de reanudación de las inversiones y del empleo: también

⁴ El *Federal Reserve* duplicó la base monetaria entre 2007 y 2008, y la aumentó respectivamente un 22% y un 30% en 2009 y 2011. Solamente en 2010 hubo una disminución del 0.4%. En total, entre diciembre de 2007 y diciembre de 2011, el aumento fue del 68.4% (FED, 2012). En cuanto al Banco Central Europeo, entre diciembre de 2011 y febrero de 2012 expandió la base monetaria en un billón de euros, por medio de Operaciones de Refinanciamiento de Largo Plazo (CITYWIRE, 2012), sin que ello produjese un efecto significativo sobre el M1. Así las cosas, la creación primaria de moneda fue directamente hacia M2 o M3, propagándose por otros mercados.

⁵ Durante la gran depresión de la década de 1930, el nivel de acumulación de capital en los países centrales del capitalismo occidental llegó a determinados niveles que empezó a demandar estímulos o incentivos estatales para su concreción. De este modo, la idea de Marx sobre la inexorable tendencia a la acumulación empezó a ser cuestionada por la realidad. En aquella época, la crisis destruyó una enorme masa de capital, pero que no fue suficiente para la plena reanudación de la acumulación. Recién durante la Segunda Gran Guerra concluyó esa devaluación. En dicho período, Keynes sostuvo que «el capital debe conservarse lo bastante escaso, a la larga, para que tenga una eficiencia marginal cuando menos de la misma magnitud que la tasa de interés durante un período igual a la duración del capital» (Keynes, 1985, p.153). Ésta fue una de las razones por las cuales Keynes defendía la idea de que el Estado, en su política monetaria, debería reducir la tasa de interés para desestimular una cierta propensión o tendencia a atesorar, y hacer que la tasa de interés cayese más rápido que la eficiencia marginal del capital, estimulando así las inversiones productivas. Ésta es también la situación en que el capital se encuentra actualmente en los países donde los estímulos monetarios o fiscales no están promoviendo una tasa más elevada de crecimiento de la producción.

*Nota del traductor: las citas bibliográficas han mantenido mención de lectura de los autores de este artículo (año de edición, página). No obstante, se han empleado las referencias textuales en castellano.

ha seguido llevando a una caída aún mayor de la producción y del empleo en algunos países del área del euro. En parte esto es producto de la expansión de la esfera financiera y de los capitales ficticios en los mercados internacionales; y en parte, del movimiento del capital dinero hacia países con tasas más elevadas de interés y de utilidad.

En tanto, la política fiscal⁶ de los países que más sufren los impactos de la crisis es a todas luces opuesta a la concepción keynesiana de estímulo a la demanda agregada, pues se vuelca a la reducción de los déficits fiscales mediante la disminución de los sueldos, los recortes del gasto público y la reducción de los beneficios previsionales, entre otras medidas que afectan profundamente el poder de compra de los trabajadores. Pero no todos los países han seguido esta receta ortodoxa, y tal es el caso de Brasil. Con todo, y hasta el momento, ni la política monetaria ni las distintas políticas fiscales han logrado alterar el cuadro de estancamiento general, lo cual ha llevado a analistas de bancos, empresas y gobiernos a postergar un año más la esperada reanudación del crecimiento.

La sobreacumulación de capital, que se ha manifestado desde los años 1970 y ha derivado en movimientos cíclicos de expansión y crisis, ha ampliado la acumulación en la esfera financiera y la generación de capital ficticio, tal como lo abordamos en otro texto (Marques y Nakatani, 2009). En los últimos años, la acción estatal ha venido reduciendo la destrucción del exceso de capital en esa esfera, así como en la esfera productiva. De este modo, el capital ficticio bajo la forma de deuda pública no solamente no ha sido devaluado sino que ha crecido significativamente en los años siguientes al colapso de Lehman Brothers, en el mundo y en casi todos los países.⁷

Los datos disponibles en el Banco de Pagos Internacionales (BPI), muestran que el endeudamiento interno de los gobiernos ha crecido exponencialmente: prácticamente se duplicó entre diciembre de 2005 y junio de 2011 (cuadro 1). Este crecimiento tuvo como consecuencia una pesada carga de intereses y crisis de la deuda en varios países europeos. Los países que adoptaron la política de metas de inflación suelen fijar tasas de interés elevadas para el pago a los acreedores de esas deudas, incluso como medio de atraer divisas que compondrán sus reservas, y que podrían servir a su vez como

⁶ En rigor, parece que la ortodoxia económica presente en instituciones multilaterales tales como el FMI y el Banco Mundial, como así también en la dirección económica de los diferentes países, no desarrolla ninguna acción coherente ante la crisis, en la cual el BCE tiende a tomar medidas keynesianas en términos de política monetaria y los gobiernos de los Estados nacionales se ven obligados a tomar medidas ortodoxas de reducción de los déficits fiscales y opuestas a la política monetaria.

⁷ Tal como es sabido, los capitales que no logran seguir acumulándose terminan perdiendo terreno, se centralizan o quiebran; es decir, la propia naturaleza del capital requiere de un proceso constante de acumulación, de acuerdo con Marx. Este proceso de acumulación conduce periódicamente a crisis de sobreacumulación de capital que se manifiestan cuando se agotan los mecanismos y los efectos de los factores que contrarían la tendencia a la baja de las tasas de utilidades, al contrario de la idea que apunta que su causa radica en las expectativas pesimistas, la usura, la incompetencia o errores de política económica. Asimismo, es el momento en que el capital se libra de sus escorias, de aquellas unidades menos productivas que deben devaluarse. De este modo, las crisis periódicas cumplen un rol sumamente importante en la dinámica del capital, deben devaluar o destruir todas aquellas unidades que se vean superadas por el desarrollo técnico y social de las fuerzas productivas. Sin embargo, la política económica aplicada por los Estados nacionales ha evitado continuamente que el potencial de regeneración del capital que desempeñan las crisis se plasme plenamente.

medio de afrontar ataques especulativos en momentos de crisis más agudas. Al ingresar en el área del euro, los países decidieron renunciar a su soberanía monetaria, abandonando así el rol que los bancos centrales desempeñan como banqueros de los gobiernos. De este modo, el financiamiento de los déficits fiscales nominales depende de las decisiones de los bancos privados. Es decir, el Banco Central Europeo les compra títulos a los bancos privados mediante emisión de moneda, y estos bancos pueden así comprarles títulos de la deuda a los países del área del euro a tasas que ellos determinan en el mercado.

Las estimaciones de la deuda pública en términos de porcentaje del PIB⁸ varían bastante de país en país y también entre los gobiernos de los países en crisis del área del euro, los PIGS, que no necesariamente son los más endeudados. Esta deuda se distribuye entre los activos de los bancos, los fondos de pensión y previsionales, los fondos de inversión, las empresas y las personas físicas. En el caso de los títulos de Estados Unidos, dichos títulos de la deuda interna pueden estar también en las reservas internacionales de los países.

Otro componente del capital ficticio, que es representado por el valor de mercado o valor accionario y se estima de acuerdo con la multiplicación de la cantidad de acciones de cada empresa por la cotización de esa acción, experimentó una reducción luego de 2007, pero no tan importante como debería. A nivel mundial, el valor accionario, que había trepado a 64.5 billones de dólares en 2007, se redujo a 34.90 billones, en 2008, una merma del 46.0%. En el área del euro y en la Unión Europea, la caída fue mayor, del 50.8% y del 51.5% respectivamente (cuadro 2). Entre 2008 y 2010, los valores accionarios experimentaron una recuperación por todas partes, pero sufrieron una nueva caída en 2011. La recuperación fue en gran medida fruto de las políticas de salvamento de los bancos en Estados Unidos, el Reino Unido y Europa, cuando los gobiernos echaron mano de la emisión de moneda y la monetización de títulos de la

CUADRO 1
TÍTULOS DE LA DEUDA DE GOBIERNOS SELECCIONADOS
(MILES DE MILLONES DE DÓLARES)

Países	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011*
Todos los gobiernos	22,165	24,152	26,772	29,441	34,018	38,887	41,059
Alemania	1,072	1,223	1,393	1,364	1,548	1,725	1,919
Brasil	419	512	694	546	804	949	957
España	407	449	496	449	604	629	737
EE UU	5,918	6,230	6,593	7,895	9,472	11,154	11,606
Francia	1,080	1,209	1,405	1,437	1,693	1,662	1,941
Grecia	207	244	299	182	181	159	172
Italia	1,324	1,539	1,772	1,780	1,973	1,934	2,174
Portugal	98	109	124	87	99	115	137
Reino Unido	680	835	903	826	1,189	1,326	1,382

Fuente: BIS. *Quarterly review*. Tabela 16A, varios números.

* junio 2011

⁸ Véase GONTIJO, 2012, p. 19.

deuda para comprar títulos devaluados (derivados tóxicos) o acciones de los activos bancarios.

Considerándose los principales países capitalistas occidentales, el comportamiento del mercado accionario fue muy parecido: entre 2007 y 2008, la caída fue del 41.2% en Estados Unidos, del 52.0% en el Reino Unido, del 47.4% en Alemania y del 46.1% en Francia. Todos estos países recuperaron una parte importante del capital ficticio durante los dos años siguientes, pero experimentaron igualmente reducciones en 2011. Este capital ficticio, estimado con relación al PIB, ascendió al 181.9% en el mundo y al

CUADRO 2
VALOR DE MERCADO DE LAS EMPRESAS EN LA BOLSA
(MILES DE MILLONES DE DÓLARES)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Área del Euro	6,357	8,651	10,475	5,155	6,148	6,277	5,483
Unión Europea	10,199	13,545	15,632	7,582	9,823	10,504	7,565
Mundo	43,319	53,375	64,575	34,901	47,380	54,511	45,083
Alemania	1,221	1,638	2,106	1,108	1,298	1,430	1,184
Brasil	475	711	1,370	589	1,167	1,546	1,229
España	960	1,323	1,800	946	1,297	1,172	1,031
EE UU	16,971	19,426	19,947	11,738	15,077	17,139	15,641
Francia	1,759	2,429	2,771	1,492	1,972	1,926	1,569
Grecia	145	208	265	90	55	73	34
Italia	798	1,027	1,073	521	317	318	431
Portugal	67	104	132	69	99	82	62
Reino Unido	3,058	3,794	3,859	1,852	2,796	3,107	1,202

Fuente: World Bank. <http://data.worldbank.org/indicador/CM,MKI,LCAP,CD/countries?display=default>.

CUADRO 3,
TOTAL DE ACTIVOS FINANCIEROS
(MILES DE MILLONES DE DÓLARES)

Rubros	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011*
Activos Totales	23,911	29,468	37,439	35,266	33,838	33,971	35,604
Bancos	14,886	18,227	23,340	22,252	21,085	20,965	21,760
Otras instituciones no bancarias	9,025	11,241	14,099	13,013	12,754	13,007	13,844
Activos en el extranjero	21,125	26,182	33,494	31,193	30,079	30,170	31,567
Bancos	13,385	16,546	21,472	20,266	19,251	19,141	19,786
Otras instituciones no bancarias	7,740	9,636	12,022	10,928	10,828	11,028	11,781
Activos locales en moneda extranjera	2,786	3,288	3,945	4,072	3,760	3,802	4,038
Bancos	1,501	1,682	1,868	1,987	1,834	1,823	1,974
Otras instituciones no bancarias	1,285	1,606	2,077	2,086	1,926	1,978	2,064

Fuente: BIS, *Quarterly review*. Varios números.

* Junio 2011.

305.2% en Estados Unidos en el auge de la expansión financiera de 2007, y culminó 2011 con un 98.0% y un 203.7% del PIB, respectivamente.

Las modificaciones del capital ficticio bajo la forma de capital bancario⁹ y de otras instituciones financieras pueden observarse en el cuadro 3. Los activos totales de los bancos, que venían creciendo, experimentan una pequeña reducción del 4.7% entre 2007 y 2008, siguen cayendo en 2009 y 2010 y vuelven a crecer en 2011. Pero son modificaciones pequeñas, que no alteraron significativamente el panorama, como el crecimiento registrado entre 2005 y 2007, del 56.8%. Puede observarse también en este gráfico que la mayor parte de los activos es externa, lo que indica que se trata de grandes corporaciones bancarias de esos 40 países, con operaciones en todo el mundo. Cabe destacar que una parte de los activos de las instituciones no bancarias constituye también capital ficticio, pues ahí se incluyen las instituciones financieras no bancarias, que pueden ser los fondos de pensión o los fondos de inversión de las más variadas formas.

La parte más espectacular del crecimiento de capital ficticio emergió en forma de nuevos instrumentos financieros cada vez más complejos, denominados derivados. Este mercado, junto con las bolsas de valores, está compuesto esencialmente por apuestas sobre precios futuros de todo lo imaginable.

Pero algunos productos, tales como las tasas de interés y las monedas, cobran relieve debido al volumen de negocios en términos internacionales. Este volumen se mide de acuerdo con un valor «nocial», pues representa contratos sobre el monto total apostado que puede revertirse, de ser una opción, o si no al final se pagan solamente las diferencias entre el precio apostado y el precio verificado. Ese mercado, que se volvió conocido como casino global, terminó convirtiéndose en un refugio de la riqueza acumulada en forma financiera, donde las ganancias y las pérdidas constituyen en su mayoría transferencias de una riqueza acumulada anteriormente. Esto no excluye que una parte de las remuneraciones obtenidas en este mercado no se extraiga de la plusvalía generada en la producción de valor.

El mercado de monedas, aun estando en segundo lugar en el saldo de los derivados de cambio (cuadro 4), es uno de los más atractivos y no sufrió significativamente el impacto de la crisis iniciada en 2007. De acuerdo con un estudio que el BIS realiza cada tres años, el volumen de negocios diarios en el mercado de derivados de monedas ha crecido de manera impresionante durante los últimos años. En 1998, el total de negocios fue de 1.5 billones de dólares por día, habiendo llegado a 1.9 billones en 2004 y a 3.3 billones de dólares en 2007, al comenzar la crisis. En 2010, luego de los impactos de ésta por todo el mundo, el volumen de negocios en el mercado de derivados de moneda o de cambio trepó a 3,981 billones de dólares diarios, año en que el PIB mundial quedó estimado en alrededor de 63 billones de dólares (BIS, 2010: 7). En términos de monedas, los contratos en dólares representaban un 88.0%¹⁰ en 2004, cayeron al 85.6%

⁹ «Por eso la mayor parte del mismo capital bancario es puramente ficticio y se halla formado por títulos de deuda (letras de cambio), títulos de la Deuda pública (que representan capital pretérito) y acciones asignaciones que dan derecho a percibir rendimientos futuros). [...] Además, hay que añadir que este capital ficticio no representa, en gran parte, un capital del propio banquero, sino el del público que lo deposita en sus manos, con o sin intereses.» (Marx, 1986: 13).

¹⁰ El total relativo no es del 100%, sino del 200%, ya que esos contratos involucran dos monedas, según explica el BIS en el gráfico respectivo.

en 2007 y al 84.9% en 2010. El euro aparece en segundo lugar, con un 37.4%, un 37.0% y un 39.1%; y luego el yen japonés con un 20.8%, un 17.2% y un 19.0%, respectivamente durante esos mismos años (BIS, 2010: 12). Esto significa que el peso relativo de las principales monedas prácticamente no se ha alterado y el dólar sigue siendo la principal moneda de reserva y de los negocios internacionales.

El Cuadro 4 muestra el punto al que llegó aquello a lo que Marx denominó alienación en la forma de capital portador de intereses. El monto total de los derivados en el concepto de *Over The Counter* (OTC), las también denominadas operaciones sobre el mostrador en los mercados financieros, llegó a 647.7 billones de dólares, alrededor de diez veces el PIB mundial de 2011. Al observar los datos del BIS en el gráfico 4, se nota que la llamada crisis de 2008 no tuvo una repercusión significativa en ese mercado de derivados. Es decir, la sobreacumulación de capital, que se direccionó hacia la esfera financiera, sigue al mando del sistema financiero internacional, especulativo y parasitario, extrayendo excedentes de los países atrasados o emergentes bajo la forma de giros de utilidades, pagos de intereses y regalías.

Estos datos muestran que el impacto de la crisis y las políticas anticrisis de los países centrales no se restringieron a su propio territorio. La política de creación monetaria para salvar a los bancos y rescatar el valor ficticio de los títulos tóxicos trasladó a otras economías parte de los costos de la crisis y la devaluación del capital. La devaluación del dólar, por ejemplo, lleva a que todos los países que mantienen sus reservas en dólares pierdan el respectivo monto.

Al considerarse el desempeño de las economías centrales en el período posterior a 2008, se ve que parte del capital internacional (en todas sus formas) se ha dirigido hacia los BRICS u otras economías periféricas. Los reflejos de este movimiento en Brasil son objeto de la segunda parte de este artículo. Dada la no resolución de la crisis mundial y la constante expansión del capital portador de intereses, en particular en su forma ficticia, esta reorientación redundó en un aumento de la exposición del país a los movimientos bruscos de dicho capital, con graves consecuencias para Brasil.

La intensificación de la presencia del capital extranjero en el país

La presencia del capital extranjero siempre fue significativa en Brasil, fundamentalmente debido a su inserción en la actividad industrial. Dicha presencia fue fruto de la opción efectuada en los años 1950 de impulsar el proceso de sustitución de importaciones mediante el trípede formado por el Estado, el capital nacional y el capital extranje-

CUADRO 4
SALDOS DE DERIVADOS OTC
VALOR NOCIONAL EN MILES DE MILLONES DE DÓLARES

Rubros	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Cambio	31,364	40,271	56,238	49,753	49,181	57,796	63,349
Tasa de interés	211,970	291,582	393,138	418,678	449,875	465,260	504,098
Commodities	5,434	7,115	8,455	4,427	2,944	2,922	3,091
CDS	13,908	28,650	57,894	41,868	32,693	29,898	28,633
Otros	34,994	47,228	79,616	77,237	69,207	45,170	48,591
Total	297,670	414,845	595,341	591,963	603,900	601,046	647,762

Fuente: BIS. *Quarterly review*. Varios números.

ro, que permaneció vigente durante las siguientes décadas. A partir de comienzos de los años 1990, con la administración Collor, una serie de medidas define una nueva inserción de la economía brasileña en el mercado internacional y promueve la intensificación de la presencia del capital extranjero en el país, tanto en las actividades productivas como en la esfera financiera. Aparte del proceso de desestatización puesto en marcha mediante la creación del Plan Nacional de Desestatización (PND), que resultó en la privatización de empresas anteriormente consideradas estratégicas para el desarrollo de la Nación, se impulsó la apertura comercial y financiera al resto del mundo.

Las privatizaciones y la inversión extranjera directa

El proceso de privatización puede dividirse en dos períodos: 1990-1994 y 1995-2002.¹¹ Durante el primero, que abarca a las administraciones Collor de Mello e Itamar Franco, se privatizaron 33 empresas, con preponderancia para el sector siderúrgico (64%) y el petroquímico (22%), resultando en 11,874 millones de dólares (producto de ingresos por ventas y transferencia de deuda). En el segundo período, pasaron al sector privado 35 empresas, entre las cuales se cuenta Companhia Vale do Rio Doce,¹² resultando en 93,424 millones de dólares. Precisamente durante ese segundo período, sucede que, además de los sectores ya afectados, se incluye al sector eléctrico, al financiero y a las concesiones en las áreas de transporte, carreteras, saneamiento, puertos y telecomunicaciones. En esta segunda fase, las empresas afectadas pertenecían a los sectores de infraestructura y servicios (un 80%: eléctrico, telecomunicaciones, transporte, portuario, financiero, gas y saneamiento e informática), y a la industria (un 14%: petroquímica, petróleo y minería). Un 6% de empresas correspondía a diversos sectores de actividades en que el Estado tenía una participación minoritaria. Con relación al sector de petróleo, si bien a Petrobrás (Petróleo Brasileiro S.A.) aún se la considera una empresa estatal, en el año 2000 se vendió una cantidad de acciones ordinarias en el mercado nacional que excedía el mínimo necesario para el mantenimiento del control accionario por parte del Estado; y en 2001, se hizo lo propio con acciones preferentes nominativas en el mercado internacional.

Hasta 1994, la presencia de los inversores extranjeros en las privatizaciones fue escasa: no superaba el 5% del total de los ingresos derivados de la venta de empresas. Sin embargo, en el segundo período, dicha participación trepó al 53%. Esa mayor presencia del capital extranjero en el proceso de privatizaciones se manifestó en el incremento del flujo de inversión extranjera directa (IED) en la cuenta capital y financiera de la balanza de pagos.

En el período que va de 1994 a 2011, el *flujo de IED neta*¹³ en el país se incrementó

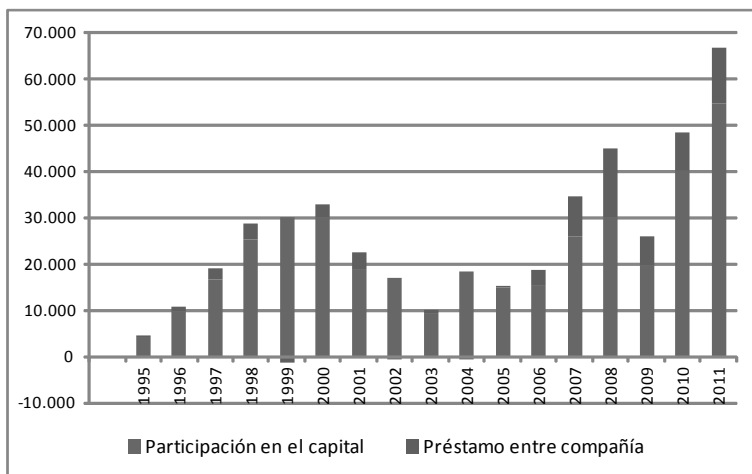
¹¹ Durante la administración de Lula da Silva las privatizaciones no se detuvieron, aunque sí fueron marginales, ante el volumen privatizado anteriormente. Entre otras, se privatizaron carreteras federales (el grupo español OHL salió victorioso en las subastas de concesión), el ferrocarril Ferrovia Norte – Sul (concedido a Vale, la antigua Companhia Vale do Rio Doce), bancos, centrales hidroeléctricas y líneas de transmisión.

¹² Companhia Vale do Rio Doce, una de las más grandes productoras y exportadoras mundiales de mineral de hierro, fue privatizada en mayo de 1997.

¹³ La IED neta excluye las salidas de inversión extranjera en participaciones de capital y los débitos referentes a préstamos entre compañías.

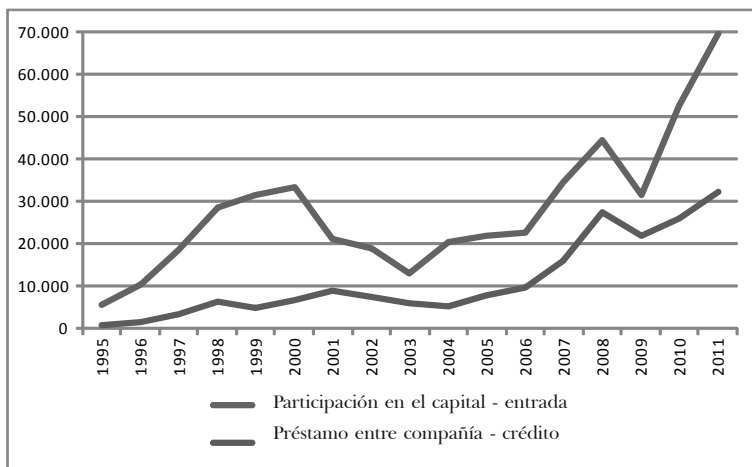
de 2,150 a 66,660 millones de dólares. En el cuadro 1, se ve claramente que hay dos períodos de fuerte expansión de la IED neta: en la segunda fase de privatizaciones y a partir de 2007, con relieve para los dos últimos años de la serie. Durante los últimos

GRÁFICO 1
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA LÍQUIDA – 1995-2011
(MILLONES DE DÓLARES)



Fuente: BACEN.

GRÁFICO 2
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA 1995-2011
(MILLONES DE DÓLARES)



Fuente: BACEN.

años, a excepción de lo que sucedió en 2009, el aumento del flujo de IED neta en Brasil fue producto del movimiento internacional de flujos de IED, cuando el volumen relativo destinado a los países en desarrollo (o de la periferia) se incrementó debido al aumento de la incertidumbre en los países centrales provocada por la continuidad y la profundización de la crisis. En 2011, Brasil fue el quinto país de destino de la IED a nivel mundial, ubicándose detrás únicamente de Estados Unidos, China, Bélgica y Hong Kong. Del total mundial de IED, el país recibió un 4.4% ese año, ante el 1.7% en 2006 (UNCTAD, 2012). Con relación a la distribución del flujo de IED neta entre inversión en participaciones de capital y préstamos entre compañías, se observa un incremento de la participación de los préstamos durante los últimos años, motivada por el *spread* entre las tasas de interés internas y externas, fundamentalmente la estadounidense.

El desempeño de las entradas y salidas de IED traduce en forma ampliada la tendencia del flujo de IED neta, con acentuado crecimiento de la entrada en la segunda fase del proceso de privatizaciones y durante los dos últimos años. La caída registrada en 2009 refleja la paralización de la economía, cuando el PIB se contrajo un 0.2% y el país dejó momentáneamente de ser atractivo para la inversión extranjera directa (gráfico 2).

CUADRO 5
IED EN EL PAÍS. SEGÚN EL PAÍS DEL INVERSIONISTA INMEDIATO

Países	Participación en el capital		Préstamos entre compañías		Total	
	millones de dólares	%	millones de dólares	%	millones de dólares	%
Total	579,627	100.00	80,881	100.00	660,507	100.00
Holanda						
(Países Bajos)	162,740	20.08	6,765	8.36	169,505	25.66
EE UU	110,356	19.04	15,056	18.62	125,412	18.99
España	70,577	12.18	8,917	11.03	79,494	12.04
Luxemburgo	29,530	5.09	3,580	4.43	33,110	5.01
Francia	28,682	4.95	1,797	2.22	30,479	4.61
Japón	25,632	4.42	1,829	2.26	27,461	4.16
Reino Unido	16,058	2.77	3,522	4.36	19,581	2.96
México	15,895	2.74	3,363	4.16	19,258	2.92
Alemania	13,636	2.35	2,494	3.08	16,130	2.44
Suiza	10,167	1.75	4,740	5.86	14,906	2.26
Islas Caimán	11,114	1.92	3,714	4.59	14,828	2.24
Canadá	12,340	2.13	1,556	1.92	13,896	2.10
Bélgica	3,745	0.65	4,415	5.46	8,160	1.24
Bermudas	6,123	1.06	4,415	5.46	8,160	1.24
Chile	6,130	1.06	1,424	1.76	7,554	1.14
Portugal	6,281	1.08	1,147	1.42	7,428	1.12
Austria	4,424	0.76	2,544	3.15	6,968	1.05
Italia	5,518	0.95	1,136	1.40	6,654	1.01
Islas Vírgenes						
Británicas	4,392	0.76	2,544	3.15	6,968	0.97
Australia	5,263	0.91	768	0.95	6,030	0.91
Otros países	31,023	5.35	8,103	10.02	39,126	5.92

Fuente: Banco Central – Censo de Capitais Estrangeiros no país. 2011, Disponible el 31/12/2010.

El stock de inversión extranjera en Brasil

El flujo de IED neta resultó en existencias totales de IED al 31 de diciembre de 2010 por valor de 660,5 mil millones de dólares, el equivalente al 30.8% del PIB (BACEN, 2011). Este monto expresa una diferencia con relación al valor anteriormente estimado por la Posición de Inversión Internacional (PII), formulado también por el Banco Central, de 188 mil millones de dólares, pues considera el valor de mercado y no el valor histórico, tal como lo hace la PII. Con relación a las existencias de IED de 1995 (de 41.4 millones de dólares), el stock aumentó casi 16 veces (BACEN, 1996). Tal como se hizo mención anteriormente, el primer gran impulso a esa mayor presencia del capital extranjero en Brasil radicó en las privatizaciones impulsadas en la economía del país a partir de 1990.

En 2010, el *stock* de IED de participaciones de capital llegó a 579,6 mil millones de dólares (un 27% del PIB y un 53.6% superior al valor estimado por la PII). Con relación al año 2005, el crecimiento fue del 256%. En tanto, las existencias de IED y préstamos entre compañías llegaron a 80.9 mil millones de dólares, un 15% inferiores al valor estimado por la PII, al no incluirse los préstamos de filiales de empresas brasileñas en el exterior a sus matrices en el país.

Considerando las existencias de IED *según el país del inversor*, los Países Bajos son responsables del 28.1% del *stock* total por participación en el capital y del 8.4% de los préstamos entre compañías (un 25.7% del tal de la IED). Le sigue atrás Estados Unidos

CUADRO 6
IED PARTICIPACIÓN EN CAPITAL. POR PAÍS DEL INVERSIÓN

Países	Total	
	millones de dólares	%
Total	579,627	100.0
EE UU	104,698	18.1
España	85,295	14.7
Bélgica	50,374	8.7
Brasil	47,841	8.3
Reino Unido	41,667	7.2
Francia	30,767	5.3
Alemania	30,308	5.2
Japón	26,586	4.6
Italia	17,872	3.1
México	15,683	2.7
Holanda	14,385	2.5
Canadá	13,849	2.4
Luxemburgo	13,733	2.4
Suiza	13,060	2.3
Bermudas	9,064	1.6
China	7,889	1.4
Portugal	7,233	1.2
Australia	6,541	1.1
Islas Caimán	4,812	0.8
Islas Vírgenes Británicas	3,943	0.7
Otros países	34,027	5.9

Fonte: Banco Central.

Censo de Capitais Estrangeiros no país, 2011.

Disponível em 31/12/2010.

(un 19%, un 18.6% y un 19.0%, respectivamente) y España (un 12.2%, un 11% y un 12%, respectivamente) (cuadro 5).

La distribución de la IED de participaciones de capital se altera significativamente cuando se considera el criterio de inversor final, que reclasifica al país de origen de la inversión teniendo en cuenta la cadena de control de la empresa no residente, que a su vez permite conocer el origen primario de los recursos invertidos, minimizando la distorsión que la canalización de inversiones a través de paraísos fiscales y centros financieros internacionales genera en las estadísticas bilaterales (BACEN, 2011). Existe una reubicación de 170.5 mil millones de dólares, originariamente declarados como Holanda, Luxemburgo e Islas Caimán, hacia el Reino Unido, Alemania, España, Italia, China, Canadá, Portugal, Australia, Francia, Japón, Suiza y Bélgica, entre otros. Holanda, que figuraba en el primer puesto de acuerdo con el criterio de inversor inmediato, va a parar a la 10ª ubicación, en tanto que Estados Unidos, España y Bélgica asumen la 1ª, la 2ª y la 3ª colocación respectivamente. Brasil es el 4º país según el criterio de inversor final. De acuerdo con el BACEN, esto se debe al hecho de que las empresas no residentes inversoras en Brasil cuentan en su capital con participación de empresas brasileñas (cuadro 6).

El sector de actividad más beneficiado con la IED de participaciones de capital es el de servicios (un 44.2%), seguido de la industria (un 39.8%) y la agricultura, la ganadería y la extracción mineral (un 16%). En los servicios, las mayores existencias se refieren al sector de *servicios financieros y actividades auxiliares*, con el 16.9% del total, seguido por el de telecomunicaciones (un 7%). En la industria, el sector de bebidas es el que más se destaca (un 9%), y en agricultura, ganadería y extracción mineral, despuntan la extracción de petróleo y gas natural y la extracción de minerales metalíferos, con un 8.5% y un 6.1%, respectivamente (cuadro 7).

Quince años antes, en 1995, los sectores de actividad de destino de la IED se configuraban de la siguiente forma: un 66.9% iba a la *industria*, un 30.9% a los *servicios* y un 2.2% a la *agricultura, la ganadería y la extracción mineral*. El incremento significativo de la participación de esos dos últimos sectores en el destino de la IED refleja el proceso de privatización y «extranjerización» de los servicios de telecomunicaciones, del sistema bancario y de la extracción mineral que vivió Brasil, como así también la participación creciente de capital extranjero en el denominado agronegocio.

Parte de la IED se orienta hacia las transacciones de fusiones y adquisiciones realizadas en Brasil, lo que redundó en un aumento de la concentración de capital en diversas actividades. En el período 2004-2010, el capital extranjero estuvo presente en un 31.19% de las fusiones y adquisiciones que se concretaron. En 2010, de un total de 726 transacciones (un récord desde 1994), 333 estuvieron a cargo de empresas brasileñas en el país; 175 de empresas de capital mayoritariamente extranjero que les adquirieron a brasileños capitales de empresa radicadas en el país; 65 de empresas de capital mayoritariamente brasileño que les adquirieron a extranjeros capitales de empresas radicadas en el exterior; 35 de empresas de capital mayoritariamente brasileño que les adquirieron a extranjeros capitales de empresa radicadas en Brasil; 108 de empresas de capital mayoritariamente extranjero que les adquirieron a extranjeros capitales de empresas radicadas en Brasil, y 10 de empresas de capitales mayoritariamente extranjeros que les adquirieron a brasileños capitales de empresas radicadas en el exterior (KPMG, 2010).

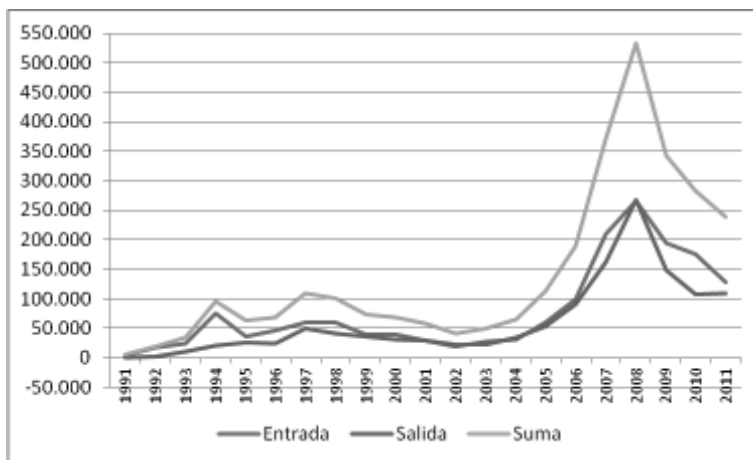
La inversión extranjera en cartera y en derivados

En 1991, la Resolución 1.832 del Consejo Monetario Nacional añadió a la Resolución 1289/ 87 el Anexo IV, que permitió que el capital extranjero se pudiese invertir en la Bolsa de Valores y en Fondos o Carteras de Inversiones en Brasil. Entre ese año y 2011, el volumen neto del capital extranjero en cartera¹⁴ aumentó un 384.6%. No obstante, como éste es un tipo de capital sumamente volátil, más importante que ver dicho indicador resulta efectuar un seguimiento del volumen de la suma de las entradas y salidas registradas cada año, lo que puede observarse en el gráfico 3.

En 2008, año bisiesto en que se registró el mayor volumen de dólares referente a entradas y salidas del país en la modalidad de inversión extranjera en cartera, hubo un movimiento diario¹⁵ de 2,092.89 millones de dólares. En el mismo cuadro 3 puede observarse la volatilidad de este tipo de capital, de modo tal que, a excepción de algunos años, el movimiento de salida aparece casi como una sombra del movimiento de entrada. El volumen de salidas registrado cada año, muy cercano al de las entradas, indica que las operaciones realizadas se concretaron en el mercado secundario, tratándose, por ende, de capital especulativo o ficticio. Del volumen de entradas y salidas en 2011, el 66.19% y el 70.78%, respectivamente, se destinaron a la compra de acciones de compañías brasileñas, y el 33.81% y el 29.2%, también respectivamente, a títulos de renta fija de corto y largo plazo.

Pese a que los saldos entre entradas y salidas son pequeños, el monto acumulado de capitales de corto plazo invertido en acciones y títulos de renta fija es impresionante.

GRÁFICO 3
INVERSIÓN – BOLSA – 1991-2011
(MILLONES DE DÓLARES)



Fuente: BACEN.

¹⁴ Definido como los resultados de las entradas y salidas de capital extranjero en cartera.

¹⁵ Considerando los días hábiles al año.

Según datos suministrados por el Banco Central de Brasil, en las estadísticas sobre la Posición de Inversión Internacional, las existencias de estas inversiones, que cayeron de 509.6 mil millones de dólares al final de 2007 a 287.5 mil millones de dólares un año después, se recuperaron rápidamente, llegando a 561.8 mil millones en 2009, a 663.8 mil millones en 2010 y a 602.9 mil millones de dólares en 2011. La recuperación de este volumen de capital especulativo se asocia fuertemente con la política monetaria de los países centrales.

El movimiento de entrada y salida de derivados en la balanza de pagos brasileña es poco significativo si se lo compara con el de la inversión extranjera directa o en cartera. Luego de alcanzar la marca de 1,289 millones de dólares en 2002, ha registrado valores no superiores a los 250 millones de dólares durante los últimos años. Con todo, en términos de *stock* de acuerdo con el pasivo en la Posición de Inversión Internacional, el monto total de derivados no ha sufrido ningún efecto negativo producto de la crisis. Pasó de 1,800 millones de dólares en 2007 a 2,500 millones en 2008, y a 3,400 millones, 3,700 millones y 4,800 millones de dólares entre 2009 y 2011.

*La inversión brasileña en el exterior*¹⁶

En 2011, las existencias de inversiones brasileñas directas en el exterior (IBD) ascendieron a 202,586 millones de dólares, siendo un 95.23% en inversiones en participaciones de capital. Con relación a 2001, la IBD aumentó un 307.71%, lo que evidencia que ciertos sectores de la economía brasileña están internacionalizándose. Pero, al contrario de lo que se dice a menudo en los encuentros de economistas de Latinoamérica, la presencia de esta modalidad de inversión en la región no supera el 8%. Sin embargo, esta percepción puede explicarse desde el punto de vista del significado del volumen de inversiones para los países receptores. Del total de inversiones de participaciones de capital, un 34.80% está en agricultura, ganadería y extracción mineral (un 26.68% en extracción de minerales metálicos), un 60.34% en servicios y tan sólo un 4.86% en la industria (BACEN, 2006 y 2011b).

El *stock* de inversión en cartera fue de 28.485 millones de dólares en 2011, siendo que el 80% se dirigió a Estados Unidos (22.82%), Islas Caimán (un 18.17%), España (un 15.79%), Bermudas (un 15.72%) y las Bahamas (un 7.15%) (BACEN; 2011b).

Los impactos del incremento de la inversión extranjera en la balanza de pagos y el cambio

El ingreso masivo y continuo de capital extranjero a Brasil desde el Plan Real bajo la forma de inversión directa, inversión en cartera y derivados, ha costado relativamente caro. El resultado neto de la cuenta Ingresos en Transacciones Corrientes registra, con raras excepciones, una trayectoria ascendente: el monto de 8,903 millones de dólares registrado en 1994 trepó a 47,886 millones de dólares en 2011. De este último valor, el 61.88% correspondió a ingresos derivados de la inversión directa (el 92.40% de utilidades y dividendos y el 7.60% de intereses de préstamos entre compañías), un 25.40% de inversión en cartera (el 88.68% de intereses de préstamos entre compañías y el 11.32%

¹⁶ Si bien no es el objetivo de este artículo analizar las inversiones brasileñas en el exterior, se optó por explicitar sus rasgos más generales, dado el interés que manifestaron los participantes de la Redem en sus seminarios anuales.

de intereses de títulos de renta fija) y el 12.72% de otras inversiones. En la eventualidad de que las repercusiones de la crisis mundial sobre la economía brasileña se profundicen, el volumen de ingresos que salen del país se acelerará, tal como sucedió en parte de 2008 y 2009, debido a la anticipación de giros de utilidades y dividendos, lo que presionará sobre la moneda.

Pero aun sin considerar esta eventualidad que cada día que pasa parece transformarse en certeza, dada la parálisis de la inversión en el país y las primeras señales de disminución del nivel de empleo en la industria que ya surgen, lo que ha provocado constantes correcciones hacia abajo de la estimación de crecimiento del PIB, pese a todos los esfuerzos del gobierno para disminuir las tasas de interés¹⁷ —y sostener la demanda por la vía del consumo— es digno de notar el volumen de recursos que entran y salen del país diariamente. En 2011, el movimiento de la inversión extranjera directa y en cartera fue de 375.07 mil millones de dólares (1,500 millones por día, el 63.53% en cartera de capital especulativo, tal como se vio anteriormente). Durante los primeros meses de 2012, hasta mayo, ese total fue de 169.07 mil millones de dólares (1,600 millones por día), y de ese total, un 78.38% en cartera. No es por otra razón que el gobierno monitorea el mercado de cambio estrictamente, e interviene pesadamente cuando la moneda tiende a valorarse o depreciarse mucho.

Tal como se vio anteriormente, el volumen de inversión extranjera que ingresó en el país en los últimos 17 años ha sido sorprendente. El resultado de ello es un creciente aumento del pasivo de la Posición de Inversión Internacional PII (según el valor histórico) o de Existencias de Inversión Extranjera (por el valor de mercado). Para 2011, el Banco Central estimaba que la PII fuese de 1,470,626 millones de dólares. En caso de que la crisis se profundice, el nivel también sorprendente de reservas (372,409 millones de dólares en 2011), si bien es holgado, rápidamente bajará, denunciando la fragilidad a la que está expuesta la economía brasileña.

Consideraciones finales

Desde hace más de quince años, Brasil es uno de los destinos de preferencia del capital internacional. Este proceso se ha acelerado con la crisis de 2008 y su no resolución, a punto tal de que el país se ubicó en 2011 como quinto destino de la IED a nivel mundial, quedando detrás tan sólo de Estados Unidos, China, Bélgica y Hong Kong. El ingreso de capitales en el país, mayoritariamente bajo la forma de capital productivo con participaciones de capital, aumentó la desnacionalización, que de por sí ya era anteriormente acentuada, y la concentración del capital en las diversas actividades económicas.

En el período que aquí se analiza, se perciben dos momentos bien definidos de la afluencia de capitales extranjeros: el de la segunda fase de privatizaciones de empresas estatales, cuando su participación en la compra de dichos activos llegó al 53%, y uno más reciente, asociado al aumento de la liquidez mundial y a la referente tasa de interés implementada en el país, en un primer momento, y al incremento de las dificultades

¹⁷ De agosto de 2011 a julio de 2012, la tasa de interés básica (Selic) disminuyó en ocho ocasiones consecutivas. De julio de 2011 a julio de 2012, cayó del 12.50% al 8% anual. Pese a ello, cuando se la compara con las tasas de otros países, su nivel sigue siendo bastante elevado.

de las economías centrales ante el impacto de la crisis económica, en un momento posterior. Entre 1994 y 2011, el *flujo de IED neta* en el país trepó fantásticamente de 2,150 millones de dólares a 66,660 millones de dólares.

Para 2010, cuando se considera al inversor final, el *stock* de IED en participaciones de capital tiene origen en primer lugar en Estados Unidos, con España y Bélgica ocupando la 2ª y la 3ª ubicación respectivamente. El sector de actividad más beneficiado con existencias de ese capital es el de servicios (un 44.2%), seguido por la industria (un 39.8%) y la agricultura, la ganadería y la extracción mineral (un 16%). En 1995, los sectores de actividad de destino de IED eran los siguientes: un 66.9% iba a la *industria*, un 30.9% a los *servicios* y el 2.2% a la *agricultura, la ganadería y la extracción mineral*. El incremento de la participación de estos dos últimos sectores como destino de la IED es consecuencia de la privatización y la «extranjerización» de los servicios de telecomunicaciones, del sistema bancario y de la extracción mineral que se concretó en Brasil, como así también de la creciente participación de capital extranjero en el así llamado agronegocio exportador. Este capital se vincula íntimamente con las fusiones y adquisiciones acaecidas en el país durante los últimos años: entre 2004 y 2010, el capital extranjero tomó parte en el 31.39% de las fusiones y adquisiciones que se concretaron.

Si bien en volumen la inversión extranjera neta en cartera no tiene la magnitud de la inversión productiva, llama la atención su fuerte crecimiento (del 384.6% entre 1991 y 2011). En 2008, año en que se registró el mayor volumen de dólares referente a entradas y salidas del país en la modalidad de inversión extranjera en cartera, hubo un movimiento diario¹⁸ de 2,092.89 millones de dólares. En el período que se analiza, con raras excepciones, el movimiento de salida aparece casi como una sombra del movimiento de entrada, lo que indica que las operaciones se dieron en el mercado secundario; se trata, por ende, de capital especulativo o ficticio. Pero el fuerte crecimiento registrado en el flujo es mayor todavía cuando se analiza el *stock*: de acuerdo con la PII, éste trepó de 151.7 mil millones de dólares en 2001 a 602.9 mil millones de dólares en 2011, un tanto por debajo de las existencias de IED (669.7 mil millones de dólares).

El ingreso masivo y continuo de capital extranjero en el país desde la implementación del Plan Real ha generado una verdadera sangría, presionando sobre el resultado neto en la cuenta de Ingresos por Transacciones Corrientes: de 1994 a 2011, éste se elevó de 8,903 millones de dólares a 47,886 millones de dólares. De profundizarse los impactos de la crisis mundial sobre la economía brasileña, el volumen de renta que sale del país se aceleraría, tal como sucedió en parte de 2008 y 2009, debido a la anticipación de giros de utilidades y dividendos, o esto ejercerá presión sobre la moneda. Tal como se ha visto anteriormente, el volumen de inversión extranjera que ha entrado al país durante los últimos años 17 años es sorprendente. El resultado del ingreso constante de capital extranjero en Brasil durante los últimos 17 años ha generado un elevado pasivo en la Posición de Inversión Internacional. En caso de que se profundice la crisis y la salida de parte de ese capital, el elevado nivel de reservas (de 372,409 millones de dólares en 2011) no impedirá que queden expuestas las frágiles bases sobre las cuales se erigió la relación de la economía del país con el capital internacional.

¹⁸ Considerando los días hábiles al año.

CUADRO 7 (1/2)
IED EN BRASIL, POR SECTOR DE ACTIVIDAD DE LAS EMPRESAS
RESIDENTES EN EL PAÍS - EXISTENCIAS EN 2010

Países	Participación en el capital		Préstamos entre compañías		Total	
	En millones de dólares	En %	En millones de dólares	En %	En millones de dólares	En %
Total	579,627	100.00	80,881	100.00	660,507	100.00
Agricultura, ganadería y extracción mineral	92,711	15.99	18,665	23.08	111,376	16.86
Extracción de petróleo y gas natural	49,409	8.52	6,855	8.48	56,264	8.52
Extracción de minerales metalíferos	35,077	6.05	5,985	7.40	41,061	6.22
Agricultura, ganadería y servicios relacionados	3,770	0.65	2,630	3.25	6,400	0.97
Restantes	4,456	0.77	3,195	3.95	7,651	1.16
Industria	230,435	39.76	32,414	40.08	262,849	39.80
Bebidas	52,220	9.01	173	0.21	52,393	7.93
Metalurgia	27,403	4.73	5,800	7.17	33,202	5.03
Vehículos automotores remolques y carrocerías	28,445	4.91	2,261	2.80	30,706	4.65
Productos químicos	24,970	4.31	4,879	6.03	29,848	4.52
Productos alimenticios	13,127	2.26	2,479	3.06	15,606	2.36
Derivados del tabaco	13,850	2.39	313	0.39	14,163	2.14
Máquinas y equipos	10,577	1.82	2,187	2.70	12,764	1.93
Productos fármaco-químicos y farmacéuticos	8,708	1.50	737	0.91	9,445	1.43
Celulosa, papel y productos de papel	7,059	1.22	1,705	2.11	8,764	1.33
Coque, derivados de petróleo y biocombustibles	5,375	0.93	2,943	3.64	8,318	1.26
Productos de caucho y de material plástico	6,892	1.19	1,423	1.76	8,316	1.26
Productos de metal	6,605	1.14	1,154	1.43	7,759	1.17
Implementos de informática productos electrónicos y ópticos	5,369	0.93	2,290	2.83	7,659	1.16
Productos minerales no metalíferos	4,437	0.77	428	0.53	4,865	0.74
Máquinas, aparatos y materiales eléctricos	3,994	0.69	702	0.87	4,696	0.71
Otras industrias	11,403	1.97	2,941	3.64	14,344	2.17

Fuente: Banco Central - Censo de capitales extranjeros en Brasil, 2011.

CUADRO 7 (2/2)
IED EN BRASIL, POR SECTOR DE ACTIVIDAD DE LAS EMPRESAS
RESIDENTES EN EL PAÍS - EXISTENCIAS EN 2010

Países	Participación en el capital		Préstamos entre compañías		Total	
	En millones de dólares	En %	En millones de dólares	En %	En millones de dólares	En %
Servicios	256,481	44.25	29,802	36.85	286,282	43.34
Servicios financieros y actividades auxiliares	98,081	16.92	1,435	1.77	99,516	15.07
Telecomunicaciones	40,647	7.01	5,105	6.31	45,752	6.93
Comercio, excepto de vehículos	24,993	4.31	8,414	10.40	33,407	5.06
Electricidad, gas y otros	26,958	4.65	1,145	1.42	28,103	4.25
Actividades inmobiliarias	12,339	2.13	1,674	2.07	14,013	2.12
Seguros, reaseguros jubilación complementaria y sistemas de seguro médico	9,661	1.67	167	0.21	9,828	1.49
Construcción de edificios	6,280	1.08	222	0.27	6,502	0.98
Alimentación	2,570	0.44	3,897	4.82	6,467	0.98
Servicios de tecnología de la información	4,466	0.77	1,197	1.48	5,663	0.86
Servicios de oficina y otros servicios para empresas	4,449	0.77	754	0.93	5,203	0.79
Actividades de sedes de empresas y de consultoría en gestión de empresas	4,084	0.70	1,026	1.27	5,110	0.77
Almacenamiento y actividades auxiliares de transportes	4,125	0.71	657	0.81	4,782	0.72
Otros servicios	17,828	3.08	4,108	5.08	21,936	3.32

Fuente: Banco Central - Censo de capitales extranjeros en Brasil, 2011.

BIBLIOGRAFIA

- BACEN, (2006) *Capitais Brasileiros no Exterior*, – Banco Central do Brasil. <http://www4.bcb.gov.br/rex/cbe/port/resultadocbe.asp?idpai=cbe>.
- (2011a) *Capitais Brasileiros no Exterior*, Banco Central do Brasil. <http://www4.bcb.gov.br/rex/cbe/port/cbe2010.asp?idpai=cbedeclant>.
- (1996) *Censo de Capitais Estrangeiros no País*, Banco Central do Brasil. [http://www.bcb.gov.br/rex/censo1995/port/resultado.asp?idpai=CENSO 1995P](http://www.bcb.gov.br/rex/censo1995/port/resultado.asp?idpai=CENSO%201995P).
- (2011b) *Censo de Capitais Estrangeiros no País*, Banco Central do Brasil. [http://www.bcb.gov.br/Rex/Censo2010/port/resultados_preliminares. asp?idpai=CENSOCE](http://www.bcb.gov.br/Rex/Censo2010/port/resultados_preliminares.asp?idpai=CENSOCE).
- (2012) *Série Histórica da Posição Internacional de Investimento*, Banco Central do Brasil. <http://www.bc.gov.br/?SERIEPIIH>.

- Banco Mundial (2012) *GDP Growth (annual %)*. <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>.
- BIS, (2010) *Report on global foreign exchange market activity in 2010*. Triennial Central Bank Survey. <http://www.bis.org/press/p060718.htm>.
- CITYWIRE, (S/F). *What is 'LTRO' and how does it work?* <http://citywire.co.uk/money/what-is-ltro-and-how-does-it-work/a569758>.
- FED, (S/F) *Aggregate Reserves of Depository Institutions and the Monetary Base*. Federal Reserve Bank. <http://www.federalreserve.gov/releases/h3/current/h3.htm>.
- Gontijo, Cláudio (2012) «Why PIGs Can't Fly». *Economistas*. Revista do Conselho Federal de Economia. Año III, No. 7, abril, pp. 12-22.
- Keynes, John Maynard (1985) *A teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda*. 2ed. São Paulo: Nova Cultural.
- Kpmg Corporate Finance (Varios años) *Pesquisa de Fusões & Aquisições – transações realizadas no Brasil*. http://www.kpmg.com.br/publicacoes_fas.asp?ft=5&fx=16.
- Marques, Rosa Maria y Nakatani (2009) Paulo. *O que é Capital Fictício e sua crise*. Col Primeiros Passos. São Paulo: Brasiliense.
- Marx, Karl (1986) *O Capital: crítica da economia política*. Livro 3, vol. V. 2ed. São Paulo: Nova Cultural.
- UNCTAD (2012) *Investment Report 2012*, United Conference on Trade and Development. World <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Full-en.pdf>.

La crisis y las migraciones laborales internacionales 2007-2012

Genoveva Roldán Dávila¹

Introducción

Las transformaciones de la economía mundial a las que dio lugar la crisis de los años setenta no fueron uniformes para el conjunto de los países, en particular en cuanto a los mercados laborales, ya que en los países industrializados se expresaron, entre otros distintivos, como un renovado y dinámico impulso de las migraciones laborales internacionales durante las dos últimas décadas del siglo pasado y el primer lustro del presente.

La resignificación del trabajo, la exigencia de su flexibilización en prácticamente todos los procesos productivos, la terciarización/financiarización de la economía, los nuevos desarrollos tecnológicos y la debilidad de la respuesta sindical y política de los trabajadores condujeron a la aparición de diferentes segmentaciones y revolucionaron el funcionamiento de los mercados laborales a nivel mundial, de tal manera que se crearon e incrementaron ocupaciones que se caracterizan por la precariedad a nivel salarial y en condiciones de trabajo. Estas necesidades de diversos sectores y subsectores económicos no lograron solventarse con la población económicamente activa nativa y se acudió, de nuevo, a un expediente que había producido excelentes resultados en otros momentos históricos: los trabajadores inmigrantes, ahora, con perfil, geografía y singularidades propios de esta etapa.

Los anteriores procesos están articulados con las transformaciones del modelo de acumulación que esa misma crisis produjo en los países que desde la posguerra o en fecha más reciente son expulsores del grueso de hombres y mujeres que se incorporan a los flujos migratorios laborales. En ellos se observaron acciones de apertura indiscriminada, rearticulación de procesos productivos sobre la base de la destrucción de los eslabones entre sectores de la pequeña, mediana y aun gran industria nacional, desmantelamiento de los mercados internos y crecimientos económicos mediocres con diversos niveles de subdesarrollo y mercados laborales que históricamente han sido incapaces de mantener una demanda consistente de trabajadores, condición que en este periodo se acentúa. En los países de origen de estos flujos migratorios se han consolidado sistemas migratorios de larga data y en otros se han

¹ Investigadora del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, representante de la Unidad de Economía Política del Desarrollo. La autora agradece a la Dirección General de Asuntos del Personal Académico (DGPA) de la Universidad Nacional Autónoma de México el apoyo prestado para el desarrollo del proyecto PAPIIT IG 300213, del cual esta investigación es un resultado parcial.

reorientado hacia nuevas regiones y países para proveerlos de fuerza de trabajo barata y calificada, aunque en mayor medida de la primera.

Sus cambios de denominación, de *tercermundistas* a *emergentes*, no se han correspondido con transformaciones estructurales que les permitan superar las condiciones de supeditación hacia las directrices acordadas con diversos organismos internacionales, con los países industrializados y con los intereses del gran capital monopolista internacional y nacional, que se ven muy beneficiados con este modelo económico, con sus riquezas naturales, excedentes económicos, fuerza de trabajo barata y altamente flexible.

No sólo las necesidades de los mercados laborales de los países receptores, las asimetrías y las renovadas relaciones de dependencia entre los países industrializados y los atrasados explican las migraciones laborales internacionales. El desarrollo desigual, que también se observa entre las naciones rezagadas, y los desajustes en sus mercados laborales, por las migraciones internas e internacionales, también han motivado el incremento, aunque con menor dinamismo, de los flujos migratorios entre el Sur-Sur.

La movilidad del trabajo en el plano internacional también está expuesta al fenómeno de la trata, que si bien ha aumentado entre distintas regiones, la mayor parte se presenta al interior de las mismas. Otra realidad migratoria laboral es la que se produce con los flujos internos, que en este periodo han tenido un comportamiento diversificado al seno de los países industrializados; la intensidad ha tendido a caer, frente a su incremento y relevancia en algunos países atrasados ante los procesos de migración desde las zonas rurales hacia las urbanas.

Durante los últimos siete años, los diversos escenarios migratorios laborales que se procesaron en este cuarto de siglo están observando expresiones que nos llevan a cuestionarnos acerca de su continuidad y características, así como de sus determinantes. Lo anterior nos obliga a observar si se están configurando cambios que anuncian un momento diferente en las estructuras de los mercados laborales y los procesos migratorios internacionales y, de ser así, qué los explica. Si bien es cierto que difícilmente puede sostenerse que las migraciones internacionales pasan de largo frente a la actual crisis, tampoco existe unanimidad en cuanto a las características de su empuje y las particularidades de la articulación de ambos fenómenos.

Las expresiones más destacadas de los flujos migratorios laborales en los años recientes son su pérdida de dinamismo y la disminución en el envío de remesas, lo que no ha sido exclusivo de un flujo de gran trayectoria histórica como el de los mexicanos hacia Estados Unidos, sino que comparten otros movimientos, como los que se dirigían a España, con apenas una década de trayectoria. Otro proceso a destacar es el de los retornos de migrantes hacia sus países de origen, ya sean voluntarios o como resultado de deportaciones y políticas migratorias –tal es el caso de países expulsores como Bangladesh, Sudán, Níger, Chad, Mali, Filipinas, Eritrea y México entre otros–, y, finalmente, la extensión y profundización de las acciones estatales y de la sociedad civil con un cariz antimigratorio y xenófobo.

Además de reunir la información más relevante que corrobore lo antes señalado, debemos profundizar en su análisis ya que estos elementos reposicionan el debate sobre los determinantes y márgenes de estos flujos, la configuración de nuevos esce-

narios y la vulnerabilidad de los trabajadores en migración. Reflexionar en esos tres aspectos es el objetivo de este ensayo, en el entendido de que el tiempo transcurrido es corto y que en el tema migratorio las dificultades para obtener información de sus principales expresiones cuantitativas y cualitativas son particularmente notables. Esta situación nos obliga a ser cautelosos y nos limita a proponer una reflexión que intente recuperar sus características en esta etapa, así como los antecedentes más destacados, los cambios más importantes y los determinantes que los explican.

Las migraciones laborales internacionales, 1980...

El propósito de este apartado es presentar los aspectos cuantitativos más destacados que permitan caracterizar las migraciones laborales internacionales contemporáneas. La cifra más actual, proporcionada por la División de Población de Naciones Unidas (2010), respecto al monto de la migración internacional señala la existencia de 214 millones de personas que residían fuera del país en el que nacieron. En los últimos 30 años, el promedio anual del incremento ha sido de 1.9 millones de personas y su representación en el total de la población mundial ha pasado de 2.9% a 3.1%. Este aumento de 59 millones de migrantes en términos absolutos en ese periodo significó un crecimiento de 38 por ciento.

Sin lugar a dudas esta información es perfectible ya que existen escepticismos fundados que presumen la subestimación del fenómeno en los países industrializados receptores de los flujos en virtud del carácter indocumentado que estos procesos adquirieron en esas tres décadas. Es el caso de Estados Unidos, donde se considera que los cómputos oficiales sobre los inmigrantes dejan fuera a entre 10 y 15% de ellos. En cuanto a los datos sobre la recepción de flujos en los países no desarrollados, se señala que “la subestimación resultante en las estadísticas globales para los países en desarrollo sería de alrededor de 30 millones de migrantes” [PNUD, 2009: 25].

Otro aspecto que también puede subestimar el fenómeno es la trata con fines de explotación laboral, la cual se ha incrementado. En este caso destaca la que se realiza dentro de las regiones del este asiático y el Pacífico, Europa y Eurasia [GCIM, 2005]. De acuerdo con el informe preparado para la discusión en la reunión tripartita de expertos sobre trabajo forzoso y trata de personas con fines de explotación laboral de la Organización Internacional del Trabajo (OIT): la “mayor movilidad de la mano de obra dentro de los países y entre estos ha agudizado la vulnerabilidad al trabajo forzoso”. De los 21 millones de personas que se calcula realizan trabajo forzoso, más de 3 millones de víctimas se encuentran en esta condición tras de un movimiento transfronterizo [OIT, 2013: 3]. Con la incorporación de cifras que permiten superar de forma tentativa dicha subestimación y lograr un mayor acercamiento a los aspectos cuantitativos de la movilidad internacional del trabajo, podemos considerar que se encuentra en un porcentaje cercano a 4 del total de la población mundial.

Las cuantificaciones presentadas obligan a retomar una reflexión respecto a la magnificación y ambigüedad, intencionada o no, que rodean este fenómeno. Resulta evidente que es una proporción pequeña del total de la población mundial la que se involucra en la movilidad internacional. Sin embargo, desde algunos foros y en diversas coyunturas las voces de alarma insisten en el acelerado incremento, diversificación, masificación, globalización y conflictividad que las migraciones acarrearán.

Lo anterior exige poner en evidencia que esas confusiones resultan oportunas para justificar la inestabilidad social, económica y laboral de los países de destino, las cuales, en su absoluta mayoría, son resultado de las condiciones sistémicas y estructurales en las que estas sociedades se desenvuelven y no de las migraciones; de ahí la obligación de contribuir a precisar la real magnitud de las migraciones internacionales. Además de lo ya dicho, hay que agregar que las consideraciones que insisten en señalar las migraciones como procesos que están conociendo un ímpetu nunca visto adolecen de una perspectiva histórica. Su inclusión permite considerar que de acuerdo con las estimaciones de los flujos migratorios que se dieron a finales del siglo XIX y principios del XX, su proporción de la población mundial era similar, sino mayor, a la cifra actual [PNUD, 2009]. Así, la magnitud es una de las variables que puede darles o no cierta connotación a estos procesos, pero no la única. Se requiere precisar con respecto a qué etapa se está comparando y contextualizar tanto las condiciones económicas, sociales y políticas como la trayectoria histórica en las que están inmersas.

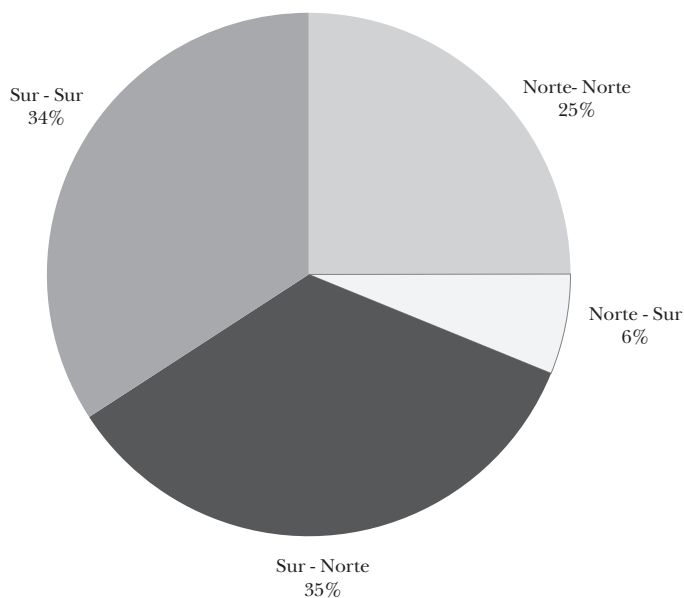
Desmitificar el conocimiento de las migraciones es urgente. En ese sentido, el Informe sobre las migraciones en el mundo 2011. Comunicar eficazmente sobre la migración, de la Organización Internacional para las Migraciones (OIM), señala que “es importante recordar que los habitantes de los países de destino suelen tener ideas falsas con respecto a la magnitud y el carácter de la migración y a las políticas que influyen en esos aspectos” [OIM, 2011: 8]. Dicho informe recupera un estudio de ocho países, que son los principales receptores de migrantes (Alemania, Canadá, España, Estados Unidos, Francia, Italia, Países Bajos y Reino Unido), que reveló que en todos ellos los encuestados tendían a sobrevalorar considerablemente el volumen de la población de migrantes: “Es común que existan percepciones erróneas sobre el volumen real de la migración en los países de destino” [OIM, 2011: 8]. En conclusión, la magnitud de los flujos migratorios a nivel global es una proporción limitada, lo que no significa menospreciar su importancia en algunos países y regiones, en sus economías, sociedades, instituciones y culturas, sino situarlos en sus justos términos.

La revisión de las estadísticas también permite considerar que los flujos migratorios no se distribuyen de forma global e indistinta en cualquier parte del planeta en función de la disminución de los costos del transporte, sino que se corresponden con sistemas migratorios con características regionales y concentración en sus tendencias más gruesas. A mayor detalle, destacan Estados Unidos (42.8 millones) y Canadá (7.2 millones), que concentran cerca de una cuarta parte de la migración mundial; otra cuarta parte la centralizan algunos países de Europa: Alemania (10.8 millones), Francia (6.7 millones), Reino Unido (6.5 millones) y España (6.4 millones); y el resto se distribuye entre Asia Central y del Sur (India, 5.4 millones), África subsahariana, Medio Oriente y Norte de África. Las que menos inmigrantes reciben son algunas regiones del Sur de Asia, América Latina y el Caribe, Asia Oriental y el Pacífico. El país que ocupa el primer lugar mundial como receptor de inmigrantes es Estados Unidos, con más de 20% del total de los flujos migratorios. En conclusión, 60% de la emigración se produce entre países pertenecientes a una misma región [Parsons *et al.*, 2007].

Otras imprecisiones en las reflexiones sobre el tema es la dimensión de los flujos hacia los países desarrollados, a los que se ha venido presentando como si fueran

prácticamente los únicos receptores de esa fuerza de trabajo, y la falta de atención a los que se desenvuelven Norte-Norte. Por el contrario, es importante insistir en que los recorridos más trascendentes que integran estos desplazamientos y que se han configurado durante tres décadas son tres: los que se realizan de los países del Sur hacia el Norte, con 34.7% del total; los que se dan Sur-Sur y significan 34.2%; y, finalmente, Norte-Norte con 25% (gráfico 1). En 2010, en el norte del planeta se encontraba casi 60% de los migrantes, 7% más de los que existían en 1990. El porcentaje más alto de migrantes en el mundo se localiza en los países de la OCDE, 55.6% (104.6 millones de personas), y de acuerdo con el índice de desarrollo humano, los países con el más alto índice reciben 63.8% de los flujos [PNUD, 2009]. Mientras, en 2010, en el Sur se encontraba un poco más de 40% del total de migrantes, 7% menos que en 1990 [ONU, 2012].

GRÁFICO 1
 NÚMERO DE MIGRANTES INTERNACIONALES POR ORIGEN Y DESTINO.
 2010 (PORCENTAJES), NORTE-NORTE, NORTE-SUR,
 SUR-NORTE Y SUR-SUR.



Fuente: Elaborada por Abraham Ramírez Cabañas con datos de Globalización e Independencia. Migración Internacional y Desarrollo. ONU, 2012, A/67/254.

Con base en las estadísticas proporcionadas por Naciones Unidas se concluye que las migraciones atribuibles a los países del Sur rondan los 119.5 millones de personas, 1.7% de la población mundial y 56% del total de los flujos migratorios. En este dato, como en algunos de los cálculos realizados por PNUD [2009], excluí a las personas que fueron contabilizadas como migrantes internacionales y que resultaron del desmantelamiento de la Unión Soviética: 28 millones de personas que se trasladaron antes de 1991 al interior de la URSS después fueron registradas como extranjeras porque vivían en un país distinto al de su nacimiento. Restar a esos “migrantes estadísticos” permite al PNUD afirmar que entre 1960 y 2010 el total mundial de migrantes internacionales como porcentaje de la población pasó de 2.7% a 2.8%, de 74.1 millones (1960) a 188 millones (2010), contabilidad de la que excluye a la ex Unión Soviética y Checoslovaquia.

Si incluimos esos 28 millones, el porcentaje de los provenientes del Sur respecto al total de migrantes se acerca a 70% según datos de Naciones Unidas. Sin embargo, la Global Bilateral Migration Database, que elabora el Banco Mundial, señala que alrededor de 80% de los migrantes proviene de países en vías de desarrollo. Tal diferencia revela las dificultades e imprecisiones de la medición de estos procesos.

Un escenario migratorio en el que no profundizaremos en este trabajo pero cuya presencia y evolución en estas tres décadas resulta importante destacar es el relativo a las migraciones internas, las cuales han tendido a disminuir en algunos países y regiones como América Latina, en la que pasaron de 5.1% en 1990 a 4% en 2000 [CEPAL, 2012]. Sin embargo, el número de migrantes internos es más de tres veces mayor que el de los que emigran a otro país y se calcula en 740 millones de personas [PNUD, 2009]. Lo anterior resulta revelador en el continente africano, en donde destacan Ghana y Sudáfrica con migraciones internas de 18 y 15%, respectivamente, y con movimientos internacionales de 3 y 2% cada uno. En América Latina países como Venezuela, Chile, Colombia, Panamá, Argentina y México, en promedio, observan tasas de movimientos internos de alrededor de 20% y la tasa de emigración va desde Venezuela, que apenas se acerca a 3%, hasta México, que ronda 10% del total de su población [PNUD, 2009].

En relación con los países de donde estos inmigrantes proceden, el primer lugar a nivel mundial lo ocupa México con 11.9 millones de personas y en riguroso orden descendente en cuanto a sus aportaciones a los flujos migratorios laborales se encuentran India (11.4 millones), China (8.3 millones), Bangladesh (5.4 millones), Pakistán y Reino Unido (4.7 millones respectivamente), y Filipinas y Turquía (4.3 millones cada uno). Rusia y Ucrania suman movimientos importantes que continúan permeados por el reordenamiento territorial, político y económico de las repúblicas que conformaban el área de influencia “socialista” tanto como destinatarios (12.3% y 5.3% respectivamente) como expulsores de migrantes (11% y 6.5% en ese orden).

En virtud de su importancia, resonancia en la economía mundial y factores que involucra, se presenta de forma rápida el caso del sistema migratorio existente entre Estados Unidos y México. En este ejemplo paradigmático no puede pasar inadvertido que el aumento de volumen, las características novedosas y las condiciones que la migración laboral asumió en este periodo no son procesos del todo inéditos o inesperados. Se sostienen en una dinámica de larga trayectoria histórica, de tal manera

que muchas de sus expresiones contemporáneas confirman tendencias, así como en la presencia de otras que son novedosas.

En esa centenaria trayectoria juegan un papel destacado desde las agresivas políticas de deportación a las que se retorna de modo periódico hasta los Convenios Bracero con los que se propuso organizarlo y que puso de relieve que, a la par de lo formalizado, los flujos se acompañaron de la presencia de los indocumentados, los cuales “se estiman en 5 millones el número total de personas contratadas mediante este programa, y en un número igual el flujo de migración indocumentada que lo acompañó” [Durand y Massey, 2003: 58]. Diversos estudios corroboran que se trató de un proceso caracterizado por su alta tasa de retorno, fundamentalmente dirigida al sector agrícola, con elevada concentración territorial en destino y origen, predominio del flujo masculino y escasa calificación.

La tendencia a su acelerado crecimiento se observa desde 1980, cuando casi se triplicó (2.1 millones), y en 1990 ya ascendía a 4.6 millones. Durante la década de los noventa vuelve a duplicarse y alcanza los 9.3 millones; en el periodo 2000-2010 ya no se conserva la misma tasa de crecimiento, pero llega a los 11.6 millones, de los que la mitad la constituyen indocumentados. De representar cerca de 3% pasó a 30% del total de inmigrantes en Estados Unidos. Con ello se dio un vuelco en el origen nacional de los inmigrantes en Estados Unidos; los mexicanos desplazaron a los que procedían de Alemania, de donde había provenido la mayoría de inmigrantes y que en el periodo 1941-1960 representaban cerca de 20% del total (Anuario Estadístico del SIN, 1986). El proceso que arranca en los años ochenta y adquiere un fuerte impulso en los noventa ha marcado un hito en la historia económica, política y social de ambos países. Además de este crecimiento, debemos observar su diversificación laboral y espacial, demanda de trabajo femenino, flujos por reunificación familiar, menor circularidad y mayor número de indocumentados.

Tales características no son exclusivas del flujo entre México-Estados Unidos, sino que también se localizan en otros destacados sistemas migratorios. Un rasgo que sí se ha presentado especialmente en la migración de mexicanos es su escaso nivel de escolaridad: sólo 6% de mexicanos tiene formación profesional o de posgrado. La información disponible revela que de forma lenta, pero constante, el nivel de escolaridad de los mexicanos radicados en Estados Unidos se ha incrementado.

A partir de los anteriores referentes cabe cuestionarse las condiciones y características en las que estas migraciones laborales se han desenvuelto. Destacan las condiciones de precariedad laboral como una estrategia que utilizan no sólo las grandes empresas transnacionales para reducir el costo de la mano de obra, con la finalidad de contrarrestar la tendencia a la caída de sus tasas de ganancia que experimentaron en los años sesenta y setenta, sino como un proceso que durante tres décadas se viene extendiendo al conjunto de la actividad económica. Cuando tratamos el tema de la precariedad laboral referido al trabajo que los migrantes realizan se agregan diversas variables que permiten a los dueños del capital explotar su trabajo mediante una precarización todavía más aguda que aquella de la que son objeto los nativos. Esas condiciones se observan en sus niveles salariales, jornadas y peligrosidad en el trabajo.

Ciertos segmentos del mercado laboral que requieren trabajadores de baja calificación han sido retroalimentados por “extranjeros” que además de cumplir ese

requisito son en extremo vulnerables por el desconocimiento de la cultura, las instituciones y el idioma. Por el tipo de labores que realizan esas carencias no son un obstáculo para los empleadores y, por el contrario, se les convierte en “ilegales” e incluso criminales, lo cual también resulta benéfico para los patrones; en la medida que ingresan sin la documentación requerida por el país receptor, se encuentran en una posición de total indefensión frente a ellos. Una falta administrativa se convierte en una acción criminal. Las políticas restrictivas a la libre movilidad de los inmigrantes en esta etapa de la globalización, con la práctica desaparición de convenios bilaterales que regulen los flujos, han operado en detrimento de sus condiciones de trabajo y de vida.

A la indefensión en que se encuentran por ser “extranjeros” e indocumentados se agrega que los gobernantes de sus países, además de no instrumentar políticas económicas que generen las condiciones de crecimiento y desarrollo para que sus nacionales no tengan que optar por la inmigración, sostienen una postura que “acepta” incondicionalmente las políticas antimigratorias, lo que pone en evidencia las relaciones de dependencia y *complementariedad-subordinada* que mantienen con los países industrializados.

Pese a que históricamente se han diferenciado los sectores de la economía que requieren inmigrantes y redimensionado su presencia en algunos de ellos, en esta etapa del capitalismo globalizador han tenido en común que sus necesidades son de trabajadores altamente flexibles, con ambientes laborales y trabajos que se reconocen como “3d”: *dirty* (sucios), *dangerous* (peligrosos) y *difficult* (difíciles), los cuales son propios de todas las realidades a las que se incorporan los migrantes laborales con calificación mínima; en Japón, los trabajos que ocupan se conocen como “3k”: *kitsui*, *kitani* y *kiken* (difíciles, sucios y peligrosos). Aunque lo anterior no significa desconocer que en estos empleos se devengan salarios que son superiores a los obtenidos en las sociedades de origen por igual trabajo, tampoco debemos perder de vista que los salarios más altos tienen como contraparte costos de vida superiores y que son los más bajos en las escalas salariales, lo cual convierte estos empleos en precarios respecto a esa realidad.

Las sociedades de destino se encuentran muy lejos de ser paraísos; así, los inmigrantes se incorporan a mundos con fuertes contradicciones en los mercados laborales, con importantes desigualdades sociales y niveles de pobreza, déficits en vivienda, salud y transportes, además de enormes problemáticas sociales en cuanto a desintegración social, drogadicción y resquebrajamiento en sus democracias, que convierten el sueño en una pesadilla.

En términos generales puede afirmarse que los trabajos en los cuales se da la mayor concentración se localizan en los sectores agrícola, de la construcción y de servicios (salud, cuidado de personas de la tercera edad y de niños, hoteles y restaurantes). La concentración de los inmigrantes en algunos sectores económicos de los países receptores ha estado en función de las condiciones, necesidades y prioridades de sus procesos de crecimiento. No obstante, como tendencia general puede observarse que la reducción de la presencia de trabajadores extranjeros en la agricultura ha estado directamente vinculada con la disminución de empleos en este sector, pero se mantienen como una proporción significativa en el total.

Los cambios ocurridos en los empleos que los inmigrantes ocupan en la globalización apuntan a la tendencia que desde los años sesenta ya se observa en Europa y Estados Unidos: la disminución de su presencia en el sector agrícola y su sobre-representación en la construcción y los servicios. De las trabajadoras extranjeras en Francia a finales de los años sesenta, 30% se encontraba en el servicio doméstico, 14.7% prestaba servicios personales y 11.3% se dedicaba al comercio. En Suiza, tres cuartas partes de las mujeres inmigrantes trabajaban en: hoteles y restaurantes (19.8%), ropa (15.8%), servicio doméstico (10.8%), ingeniería (9.5%), textiles (9.3%) y comercio (8.9%). Entre 1946 y 1951, en Gran Bretaña, más de la mitad de los inmigrantes que obtuvieron permisos de trabajo se empleó en el servicio doméstico y sólo 14% fue a trabajar en la industria o el comercio [Castles y Kosack, 1973].

Para 2007, en Grecia y España cerca de la mitad de los inmigrantes estaba incorporada en sectores tan vulnerables como el de la construcción, la venta al por mayor, la hotelería y la industria restaurantera. Los inmigrantes tienden a realizar más trabajos temporales que los nativos; en algunos países europeos, su proporción en ese tipo de empleo excede la de los nativos en 50%. En España más de la mitad de los inmigrantes (cerca de 56%) sólo tiene empleos temporales, en comparación con 31% de los nativos. “Un estudio realizado en Suecia mostró que durante la crisis de principios de la década de 1990, aun cuando se tomaban en cuenta otros factores como la antigüedad y el sector laboral, los inmigrantes no europeos tenían dos veces más probabilidades de ser despedidos que los nativos” [Keeley, 2012: 87].

En el estudio realizado por Maritza Caicedo en 2010, al analizar la *Current Population Survey* de 2008 se encontró que la mayor parte de los mexicanos de reciente arribo (en esta encuesta no hay distinción entre documentados o indocumentados, ya que se parte de que la mayoría de los inmigrantes es indocumentada) se emplea, en primer lugar, como obreros de la industria de construcción y mantenimiento, concentrando 51.5%. En segundo lugar se agrupan en actividades de servicios relacionadas con protección, apoyo al cuidado de la salud, preparación de alimentos, limpieza y mantenimiento de edificios, jardines y cuidados personales; ahí se concentra 30.6% de los inmigrantes con menos de 10 años en la Unión Americana. Para 2006, los trabajadores mexicanos de reciente arribo en Estados Unidos, es decir con menos de 10 años de haber inmigrado, recibían una media salarial de 11 dólares la hora, contra 21.5 dólares para los trabajadores nativos; es decir, los mexicanos recibían la mitad del salario que cobraban los trabajadores estadounidenses [Giorguli y Gaspar, 2008: 56].

En cuanto a la emigración de mexicanos, la mayoría realiza trabajos poco calificados, condición que no les es exclusiva. Se calcula que 65% de los inmigrantes latinoamericanos y caribeños se emplea en puestos de baja calificación laboral: trabajadores manuales no calificados y jornaleros agrícolas, proporción que se reduce a menos de 14% en el caso de los estadounidenses. Sólo 19% de los latinoamericanos se coloca en ocupaciones de alta calificación: profesionales, directivos, gerentes, técnicos y administrativos de venta; entre la población nativa esta cifra es de 35% [CEPAL, 2006].

El incremento de la migración indocumentada es una de las expresiones más destacadas en esta época pese a que desde la posguerra ya se empezó a observar esta tendencia, como resultado de la falta de regulación y del endurecimiento de las

políticas migratorias, acompañados de los requerimientos de los mercados laborales que difícilmente pueden encaminarse al equilibrio en el plano nacional y menos aún en el internacional. En estas tres décadas, la circulación del capital y las mercancías conocieron un impulso muy por encima de aquellas. Para avanzar en esa dirección no sólo se procedió de facto, sino que se construyó todo un andamiaje institucional que protege esa movilidad.

Por el contrario, en cuanto al trabajo, los controles han observado una tendencia a su endurecimiento. En diversos trabajos he insistido [Roldán, 2011] en que esta paradoja liberal no parece tener un significado metafísico existencial, tal como lo enunciaron Unamuno o Kierkegaard, en la que la mencionada paradoja es producto de la peculiar condición de la naturaleza humana, que es incapaz de aprehender y prever, por la razón lógicamente estructurada, todos los acontecimientos y que es obligada a decidir ante ciertas situaciones aparentemente absurdas en las cuales pone en juego su propio ser; por otro lado, tampoco parece reflejar una simple contradicción en el discurso lógico, como la famosa paradoja del mentiroso de Epiménides, el cretense.

En realidad esta incongruencia es resultado de que los principios del liberalismo son una expresión de las fuerzas económicas, políticas y sociales que han estado en juego desde sus orígenes hasta la actualidad; de ahí sus ambivalencias, oscuridades y presentación no aséptica. El liberalismo económico ha enfrentado históricamente la contradicción de cómo respaldar la libre circulación del capital y las mercancías, y negar, limitar o acotar, de modo indistinto, la del trabajo calificado o escasamente capacitado a condiciones particulares de control y sometimiento, ya sea mediante proyectos de integración, tratados de libre comercio, blindaje de fronteras, políticas migratorias y acciones sociales de índole xenófoba y racista.

Esa contradicción se redimensionó ante los requerimientos que tomaron impulso en los años ochenta, desde ciertas regiones y países, por acceder a trabajadores inmigrantes. Ante las persistentes negativas de liberalizar las fronteras, gestionar eficazmente las migraciones con respeto a los derechos laborales, sociales y políticos de los migrantes, y promover políticas que atendieran sus causas estructurales, la movilidad se realizó en condiciones muy negativas, lo cual dio lugar a modificaciones en las condiciones y características de la migración. Es en esos contextos que los flujos indocumentados aumentaron y la migración de retorno disminuyó. Esta última era una de las normas que había estado presente, como tendencia sobresaliente, en etapas previas.

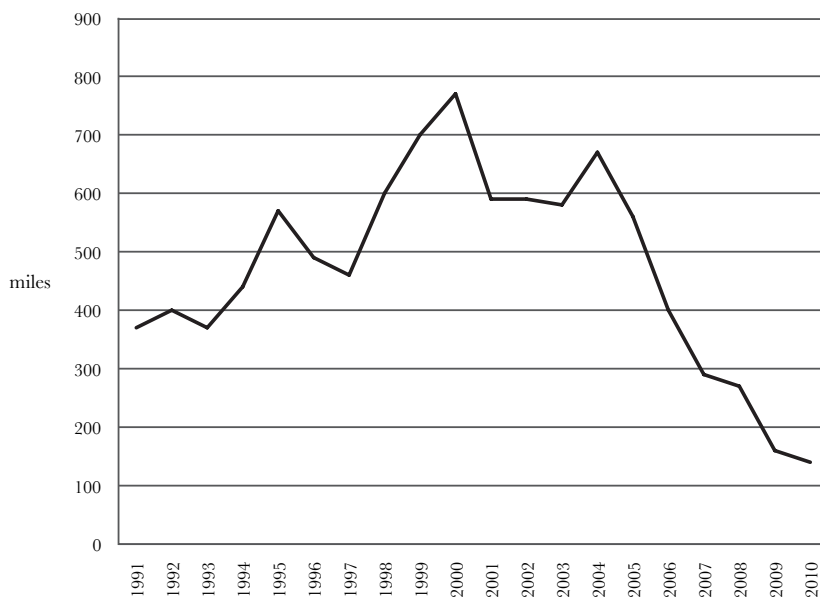
La crisis y las migraciones laborales internacionales, 2008...

Pese a las deficiencias metodológicas y las dificultades para medir los flujos migratorios laborales, en fechas recientes, que van de los cinco a los siete años, se han documentado situaciones que revelan condiciones particulares en sus dinámicas. En cuanto a la inmigración temporal, en Canadá y Estados Unidos se ha registrado una caída de 12%, que en el resto del continente fue de 9%. El declive es más general ya que también representó “la continuación de una disminución casi constante de las tasas de crecimiento de la inmigración en América Latina y el Caribe con respecto a las tasas observadas en 2007, que ya se basaban en niveles bajos de inmigración” [OEA, 2012: 3]. La migración de latinoamericanos (Ecuador, Colombia y el Cono Sur)

hacia España se redujo casi 36% entre 2005 y 2010; los emigrantes de Brasil, de origen japonés, hacia Japón disminuyeron casi 60%.

El crecimiento constante que la migración de mexicanos hacia Estados Unidos había observado durante tres décadas cambió: entre 2008 y 2010 se estancó en alrededor de los 11.9 millones y para 2011 decreció a 11.6 millones. En lo referente a la migración indocumentada hacia Estados Unidos se estima una disminución de 683 mil en 2007 a 235 mil en 2010 [BBVA Research y CONAPO, 2013]. Entre 2005 y 2010 se observó una disminución en cuanto al flujo de mexicanos hacia Estados Unidos de más de 50% respecto al que se dio entre 1995 y 2000 (gráfico 2). La migración documentada de mexicanos (2007-2011), tuvo un aumento de apenas 200 mil inmigrantes [Passel y Cohn, 2012]. En la edición de junio de 2011 de *Situación Migración México* (www.bbva.com) se señala que desde 2007 el número de migrantes mexicanos en Estados Unidos ya permanecía constante.

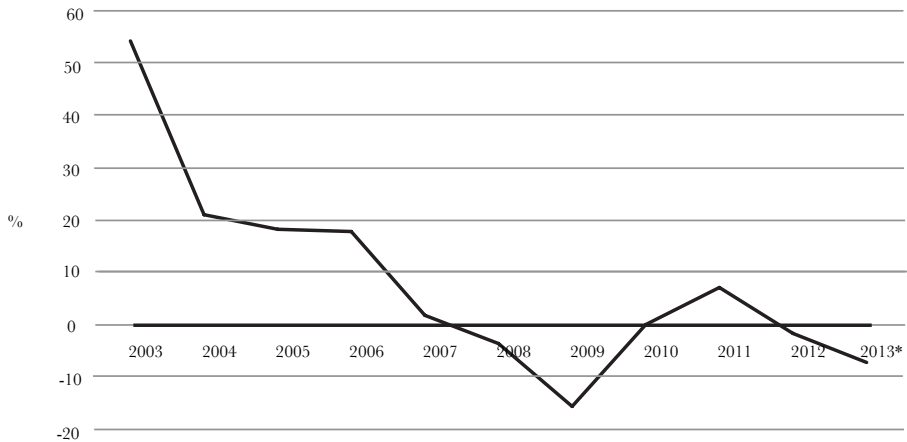
GRÁFICO 2
INMIGRACIÓN ANUAL A ESTADOS UNIDOS, 1991-2010.
(miles)



Fuente: Pew Hispanic Center. Net Migration From Mexico Falls to Zero-and Perhaps Less. 2012.

Estas fuentes concluyen que la migración neta de México ha caído a cero ya que la migración entre 2005 y 2010 fue de 1.4 millones, mientras que la cantidad de mexicanos y sus hijos que han regresado a México en el mismo periodo es del mismo monto. En conclusión, “la información reciente con que se cuenta tanto en México como en Estados Unidos nos dice que se ha reducido la magnitud del flujo de mexicanos que año con año ingresan o se van a Estados Unidos, y que el número de mexicanos radicados en ese país se ha mantenido prácticamente constante a partir de 2007” [Gaspar, 2012]. Las condiciones en las que la migración ha evolucionado ante la crisis también se reflejan en el comportamiento de las remesas, las cuales tampoco han tenido un desplome pero sí tanto una desaceleración como un retroceso significativo (gráfico 3).

GRÁFICO 3
REMESAS EN MÉXICO. 2003-2013
(porcentajes)



* El dato de 2013 es una comparación del crecimiento de las remesas de enero-febrero de 2012 con enero-febrero de 2013.

Fuente: Elaborada por Abraham Ramírez Cabañas con estadísticas del Banco de México.

El incremento acelerado del flujo migratorio hacia España también fue impactado por la crisis. Entre 2005 y 2007 el número de inmigrantes había crecido 46.3 puntos, mientras que para 2008-2001 sólo lo hizo en 7.1 puntos. “Con la crisis, se ha detenido la dinámica migratoria, basada en importantes llegadas anuales de migrantes, que caracterizó los primeros años del siglo: el saldo neto de migrantes extranjeros superó los 400 mil anuales en 2002 y 2003, sumó más de 600 mil personas entre 2004 y 2006, y superó las 700 mil en 2007. A partir de entonces se produjo una reducción del saldo positivo: en 2008 se volvió a niveles anteriores a 2004 y en 2009 las entradas netas no llegaron a 200 mil personas y en 2010 se situaron en torno a las 100 mil, cifra que se ha incrementado ligeramente en 2011. En definitiva, el saldo migratorio global se redujo de 700 mil a 100 mil personas entre 2007 y 2010, pero en 2011 se ha detenido su caída. Esta tendencia obedece mucho más a una disminución en las entradas que a un incremento en las salidas” [Colectivo Ioé, 2012].

Lo anterior revela que las migraciones no han sido inmunes a la profunda crisis que exhibe la economía mundial a partir del año 2008 y que a la fecha no ha logrado superarse. En cuanto a esta crisis, también ha dado lugar a diversas interpretaciones sobre sus causas, niveles de expresión, trayectoria y posibles acciones para enfrentarla. Aunque todos ellos son temas de gran relevancia, en este trabajo no son objeto de reflexión, salvo señalar la consideración de que si bien una de sus expresiones más relevantes han sido sus manifestaciones financieras, sus causas están relacionadas con las características que el modelo de acumulación asumió a partir de los años setenta. Además debe destacarse que la recesión y desaceleración del crecimiento económico han tenido un grave impacto económico y social en el empleo; su destrucción no se ha detenido y se ha incentivado, particularmente en algunos países europeos, como consecuencia de las políticas económicas que se han implementado para enfrentarla.

Los montos en las disminuciones de los flujos y el incremento de los retornos, en el periodo en que la crisis económica a nivel mundial tiene sus más graves expresiones, han dado lugar a que en algunos análisis se considere que esto corrobora que el detonante de las migraciones son las condiciones de atraso y vulnerabilidad de las economías de los países expulsores. De manera que se afirma que: “Podría ser que la emigración está determinada más por las condiciones en los países de origen que en los países de destino” [OEA, 2012: ix].

Paso a rescatar los elementos principales del flujo entre México y Estados Unidos porque pueden resultar representativos de los procesos en otros sistemas migratorios. En julio de 2011, desde diversos foros se empezó a llamar la atención sobre el hecho de que la vitalidad de este mercado laboral internacional se ha visto menguada en los últimos cinco años y que todo parece indicar que transita por una reconfiguración en sus expresiones más significativas. Douglas Massey, director del Mexican Migration Project de la Universidad de Princeton, señalaba que: “Nadie quiere oírlo pero el flujo [de indocumentados mexicanos] se ha detenido. Por primera vez en 60 años el saldo neto migratorio se ha ido a cero e incluso podría ser ligeramente negativo” (*The New York Times*, 5 de julio). Cabe destacar que las informaciones presentadas por Jeffrey Passel, del Pew Hispanic Center, por Douglas Massey, del Mexican Migration Project, y la del Observatorio Económico de BBVA no

se contradice con la proporcionada por el Consejo Nacional de Población (Conapo), que en su Cuestionario ampliado del censo de 2010 sobre migración y remesas también señala el retorno de más de 1 millón de mexicanos que hace cinco años vivían en Estados Unidos, así como la reducción del número de viviendas que reportaban tener migrantes en el quinquenio anterior.

En este acercamiento a la información que destaca la disminución del flujo migratorio México-Estados Unidos es importante señalar que hasta la fecha existen dos interpretaciones que intentan explicarlo. Una primera sugiere que dicha disminución es resultado de la consolidación democrática en México, junto con un crecimiento económico modesto pero sostenido durante los últimos 15 años [Massey, 2011]; a ella se han sumado personajes del mundo político como Jorge Castañeda y el mismo ex presidente de la República, Felipe Calderón, quien también afirmó que la tasa neta de migración es cero porque México está mejor, hay más empleo, mejores servicios de salud y mejores oportunidades. La segunda interpretación coloca en el primer plano de análisis las condiciones de recesión y crisis económica y el recrudecimiento de acciones antimigratorias sobre todo hacia los latinos, entre los que ocupan un lugar destacado los mexicanos.

La primera afirmación tiene como sustento la teoría de la causalidad acumulada que considera que en virtud de que en ningún caso los procesos de causalidad acumulativa pueden continuar *ad infinitum*, “la experiencia migratoria puede llegar a hacerse muy difusa, aun entre las comunidades de alta tradición migratoria, por lo que los observadores han identificado la emergencia histórica de una ‘curva migratoria’” según Sune Ackerman [1976]. Esta curva se inicia en niveles bajos y llega a un punto muy elevado antes de volver a declinar, generando lo que Philip Martín y Edward Taylor [1996] han llamado una “joroba migratoria” (*migratory hump*) [Durand y Massey, 2003: 38].

Este supuesto mantiene una estrecha conexión con la sugerencia analítica que sostiene que a pesar de que existen otros factores importantes que impulsan los flujos, el detonante o catalizador de la migración laboral se localiza en las condiciones de atraso y debilidad de los mercados laborales de los países expulsores. Este es el tercer aspecto que surge en el análisis y que tiene relación con la teoría de la “joroba migratoria”. Si el determinante impulsor de la migración son las condiciones de los países atrasados, los supuestos básicos son: a) comercio y migración son complementarios en el corto plazo, b) ambos son sustitutos en el largo plazo y c) la duración y amplitud de la joroba migratoria son relativamente pequeñas, de alrededor de quince años.

La hipótesis se apoya en el argumento de que las transformaciones a las que da lugar la apertura comercial contribuyen a incrementar la migración por diversas razones, como: a) que por un lado ofrece mejores condiciones a ciertos trabajadores, lo cual les permite acumular nuevos recursos para poder emigrar; b) porque las reformas dan lugar a un desempleo en los sectores menos competitivos ante la apertura; c) la integración comercial genera y desarrolla un sólido sistema de transporte y comunicación entre ellos, que reduce los costos de desplazamiento e incrementa el beneficio neto de la migración; d) la integración se acompaña de algunos convenios o procesos de reclutamiento de trabajadores; y e) cuando el flujo migratorio ya está

en marcha y en pleno funcionamiento, la articulación de complejas redes sociales y familiares se encarga de mantener el ímpetu de ese flujo migratorio.

Este análisis sobre el impacto del libre comercio se corresponde, en uno de sus aspectos, con la propuesta de la causalidad acumulada que sostiene que una vez puesta en marcha la migración internacional y alcanzado un umbral crítico, una serie de mecanismos estructurales mantiene su ímpetu, entre los cuales destaca la operación de complejas redes sociales y familiares. De igual manera, la propuesta teórica de la “joroba migratoria” señala que esta tenderá a prevalecer en función de tres factores: a) si las redes promueven migraciones futuras, b) cuando hay oportunidades laborales en otros países y c) por los ajustes económicos que acompañan el proceso de liberalización. La hipótesis de la joroba migratoria se consideraba consistente en virtud de la experiencia observada en el proceso de integración europeo (UE), en el que se logró disminuir la migración española, italiana y portuguesa en ese mercado laboral a partir de su integración a la UE. Esta perspectiva descansa en la consideración de que el desarrollo es resultado de que los procesos de integración conducen a la convergencia. El instrumento básico utilizado en este procedimiento que permitirá cerrar la brecha entre los países desarrollados y los atrasados tiene como eje central las inversiones que fluyen hacia los países expulsores de trabajadores migrantes. En este contexto es que:

el movimiento ascendente del ciclo migratorio usualmente coincide con la industrialización y con un incremento en los salarios reales en el país de origen porque las fuerzas demográficas, la industrialización y el stock creciente de anteriores migrantes generan un incremento en la tasa de emigración [...] como estas fuerzas se debilitan (históricamente), la brecha entre los salarios del país de origen y el país de destino comienzan a decrecer y la emigración se desacelera [Timoth Hatton y Jeffrey W., citado por Durand y Massey, 2003: 38].

De acuerdo con esta sugerencia analítica, el flujo migratorio de mexicanos se encuentra en ese momento histórico: la emigración se desacelera porque las condiciones del país expulsor han tenido una mejoría, aunque modesta.

El análisis heterodoxo sugiere que la disminución del flujo migratorio de los últimos años se explica por la profunda crisis económica que ha afectado las economías de los países receptores, en particular la estadounidense. Este proceso no es del todo novedoso, ya que desde inicios del siglo XX, cuando la migración de mexicanos hacia la economía estadounidense mantenía un crecimiento lento pero constante, se contuvo y retrocedió ante la recesión de 1929, cuando se le impusieron fuertes limitaciones, acompañadas tanto de acciones públicas para limitarlo como de programas de repatriación masivas y forzadas, que significaron su disminución en más de 40 por ciento.

Durante la década de los ochenta, la aprobación de la Ley IRCA (1986) que significó la regularización de más de dos millones de mexicanos se complementó entre 1987 y 1993 con el endurecimiento frente a la continuidad del fenómeno, para lo cual la policía fronteriza contó con la anuencia para controlar a toda costa el flujo. De ahí que se observó un incremento en el número de denuncias por golpes con

brutalidad que provocaron lesiones irreversibles, negativas de atención médica, atropellamientos con vehículos oficiales, acorralamiento y encajonamiento en barrancos y ríos, golpes con linternas, macanas, puntapiés o contra la carrocería de las patrullas fronterizas, tortura con el aire acondicionado en tiempos de frío, agresiones sexuales, esposamientos con lujo de violencia, sometimiento a revisiones degradantes, insultos y, en no pocos casos, inmigrantes que perdieron la vida a manos de la policía fronteriza; estos acontecimientos fueron ampliamente documentados en el primer (1991) y segundo (1996) informes de la Comisión Nacional de Derechos Humanos de México.

A partir de septiembre de 1993, con la Operación Bloqueo y meses después con los llamados planes Portero o Guardián, Salvaguarda y Río Grande, se estableció el objetivo de recuperar el control de las rutas principales de acceso a territorio estadounidense, cerrando y obstaculizando los caminos más utilizados por los migrantes para hacer tan difícil y costosa la entrada a ese país que se lograra eliminar la entrada de indocumentados, lo que disminuyó, pero no eliminó, la acción directa de las diversas fuerzas policíacas. Todo parece indicar que en momentos de crecimiento económico, el endurecimiento de las políticas migratorias no se propone disminuir radicalmente la migración, sino regular la relación entre demanda y oferta de mano de obra mexicana.

Si a finales del siglo XVIII la inmigración de alemanes provocó grandes temores por la posible *germanización* de la sociedad frente a lo inglés [Martin, 2007], para el último tercio del siglo XX y los años transcurridos del XXI, con las crisis económicas de 1991 y 2001, una vez más en la historia de Estados Unidos el tema de la inmigración pasó a ocupar un lugar destacado en el debate nacional, ahora frente a la *ola café*. En esta controversia ocupa un sitio sobresaliente la opinión de que la inmigración, en particular la mexicana y la de origen latino, es un fenómeno adverso al desarrollo porque desestabiliza el mercado laboral en virtud de que desplaza la mano de obra estadounidense con escaso nivel de calificación y mantiene la tendencia a la baja de sus salarios, además de atribuirles otro conjunto de situaciones socioeconómicas, como el resurgimiento de enfermedades ya erradicadas, el recrudecimiento de la delincuencia, el deterioro de los servicios sociales y la degradación ambiental. Ya mencionamos en párrafos anteriores algunas de las condiciones en las que se ha desenvuelto el flujo migratorio en el presente siglo, sólo resta agregar que después del 11 de septiembre de 2001 la inmigración fue vinculada con la seguridad nacional.

En conclusión, la irrupción de una crisis que ha sido catalogada con el nivel de profundidad que tuvo el crack del 29 y las dificultades para recuperar el crecimiento durante los últimos cinco años han tenido un impacto directo en los montos del flujo, por sus expresiones en altas tasas de desempleo, que ha afectado sobre todo a los mexicanos que laboran en sectores económicos especialmente afectados por la crisis, como el de la construcción. La confirmación de la tendencia a la disminución del flujo no significa su desaparición, sino su restructuración a partir de las condiciones que la recuperación de la economía y la sociedad estadounidenses adquiera. Por el contrario, el hecho de que pese a la profunda crisis económica los retornos no se han producido en gran escala es una expresión de la ruptura previa de la circularidad migratoria, la perspectiva de una pronta mejora de la economía estadounidense y la información de la debilidad de las condiciones de los mercados laborales en México.

Por otro lado, desde esta perspectiva analítica, la economía mexicana, el empleo y los salarios se encuentran lejos de haber construido las condiciones para una disminución del flujo migratorio. Baste recordar que tan sólo los resultados de estos últimos seis años representaron un fracaso indiscutible del “gobierno del empleo”. Con gran estruendo se festejaba que en el sexenio se generaron cerca de 2.5 millones de empleos y que por primera vez en la historia del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) se superaron los 16 millones de trabajadores afiliados. Todas estas cifras hacen caso omiso, obviamente no por ignorancia, de que la deuda con la sociedad mexicana aumentó en este sexenio en 4.7 millones de empleos y que, así como creció en 19% el número de afiliados al IMSS, con 2.6 millones de personas en seis años, también aumentó su número de eventuales, los cuales pasaron de 11 a 14%, y que la población económicamente activa (PEA) se incrementó en 16% al pasar de 44 a 51 millones en este periodo. En conclusión, en el sexenio que terminó apenas se generó una tercera parte de los empleos que el incremento de la PEA requería, por lo que poco, o más bien nada, se tendría que festejar. En cuanto a los salarios, en la escala nacional, en el tercer trimestre de 2011, 13% de los trabajadores ocupados recibía hasta un salario mínimo, 22.7% hasta dos, 21.1% hasta tres, 15.9% de tres a cinco y sólo 8.5% más de cinco. De tal manera que los ingresos de 56.8% de los ocupados eran como máximo de tres salarios mínimos, lo cual en mucho puede responder a la presencia alarmante del empleo informal, el cual presentaba valores de 59.3% en el primer trimestre de 2005 y para el tercer trimestre de 2012 ya registraba 60.1% [INEGI, 2012].

El debate que ha sugerido la posible disminución de los flujos migratorios toca un tema muy sensible y trascendente para la economía y la sociedad mexicanas porque tiene relación con la necesaria evaluación de las políticas económicas implementadas en los últimos años no sólo para lograr la disminución del número de mexicanos que se desplaza a Estados Unidos sino para atender las ingentes necesidades de la mayoría de los mexicanos.

En este esquema no puede pasar inadvertido el rumbo de las políticas de deportaciones instrumentadas desde la administración del presidente Obama, en la que se expulsaron alrededor de 400 mil extranjeros cada año; cifra que en 2010 fue más alta pues se detuvo a 517 mil extranjeros, de los que 83% lo constituían mexicanos. Estas acciones han sido implementadas por el Departamento de Seguridad Interior (DHS) a través del Immigration and Customs Enforcement (ICE) y el Customs and Borders Protection (CBP). Uno de los programas más recientes de deportación es el Secure Communities, que fue adoptado en marzo de 2008 durante la administración de Bush, y se instrumentó en 14 jurisdicciones. En la administración de Obama el programa pasó a operar en 44 estados y en más de mil jurisdicciones. Se proyecta que el programa estará operando en todo el país para 2013 (COPPAN 2050 AC, 2011). Estos procedimientos han sido fuertemente criticados por los inmigrantes y los defensores de derechos humanos porque no sólo se aplican a los inmigrantes delincuentes, sino a cualquier inmigrante detenido, y predominan acciones de violaciones a derechos humanos hacia la población de origen latino.

Las deportaciones no son acciones aisladas, ya que la negativa a realizar un examen detenido del sistema legal migratorio de Estados Unidos ha propiciado legis-

laciones como las de Alabama (HB 56), que es la más antiinmigrante y xenófoba, y la de Arizona (SB 1070), la cual fue pionera en esta etapa y ha sido replicada en los estados de Georgia (HB 87), Florida (SB 2040) e Indiana (SB 590), en la búsqueda de restringir la inmigración, sobre todo la de mexicanos, y afectar sus más elementales derechos. En la misma dirección se encuentran Carolina del Sur, Pensilvania, Michigan, Wisconsin, Oklahoma y Tennessee. Tan sólo en el primer semestre de 2011 se presentaron más de 1,500 iniciativas estatales, de las cuales se aprobaron más de 200 nuevas leyes sobre migración [COPPAN, 2011]. La proliferación no se ha detenido pese a que desde el gobierno de Obama han sido demandadas estas legislaciones con el argumento de que la cuestión migratoria es un asunto federal que no puede ser regulado por cada estado. Además del debate legal y al margen de la total aplicación o no de estas legislaciones, cabe destacar que se han acompañado de un fuerte impacto social, exacerbando el clima antimigrante en particular hacia los mexicanos, ya que uno de cada tres migrantes en Estados Unidos tiene ese origen.

El incremento de políticas antimigratorias y de mayor control también se ha agudizado a nivel global. Es el caso de las enmiendas realizadas en Canadá a las leyes sobre inmigración en 2010, que incluyen restricciones a programas laborales para extranjeros y medidas para aumentar los niveles de inmigración de trabajadores altamente calificados. En el caso de la Unión Europea se ha planteado la “Estrategia de seguridad interior de la UE en acción (2010-2014), Programa de Estocolmo”, a partir de la cual Frontex incrementó su presupuesto de 6 millones de euros en 2005 a 83 millones de euros en 2010, además de impulsar la “tarjeta azul” con el objetivo de competir por la inmigración de trabajadores calificados. En los planos nacionales de Europa también se han elaborado reglamentos más estrictos: reducción de cupos de divisas, sistemas de puntajes y limitaciones para adquisición de ciudadanía. Suiza redujo a la mitad el cupo de trabajadores extranjeros; Dinamarca implementa reglamentos que dificultan la reunificación familiar y los matrimonios; en Italia y España se promueven acuerdos para reducir la inmigración indocumentada y promover las deportaciones. Francia, además de promover las deportaciones de gitanos rumanos y nacionales de Bulgaria, estableció en su Código de Ingresos y Residencia de Extranjeros y Derecho de Asilo que una persona originaria de otro país descubierta sin documentación será sancionada con un año de prisión y deberá pagar 3,750 euros; durante 2011 fueron expulsadas alrededor de 33 mil personas sin documentos y se preveían 28 mil. Estos elementos parecen indicar que están procesándose nuevos momentos en la configuración de los procesos migratorios y los mercados laborales.

Bibliografía

- Alonso, José Antonio [2011]. Migración internacional y desarrollo: una revisión a la luz de la crisis, Economic & Social Affairs, CDP Background Paper No. 11 ST/ESA/2011/CDP/CAP/11.
- Aragonés C., Ana María y Uberto Salgado [2010]. “¿Nuevo patrón migratorio ante la crisis?”. En Carlos Mallorquín Suzarte (coord.). *¿Un nuevo ogro filantrópico o el retorno del estado de Bienestar?* México: BUAP. ISBN 978-607-487-114-2.

- BBVA Research y CONAPO [2013]. *Anuario de migración y remesas. México, 2013*. ISBN 978-607-95345-4-7.
- Becker, Gary [1983]. “Inversión en capital humano e ingresos”. En Luis Toharia (comp.). *El mercado de trabajo: teorías y aplicaciones* Madrid: Alianza Editorial.
- Blanco, Cristina [2000]. *Las migraciones contemporáneas*. España: Alianza Editorial.
- Castles, S. y Godula Kosack [1973]. *Los trabajadores inmigrantes y la estructura de clases en la Europa Occidental*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Castles, S. y Mark Miller [2004]. *La era de la migración. Movimientos internacionales de población en el mundo moderno*. México: Fundación Colosio, Universidad Autónoma de Zacatecas, Instituto Nacional de Migración, H. Cámara de Diputados, LIX Legislatura, Porrúa.
- CEPAL [2006]. *Migración internacional, derechos humanos y desarrollo*. Santiago de Chile: ONU.
- Colectivo Ioé [2012]. *Impactos de la crisis sobre la población inmigrante. Encauzar la migración para beneficios de todos*. Elaborado por el Colectivo Ioé para la Organización Internacional para las Migraciones (representación en España).
- COPPAN 2050 AC [2011]. “El nuevo rumbo en la política de deportaciones en Estados Unidos,” *Análisis Internacional*, diciembre.
- Cornelius, Wayne y Marc Rosenblum [2004]. “Immigration and Politics”. Working Paper, 105. Center for Comparative Immigration Studies, University of California, San Diego.
- Departamento del Trabajo de Estados Unidos [1981]. Antecedentes de los programas de trabajo extranjeros temporales en Estados Unidos, mimeo.
- Durand, Jorge y Douglas Massey [2003]. *Clandestinos. Migración México-Estados Unidos en los albores del siglo XXI*. México: Universidad Autónoma de Zacatecas y Miguel Ángel Porrúa.
- Gaspar Olvera, Selene [2012]. “Migración México-Estados Unidos en Cifras (1990-2011)”, en *Revista Migración y Desarrollo*, Vol. 10, Núm. 18, 2012, 101-138.
- Giorguli, Silvia y Selene Gaspar [2008]. *La migración mexicana y el mercado de trabajo estadounidense. Tendencias, perspectivas y ¿oportunidades?* México: Consejo Nacional de Población (Conapo), Secretaría de Gobernación.
- Global Commission on International Migration (GCIM) [2005]. Las migraciones en un mundo interdependiente: nuevas orientaciones para actual. Informe de la Comisión Mundial sobre las Migraciones Internacionales. Suiza: SRO-Kundig.
- INEGI [2012]. “Empleo Informal en México” (*Boletín de Prensa* N° 449/12; 11 de diciembre). México: Instituto Nacional de Estadística y Geografía.
- Keeley, Brian (2012). *Migración internacional: el lado humano de la globalización*, Esenciales OCDE. México: OECD Publishing, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.
- Martin, Philip [2007]. “Creación y recreación de Estados Unidos”, en *Inmigrantes. El continente móvil*, Vanguardia Dossier, Núm. 22, enero/marzo, Barcelona, España.
- Martínez Pizarro, Jorge, Leandro Reboiras Finardi y Magdalena Soffia Contrucci [2009]. Los derechos concedidos: crisis económica mundial y migración internacional. Serie Población y Desarrollo 89. Santiago de Chile: CELADE, División de Población de la CEPAL. ISSN versión electrónica 1680-9009.

- Massey, Douglas, Karen S. Pren y Jorge Durand [2009]. “Nuevos escenarios de la migración México-Estados Unidos. Las consecuencias de la guerra antiinmigrante”. Papeles de población, vol. 15, núm. 61, julio-septiembre, pp. 101-128. Universidad Autónoma del Estado de México.
- Massey, Douglas [2011]. “Better Lives for Mexicans Cut Allure of Going North”, Reportaje en el *The New York Times*, por Damien Cave, julio 6.
- OEА [2012]. Migración Internacional en las Américas. Segundo Informe del Sistema Continuo de Reportes sobre Migración Internacional en las Américas (SICREMI), OECD, BID. ISBN 978-0-8270-5929-0.
- ONU [2012]. *Migración internacional y desarrollo*. Informe del secretario general. Sexagésimo séptimo periodo de sesiones.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT) [2013]. Reunión tripartita de expertos sobre trabajo forzoso y trata de personas con fines de explotación laboral. Ginebra: OIT. ISBN: 978-92-2-327322-4 (web pdf).
- Organización Internacional para las Migraciones (OIM) [2011]. Informe sobre las migraciones en el mundo 2011. Comunicar eficazmente sobre la migración. Ginebra: OIM. ISBN 978-92-90068-621-7.
- Parsons, C. R., R. Skeldon, T. L. Walmsley y L. A. Winters [2007]. “Quantifying International Migration: A Database of Bilateral Migrant Stocks”. En: C. Özden y M. Schiff. *International Migration, Economic Development and Policy*. World Bank and Palgrave, Macmillan.
- Passel, Jeffrey, Cohn, D’Vera, et al. [2012]. “Net migration from Mexico falls to zero – and perhaps less”. Reporte del Pew Hispanic Center. Washington: Pew Research Center .
- Pellegrino, Adela [2000]. “Drenaje, movilidad, circulación: nuevas modalidades de la migración calificada”. En: CEPAL, CELADE, OIM, BID, UNFPA. *La migración internacional y el desarrollo en las Américas*, Simposio, San José de Costa Rica.
- Peña López, Ana Alicia [1995]. *La migración internacional de la fuerza de trabajo (1945-1990) una descripción crítica*. Premio Jesús Silva Herzog 1993. México: Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, y Editorial Cambio XXI.
- PNUD [2009]. Informe sobre desarrollo humano. Superando barreras: Movilidad y desarrollo humano. España: Mundi-Prensa Libros. ISBN 9788484763796.
- Precedo L., Andrés y Montserrat Villarino [1992]. *La localización industrial*. Síntesis. ISBN 970847738.
- Roldán Dávila, Genoveva [2011]. “Las migraciones laborales internacionales y algunos de sus mitos”. En Ana María Aragonés (coord.). *Mercados de trabajo y migración internacional*. México: Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM. ISBN 978-607-02-2274-0.

Sitios Web de Estados Unidos

- www.bea.gov/. us Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis.
- www.bls.gov/. us Department of Labor, Bureau of Labor Statistics.
- www.census.gov/cps/. us Bureau of the Census, Current Population Survey (CPS).
- www.census.gov/ipc/www/idb/. us Bureau of the Census, International Data.
- www.census.gov/population/www/. us Bureau of the Census, Population Division.

www.cis.org/. Center for Immigration Studies www.migrationpolicy.org/. Migration Policy Institute (MPI).
www.pewhispanic.org/. Pew Hispanic Center.

Sitios Web de México

www.banxico.org.mx/. Banco de México (Banxico).
www.conapo.gob.mx/. Consejo Nacional de Población (Conapo).
www.economia.gob.mx/. Secretaría de Economía.
www.imss.gob.mx/. Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS).
www.inegi.gob.mx/. Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI).
www.inm.gob.mx/. Instituto Nacional de Migración
www.migracionydesarrollo.org. Red Internacional de Migración y Desarrollo.

Desarrollo y crisis en el capitalismo,
coordinado por Jaime Estay, Josefina
Morales y Rosa Marques fue impreso en
los talleres de Litográfica Dorantes S.A. de
C.V., Oriente 241 A N.29, colonia
Agrícola Oriental, en la Delegación
Iztacalco, México, D.F. el día 25 de
septiembre de 2013. Se imprimieron 1000
ejemplares. El diseño y la formación de
interiores y la portada son de José Carlos
Blázquez. El cuidado de la edición estuvo
a cargo de Alicia González.